

Л.В.Білецька, О.В.Білецький, В.І.Савич

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ПОЛІТЕКОНОМІЯ
МІКРОЕКОНОМІКА
МАКРОЕКОНОМІКА



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Л.В.Білецька
О.В.Білецький
В.І.Савич

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ:
ПОЛІТЕКОНОМІЯ. МІКРОЕКОНОМІКА.
МАКРОЕКОНОМІКА**

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

НБ ПНУС



681396



Київ – 2005

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01я73

Б 61

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(лист №14/18.2-1469 від 29.06.05 р.)

Рецензенти:

І.Й.Малий — доктор економічних наук, професор КНЕУ.

І.В.Буян — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Тернопільського державного економічного університету.

М.О.Данилюк — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І.

Б 61 Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка
Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 652 с.

ISBN 966-364-149-5

Навчальний посібник містить системний виклад концептуальних положень економічної теорії у контексті сучасних вимог економічної освіти. При цьому методологічною основою теоретичного аналізу є спроба поєднання політекономічного підходу і елементів «позитивної економічної теорії» («еконікс»). З'ясовується сутність і специфіка основних механізмів ринкової економіки, а також фактори, які впливають на мікро- і макроекономіку, методи та засоби економічного регулювання.

Навчальний посібник включає, окрім основного викладу теоретичних положень економічної теорії та їх графічно-математичної інтерпретації, також розгорнуту довідково-допоміжну частину (економічний словник, іменний покажчик, список лауреатів Нобелівської премії з економіки за 1968–2004 рр., відомості про назви держав, їхніх столиць та офіційні назви валют, список англійських скорочень, покажчик англійських термінів).

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів та науковців, бізнесменів, всіх тих, хто цікавиться економічною теорією.

ISBN 966-364-149-5

© Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І., 2005
© Центр навчальної літератури, 2005

ЗМІСТ

Передмова.....	9
ЧАСТИНА І	12
РОЗДІЛ І. ПОЛТЕКОНОМІЯ.....	12
Глава 1. Методологічні підходи розуміння світового розвитку	12
Глава 2. Найпростіше розуміння економіки. Основні етапи розвитку економічної теорії	22
Глава 3. Предмет, метод і функції економічної теорії	29
Глава 4. Економічні системи. Продукт. Потреби і економічний вибір	39
Глава 5. Сутність грошей, грошових систем та їх еволюція	52
1. Закономірності виникнення і суть грошей	52
2. Функції грошей	55
3. Теорії грошей	58
4. Грошова маса та її агрегати	63
5. Закон грошового обігу	66
6. Система грошового обігу та її типи	68
7. Інфляція і дефляція	72
Глава 6. Суспільне виробництво. Еволюція товарного виробництва	76
1. Натуральне виробництво	76
2. Причини виникнення та суть товарного виробництва	77
3. Товар та його властивості	81
Глава 7. Світова економіка. Загальна характеристика світового співтовариства	85
1. Міжнародний поділ праці	88
2. Економічна інтеграція та інтернаціоналізація	91
3. Світовий ринок. Міжнародна торгівля.....	93
4. Ефективність зовнішньоекономічних відносин	97
5. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків	100
6. Міжнародний рух капіталу. Суть, причини і форми вивезення капіталу	103
7. Міжнародна міграція робочої сили	107
8. Україна і світове господарство	108
Глава 8. Світова валютна система	113
1. Валютні відносини і валютна система	113
2. Визначення курсу національної валюти	114
3. Основні етапи розвитку світової валютної системи	115
4. Валютні ринки і валютні операції	120
Питання для самоконтролю і завдання	125

РОЗДІЛ II. МІКРОЕКОНОМІКА	127
Глава 9. Ринок, його функції і структура	128
1. Система і структура ринків. Ринковий механізм і його елементи. Попит, пропозиція і ціна	132
Глава 10. Поведінка споживача в ринковій економіці	134
1. Концепція корисності і споживацький вибір	134
Глава 11. Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність	137
1. Підприємницька діяльність	148
2. Менеджмент фірми	155
Форми і методи наукового управління підприємством	158
3. Сутність та основи маркетингу	159
Глава 12. Витрати. Прибуток. Дохід	162
Глава 13. Конкуренція і ринкова влада. Антимонопольне регулювання	169
1. Монополістична конкуренція і олігополія	174
2. Антимонопольне регулювання	177
Глава 14. Функціонування найважливіших ринків факторів виробництва	180
1. Ринок праці. Проблема зайнятості	180
Форми безробіття. Закон Оукена	185
Методи досліджень та способи регулювання зайнятості. Крива Філіпса. Мультиплікатор зайнятості Р.Кана та Дж.М.Кейнса ...	187
Заробітна плата	190
Рівні заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата	197
2. Ринок капіталу. Процентна ставка та інвестиції	200
Капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу	200
Кредит та його форми	204
Банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система	206
Позичковий процент і його норма	213
Ринок цінних паперів як особлива форма руху капіталів	216
Фондові біржі та їх функції	221
3. Ринок землі. Рента	224
Земля як специфічний господарський ресурс. Особливості пропозиції землі	224
Ринок природних ресурсів та його рівновага	225
Економічна природа рентних відносин	227
Питання для самоконтролю і завдання	232
РОЗДІЛ III. МАКРОЕКОНОМІКА	234
Глава 15. Національна економіка та її найважливіші показники	235
1. Суспільний продукт та його структура	235
2. Національний продукт	240

3. Національний дохід	242
4. Національне багатство	247
5. Ефективність суспільного виробництва та її визначення	251
Глава 16. Економічне зростання і розвиток	255
1. Сутність, цілі, фактори та основні показники економічного зростання	255
2. Типи економічного зростання	259
3. Економічна стагнація	261
4. Сучасні моделі економічного зростання	263
Неокласична модель економічного зростання	263
Кейнсіанська теорія мультиплікатора економічного зростання	268
Принципи акселерації економічного зростання	272
Глава 17. Циклічність економічного розвитку	276
1. Циклічність як форма розвитку національної економіки. Теорії циклів	276
2. Фази економічного циклу	281
Глава 18. Макроекономічна рівновага	284
1. Рівноважне функціонування національної економіки. Поняття рівноваги	284
2. Відтворення і пропорційність суспільного виробництва	288
3. Концепції загальної економічної рівноваги	290
Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант	291
Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант	293
Економічна рівновага і повна зайнятість	295
Глава 19. Роль держави у ринковій економіці. Державне регулювання економіки	297
1. Необхідність державного втручання в економіку	297
2. Основні функції сучасної держави	303
3. Фінансові форми макроекономічного регулювання	307
4. Грошово-кредитне регулювання	314
5. Соціальна політика держави і розподіл доходів	319
Питання для самоконтролю і завдання	329
ЧАСТИНА II	331
ГРАФІКИ ТА ФОРМУЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	331
Крива попиту	331
Цінова еластичність попиту	332
Еластичність попиту. Графічне подання	333
Перехресна еластичність	334
Еластичність попиту від доходу	335
Крива пропозиції	335

Еластичність пропозиції	337
Рівновага попиту і пропозиції	338
Миттєва, короткострокова і тривала рівновага	340
Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу Л.Вальраса	341
Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу А.Маршала	342
Загальна економічна рівновага	344
Загальна рівновага. Закон Вальраса	345
Оптимум В.Парето	346
Поняття корисності	349
Крива граничної корисності	350
Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість ...	351
Еластичність кривої граничної корисності	352
Криві байдужості	352
Бюджетні лінії, або що доступне покупцю	355
Рівновага споживача на ринку	358
Рівновага за умов державних (монопольних) обмежень ринкового ціноутворення	359
Вплив податків на ціну ринкової рівноваги	361
Криві постійних, змінних і валових витрат	363
Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат ...	365
Крива граничних витрат	367
Крива виробничих можливостей, або крива трансформації	367
Крива довгострокових середніх витрат	369
Віддача від масштабу та прибутковість фірми	371
Крива валового доходу	372
Граничний (додатковий) дохід MR	373
Середній і граничний продукти. Продуктивність праці	374
Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми	375
Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції	376
Ціна в умовах недосконалої конкуренції	377
Олігополія. Ламана крива попиту	378
Правило «Великого пальця» при ціноутворенні для монополіста	380
Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя Хіршмана	381
Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі	383
Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва	387
Схема економічного кругообігу Ф.Кене	388
Марксистські схеми суспільного відтворення	390
Валовий національний продукт. Національний дохід	393
Індекс цін	395

Вимірювання інфляції	395
Індекс фізичного обсягу продукту	396
Схильність до споживання	397
Схильність до заощадження	398
Мультиплікатор. Історичне походження	399
Акселератор	399
Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса	400
Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант	403
Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант	405
Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту	407
Сучасні схеми економічного кругообігу	407
Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку	410
Кейнсіанська перевага ліквідності	412
Попит на гроші	413
Перевага ліквідності. Рівноважний рівень процента	414
Норма процента та інвестиції	415
Процес зростання суми грошей, покладених у банк	417
Крива Філіпса	417
Криві Е.Енгеля	418
Крива В.Парето. Закон розподілу доходів	420
Крива Лоренса	422
Крива Лаффера	423
Модель економічного циклу (Самуельсона–Хікса)	424
Сучасна періодизація довгих хвиль	426
Економічний цикл	426
Основні етапи розвитку економічної теорії	427
Структура продуктивних сил	428
Взаємозв'язок економічних наук	429
Лінійні залежності: обернена і пряма	430
Грошова маса та її агрегати	430
Структура грошової маси	431
Система грошового обігу	431
Загальна структура ринку	432
Характерні риси основних моделей ринку	432
Рівновага ринку послуг природних ресурсів	433
Структура ринку капіталів	434
Структура кредитно-банківської системи країни за ринкових умов	435
Найважливіші функції ринку	435
Лінійна структура управління	436
Функціональна структура управління	436

Матрична система управління	437
Регіональна структура управління	437
Структура національного багатства	438
ЧАСТИНА III	439
ЕКОНОМІЧНИЙ СЛОВНИК	439
ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК	526
ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ	559
НАЗВИ ДЕРЖАВ, ЇХНІХ СТОЛИЦЬ ТА ОФІЦІЙНІ НАЗВИ ВАЛЮТ	562
СПИСОК АНГЛІЙСЬКИХ СКОРОЧЕНЬ	585
ПОКАЖЧИК АНГЛІЙСЬКИХ ТЕРМІНІВ	587
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	648

Подобається це чи ні, але основні проблеми сучасної політики дійсно є чисто економічними і не можуть бути зрозумілими без знання економічної теорії. Лише людина, яка розуміється в основних питаннях економічної теорії, здатна виробити незалежну думку з розглядуваних проблем.

Людвіг фон Мізес

ПЕРЕДМОВА

Економіка — основа існування і розвитку людської цивілізації. При цьому історичний поступ суспільства характеризується постійним ускладненням економічних процесів, які з часом стають предметом наукового вивчення. Це зумовило заґождження економічної думки і згодом економічної теорії. Пізнання законів ринкової економіки — велике досягнення людства. Воно дає змогу приборкувати стихійність і некерованість економічних змін, вносить свідоме і планомірне начало у весь соціально-економічний розвиток суспільства.

Відкриття економічних закономірностей видатними вченими-економістами Д.Рікардо, А.Смітом, Ж.Б.Сеєм, Д.С.Міллем, К.Марксом, А.Маршаллом, Дж.М.Кейнсом, М.Фрідменом, І.Фішером та іншими відображає історичний розвиток економіки, складає теоретичну скарбницю, за допомогою якої людству в цілому вдається підтримувати економічне зростання, долаючи на цьому шляху складні теоретичні і практичні проблеми, постійно оновлюючи і вдосконалюючи ринкові відносини та економічну діяльність.

Тому економічна теорія є однією із найважливіших навчальних дисциплін для студентів-економістів. Без опанування теоретичних проблем, які вона вивчає, не можна стати висококваліфікованим фахівцем, досвідченим управлінцем, господарником, науковцем і державним діячем сучасного рівня. Особливо важливого значення знання з економічної теорії набувають у сучасній Україні, коли вирішення складних завдань у розвитку ринкових відносин вимагає формування нової особистості — носія світоглядних засад суспільства ринкової економіки та демократії.

Пропонований навчальний посібник містить системний виклад концептуальних положень теоретичної економіки, які допомагають студенту з'ясувати сутність і специфіку основних механізмів ринкової економіки, а також фактори, які деформують мікро- і макро-економіку, методи та засоби економічного регулювання. Крім того, студенти мають можливість ознайомитися з вченнями найбільш видатних представників економічної думки.

Зміст навчального посібника згрупований таким чином, щоб студент міг легко знайти необхідний (відповідно до навчальної програми курсу) довідковий матеріал і тему. Перша частина містить п'ять розділів: вступ в економічну теорію; мікроекономіка як частина сучасної економічної теорії; роль держави у ринковій економіці; макроекономіка; світова економіка. У другу частину увійшли графіки та формули економічної теорії. Третя частина містить економічний словник, іменний покажчик, список лауреатів Нобелівської премії з економіки за 1968–2004 роки, назви держав, їхніх столиць та офіційні назви валют, список англійських скорочень, покажчик англійських термінів.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми, рекомендованої Міністерством освіти і науки України.

При написанні посібника його автори посилаються на досвід викладу положень основ економічної теорії в зарубіжній літературі навчального характеру, які доступні українському студентству: Самуельсон П. Економіка. В 2-х томах. М., 1992; Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. К., 1995; Фишер С., Дорнбуш., Шмалэнзи Р. Економіка. М., 1997; Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка. К., 1996; Хайман Д.Н. Современная экономика: анализ и применение. В 2-х томах. М., 1992; Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1996; Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992; Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М., 1992; Долан Э. Дж., Линдсей Д.Э. Рынок: микроэкономическая модель. С.-Пб., 1992.

Використано ряд енциклопедичних словників: COLLINS. Словарь по экономике. С.-Пб., 1998; Современный экономический словарь. М., 1998; Фінансовий словник. К., 2000; Новий російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери. К., 1998; Економічна енциклопедія. К., 2000, т. 1–3.

Колектив авторів використав наукові роботи і підручники російських вчених-економістів: Економіка. Учебник. / Под ред. А.О.Булато-

ва. М., 1996; Современная экономика. Многоуровневое учебное пособие. / Под ред. О.Ю.Мамедова, Ростов-на-Дону, 1998; Журавлева Г.П. Экономика. Учебник. М., 2001; Курс экономической теории. Учебник. Киров, 1998; Введение в рыночную экономику. Учебное пособие. / Под ред. А.Я.Лившица, И.Н. Никулиной. М., 1994; Экономика переходного периода. М., 1995; Барр Р. Политическая экономия. В 2-х томах. М., 1995; Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М., 1997.

В роботі над посібником його автори також посилалися на досвід викладання основних положень економічної теорії українськими вченими: Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретюк В.В., Устенко А.А. Основы экономической теории. Учебник. К., 2000; Устенко О.А., Мочерный С.В. Основы економічної теорії. Тернопіль, 2001; Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту. К., 2000; Загальна економічна теорія. Політична економія. Підручник. У 2-х част. /За ред. Буяна І.В. Тернопіль, 1999; Основы економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н.Климко. 5-те вид., випр. К., 2004; Ніколенко Ю.В. Політекономія: Підручник. К.: ЦУЛ, 2003; Політична економія. Навчальний посібник. / За ред. д.е.н., проф. Г.І.Башнянина і к.е.н., доц., Є.С.Шевчук. 3-те вид., перероб. і випр. Львів, 2004; Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки. Теоретична економіка. Тернопіль, 1998; Базилевич В., Лук'янов В., Пісаренко Н., Квіцинська Н. Мікроекономіка. Опорний конспект лекцій; Будаговська С.М., Кілієвич О.І., Лукіна І.О. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка. У 2-х част., К., 1998; Радіонова І. Макроекономіка та економічна політика. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. К., 1996.

Функціонування економіки України за умов поступової інтеграції до світового економічного простору потребує підготовки фахівців, які були б здатні до переосмислення сучасних господарських реалій, вироблення нових підходів до аналізу трансформаційних процесів, виходячи із загальноцивілізованих засад еволюції світової економіки.

Цей посібник допоможе студентам вивчити і осмислити насамперед теоретичні аспекти економічного життя сучасного суспільства, озброїть їх науковим інструментарієм економічного аналізу. Він буде корисним для всіх тих, хто в сучасних умовах займається практичною діяльністю — від політики до бізнесу, тому що успіх їхньої діяльності також у значній мірі залежить від оволодіння економічним стилем мислення.

ЧАСТИНА I

РОЗДІЛ I. ПОЛІТЕКОНОМІЯ

ГЛАВА 1.

Методологічні підходи розуміння світового розвитку

Економічні реформи, покликані формувати в Україні сучасну, ефективну соціально-орієнтовану економіку з ринковими принципами і методами господарювання. Тому з'явилась об'єктивна необхідність теоретичного осмислення процесів ринкових перетворень і відповідних змін у навчальному курсі економічної теорії. Навчальний курс, який раніше повністю орієнтувався на марксистське економічне вчення, пояснюючи всі економічні явища і відносини з класових позицій відривав економічну теорію від свого предмету — об'єктивного аналізу економічних явищ і процесів.

У нашому курсі ми розглядаємо саме сучасну економіку — ту, в якій господарює споживач, а не продавець, в якій дефіцит товарів змінився їх надлишком, де економічний добробут сприяє соціальному миру.

Для того, щоб будувати нову економіку, потрібно вивчити і знати світовий досвід, досягнення світової економічної теорії, серед яких проблеми ринку і ринкового механізму знаходяться на першому плані. Економічна теорія — це понятійно-визначена наука: вона базується на складному понятійному апараті, здатна вимірювати економічні процеси, використовує методи моделювання і прогнозування. Ринкова економіка складна. У ній одночасно беруть участь багато самостійних виробників, економічні процеси незупинні, суспільство постійно змінюється. Враховуючи це, економічна теорія вимушена будувати логічні моделі економічних процесів. Для економічної науки такі моделі (графіки і рівняння) замінюють експерименти, які проводяться в природничих науках. По суті, вся історія економічної науки — це безперервна боротьба наукових і неправдивих економічних моделей.

Будь-яка економіка, і в тому числі ринкова, завжди вибухова і проблемна. Але ринкова економіка має один «плюс» — в ній вирішення багатьох проблем забезпечується опорою на здоровий глузд

учасників виробництва, який, однак, не може замінити науковий аналіз економічних процесів.

Світовий досвід свідчить, що без знань розвитку суспільства не можна зрозуміти складні соціально-економічні процеси, уникнути системних криз. Стало очевидно, що прагнення досягти передових рубежів світової цивілізації нездійсненне без всебічного критичного освоєння сучасної теорії та практики і без гранично точного врахування національної специфіки.

Все це вимагає парадигмальної революції, цивілізаційного методу дослідження людського суспільства і використання нової парадигми в суспільно-економічній практиці. Тому в умовах ринкового трансформування економісти світу (у тому числі і українські вчені) пропагують ідею заміни «старої» парадигми (грецьк. *paradeigma* — теорія, модель) економічної теорії на нову.

У нових історичних умовах, коли ринковий механізм саморегулювання, який А.Сміт назвав «природним порядком» (розуміючи під ним теоретичну модель економіки вільного підприємства, що ґрунтується на принципах «природної свободи» — вільної гри ринкових сил і конкуренції), перестав функціонувати, його замінила ринкова влада, яка заперечувала конкуренцію як основу функціонування ринкового механізму. Це призвело до ряду світових економічних криз і, як наслідок — до Першої світової війни 1914–1918 рр., соціалістичного перевороту в Росії 1917 р., становлення фашизму і комунізму в Європі та Азії, великої депресії в США, Великій Британії, Франції та інших країнах, що поставило світ на межу катастрофи, породило соціальні і політичні катаклізми, результатом яких стала Друга світова війна.

Саме такі кризові процеси дали поштовх до розвитку економічної теорії, яка вивчає закономірності функціонування і розвитку системи економічних відносин, а також діяльності економічних суб'єктів і економіки в цілому. Завдяки цій науці вдалося відновити ринкові відносини у суспільстві, зберегти ринковий механізм, який базується на законах ціноутворення, вартості, попиту, пропозиції і автоматично встановлює економічну рівновагу лише за умови існування конкуренції.

В той же час конкурентне функціонування суб'єктів ринкової економіки об'єктивно штовхає її до монополльності, граничною формою якої є чиста монополія, яка здійснює ринкову владу, заперечуючи конкуренцію. Ринковий механізм за таких умов перестає доцільно

функціонувати, що вимагає заперечення монополії. Цього можна досягти втручанням держави через антимонопольне регулювання в економічні процеси, стимулювання конкуренції, яка на новому етапі ринкових відносин набуває нової форми — стає обмеженою, недосконалою.

Важливу роль у відновленні економічної рівноваги на новому етапі розвитку ринкової системи відіграв англійський теоретик Дж.М.Кейнс.

Завдяки теоретичному аналізу економічної діяльності і науковому пізнанню економічних форм життя Дж.М.Кейнс зумів надати загальних рекомендацій, які стали основою поведінки економічних суб'єктів і економічної політики держави щодо створення суспільства загальної зайнятості, тобто створив макроекономічну модель рівноваги.

Спираючись на вчення цього великого теоретика, проблеми розширення державного впливу на ринкову економіку продовжили такі видатні економісти-вчені ХХ ст., як А.Хансен, С.Харріс, Дж.М.Кларк, Д.Хікс, Р.Гаррод, О.Домар, П.Самуельсон, О.Філліпс та ін.

Однак після кризи кейнсіанського регулювання у 60–70 роках ХХ ст. у нових формах розпочалося відродження економічного лібералізму. Сучасна ліберальна економічна концепція представлена нео-лібералізмом і сучасним монетаризмом. З'явилася так звана нова класична теорія. Було поєднано два основні напрями сучасної економічної теорії — кейнсіанство і неокласичну теорію — у єдиній течії «неокласичного синтезу».

Практичним втіленням деяких висновків цих теорій стала в 80-х роках ХХ ст. економічна політика у формі «рейганоміки» і «тетчеризму» в США та Великобританії. Здійснення цієї політики дозволило призупинити наростання кризових явищ і підвищити темпи економічного зростання. Однак у наступні роки в умовах подальшого поглиблення процесів глобалізації світового економічного розвитку продовжували загострюватися економічні і політичні суперечності, що призвело до посилення конфліктів в ряді регіонів світу і продовжує сьогодні загрожувати можливим непередбачуваним ходом подій і дестабілізацією існуючого світового порядку (існуючої системи міжнародних відносин). Про це свідчать події 11 вересня 2001 р. (терористичний акт в Нью-Йорку, війна і сучасне становище в Іраку, проблеми Близького Сходу тощо).

Тому сьогодні, в умовах вступу людської цивілізації в третє тисячоліття, коли досить виразно постали ознаки її кризи, надзвичайно актуальним стає всеохоплюючий науково-філософський аналіз са-

мих підвалин нинішнього способу існування людства, і в цьому контексті — сучасної системи економічних відносин з метою виявлення її недосконалості і невідповідності імперативам грядущої епохи.

Як свідчить історичний досвід, економістам-теоретикам потрібен певний час для подолання застарілих догм і стереотипів. Глибокі все-світньо-історичні зміни в розвитку людської цивілізації вже не можна пояснити в межах традиційних економічних і соціальних теорій. Новий етап суспільно-економічного розвитку потребує нової парадигми економічної теорії. Нову стадію цивілізаційного прогресу з точки зору класового чи формаційного підходів вже неможливо пояснити, тому що на перший план вийшли загальнолюдські цінності, які змінюють обличчя соціальних систем і класи суспільства та їх роль.

Саме життя вимагає досконалої теорії, яка б увібрала в себе досягнення людської думки і синтезувала її, узагальнила світовий розвиток. Перед економічною теорією постало завдання розкрити сутність і внутрішню структуру суспільного розвитку, зв'язки і закономірності процесів, пов'язаних з переходом людства до нової епохи.

У західному світі широко визнаною сьогодні є теорія «постіндустріального», або «інформаційного» чи «технотронного» суспільства. За цією теорією постіндустріальна економічна система, в основі якої лежить новий технологічний спосіб виробництва, насамперед інформаційно-інтелектуальні технології, знання, що докорінно змінює становище людини в суспільстві, підносить її роль і значення. Ця система заснована на загальнолюдських цінностях і створює всі умови для всебічного розвитку людини. Панування сфери послуг нематеріального виробництва поставило людину в якісно нове становище, звільнило її від пут економічного і соціального гноблення. Таким чином, у новому суспільстві головною формою багатства стає багатство людської особистості, зростання її інтелектуального потенціалу, що визначає розвиток економіки і суспільства.

Тому сьогодні, на наш погляд, для реформування суспільства велике значення має такий напрям в політекономії, як неоінституціоналізм. Він є методологічним ключем для аналізу сучасного світу і повинен стати новою теорією для розробки глобальної методологічної парадигми.

Новий напрям доводить, що основою економічного розвитку в постіндустріальному (інформаційному) суспільстві є людина, а метою економічної системи — всебічний розвиток людини (Р.Коуз, Майер, Р.Познер). Представники неоінституціоналізму, на відміну

від інституціоналізму (який досліджував в основному роль колективних інститутів-профспілок, корпорацій, держави), вивчають роль і поведінку окремого індивіда. Переваги неінституціонально-еволюційної теорії як новітнього напрямку сучасної економічної науки, порівняно з іншими концепціями, полягають у значно ширшому розумінні як об'єкта аналізу (соціально-економічні та соціально-психологічні основи економічної діяльності), так і методології (вивчення інститутів у процесі їх еволюційного розвитку — конкуренції, монополії, держави, профспілок, податків, сталого способу мислення, юридичних норм, правил, постанов, системи відносин між господарюючими суб'єктами, прав окремих соціальних верств і груп тощо)¹.

Роль інститутів у тому, що вони «становлять структуру, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином стимули, поряд з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними тощо), що окреслюють межі вибору, а вони, у свою чергу, задають межі функціонування економіки й суспільства протягом того чи іншого періоду часу»².

Прагнення до охоплення у процесі дослідження якомога більшої кількості явищ економічного і неекономічного порядку в їх динаміці породжує необхідність застосування загального всеохоплюючого соціально-філософського підходу, основою якого є теорія діяльності. Тому виникає унікальна можливість використати теорію діяльності для формування ринкових відносин, відповідно до якої «риннок може бути представлений як набір спеціально організованих поведінкових виборів, навколо пропонованих різноманітних товарів і послуг з високою різноманітністю»³.

Використання методологічного потенціалу теорії діяльності є особливо значущим як для країн перехідної економіки, де існує потреба в першу чергу у формуванні власне ринкової поведінки суб'єктів ринкової діяльності, так і для країн з розвинутою ринковою економікою, які стоять на порозі нового техноекономічного укладу, в основі якого «будуть знаходитися біотехнології, молекулярна електроніка, бази

¹ *Нестереико А.* Современное состояние и основные проблемы эволюционной теории // Вопросы экономики. 1997. — № 3. — С. 73.

² *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 6.

³ *Давыдов В.В.* Теория деятельности и социальная практика // Вопросы философии. - 1996. — № 5. — С. 52–62.

знань і експертні системи, композитні матеріали з ієрархічно організованими структурами, ядра енергетика (ймовірно, термоядерна)»¹.

Саме на рубежі цього (шостого, на думку ряду теоретиків) укладу «створення нового продукту пов'язане з усвідомленим проектуванням і конструюванням нових форм організації діяльності», відбуватиметься перехід від парадигми «організація виробництва на основі вивчення законів природи» до парадигми «організація виробництва на основі проектування взаємозв'язків різних систем діяльності та конструювання діяльно-природних систем»².

Із теорією діяльності пов'язана також розробка методології інституціонального проектування, що дозволяє розробляти різні варіанти раціональної реконструкції прогресу, свідомого формування соціально-економічних інститутів, а також практичного створення механізмів функціонування різних сфер економіки. Розробка й обґрунтування принципів такої діяльності передбачає, в свою чергу, вивчення самої масової діяльності щодо створення нових інститутів, оскільки вона — «частина економічної реальності, своєрідний «метайнститут», і в такому вигляді цілком може служити об'єктом економічного аналізу існуючих тут правил, домовленостей, традицій і норм»³.

На сучасному етапі розвитку економічної теорії у контексті досягнутого людством історичного рівня соціально-економічної організації суспільства набуває ідея Маркса про якісні особливості суспільного поділу і розподілу діяльності (праці) у кожній історично конкретній соціальній системі в «суспільно пропорційній мірі», тому що кожний історичний тип життєдіяльності являє собою особливий історично визначений спосіб організації суспільної життєдіяльності, виступає як система видів і форм людської діяльності, і в першу чергу економічної діяльності.

З цього погляду соціально-економічний розвиток, перехід від одного якісного рівня до іншого необхідно, на нашу думку, розглядати як новий перерозподіл людської діяльності в масштабах суспільства. Інакше кажучи, розробка теоретичних моделей соціально-економічної

¹ Глазиев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М., 1993. — С. 85.

² Давыдов В.В. Теория деятельности и социальная практика // Вопросы философии. — 1996. — № 5. — С. 56.

³ Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. — 1997. — № 1.

трансформації суспільства повинна бути науковим пошуком оптимальної системи розподілу діяльності з точки зору можливого.

Тому суттєві недоліки сучасного ринкового господарства (економічні кризи, безробіття, різка соціальна диференціація, контрастний розподіл обмежених економічних ресурсів, екологічні проблеми тощо), які є предметом критичної уваги провідних вчених світу, слід розуміти як недосконалість існуючого розподілу суспільної діяльності.

У зв'язку з викладеним дедалі більшої цінності набувають дослідження останнього часу, в яких цілеспрямовано розробляються різні аспекти проблеми розподільчих факторів розподілу діяльності – розподільча природа інститутів¹, способів (форм) організації економічної діяльності, параметрів і структури міжгалузевих та внутрішньогалузевих трансформувальних², регіонального перерозподілу³ тощо.

Згідно із сучасним науковим баченням, економіку розглядають як діяльну, еволюційно відкриту систему, що зазнає постійного впливу зовнішнього середовища (всіх інших сфер суспільного життя, природи) і здатну реагувати на них. Тому «сучасна наука дедалі більше стає теорією процесу послідовних змін, які розуміють як зміни, що самопідтримуються і саморозвиваються, які не мають кінцевої цілі»⁴. Це вимагає адекватних такій природі економіки методів наукового дослідження і проектування розвитку у перспективі майбутнього.

Таким чином, нова парадигма економічної теорії має на меті пояснити, як приходять до трансформації економічної системи, спосіб функціонування та зміну інститутів всередині існуючих економічних устроїв, безперервний процес нових кількісно-якісних, сутнісних змін та перетворень.

З початком процесів економічного та соціального перетворення у східноєвропейських країнах в економічній науці набуває актуальності проблема теоретичного пояснення процесів ринкової трансформації.

¹ *Лукінов І.* Пріоритетна політика держава в технологічних перетвореннях // *Економіка України.* – 1997. – № 2. – С. 4–19; *Шахтунко А.* Умовия и результаты формирования институтов // *Вопросы экономики.* – 1997. – № 3. – С. 73.

² *Дорогуниев С., Горська О.* Трансформація структури економіки: теорія і практика // *Економіка України.* – 1998. – № 1. – С. 4–12.

³ *Симоненко В.К.* Регионы Украины: проблемы развития. – К., 1997.

⁴ *Veblen T.* The place of Science in Modern Civilization and Other Essays. – N.Y., Huebsch, 1919. – P. 239. Цит. за: *Нестеренко А.* Современное состояние и основные проблемы экономической теории // *Вопросы экономики.* – 1997. – № 3.

Досвід кризових станів і труднощів постсоціалістичного розвитку майже трьох десятків держав, у тому числі України, коли в різних національно-історичних і соціально-економічних умовах було випробувано різноманітні варіанти економічної політики й досягнуто певних результатів, а також досвід величезної кількості країн, що розвиваються протягом останніх 25 років, надають надзвичайно цінний матеріал для теоретичних узагальнень. І хоча політико-економічний аналіз глибоких криз свідчить, що проведення радикальних реформ призводить до позитивних результатів, їх здійснення починається, як правило, із суттєвою затримкою.

Серед комплексу економічних, політичних, соціально-психологічних, моральних та інших чинників такої затримки велику роль відіграють також труднощі й обставини методологічного характеру у формуванні стратегічних цілей і загальної методології проведення макроекономічної трансформації суспільства. До особливо негативних і руйнівних наслідків, як свідчить, зокрема, досвід України, призводять спроби здійснювати господарські й ринкові перетворення за умов теоретико-методологічної невизначеності та непослідовності вищого державного керівництва не на базі фундаментальних соціально-філософських і економічних досліджень та розробок, а на основі спрощених, поверхових і несистемних підходів, на що неодноразово звертали увагу провідні вітчизняні і зарубіжні вчені¹.

¹ *Абалкин Л.* Экономическая теория на пути к новой парадигме; *Медведев В.* Некоторые размышления о новой парадигме экономической теории; *Нуреев Р.* Предпосылки новой экономической парадигмы: отношения и гноссология; *Бузгалин А.* Отечественная экономическая теория: от кризиса к новой парадигме? // Вопросы экономики. — 1993. — № 4; *Хохин В.Я.* Об одном из аспектов новой парадигмы развития экономической теории; *Чекмарев В.В.* Эпистемология экономической теории начала XX в.; *Рязанов В.Т.* Постиндустриальная трансформация, ее социально-экономические модели и судьба экономики России в XX в. // Философия хозяйства. — 2001. — № 2, № 5; *Бажал Ю.* Еволюційна парадигма економіки перехідного періоду // Економіка України. — 1994. — № 11; *Тарасевич В.* Еволюція економічної теорії та сучасне парадигмальне зрушення // Економіка України. — 1996. - - № 2; *Чухно А.А.* Постиндустриальна економіка: теорія, практика та її значення для України // Економіка України. — 2001. № 11. № 12; *Марчик Є.К.* Стратегічна орієнтація суспільства — рух на випередження // Стратегічна панорама. — 1999. — № 4; *Лукінов І.* Регіони — економічного прогресу bastiони // Демократична Україна, 1998. — 8 січня; *Гайдар Е.* «Детские болезни» постсоциализма // Вопросы экономики. — 1997. — № 4.

Хибним виявилось застосування методів «шокової терапії», відмова від державного управління економікою та її регулюванням, надія на саморегулюючі дії «невидимої руки» ринку. Загальний результат такої «політики» — безлад і дезорганізація в проведенні реформ, гострі кризові явища. Тому досягнення справді позитивних зрушень у соціально-економічній сфері, а тим більше визначення чітких стратегічних орієнтирів розвитку України на майбутнє у контексті цивілізаційного поступу людства вимагає подальшого розширення й поглиблення теоретичного пошуку, і в першу чергу — в напрямку виявлення нових всеохоплюючих підходів у розробці такої економічної стратегії.

Як вже зазначалося вище, сучасний світ, світова економіка характеризуються переходом від індустріальної стадії, яка панувала майже два сторіччя, до нової, вищої стадії людського суспільства — постіндустріальної.

Перехід від індустріальної стадії суспільно-економічного розвитку визначає головні риси перехідного періоду в Україні. Це особливо виявляється в характері кризи, яку вона переживає. При цьому важливо пам'ятати, що Україна відстала на цілу технологічну епоху, перебуває на індустріальній стадії розвитку. Для того, щоб стати повноправним членом світового співтовариства, необхідно переоснастити виробництво на основі новітньої техніки і технологій, тобто перейти на новий технологічний спосіб виробництва. Лише у такий спосіб можна створити умови для всебічного розвитку людини, забезпечити пріоритетне зростання соціальної сфери, поліпшити умови праці та життя, що відповідатимуть новій стадії соціально-економічного розвитку.

При переході від адміністративної до ринкової економіки криза має дуже глибокий і складний характер. Цьому періоду, на думку багатьох авторів, властива системна трансформаційна криза¹.

Оскільки Україна перебуває на стадії індустріального розвитку, для її входження до світового співтовариства, про що йшла мова вище, потрібно забезпечити гідні умови праці та життя людей, подолати відставання, перейти до нового технологічного способу виробництва, на нову стадію суспільно-економічного розвитку. Передусім

¹ Основи економічної теорії. Підручник за ред. академіка НАН України А.А.Чухна. — К., Вища школа. — 2001. С 42–46, 52–84, 212–232.

це подолання спаду виробництва, інфляції, забезпечення загально-економічної стабілізації, оновлення капіталу.

Подолання економічної ізоляції України, входження її до міжнародного поділу праці, створення відкритої ринкової національної економіки визначає глибоку взаємодію загального й особливого, загальнолюдського і національного¹. Для цього необхідно врахувати тенденції та закономірності світового і соціально-економічного розвитку України.

Що може дати вивчення даного курсу? Навчити тому, як діяти в кожній конкретній економічній ситуації, неможливо, але можна допомогти оволодіти логікою економічного мислення і економічними знаннями, які мають безпосереднє відношення до кожного: про платоспроможний попит, таємницю ціноутворення, грошовий обіг, інфляцію, ринкову поведінку споживача, про те, як формувати і перерозподіляти доходи, як їх збільшувати, в чому виражається соціальний захист. Опановуючи такі знання, ви тим самим оволодіваєте економічною культурою, якої так потребує наше суспільство. Економічні моделі в графіках і формулах допоможуть вивчити сучасну економічну теорію.

Історичний досвід XX ст. свідчить, що застосування універсальних схем економічної стабілізації, які не враховують специфічних умов тієї чи іншої країни, є малопродуктивними. При цьому мають-ся на увазі не тільки економічні, виробничі характеристики конкретної країни, а й такі не менш важливі для зростання такі показники, як історичні традиції, духовно-психологічний стан населення, системи ціннісних установок, звичок і стереотипів мислення та інші складові соціально-економічної системи.

¹ Основи економічної теорії. Підручник за ред. академіка НАН України А.А.Чухна. — К., Вища школа. — 2001. — С. 42–46, 52–84, 212–232.

ГЛАВА 2.

Найпростіше розуміння економіки. Основні етапи розвитку економічної теорії

Кожному з нас відоме слово «економіка». Але знаходячись в оточенні економіки, ми не можемо легко і просто пояснити, що це таке, тому що економіка — поняття досить загальне, багатозначне і однією фразою його визначити неможливо. У перекладі з грецької *економіка* означає мистецтво ведення домашнього господарства (*ойкос* — дім, домашнє господарство; *номос* — вчення, закон). Вперше цей термін ввів грецький поет Гесіод (VIII–VII ст. до н.е.), а в науковий оборот — давньогрецький філософ Ксенофонт (430–355 до н.е.), а через кілька десятиліть — Арістотель (369–322 до н.е.). Він поділив науку про багатство на економіку та хрематистику. Під економікою він розумів виробництво благ для задоволення потреб людей, під хрематистикою — накопичення грошей (*хрема* — майно, володіння).

Із занепадом феодального способу виробництва поступово долається замкненість феодальних господарств і формується єдиний національний ринок, виникає потреба у широкому тлумаченні поняття «економіка».

У 1615 р. французький учений А.Монкретьєн запроваджує термін «політична економія» (грецьк. *politicos* — державний, суспільний та *oiconomia*, який означає «мистецтво державного управління господарством»). Тобто він зосереджує увагу на державній економічній політиці, мистецтві державного управління економікою. У цьому полягає одна з відмінностей політичної економії від економічної теорії, яка не пов'язує розвиток народного господарства з основною діяльністю держави.

Термін «політична економія» був пануючим в науковому обороті до початку XX ст. Після виходу в світ у 1890 р. праці англійського економіста А.Маршалла (1842–1924) «Принципи економіки» його став витіснити термін «економікс». Термін «економікс» він запровадив, щоб показати неефективність державного регулювання економіки наприкінці XIX ст. і доцільність його обмеження в ринковій економіці.

Термін «економіка» в сучасних умовах має різноманітні значення, але якщо їх узагальнити, то тоді *економіка* — це господарська си-

стема, яка забезпечує потреби людей і суспільства шляхом створення і використання необхідних життєвих благ.

Не дивлячись на те, що економічна теорія — одна із найдавніших наук, інтерес освічених людей до неї сьогодні не тільки не послабився, але й виріс, тому що глобальні зміни у світі, про які йшлося вище, вимагають нових досліджень і «рецептів» щодо влаштування сучасного світу. Недарма видатний американський вчений П. Самуельсон назвав економічну теорію королевою наук. Лауреат Нобелівської премії М. Фрідмен писав, що економіка — зачаровуюча наука, вона дивовижна тим, що її фундаментальні принципи дуже прості і можуть бути записані на одному листку паперу, тим не менше їх розуміють далеко не всі. Дана наука, що відображає складний світ господарювання, вимагає від читача, за словами німецького спеціаліста з історії економічної думки А. Хейлброннера, «витривалості верблюда і терпіння святого».

У минулому і в наш час різні напрями, школи і течії економічної думки намагалися пояснити дії людей в господарській діяльності. Сучасна людина, і перш за все фахівці з вищою освітою, теж повинні орієнтуватися у широкому колі непростих економічних питань, вміти давати оцінку різним тенденціям соціально-економічного розвитку, володіти критично-аналітичним мисленням для визначення вірного напрямку економічних перетворень.

Дієвим засобом розвитку економічного мислення особистості є вивчення генезису і основних етапів розвитку економічної думки (див. схему «Основні етапи розвитку економічної теорії»).

Як бачимо, економіка як наука виникла в XVI–XVII ст. Це період становлення капіталізму, зародження мануфактури, поглиблення суспільного поділу праці, розширення зовнішніх і внутрішніх ринків, інтенсифікації грошового обігу. Капіталістичні відносини почали складатися передусім у сфері торгівлі (італ. *merkante* означає *торгівель*). Звідси і назва школи — *меркантилізм*.

Французький економіст А. Монкретьєн (1575–1621) у 1615 р. опублікував «Трактат політичної економії». Англієць Томас Мен (1571–1641) довів, що баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни. Для цього потрібно «продавати щорічно на більшу суму, ніж купувати».

Новий напрям в розвитку політичної економії представили фізіократи (XVII–XVIII ст.), які відобразили проникнення капіталу

у сферу виробництва. Тому французькі економісти XVIII ст. перенесли предмет економічних досліджень — національне багатство — із сфери обігу у сферу виробництва. Це стало величезним досягненням економічної науки. Однак обмеженість цього вчення у тому, що фізіократи помилково вважали джерелом «багатства» виключно сільське господарство (фран. *physiocrates* — влада природи). Головним представником і засновником цього напрямку був Ф. Кене (1694 — 1774) (див. статтю «Схема економічного кругообігу Ф.Кене»).

Навколо Ф. Кене згрупувався ряд талановитих його прибічників і учнів: В.Мірабо (1715—1789), Дюпон де Немур (1739—1817), Анн Робер Тюрго (1727—1781).

Подальший розвиток економічна наука отримала у *класичній політичній економії*, коли основним об'єктом дослідження стало виробництво незалежно від його галузевих особливостей, а також розподіл благ. Започаткував цей напрям у економічній думці Уільям Петті (1623—1687). На відміну від меркантилістів, він зробив спробу проникнути в сутність економічних процесів і пояснити їх. У.Петті заклав теорію вартості. Позаринкову ціну він розглядав як «природну», тобто об'єктивну. Вартість ототожнював з міноюю вартістю, а останню — з ціною.

Збагачення і конкретизацію ці підходи знайшли в працях англійського економіста Адама Сміта (1723—1790). Він увійшов в історію економічної науки як засновник класичної політичної економії. У віці 44 років А.Сміт вирішив дати світові теорію соціально-економічного улаштування. У «Дослідженні про природу і причини багатства народів» (1776) він систематизував всю суму накопичених на той час економічних знань і таким чином вирішив історичну задачу. Основна ідея у вченні А.Сміта — ідея економічного лібералізму, мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільних цін, які склалися залежно від попиту і пропозиції. Ці економічні регулятори він назвав «невидимою рукою». А.Сміт заклав основи трудової теорії вартості, показав значення поділу праці як умови підвищення її продуктивності, створив вчення про доходи, принципи оподаткування тощо. Його дослідження стали біблією для вчених-економістів Заходу.

Давид Рікардо (1772—1823) продовжив розробку теорії А.Сміта. Його головна праця — «Засади політичної економії і оподаткування» (1817), де він показав, що єдиним джерелом вартості є праця робітника, яка є основою доходів різних класів (заробітної плати, прибутку,

проценти, ренти); прибуток є результатом неоплаченої праці робітника; сформулював закони обернено пропорційної залежності між заробітною платою і прибутком, розкрив механізм диференційованої ренти. Його вчення стало джерелом англійського утопічного соціалізму.

Ідею створення майбутнього суспільства кожний у своєму розумінні висунули соціалісти-утопісти Сен-Сімон (1760–1825), Шарль Фур'є (1772–1837) – Франція і Роберт Оуен (1771–1858) – Англія. Вони виступили з критикою капіталізму і вимагали реорганізації виробництва, розподілу і споживання, скасування приватної власності, ліквідації протилежностей між розумовою і фізичною працею, встановлення справедливої соціальної системи. Останню Сен-Сімон назвав індустріалізмом, Фур'є – гармонією, Оуен – комунізмом. Вони були проти революції і політичної боротьби.

Спираючись на досягнення класичної школи політичної економії, Карл Маркс (1818–1883) – німецький мислитель-енциклопедист. Разом зі своїм другом і соратником Фрідріхом Енгельсом (1820–1895) створили теоретичну концепцію, яка одержала назву – *марксизм*.

Марксизм – видатний етап в розвитку економічної теорії, який являє собою всебічне дослідження законів капіталістичної системи і концепцію соціалізму (комунізму) як нової соціально-економічної системи, що ґрунтується на суспільній власності на засоби виробництва, відсутності експлуатації найманої праці, рівній платі за рівну працю, загальній суцільній зайнятості, ведення господарства за єдиним планом (більш детально див. статті в іменному покажчику «Маркс Карл» і «Ленін Володимир Ілліч»).

У другій половині XIX ст. була сформульована теорія маржиналізму, яка виникла як реакція на економічне вчення К.Маркса, його критичне осмислення. Саме маржиналізм лежить в основі сучасної неокласичної течії економічної думки. Представниками маржиналізму були економісти австрійської школи Карл Менгер (1840–1921), Фрідріх Візер (1851–1926), Е.Бьом-Баверк (1851–1914), а також англійський економіст Уїльям Стенлі Джевонс (1835–1882).

Маржиналізм (англ. *marginal* – граничний) – це теорія, яка представляє економіку як систему взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів, що пояснює економічні процеси і явища, виходячи з нової ідеї – використання граничних (max і min) крайніх величин або станів, що характеризують не сутність явищ, а їх зміну у зв'язку із зміною інших явищ.

Головні категорії в цьому напрямку: гранична корисність, гранична продуктивність, граничні витрати тощо. Маржиналізм спирається на якісний аналіз і використовує економіко-математичні методи і моделі.

Так, Леон Вальрас (1834–1910), швейцарський економіст, розробив модель загальної економічної рівноваги, яка має у своїй основі аналіз попиту і пропозиції і містить ряд систем та рівнянь (див. статті до графіків – «Загальна економічна рівновага», «Загальна рівновага. Закон Вальраса», «Оптимум В.Парето», «Поняття корисності», «Крива граничної корисності», «Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість», «Еластичність кривої граничної корисності», «Криві байдужості», «Бюджетні лінії, або що доступне покупцю», «Рівновага споживача на ринку»).

Як бачимо, послідовники цієї школи розглядали ринкову економіку як систему, потенціально здатну досягти рівноваги на основі попиту і пропозиції.

Згідно з сучасним науковим баченням економіку розглядають як діяльну, еволюційно відкриту систему, що зазнає постійного впливу процесів та явищ зовнішнього середовища (усіх інших сфер суспільного життя, природи) і здатна реагувати на них.

Відповідно змінюються акценти і підходи у пізнанні економіки. Розвиток економічних знань веде за собою послідовну зміну напрямів, в русі яких відбувається перегляд базових теоретичних понять.

Сьогодні виділяють чотири найважливіших напрями економічної думки: неокласичний, кейнсіанський, марксистський та інституціонально-соціологічний.

Неокласичний напрям виходить з основоположної тези класиків політичної економії про ринок і конкуренцію як природну умову функціонування і розвитку економіки. Вони вважають, що ринковий механізм – це єдиний ефективний засіб регулювання економіки, виробництва і споживання, пропозиції та попиту. Але в силу нових історичних умов представники неокласичного напрямку припускають зменшення регулюючих можливостей ринку і допускають державне втручання в економіку, яке має бути гнучким і обережним. Головні представники цього напрямку – А.Маршалл, К.Кобб, П.Дуглас. До неокласичного напрямку належать сучасні теорії монетаризму і неолібералізму.

Монетаризм (його ідеологи – М.Фрідмен, Ф.Кейган, А.Мельтцер, Д.Лейдлер та ін.). Це теорія стабілізації економіки, в якій головну роль відіграють грошові фактори. Монетаристи зводять управління еконо-

мікою насамперед до контролю держави над грошовою масою, емісією грошей, кількістю грошей, які знаходяться в обігу і в запасах, що досягається збалансованістю державного бюджету і встановленням високого кредитного банківського проценту. Пропонується підтримувати темп зростання грошової маси на рівні 3–5 відсотків протягом року.

Неолібералізм — течія, згідно з якою необхідно скорочувати (звести до мінімуму) втручання держави в економіку, тому що приватне підприємництво здатне само вивести економіку з кризи і забезпечити її піднесення і добробут населення. Звідси якомога більше свободи підприємцям і продавцям в господарській діяльності.

Головними теоретиками концепції економічного лібералізму ХХ ст. є американський економіст австрійського походження Людвіг фон Мізес (1881–1973) і його учень Фрідріх Август фон Хайек (1899–1992).

В умовах величезного безробіття та глибоких економічних криз 20–30-х років ХХ ст. з'явився новий напрям економічної теорії — *кейнсіанство*. Його назва походить від прізвища видатного англійського економіста Дж.М.Кейнса (1883–1946), засновника макроекономічного аналізу (основні положення кейнсіанства див. у статтях до графіків: «Мультиплікатор. Історичне походження», «Схильність до споживання», «Схильність до заощадження», «Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса», «Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант», «Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант», «Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту» та в іменному покажчику стаття «Кейнс Джон Мейнард»).

У сучасному кейнсіанстві домінують дві тенденції: американська (Е.Хансен, С.Харріс, Дж.М.Кларк та ін.) і європейська (Дж.Хікс, Дж.Робінсон, П.Сраффа та ін.). Кейнсіанська теорія вплинула на економічну політику ряду західних країн. Дж.М.Кейнс був «рятувальником капіталізму», а його теорія проголошена «кейнсіанською революцією в політичній економії».

Марксизм (див. вище).

Четвертим і найбільш привабливим напрямом в кінці ХХ ст. став *інституціонально-соціологічний*. Його представники: Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Мітчелл, Дж.Гелбрейт. Назва концепції походить від лат. *institutum* — установа, устрійство, заклад.

Згідно з цим напрямом економіка розглядається як складна система, в якій взаємодіють економічні, соціальні, політичні та соціально-

психологічні чинники. Об'єктом досліджень є «інституції», тобто корпорації, профспілки, держава, правові, морально-етичні та психологічні явища. *Методологія інституціоналізму* ґрунтується на технологічному детермінізмі. Саме вони розробили теорії «індустріального», «постіндустріального», «технотронного», «планетарного» та «інформаційного» суспільства.

Представники інституціоналізму піддають критиці деякі аспекти життя капіталістичного суспільства, а саме негативні наслідки монополізації вільної ринкової конкуренції, мілітаризацію економіки та окремі його вади — бездуховність тощо. Вони виступають за забезпечення гарантованого доходу всім членам суспільства, за розширення соціальних програм, у тому числі за створення дійової системи перекваліфікації робітників, які вивільняються у процесі механізації та автоматизації виробництва, пропонують покладатися на фінансово-бюджетну, а не на кредитно-грошову політику, скорочувати податки, бюджетний дефіцит і знижувати позичковий відсоток.

Інституціоналізм виступає в різноманітних модифікаціях: соціально-психологічний інституціоналізм (Т.Веблен), соціально-правовий (Дж. Коммонс), кон'юктурознавство (У.К.Мітчелл).

Виключне місце в концепції займає проблема трансформації сучасного суспільства. Прибічники інституціоналізму вважають, що науково-технічна революція (НТР) веде до подолання соціальних протиріч, до безконфліктної еволюції суспільства від індустріального до постіндустріального, суперіндустріального або «неоіндустріального» (тобто інформаційного) суспільства. Абсолютизація ролі НТР дала можливість висунути *теорію конвергенції* (Дж.Гелбрейт, Пітірім Сорокін — США, Раймонд Арон — Франція, Ян Тінберген — Нідерланди).

Неоінституціоналізм характеризується відходом від абсолютизації технічних факторів, більшою увагою до людини та соціальних проблем. Так виникла економічна теорія прав власності (Р.Коуз, США), теорія суспільного вибору (Д.Б'юкенен, США). На основі цих поглядів змінюється економічна політика розвинутих країн, що дає можливість говорити про «соціалізацію капіталізму». Головна ідея сучасного інституціоналізму — у ствердженні не просто зростаючої ролі людини як основного економічного ресурсу постіндустріального суспільства, а й переорієнтації постіндустріальної системи на всебічний розвиток людини. ХХІ ст. проголошується століттям людини.

ГЛАВА 3.

Предмет, метод і функції економічної теорії

До 90-х років ХХ ст. в нашій країні у формуванні економічного мислення виключне місце займала марксистська політична економія. Тому предмет дослідження економіки як науки трактувався однобічно, інші теорії не вивчалися або оголошувалися ненауковими, що було суттєвим недоліком у викладанні суспільних дисциплін і формуванні світогляду.

Як свідчить історичний досвід, такий догматичний підхід зробив погану послугу цьому великому вченню при спробі побудувати соціалістичне суспільство. Відомо, що будь-яка догма заперечує розвиток, гальмує рух пізнання і тим самим заважає поступу теоретичного мислення та практичної діяльності людини і суспільства.

Тому ознайомлення з багатим розмаїттям різних ідей, концепцій і теорій, які мали місце в історичному розвитку економічної думки, має незаперечне значення у формуванні світоглядної позиції особистості і сприяє здійсненню соціально-економічних змін та трансформаційних процесів у суспільстві.

З розвитком економіки як науки змінювалися погляди на її предмет і практичну функцію. Так, *меркантилісти* предметом наукових досліджень вважали *національне багатство*. Джерелом багатства проголошувалася торгівля. Саме багатство ототожнювалося з грошима. Основна функція цієї науки зводилася до активізації товарно-грошових відносин, залучення в країну золота і срібла у зв'язку із зростаючою потребою в грошах. Тому державі відводилася важлива роль в економічній політиці, яка проявилася в *протекціонізмі* (лат. *protectionis* — заступництво, захист). Ця політика передбачає такі головні дії: заохочення зовнішньої торгівлі через збільшення експорту та обмеження імпорту, спонукання до розвитку власної економіки. Тобто це — економічна політика, яка спрямована на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції.

Школа фізіократів перенесла предмет політичної економії — національне багатство — зі сфери обігу в сферу виробництва, але помилково вважала джерелом багатства працю тільки у сільському господарстві.

Предметом дослідження марксистської політекономії є виробничі відносини, основу яких складають відносини власності.

«У виробництві люди вступають у відношення не тільки до природи.... Щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і відносини, і тільки в рамках цих суспільних зв'язків і відносин існує їх відношення до природи, має місце виробництво»¹.

Таким чином, за Марксом *виробничі відносини* — це взаємозв'язки між людьми, що об'єктивно склалися в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ, які й вивчає політична економія.

Розвиток капіталізму і становлення пролетаріату як класу, як самостійної сили, зумовили потребу в створенні теорії й ідеології нового класу, яка б висвітлювала його мету та шляхи її здійснення. Марксизм спирається на досягнення класичної німецької філософії, англійської політичної економії та французького соціалізму.

К.Маркс і Ф.Енгельс вважали, що робітничий клас здатний перетворити суспільство, знищити експлуатацію людини людиною, класи, створити нове соціалістичне суспільство. Вони розробили свій метод дослідження — метод *діалектичного матеріалізму* і застосували його до аналізу економічного життя суспільства, що дало можливість розглядати суспільство (економічну систему) у процесі його безперервного розвитку і змін на основі діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, базису і надбудови. Їх висновки полягає у тому, що економічні зміни є вираженням зміни суспільно-виробничих відносин. Тому вони не можуть бути вічними і незмінними, а мають історично перехідний характер. Звідси формаційний підхід до розвитку суспільства, згідно з яким історія поділяється на п'ять формацій: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і комуністична.

Сьогодні марксизм звинувачують в догматизмі, проте, як визнають видатні економісти і політики сучасного світу, марксизм — це визначний етап розвитку економічної теорії.

Так, П.Самуельсон в історії економічної думки виділяє лише трьох видатних мислителів, які здійснили вагомий вплив на розвиток економічної теорії: А.Сміта, К.Маркса, Дж.М.Кейнса. Інший видатний американський вчений Дж. Гелбрейт вважав, що вчення К.Маркса надто цінне, щоб його цілком віддати марксистам. Високу

¹ Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — 2-ге вид. — Т. 6. — С. 425.

оцінку теорії Маркса давав Й.Шумпетер: «Як економіст-теоретик, Маркс був дуже освіченою людиною. Може видатися дивним, що я вважаю за необхідне наголосити на цьому, коли йдеться про автора, якого я сам назвав генієм і пророком»¹.

Все ж, незважаючи на всю велич і впливовість марксистського вчення, в його історичній долі відбувається те, що є неминучим в будь-якій науці — воно не є абсолютною істиною, тому що суспільство змінюється і виникає потреба в нових концепціях, нових підходах, новій парадигмі, що потребує зміни самого ходу суспільної думки.

Маржиналісти вважали предметом політичної економії поведінку індивідів і соціальних інститутів (фірм, груп людей тощо), шляхів і засобів досягнення ними своєї мети. Головний практичний висновок — обґрунтування економічної політики фірми. З цим напрямом пов'язана поява мікроекономіки.

А.Маршалл, представник неокласичного напрямку, синтезувавши положення класичної політекономії і маржиналізму, визначив предмет політичної економії як дослідження нормальної життєдіяльності людського суспільства, багатства і частково людини, стимулів до дії і мотивів протидії. Тобто підкреслювалася роль людини в економіці.

Згідно кейнсіанської концепції предметом економіки як науки стає функціонування національної економіки як єдиного цілого. Практична її функція — розробка економічної політики держави — стимулювання сукупного попиту і приватного підприємництва.

П.Самуельсон у своєму підручнику «Економікс» наводить кілька визначень предмета економікс і серед них предметом економічної теорії, політичної економії є повсякденні ділове життя і економічна діяльність людей.

Перелік визначень предмета економічної теорії (політичної економії) можна було б продовжувати, але, на нашу думку, можна погодитися з тим, що предмет цієї науки дуже складний і всебічний, тому що складна і різноманітна діяльність людини, у тому числі й економічна. Зважаючи на ці обставини і враховуючи погляди найбільш видатних представників економічної думки стосовно суті економічної теорії (у першу чергу К.Маркса, Дж.М.Кейнса, П.Самуельсона), можна дати таке визначення її предмета:

¹ Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. Переклад з англійської. К.: Основи. — 1995. — С. 37.

Економічна теорія (політична економія) — це наука про основні закономірності розвитку економічної системи, поведінку і діяльність людей у виробництві, розподілі і споживанні життєвих благ з метою задоволення своїх потреб.

Економічна теорія включає в себе *мікроекономіку* (вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів) і *макроекономіку* (досліджує функціонування національної економіки в цілому). Виділяють також *мезоекономіку*, яка вивчає поведінку проміжних систем або галузей народного господарства, і *глобальну економіку*, яка пояснює процеси світової економіки в цілому.

Якщо розглядати теоретичну економіку з позицій дослідження економічних відносин, то можна виділити *політичну економію*, яка вивчає економічні відносини і економічні закони, і *економікс*, що вивчає закономірності ринкової економічної системи.

Ще однією важливою відмінністю політичної економії і «економікс» є те, що «економікс» надзвичайно переповнений графіками, схемами, математичними формулами, еkleктично суперечливими положеннями, безліччю застарілих догм і стереотипів. «Це значною мірою позбавляє його ознак теоретичності, принципів методологічності, критеріїв педагогічності»¹.

З точки зору методології в «економікс» переважає кількісний підхід (в політичній економії — якісний і сутнісний аналіз у поєднанні з кількісними характеристиками), функціональний аналіз (замість причинно-наслідкового), суб'єктивно-ідеалістичний напрям (замість об'єктивного у поєднанні з суб'єктивними оцінками).

Все ж при порівнянні визначень предмета даних наук розходження між ними не є надто значними. Так, «економікс» розглядає дії людей у різних сферах суспільного виробництва (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі і споживанні матеріальних благ), а політична економія — те, що люди у процесі праці вступають між собою у певні відносини.

Більш суттєві відмінності між цими науками виявляються при порівнянні інших аспектів їх предмета. Так, політична економія є наукою про закони, які управляють виробництвом, обміном, розподілом

¹ С.В.Мочерный, В.К.Симоенко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко. Под общ. ред. С.В.Мочерного. Основы экономической теории: Учебник — К: Знання 2000 — С. 16.

і споживанням матеріальних благ. Такі закони вона вважає об'єктивними, тобто не залежними від волі і свідомості людей. «Економікс», визначаючи у якості предмета свого дослідження, у тому числі й економічні закони, не вважає їх тим не менше об'єктивними, а називає законами вірогідності.

Економічна теорія відрізняється від конкретних економічних наук. Вона дає не просто опис економічних явищ і процесів в економічній системі, а показує їх взаємозв'язок і взаємообумовленість і спрямована на виділення загальних закономірностей цих явищ і процесів.

До економіки як науки тісно приєднуються *економіко-математичне моделювання, економічна кібернетика, економетрія*. Остання вивчає кількісні співвідношення, взаємозв'язки між економічними величинами на основі застосування математичних моделей і статистичних методів обробки економічної інформації.

Прикладна економіка спирається більше на досвід, практику господарювання, конкретні показники господарської діяльності. Її завдання — предметний аналіз економічної діяльності, вивчення конкретних економічних ситуацій стосовно мікро- і макроекономіки.

Економіка як наука і теоретична і прикладна широко використовує дані *економічної статистики*. Але це не зводить економічну теорію до *емпіричної науки*, яка ґрунтується на досвіді.

Економічна теорія є методологічним фундаментом цілого комплексу наук: галузевих (транспорт, сільське господарство, будівництво, промисловість, економіка торгівельної справи тощо), функціональних (фінанси, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозування тощо), міжгалузевих (економічна географія, демографія, статистика тощо).

Економічна теорія є однією із суспільних наук поряд з історією, філософією, правом тощо. У системі економічних наук загальна економічна теорія займає чільне місце. Вона враховує досягнення конкретних економічних наук, а також соціології, психології, історії, філософії, без яких отримані економічні висновки можуть бути помилковими (взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками див. на схемі «Взаємозв'язок економічних наук»).

В економічній теорії (політичній економії), за термінологією А.Сміта, виділяють два напрями залежно від сфери застосування результатів: *позитивна (дескриптивна) економіка і нормативна теоретична економіка*.

Позитивна (дескриптивна) економіка орієнтується переважно на об'єктивне тлумачення, наукове пояснення економічних явищ і процесів, що спостерігаються, і побудові на їх основі наукових гіпотез, концепцій та виявленні закономірностей функціонування економічних систем.

Нормативна теоретична економіка є науковою основою для розробки економічної політики держави, вона дає відповіді на питання як повинно бути, як діяти, щоб досягти бажаних результатів.

Прогнозування як особлива гілка економічної думки є науковим передбаченням того, що може статися в економіці у майбутньому. Це наука економічних очікувань.

Практична значущість економічної теорії (відома формула Конта) полягає у тому, що знання веде до передбачення, а передбачення — до дії. Економічна теорія повинна бути основою економічної політики, а через неї пронизувати усю сферу життєвської практики. У свою чергу, дія (практика) веде до знань, а знання — до передбачення, передбачення — до правильної дії. Але економічна теорія — це не набір правил про те, як стати багатим. Вона не дає готових рішень усіх проблем. Це лише інструмент, спосіб осмислити економічну дійсність, що дає можливість зробити правильний вибір в багатьох життєвих ситуаціях.

Від економічної теорії слід відрізнити економічну політику.

Економічна політика — це цілеспрямована система заходів держави і фірм у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Державна економічна політика покликана відобразити інтереси суспільства, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки.

Економічна політика займається пошуком варіантів вирішення економічних проблем і приведення в дію їх механізмів. Політики, які користуються економічною теорією, повинні враховувати культурні, соціальні, правові і політичні аспекти у розв'язанні тієї чи іншої проблеми. Вирішення завдань економічної політики може привести до зміни економічної системи, її удосконалення або руйнування.

Якщо *предмет* науки розкриває, «що» пізнається, то *метод* — «як» пізнається.

Метод не може бути довільним, він повинен відповідати особливостям предмету відповідної науки.

Економічні явища не можна зважити на вазі, покласти під мікроскоп, просвітити рентгеном, їх не можна помістити в лабораторні умови, щоб провести експеримент. Економічні процеси не відбува-

ються у «чистому» вигляді. Вони вплетені в складну тканину суспільного життя. На них впливають політичні, соціальні, психологічні та інші явища. Тому в якості основного засобу їх пізнання застосовують метод *абстракції*, тобто мисленого відвернення від усього того, що не відповідає природі (сутності) предмета, що вивчається. Будь-які поняття людської свідомості, а також наукові поняття утворюються в процесі абстрагування, яке дозволяє одночасно і відвернутися (відволіктися) від несуттєвого, другорядного і узагальнити, тобто відобразити суттєві властивості.

Приклади простих понять: «дерево», «рослина», «тварина» тощо. Якщо їх узагальнити, утворюються інші, більш широкі поняття (категорії) — «природа», «світ», «матерія».

Подібним чином утворюються також і поняття економічної теорії, такі як «товар», «гроші», «засоби праці», «дохід», «заробітна плата», «прибуток». Узагальнюючим (більш широким) до цих понять є поняття «*капітал*».

Ці поняття називають економічними категоріями, тобто це логічні форми, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства.

Отже, *економічні категорії* — це результат застосування методу абстрагування в процесі вивчення явищ економічної сфери. Без цих понять або категорій практично неможливе існування економічної теорії як науки.

Категорії складають логічний «кістяк» (каркас) економічної теорії.

Абстрактний підхід не відкидає реальність, а виходить з необхідності вивчення реальних економічних явищ. Факти — вихідна база пізнання економічної дійсності. Вони можуть виступати у вигляді даних статистики, інформації про події, поведінку людей тощо.

Якщо взяти якусь групу фактів і описати їх, зрівняти між собою, дослідити і узагальнити, то як результат — виникне знання про окремий бік економічної дійсності. Таке знання називається «*емпіричним*» (грецьк. *empeiria* — досвід). Тобто другий метод пізнання економічних явищ і процесів — *емпіричний*.

Якщо систематизувати факти, які мають відношення до економічного життя, виявити їх внутрішні зв'язки і зробити висновки, то отримані знання будуть мати *теоретичний характер*.

Теорія — це цілісне розгорнуте знання про предмет науки, яке виражено системою категорій, принципів і законів. Теорія — більш

розвинута форма знання, ніж знання емпіричне. Але в економічній науці вони знаходяться в нерозривній єдності. Ця єдність обумовлює третій метод пізнання — метод індукції.

Метод індукції — це виведення теоретичних положень і принципів із окремих фактів, рух думки від часткового до загального.

Використовують також *метод дедукції*, що означає рух пізнання від теорії до фактів, від загального до часткового. Ці два методи доповнюють один одного.

Важливе значення має *діалектичний метод*, який вимагає розглядати будь-які природні, суспільні, у тому числі й економічні явища в процесі змін і розвитку.

Абстрактне узагальнення економічних фактів, які засновані на застосуванні математики і знаходять втілення в моделях, називають *методом економіко-математичного моделювання*. Моделювання — найбільш практична сторона методу економічної науки. Воно дозволяє у формалізованій формі визначити причини змін економічних явищ, їх закономірності, наслідки, можливості і вплив, а також робить реальним прогнозування економічних процесів. За допомогою цього методу створюються економічні моделі.

Економічна модель — це формалізований опис економічного процесу або явища, структура якого обумовлена його об'єктивними властивостями і суб'єктивним цільовим характером досліджень.

Більшість економічних моделей можна виразити у вигляді математичних рівнянь, графіків, діаграм і схем. Тому в даному підручнику для кращого розуміння основних теоретичних положень значне місце відводиться поясненню відповідних графічних зображень і схем.

Графіки — це відображення залежності між двома і більше змінними. Ця залежність може бути лінійною (тобто постійною). Тоді графік являє собою пряму лінію, розташовану під кутом між двома осями — по вертикалі (Y) і горизонталі (X). Якщо лінія графіка йде зліва направо по нисхідній, то між двома змінними існує обернений зв'язок (так, при зниженні ціни на товар, як правило, зростає обсяг його продажу). Якщо лінія графіка йде по висхідній, то зв'язок прямий (так, в міру зростання витрат у виробництві товару зазвичай ростуть ціни на нього (див. графіки: «Обернена лінійна залежність», «Пряма лінійна залежність»).

Залежність може бути нелінійною (тобто змінною), тоді графік набуває форми кривої лінії (так, в міру зменшення інфляції безробіт-

тя має тенденцію до збільшення — крива Філіпса) (див. графік «Крива Філіпса»).

У рамках графічного підходу часто застосовуються діаграми — рисунки, які показують співвідношення між показниками. Вони можуть мати вигляд кола і стовпчика. Схеми наочно демонструють показники моделей і їх взаємозв'язки.

В економіці, як і в будь-якій іншій сфері суспільного життя і природі, крізь нібито хаос, який зовні виглядає як нагромадження випадковостей, прокладає собі дорогу необхідність, закономірність розвитку.

Економічними процесами в суспільстві керують внутрішні, при-таманні їм закони — закони суспільних дій людей або економічні закони. У роботі «Філософія права» Гегель писав про політекономію як науку, яка робить «честь мислі», тому що вона, маючи перед собою масу випадковостей, відшукує їх закони. Будь-який закон являє собою сутність того чи іншого явища. Закон і сутність — поняття однорідні і показують глибину пізнання людиною світу. Явище ширше, багатше за закон, але закон охоплює внутрішню сутність явища.

Економічний закон -- це найбільш суттєві, стійкі, постійно повторювані, об'єктивні, причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності в економічних явищах і процесах.

Економічні закони не слід змішувати із законами природи. Не дивлячись на те, що вони мають об'єктивний характер (не залежать від волі і свідомості людей), але відрізняються від законів природи тим, що є законами економічних дій людей, тобто виникають, розвиваються і функціонують лише в економічній діяльності людей у виробництві, розподілі, обміні, споживанні матеріальних благ. Економічні закони, на відміну від природних, мають історичний характер. Більшість з них тимчасові, обмежені рамками однієї економічної формації (системи). Тому розрізняють загальні закони (які діють в усіх економічних системах) і специфічні (які існують лише в одній економічній системі). Так, закони зростання потреб чи закон підвищення продуктивності праці — загальні, а закони попиту, пропозиції і конкуренції — специфічні, адже вони характерні лише для ринкової економічної системи.

В якості універсальної науки економічна теорія виконує ряд функцій: *теоретичну або пізнавальну*, яка полягає у тому, щоб розкрити сутність економічних законів та категорій і форм їх вияву,

властиві їм внутрішні суперечності, механізм їхньої дії. Лише на основі всебічної реалізації цієї функції може бути виконана практична функція економічної теорії. Пізнавальна функція є методологічною основою для інших майже п'ятидесяти економічних дисциплін; *аналітичну* (аналіз економічної дійсності, узагальнення економічних процесів і явищ); *прогностичну* (прогнозування шляхів і напрямів економічного розвитку); *практичну* (визначення мети і напрямів економічного зростання, економічної поведінки виробників і споживачів, пріоритетів і цілей економічної політики держави і споживачів); *світоглядну* (яка формує новий тип економічного мислення і, отже, сучасний світогляд людини).

Завершуючи розгляд предмета економічної теорії як науки, варто навести лаконічний вислів Дж.М.Кейнса, який влучно характеризує її значення для розвитку суспільства: «Ідеї економістів і політиків — і коли вони мають рацію, і коли помиляються — мають значно більше значення, ніж вважається. У дійсності саме вони і правлять світом»¹.

¹ Див.: Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Дело, 1992 — С. 701.

ГЛАВА 4.

Економічні системи. Продукт. Потреби і економічний вибір

Сучасний світ характеризується наявністю різних економічних систем, а економіка кожної країни являє собою велику систему, в якій багато самих різноманітних видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи може існувати тільки тому, що отримує від іншого необхідне, тобто знаходиться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності від інших ланок.

Сьогодні в економічній науці для класифікації різних економічних систем використовують різні критерії. Найбільш відомі *формаційний* і *цивілізаційний підходи*.

Для того, щоб з'ясувати суть цих підходів, потрібно зрозуміти, що являють собою економічна система та її складові елементи, які типи і моделі економічних систем створило людство за свою історію, яке місце в економічній системі займають економічні відносини і економічні інститути.

Економічна система — це сукупність усіх видів економічної діяльності і відносин людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності.

В економічній системі господарська діяльність завжди є організованою, скоординованою тим чи іншим чином, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: 1) продуктивні сили; 2) техніко-економічні відносини; 3) організаційно-економічні відносини; 4) виробничі відносини або відносини економічної власності на засоби виробництва; 5) господарський механізм (регулювання економічної діяльності здійснюється за його допомогою).

Кожна з цих підсистем складається з певних елементів і компонентів з властивою їм сукупністю взаємозв'язків і розвивається відповідно до спільних для всієї економічної системи законів, а також за притаманними лише певній підсистемі законами і суперечностями. Політична економія вивчає насамперед економічні відносини у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил і відповідні економічні закони.

Серед економічних відносин виділяють *соціально-економічні (виробничі), організаційно-економічні і техніко-економічні*.

Найскладніша підсистема економічної системи — *виробничі відносини* або *відносини економічної власності*, тобто відносини між людьми з приводу привласнення:

- робочої сили;
- засобів виробництва;
- досягнень науки;
- інформації;
- результатів впровадження найпередовіших форм і методів організації виробництва;
- послуг тощо.

Вперше чітке уявлення про функціонування економічної системи та її підсистем розробив К.Маркс у працях «Вісімнадцяте брюмера Луї Бонапарта» (1852), «Економічні рукописи 1857–1859», у передмові до праці «До критики політичної економії» (1859), у I томі «Капіталу» (1867). «В суспільному виробництві свого життя люди вступають у певні, необхідні, від їхньої волі незалежні відносини — виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їх матеріальних продуктивних сил. Сукупність цих виробничих відносин становить економічну структуру суспільства, реальний базис, на якому підноситься юридична й політична надбудова і якому відповідають певні форми суспільної свідомості. Спосіб виробництва матеріального життя зумовлює соціальний, політичний і духовний процес життя взагалі. Не свідомість людей визначає їх буття, а навпаки, їх суспільне буття визначає їх свідомість. На певному ступені свого розвитку матеріальні продуктивні сили суспільства приходять у суперечність з існуючими виробничими відносинами, або — що є тільки юридичним виразом останніх - з відносинами власності, всередині яких вони досі розвивалися. З форм розвитку продуктивних сил ці відносини перетворюються в їх окови. Тоді настає епоха соціальної революції. Із зміною економічної основи більш або менш швидко відбувається переворот в усій величезній надбудові. Ні одна суспільна формація не гине раніше, ніж розвинуться всі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, і нові більш високі виробничі відносини ніколи не появляються раніше, ніж дозріють матеріальні умови їх існування в надрах самого старого суспільства»¹.

Відносини власності утворюють ядро системи економічних відносин, визначають економічну природу існуючого господарського ладу і всього суспільства. Відносини власності необхідно відрізнити від *права власності*, яке визначає не стосунки між людьми, а ставлення людей до речей (об'єктів власності) і визначає юридичний зміст власності.

Організаційно-економічні відносини — це відносини, які формуються і розвиваються в процесі управління підприємством, проведення маркетингових досліджень тощо.

Техніко-економічні відносини — відносини, які зумовлюють технологічний спосіб, у який відбувається поєднання факторів виробництва і включають зв'язки з приводу спеціалізації, кооперування, комбінування, організації технології виробництва тощо всередині окремого підприємства, об'єднання та між підприємствами.

Рівень розвитку економічних відносин визначається рівнем розвитку продуктивних сил. Кожній економічній системі відповідає свій рівень продуктивних сил і відповідних їм економічних відносин.

До *продуктивних сил належать засоби виробництва і люди*, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва (див. схему «Структура продуктивних сил»).

Господарський механізм — система організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, здійснюється вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, узгодження інтересів всебічного розвитку людини з інтересами колективу, суспільства. Господарський механізм утворюється в процесі взаємодії окремих сторін таких компонентів економічної системи, як продуктивні сили, техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини, а також політико-адміністративні і правові норми. Ядром господарського механізму є державне регулювання. Тому сучасну економічну систему називають регульованим ринком, або планомірно-регульованою економікою.

За марксистським (формаційним) підходом, економічна система може існувати лише в єдності виробничих відносин і продуктивних сил. Продуктивні сили — це зміст способу виробництва, виробничі

¹ *Маркс К.* До критики політичної економії. Передмова. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — Т. 13. — С. 6–7.

відносини — його форма. Але продуктивні сили — це динамічна, випереджаюча сторона способу виробництва, а виробничі відносини — консервативна сторона способу виробництва, тому, як свідчить історичний досвід, на певному етапі розвитку тієї чи іншої економічної системи відбувається конфлікт між виробничими відносинами і продуктивними силами, тоді настає соціальна революція, тобто зміна способу виробництва — зміна виробничих відносин — відносин власності.

Згідно з таким підходом всесвітню історію він розділив на п'ять суспільно-економічних формацій: первіснообщинну (панує спільна, общинна власність), рабовласницьку, феодальну, капіталістичну (антагоністичні формації з притаманними їм приватною власністю і боротьбою класів) і комуністичну (засновану на суспільній власності).

Його формаційний підхід дав можливість побачити закономірні ступені руху суспільства до вершин цивілізації від однієї формації до іншої. Але в його теорії мають місце як недостатня розробленість деяких проблем, так і помилкові положення. Так, у концепції базису і надбудови Маркс зробив спробу дати всеохоплюючу економічну інтерпретацію суспільного розвитку, виходячи з діалектики взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин, яка, на його думку, зумовлює процес переходу від капіталізму до соціалізму. При цьому він перебільшував роль випереджаючого розвитку продуктивних сил у способі виробництва і не вбачав можливості зміни, удосконалення суспільно-виробничих відносин в межах капіталістичного суспільства, виключав можливість його гуманізації і демократизації в умовах приватної власності на засоби виробництва і анархії ринку. Ця трагічна помилка великого вченого призвела до висновку про неминучість краху капіталізму і заміни його більш справедливим і гуманним способом виробництва — соціалістичним.

Тривалий час у нашій літературі в основу сталінської спрощеної схеми історичного розвитку було покладено у здогматизованому вигляді марксистську теорію послідовної зміни п'яти суспільно-економічних формацій (первіснообщинна — рабовласницька — феодальна — капіталістична — комуністична), про яку вже йшлося вище. Ця зміна розглядалася як обов'язковий хід розвитку, що й призвело до антигуманного спотворення Марксового суспільного ідеалу в душі «казарменого соціалізму».

Тому нагальною стала потреба доповнення такого тлумачення історичного розвитку принципово іншим, нелінійним підходом до його розуміння. У ХХ ст. *цивілізаційний підхід* набув першорядного значення і став одним із пріоритетних.

Цивілізація (лат. *civilis* — громадський, суспільний) — історично конкретний стан суспільства з його особливим способом виробництва, матеріальною і духовною культурою.

Поняття «цивілізація» в наукову термінологію увів американський антрополог Л.Морган понад 150 років тому, який в історії людства виділив три великих етапи: дикість, варварство і цивілізація, а відомий діяч Великої французької революції Мірабо застосував цей термін на позначення впливу людських чеснот на суспільство в процесі його розвитку.

Нині цивілізаційний підхід розглядається як концепція періодизації історії суспільства, що передбачає історичний кругообіг різних типів суспільства та історичних епох через декілька стадій — від зародження до загибелі. Відповідно до цивілізаційного підходу, що значною мірою базується на філософії позитивізму, власника засобів виробництва, який наймає робочу силу і безоплатно привласнює частину створеного ним продукту, називають роботодавцем, а відповідно до формаційного підходу — капіталістом.

У широкому значенні прихильники цивілізаційного підходу дотримуються принципу *технологічного оетермінізму* (див. словник), різновидами якого є теорія «технотронного суспільства» З.Бжезинського, «постіндустріального суспільства» А.Тоффлера, «кібернетичного», «інформаційного» суспільства тощо. Тобто загально-цивілізаційний підхід частково відображає розвиток технологічного способу виробництва, а тому підпорядкований формаційному підходу, який дає системну характеристику базису і надбудови.

Але з позицій сучасного трактування цивілізаційного підходу історичний процес постає насамперед не монолінійною послідовністю, а поліцентричним процесом розвитку і зміни таких культурно-історичних форм, як цивілізацій.

Більшість вчених економістів виділяють три стадії цивілізації: *аграрну, індустріальну і постіндустріальну*. В основі такого поділу до періодизації людської цивілізації є критерій розвитку окремих елементів продуктивних сил, передусім техніки, змістом яких є відношення людина–природа. Перша у світі технологічна революція знаменувала

перехід людства від стану варварства (за характеристикою американського ученого-етнографа Л.Моргана) до аграрної цивілізації. Такий перехід забезпечив зростання продуктивності праці, про що свідчить постійне виробництво додаткового продукту, постійний обмін (внаслідок першого великого суспільного поділу праці – відокремлення скотарства від землеробства). Щодо місця людини (основної продуктивної сили) у виробництві, то вона виконувала лише ручну працю. Аграрна цивілізація існувала до кінця XVIII – початку XIX ст.

Розвиток промислової революції, яка активізувала взаємодію людини з природою, призвела до виникнення «індустріального суспільства», матеріальною основою якого є система машин, механізація виробничих процесів. В середині 50-х років XX ст. внаслідок розгортання НТР виникає «*постіндустріальне суспільство*». Його матеріальною основою стає автоматизація виробництва, яка має наслідком виведення людини з безпосереднього процесу виробництва і встановлення контролю за ним, виконання працівником творчої праці. Для постіндустріального суспільства характерні також радикальне зменшення кількості працездатного населення у промисловості та аграрній сфері (до 25%), всебічний розвиток науки, сфери послуг.

Як вже зазначалося, найважливішим елементом економічної системи є господарська діяльність людей. Економічна теорія виділяє чотири стадії цього процесу: *виробництво* – створення матеріальних і духовних благ, необхідних для існування і розвитку людини; *розподіл* – процес визначення частки, кількості, пропорції, у якій кожна господарююча людина приймає участь у виробленому продукті; *обмін* – процес руху матеріальних благ і послуг від одного суб'єкта до іншого та форма суспільного зв'язку виробників і споживачів, що опосередковує суспільний обмін товарами; *споживання* – процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

Головне завдання економіки – створити багатство, яке здатне задовольнити матеріальні потреби людей. Щоб створити таке багатство, люди використовують можливості, які у них є (ресурси). Отже, щоб здійснювався процес виробництва, потрібні певні чинники, що зумовлюють його. Такими є виробничі ресурси і фактори.

Ресурси виробництва (економічні ресурси) – це потенційні чинники виробничого процесу, його можливості, джерела (ресурс -

фран. *ressource* — допоміжний засіб, джерело, фактор — лат. *factor* — діючий, виробляючий). Ресурс може й не перетворитися на фактор виробництва, якщо буде постійно знаходитися у запасі. Сучасна економічна наука до виробничих ресурсів (факторів) відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Завдяки їм здійснюється процес виробництва.

Праця — людська діяльність, процес використання робочої сили людини, завдяки якій вона створює життєві блага. У даному випадку праця ототожнюється з робочою силою, розглядається не як процес (потік), а як запас, ресурс. Тобто якщо говорити про кількість праці, то мається на увазі кількість працівників, які працюють у даний час.

Капітал — ресурс виробництва у формі засобів праці. Вартість засобів праці дає уявлення про величину даного виробничого фактора. Капітал також називають *інвестиційними ресурсами* (інвестиції — вкладення капіталу у виробництво).

Природні ресурси — сукупність предметів праці (сировина, матеріали) і деяких засобів праці (земля, паливо, енергія). Природні ресурси так чи інакше своїм джерелом мають землю (природу) — це вугілля і руда, газ і нафта, льон, деревина, зерно, вирощене на землі, ґрунти і клімат тощо.

Підприємницька діяльність — особливий вид праці з управління і організації виробництва, який є особливим виробничим ресурсом. Підприємництво — талант лише невеликої частини учасників виробництва, які здійснюють виключно цю діяльність.

Усі виробничі ресурси або фактори мають одну загальну властивість: вони рідкісні (обмежені). Тому повсюди діє *закон рідкості ресурсів виробництва*.

Серед виробничих ресурсів виділяють *відтворювані* і *невідтворювані*. До відтворюваних відносять працю (робочу силу), капітал (засоби праці) і підприємництво, а основна маса природних ресурсів — невідтворювані (корисні копалини, ґрунти, паливо, води тощо). Її актуальною є проблема економії рідкісних (обмежених) виробничих ресурсів. Виділяють два фактори виробництва: матеріально-речовий і особистий.

До *матеріально-речового* відносять усі засоби виробництва (предмети і засоби праці), до *особистого* — робочу силу, носія праці, тобто самих працівників.

Роль особистого фактора дуже важлива, тому що сама людина з її здатністю до праці є рушійною силою виробництва, оживляючи у його процесі мертві засоби виробництва. По-друге, самі засоби виробництва — і предмети, і засоби праці — є результатом розуму і уміння, творчої праці людини. Від кваліфікації, сумлінності, професіоналізму працівників вирішальною мірою залежить ефективність використання засобів виробництва та його результати. Сукупність обох факторів суспільного виробництва називають *продуктивними силами* суспільства. Існує ще таке поняття, як ефект узгодженості факторів виробництва, який втілюється у технології і організації суспільного виробництва.

Технологія виробництва відображає взаємодію його чинників, способи і прийоми дії праці на її предмети відповідними засобами праці, тому можуть бути як ефективні, так і неефективні технології виробництва, що характеризує стан продуктивних сил. *Організація виробництва* забезпечує узгодженість застосування факторів виробництва, єдність його учасників у досягненні мети виробництва.

Продуктивні сили знаходяться у постійному розвитку. Великі етапи цієї еволюції названі технологічними способами виробництва. Технологічні способи виробництва відображають якісні зміни в розвитку засобів і предметів праці, самого працівника, новий рівень технології і організації виробництва, глибину поділу праці, масштаби її кооперації і комбінування. При переході від одного до іншого етапу розвитку продуктивні сили усе більше удосконалюються.

Історія знає три типи технологічних способів виробництва. *Доіндустріальний, або традиційний* — базується на важкій ручній праці, для нього властиві примітивні, грубі знаряддя праці і технології, низька кваліфікація робочої сили, нерозвиненість поділу кооперації, примітивна організація виробничого процесу, як правило, позаекономічний примус до праці. До даного типу відносять такі технологічні способи виробництва, як «кам'яний», «бронзовий» і «залізний віки» первісного і рабовласницького суспільства; «східне» і «античне» рабство; цехово-ремісничий устрій феодалізму.

Індустріальний тип (машинне виробництво) характеризується переходом до використання машин і машинних технологій, поглибленням і розширенням кооперації праці, використанням найманої праці тощо. Перехід до індустріального типу технологічного поєднання виробничих чинників відбувся впродовж XVI–XVII ст. (проста кооперація), XVIII ст. (мануфактура), XIX ст. (фабрика).

Постіндустріальний технологічний спосіб виробництва склався під впливом науково-технічної революції. Виробництво постійно механізувалося і автоматизувалося, з'явилися автоматизовані машинні лінії і цілі підприємства, комп'ютери, роботи, нові технології. Все це змінило виробничі функції людини, яка перестала бути додатком до машини, як це було за умов індустріальної економіки. Усі важкі і монотонні операції взяли на себе машини-автомати і роботи, витіснивши людину безпосередньо з виробництва. Праця людини стала більш творчою, її роль у виробництві суттєво змінилася, змінилася і роль науки, яка перетворилася на головний виробничий ресурс, на безпосередню продуктивну силу і стала суттю технологічного прогресу.

Суть технологічного прогресу полягає у постійному долатті обмеженості людських сил, рідкості ресурсів і можливостей у виробництві. Технологічний прогрес може відбуватись еволюційно або революційно. Ці дві форми можуть співіснувати або змінювати одна одну. *Еволюційний технологічний прогрес* означає поступове накопичення знань і втілення їх у виробництво. *Технологічна революція* ґрунтується на переоцінці фундаментальних наукових принципів, означає якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства. Саме технологічні революції дають «поштовх» у зміні технологічних способів поєднання виробничих ресурсів. Так, технологічний переворот кінця XVIII ст. призвів до заміни мануфактури фабрикою, технологічна революція кінця XIX ст. знаменувала появу нового етапу в індустріальному суспільстві (з'явилися електрична енергія, автомобіль, літак тощо). Сучасна науково-технічна революція (НТР), яка розпочалася в середині 50-х років XX ст., знаменувалася появою комп'ютера, перших атомних електростанцій, запуском космічних апаратів, стрімким розвитком хімії, біології, стала основою постіндустріального технологічного способу виробництва.

Виробництво існує і розвивається задля задоволення різноманітних людських потреб. К.Р.Макконелл і С.Л.Брю у книзі «Економікс: принципи, проблеми і політика» дають таке визначення потреб: потреби — це бажання споживачів придбати і використати товари і послуги, котрі приносять їм користь. *Економічні потреби* — це внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту і добробуту членів сім'ї.

За своїми суб'єктами потреби поділяються на *індивідуальні* (особисті) — потреби в їжі, одязі, житлі тощо; *колективні* — відповідні

умови праці, кваліфіковане керівництво, моральний клімат; *суспільні* – зниження рівня інфляції, безробіття, економічне зростання. Виділяють потреби суб'єктів економічної системи – сім'ї (домашніх господарств), підприємств та держави.

За *об'єктами* людські потреби насамперед поділяються на *фізіологічні* (у їжі, одязі, житлі, продовженні роду) і *соціальні* (в освіті, спілкуванні, інформації, охороні здоров'я тощо). Виділяють *матеріальні* і *духовні, першочергові* і *вюкладені потреби*.

За мірою реалізації виділяють абсолютні, дійсні і платоспроможні потреби. *Абсолютні потреби* визначаються найвищим рівнем економічного розвитку, характерним для найрозвиненіших країн світу. *Дійсні потреби* відповідають рівню економіки даної країни. *Платоспроможними* є потреби, які людина може задовольнити відповідно до власних доходів і рівня цін на життєві блага.

Споживати можна лише ті блага, які вироблено, і лише ті, які людина здатна оплатити. Таким чином, потреби людей визначають платоспроможний попит на життєві блага.

Потреба виступає спонукальним мотивом виробництва, породжує економічний інтерес, впливає на виробництво. Зміна потреб викликає зміни у виробництві, а виробництво в свою чергу породжує нові потреби (холодильник, телевізор). Таким чином, потреби зумовлюють розширення виробництва і зміни у його змісті, а виробництво – розширення потреб. Так відбувається економічний розвиток: потреби і виробництво «підштовхують» одне одного у своєму поступальному русі. У суспільстві постійно діє *економічний закон безмежного зростання потреб людей*. Завдяки цьому виробництво зростатиме безмежно.

Отже, найважливішою характеристикою потреб є їх *безмежність*, але їх безмежність наштовхується на обмеженість виробничих ресурсів. Тому виникає проблема вибору тих потреб, які виробництво може задовольнити, використовуючи наявні ресурси. Але одні і ті самі обмежені ресурси можна використати у виробництві для задоволення різних потреб. Тому існує *економічний вибір* і проблема *альтернативності* використання факторів виробництва.

З економічним вибором пов'язане доцільне і раціональне використання виробничих ресурсів. Тому існує поняття *ціни економічного вибору*, яка визначається ціною задоволення тих потреб, що залишилися невтамованими, тобто від задоволення яких відмовились, обравши інші, більш суттєві. Те, від чого ми відмовляємося, назива-

ють *прихованими* (зумовленими) витратами для досягнення здійсненого економічного вибору.

Проблема економічного вибору і альтернативності витрат виробничих факторів породжують використання *виробничих можливостей* окремого підприємства, галузі, національної економіки. Виробничі можливості визначаються кількістю альтернативних виробничих ресурсів та доцільного і ефективного їх використання.

Так, маючи обмежені ресурси, підприємство, здійснюючи економічний вибір, обирає один продукт, відмовившись від виробництва іншого, ціна останнього і складе *ціну економічного вибору* фірми. Ціна економічного вибору визначає, на випуску якого продукту зупиниться фірма, який обсяг його виробництва вигідний, якими будуть альтернативні витрати.

Графічно виробничі можливості підприємства зображаються кривою виробничих можливостей або кривою трансформації (див. статтю і графік «Крива виробничих можливостей або крива трансформації»).

Функціонування економіки на межі виробничих можливостей свідчить про її ефективність і вірність вибору. *Економічна ефективність* — це співвідношення результатів і затрат в господарській діяльності. Ефективна економічна система передбачає раціональну поведінку господарюючих суб'єктів, яка полягає у тому, що виробник і споживач матеріальних благ і послуг максимізують вигоди (результати) і мінімізують затрати.

Вільфредо Парето (1848–1923), досліджуючи ефективність виробництва і розподілу товарів в ринковій системі господарювання за обмеженості ресурсів, дійшов висновку, що в суспільстві складається такий стан, при якому ніхто не може поліпшити своє становище, досягти багатства без погіршення добробуту (стану) якоїсь іншої особи або інших осіб–учасників ринку. Таке розуміння ефективності в економічній літературі отримало назву «оптимум Парето» (див. статтю, графік «Оптимум В.Парето»).

Економічні ресурси, використані в процесі виробництва для створення життєвих благ і задоволення людських потреб, *стають продуктом виробництва*. *Продукт* — це абсолютний результат виробництва, його *ефект*.

Продукт, або благо, може існувати у речовій формі, тобто бути *речовим благом*, або у неречовій формі, тобто *бути послугою*.

Послуга — це виробнича діяльність, результати якої знаходять вираз в особливому корисному ефекті, що задовольняє людську потребу, тобто це не *річ*, а *діяльність* з корисним ефектом. Особливості послуги у тому, що процес її виробництва, на відміну від речового блага, завжди співпадає з процесом споживання. Розрізняють послуги *матеріальні* і *нематеріальні*.

Матеріальні послуги задовольняють матеріальні потреби людей (ремонт взуття, крану, перевезення готової продукції тощо).

Нематеріальні послуги задовольняють нематеріальні людські потреби (у знаннях, освіті, охороні здоров'я, культурних цінностей тощо). Специфічною нематеріальною формою продукту є *інформація*, тобто *накопичені знання*.

Продукт виробництва у будь-якій формі має дві характерні особливості: *корисність* і *цінність*.

Корисність продукту полягає у здатності задовольняти людську потребу або цілу групу потреб і відображає *натурально-речову* сторону продукту (матеріальне чи нематеріальне благо).

Цінність (вартість) продукту полягає у властивості прирівнюватися до іншого продукту і обмінюватися на нього у певних кількісних пропорціях, що виявляється на ринку, де він стає *товаром* (продуктом, призначеним для обміну чи продажу).

Корисність, або *натурально-речова* сторона продукту визначається певними фізичними, хімічними, біологічними, механічними його характеристиками, відповідністю духовним і соціальним запитам людей і проявляється у задоволенні матеріальних, духовних і соціальних потреб людини.

Цінність, або *вартісна сторона продукту* визначається витратами виробництва, які дозволяють порівнювати продукти і визначати кількісні пропорції їх обміну. Вартість продукту (товару) визначається через *ціну*, тобто його грошову оцінку. Існує декілька теорій напрямів і шкіл щодо визначення вартості — трудова теорія, граничної корисності, витрат виробництва. Усі ці концепції і підходи до визначення вартості продукту будемо розглядати у наступних розділах. Стосовно вартості продукту сформувався два альтернативних підходи. Вони по-різному визначають, що віднести до продукту виробництва. Центром проблеми при цьому стало питання про *продуктивну* і *непродуктивну* працю.

У відповідності із *звужувальною теорією*, що ґрунтується на марксистському вченні, лише фактор праці створює вартість (усі інші фактори — капітал, земля, підприємницькі здібності — участі у цьому не беруть), а сама праця є продуктивною лише тоді, коли створює матеріальний продукт — речі і матеріальні послуги. Уся інша праця є непродуктивною, тобто продукту не створює. Згідно з цим поглядом продукт створюється виключно у сфері, де виробляються матеріальні блага, і не створюється у сфері нематеріальних послуг, де застосовується непродуктивна праця, що не утворює вартості. Згідно з цією концепцією, в економіці існують дві сфери: 1) *виробнича*, де створюється продукт. Це — промисловість, будівництво, сільське господарство, частково транспорт, зв'язок, комунальне господарство; 2) *невиробнича*, у якій застосовується непродуктивна праця, а тому продукт не створюється. Це освіта, охорона здоров'я, культура, спорт, транспорт, зв'язок.

За розширювальною теорією до продукту виробництва відносять не лише матеріальні, а й нематеріальні блага, у тому числі нематеріальні послуги. Проблема продуктивної праці при цьому зникає сама собою, тому що вартість і сам продукт створюються усіма виробничими факторами у комплексі. Кожний із факторів створює відповідний *дохід*, а сума *факторних доходів* (процент, заробітна плата, рента, прибуток) складає вартість створеного продукту. Згідно з цією теорією в економіці виділяють дві виробничі сфери: матеріального виробництва, де створюються матеріальні блага, і нематеріального виробництва, яка виробляє блага нематеріальні, які теж є *продуктом*. Тому послуги, які створені у галузях освіти, охорони здоров'я, культури, побутового обслуговування тощо, мають вартість і приносять дохід.

Звужувальний підхід, який тривалий час був єдиним в українській і радянській економіках, не давав можливості використовувати облік виробленого продукту за світовими показниками гобто за системою національних рахунків (СНР).

Таким чином, можна зробити висновок, що країна являє собою велику економічну систему, в якій багато найрізноманітніших видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи можуть існувати лише тому, що отримують від інших що-небудь, тобто знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності від інших ланок.

ГЛАВА 5.

Сутність грошей, грошових систем та їх еволюція

1. Закономірності виникнення і суть грошей

Гроші — одне з найдавніших економічних явищ, яке виявляє найсуттєвіший вплив на усі сторони людського життя. Стародавні римляни говорили, що «гроші рухають світом». Існує багато шкіл і течій економічної науки щодо походження і суті грошей. Вперше наукове дослідження їх походження зроблено А.Смітом. Пізніше зелику увагу вивченню цього питання приділив К.Маркс. Вони дослідили історію закономірності виникнення грошей та їх сутність.

В умовах існування первіснообщинного ладу людство не знало грошей. Причиною цього був низький рівень розвитку економічної системи, відсутність регулярного обміну. Лише у бронзовому віці (III–II тис. до н.е.) відбувається відокремлення скотарських племен від землеробських, виникає постійний обмін — необхідна умова життя людей. Більш стабільним цей обмін стає після другого великого суспільного поділу праці — відокремлення ремесла від сільського господарства (II–I тис. до н.е.). З цього часу продукти виробляються все частіше спеціально для обміну, тобто стають товарами. Регулярний обмін веде до поступового виділення з усього розмаїття товарного світу *особливого товару*, який набуває рис *загального еквіваленту* (тобто рівноцінності, загальної обмінюваності). Усі інші товари виражають у ньому свою вартість. Це дає змогу порівнювати їх між собою.

У стародавніх греків загальним еквівалентом була худоба (грецьк. *pecus* — худоба), у скандинавських народів — хутро і шкури, на Русі — хутра куниць (куни). У Стародавній Спарті в обігу були металеві гроші. З IV–III ст. до н.е. роль загального еквівалента закріплюється за сріблом і золотом, і лише у другій половині XIX ст. роль грошей монополює за золотом, що означало *встановлення золотого стандарту*. Це відбулося завдяки таким властивостям золота, як однорідність, ковкість, м'якість, подільність, неокислюваність, висока вартість у малій вазі тощо. Золото і срібло були повноцінними грошима, оскільки їх номінальна вартість в основному відповідає вартості металу, що в них містився.

Отже, гроші — це особливий товар, який служить загальним еквівалентом при обміні товарів, є для них формою вартості. Гроші виражають затрати суспільно необхідної праці і завдяки цьому забезпечується їх обмінюваність на всі інші товари. Гроші — найрухоміший елемент власності, оскільки за них власник може купити будь-яке інше багатство (заводи, фабрики, землю, цінні папери, золото тощо). За допомогою грошей великі власники добиваються політичної влади, впливають на державний апарат. Саме тому тіньові та мафіозні структури в Україні зрослися з усіма ланками державного апарату, здійснюють вагомий вплив на прийняття тих чи інших законів.

Відомо що гроші з'явилися як загальний еквівалент з моменту, коли продукти почали вироблятися спеціально для обміну, тобто коли вони стають товарами, а будь-який товар має дві властивості: *споживчу* і *мінову вартість*. *Мінова вартість* є формою більш глибокої суті товару — *цінності* або вартості товару. На сучасному етапі мінова вартість існує у грошовій формі, тобто вартість знаходить свій вираз через гроші. Перш ніж виникли гроші, мінова вартість кілька разів змінювала свою форму — від *простої (випадкової)* до *розгорнутої* і від *розгорнутої* до *загальної*.

Проста форма вартості виникла з того часу, як з'явився обмін продуктами у первісному суспільстві. Цей обмін, як вже зазначалося, мав епізодичний характер. Наприклад, одна община могла обміняти надлишок дичини на надлишок риби у іншої общини. Такий обмін набирив такого вигляду: 1 туша тварини = 200 рибин. Ця форма вартості була одночасно і найбільш простою, оскільки виражала відношення між двома товаровиробниками, але і випадковою, тому що обмін не мав регулярного характеру. Випадковим було й те, які продукти і в якій пропорції обмінювалися.

Розгорнута форма вартості виникла з розвитком виробництва, поглибленням суспільного поділу праці, що супроводжувалося зростанням його продуктивності і появою додаткового продукту. Першим великим поділом праці, як вже зазначалося, було відокремлення скотарських племен від землеробських. Тому надлишки тварин і продуктів тваринництва (м'ясо, вовна тощо) вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продукції землеробства. При цьому тварини при обміні на інші товари набувають переважно відносної форми вартості, тобто виражають свою вартість через споживчу вартість інших товарів, а інші товари (хліб, овочі

тощо) стають еквівалентами – товарами, які використовуються для порівняння вартості. Внаслідок регулярного обміну обмінні пропорції набували більш стійкого характеру, наближалися до витрат праці. Однак оскільки товар безпосередньо обмінювався на товар і обмін між общинами (тобто колективний обмін) з розпадом первісного ладу поступився місцем індивідуальному обміну, то останній наштотувався на певні трулності.

Так, власник шкури тварини міг придбати зерно лише у тому випадку, якщо ця шкура була потрібна власнику зерна. Тому прямий обмін одного товару на інший часто ставав неможливим, вартість кожного товару не отримувала кінцевого загальноприйнятого вираження. Для цього необхідним був товар, який би мав споживчу вартість для всіх членів суспільства.

Така необхідність привела до появи більш розвинутої форми вартості – *загальної форми вартості*. Ця форма вартості виникає з наступним розвитком виробництва і обміну, особливо з появою міжнародної торгівлі і виділенням класу купців (третій великий суспільний поділ праці), розширенням кола продуктів, що обмінювалися. Все це обумовило стихійне виділення такого товару, на який могли б обмінюватися усі інші товари. Роль загального еквіваленту повсюдно закріплюється за одним товаром – золотом (сріблом), який стає грошима. Так виникає грошова форма вартості.

Отже, гроші виникли в результаті розвитку процесу суспільного поділу праці і еволюції форм вартості, тобто мінової вартості.

У споживчій вартості грошей проявляється вартість всіх інших товарів, а витрачена на їх виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної праці, витраченої на виробництво усіх інших товарів. Крім своєї звичайної споживчої вартості, грошовий товар набуває загальної мінової вартості – здатності обмінюватися на інші товари. Це найважливіша риса і суть грошей.

Отже, еволюція форм вартості протягом довгого історичного періоду привела до виникнення *грошей – товару особливого виду, що служить загальним еквівалентом* для усіх інших товарів.

Суть грошей розкривається також у виконуваних ними функціях.)

2. Функції грошей

Найзагальнішою функцією грошей, у якій розкривається їх сутність, є властивість бути загальним еквівалентом та загальною формою вартості. Згідно з марксистською теорією грошей, виділяють такі функції грошей, як: *міра вартості, засіб обігу, засіб накопичення (утворення скарбів), засіб платежу, світові гроші*.

Гроші виконують ці функції по-різному. Так, у першій функції золото виступає «ідеально», а в другій — може бути заміщене «своїми представниками» — паперовими знаками, паперовими грошима. В інших функціях золото виступає як гроші у власному розумінні.

Першою і найважливішою функцією грошей є *міра вартості*, тому що вартість усіх товарів відображається у грошах. Прирівнювання всіх товарів до золота у формі ціни дає якісно однаковий вираз їх вартості і створює можливість безпосереднього кількісного виміру товарів. Надаючи форму ціни іншим товарам, самі гроші ціни не мають, вони не можуть у самих собі, у своїй споживчій вартості виражати свою вартість. Вартість золота як грошей виражається у споживчій вартості інших товарів.

Вартість товару, виражену в грошах, називають *ціною*. Ціна *товару* за умов рівності попиту і пропозиції залежить, по-перше, від вартості товару, по-друге, від вартості золота (грошей). У разі, якщо вартість товару залишається незмінною, а змінюється вартість золота (грошей), ціни товарів змінюються обернено пропорційно до вартості грошей — чим більша вартість золота, тим менша ціна товару, і навпаки. У цій своїй функції гроші утворюють масштаб цін, тобто грошову одиницю, що містить певну вагову кількість золота (срібла) і служить для виміру цін різних товарів.

Процес функціонування грошей як міри вартості нерозривно пов'язаний з процесом обміну товарів, в якому гроші виконують функцію *засобу обігу*. Цю функцію можуть виконувати лише реальні гроші (золото, срібло або їх замітники — паперові гроші). З появою грошей відбувається перехід від безпосереднього обміну товару на товар ($T = T$) до більш досконалої форми з допомогою грошей $T - G - T$, яка, по суті, включає два акти: продаж товару за гроші ($T - G$) та купівлю товару за гроші ($G - T$). Як видно, гроші виконують роль посередника в процесі обміну товарів. Однак, на практиці, продаж та купівля, будучи єдиним цілим, зовсім не означають їх нерозривності. Навпаки, їх

самостійність означає, що купівля не обов'язково слідує за продажем. Ці дві фази можуть бути розірвані в часі та просторі. Саме тут міститься можливість криз надвиробництва. Участь грошей в обміні товарів перетворює останні в обіг товарів, поряд з яким існує обіг грошей. Ці дві функції — *міра вартості* і *засіб обігу* — є основними, а інші — похідними від них.

Третя функція грошей — *засіб накопичення, або збереження вартості (утворення скарбів)*. Оскільки благородні метали перетворилися в основну форму багатства, у його спільне вираження, то товар нерідко продається з метою заволодіти цим багатством. Так гроші випадали із сфери обігу і перетворювалися на скарб. Таке накопичення грошей здійснювалося і для того, щоб застрахувати себе від випадковостей ринку, а з появою лихварського капіталу воно стає самоціллю.

Розвиток товарного виробництва породив і таку функцію грошей, як *засіб платежу*, що стало наслідком розвитку кредитних відносин. Наприклад, для продовження процесу виробництва потрібно придбати сировину і матеріали, але для їх оплати немає грошей. Власник сировини і матеріалів може продати їх з відстрочкою платежу, тобто в кредит. Так один товаровиробник стає кредитором, а інший — боржником. Отримуючи потрібний товар, боржник дає своєму кредитору письмовий борговий кредит. Коли настає строк, боржник виплачує визначену суму грошей, а кредитор повертає йому вексель. Так з'явилися *кредитні гроші* (векселі, чеки тощо), які поряд з паперовими грошима обслуговують процес обігу товарів і послуг.

Вексель (нім. *wechsel* — зміна, обмін, розмін) — цінний папір і вид кредитних грошей, який засвідчує грошове боргове зобов'язання векселедавця сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Векселі бувають прості і перехідні. Простий вексель — боргове зобов'язання, видане боржником кредитору. Перехідний виступає кредитором і є його письмовим наказом про сплату у зазначений час вказаного у векселі боргу. Кредитор може використати вексель, виданий йому боржником, замість грошей для розрахунку за товар, придбаний у третьої особи. У даному випадку на векселі робиться *перевідний запис* на користь цієї третьої особи, яка, ставши власником векселя, може, у свою чергу, використати його заміном дійсних грошей при купівлі

товару у четвертої особи тощо. У цьому випадку збільшується кількість перевідних записів на векселі і кожний, хто його поставив, гарантує його оплату. Чим більше таких записів на векселі, тим він надійніший і викликає все більшу довіру. Отже, вексель, будучи знаряддям кредиту, набуває певної форми грошей, породженої кредитом — кредитних, або торгових грошей.

На ґрунті *вексельного обігу* виникла більш розвинена і досконала форма кредитних грошей — *банкноти*. Це векселі банків (банківські білети), які сплачуються грошима при першій вимозі, чим і відрізняються від векселів. Банкноти випускалися в обіг в обмін на приватні векселі комерсантів. Ця форма кредитних грошей одержала широке розповсюдження, вексельний обіг все більше і більше став замінюватися банкнотами. Згодом банкноти стали пануючою формою грошових знаків, тобто паперовими грошима. Для їх виготовлення використовують спеціальні сорти паперу і особливі способи друку. З розвитком електронно-обчислювальної техніки банкноти нових зразків отримують спеціальні електронні мітки, які унеможливають їх підробку. Банкноти повинні бути забезпечені золотим запасом, дорожочінними металами, іноземною валютою. Є два основних види банкнот: класичні і сучасні. Класичні — це векселі банкіра, за якими він зобов'язується виплатити пред'явникові вказану на них грошову суму. Їх ще називають розмінними. Сучасні банкноти не обмінюються на золото, а внаслідок одержавлення центральних емісійних банків вони фактично стали паперовими грошима. Надзвичайне розповсюдження в ринковій економіці одержали *чеки* — ще одна форма кредитних грошей.

Історично кредитні гроші виникають на базі металевих (золотих) грошей і виступають як знак (представник) золота і знак кредиту. Вони стали додатковим елементом у платіжно-розрахунковому механізмі ринкової економіки періоду вільної конкуренції, основу якого складають повноцінні (золоті і срібні) гроші. Про наступну еволюцію грошового обігу йтиметься далі.

Розширення міжнародних економічних зв'язків, насамперед світової торгівлі, сприяло появі ще однієї функції грошей — *світові гроші*. Спочатку цю функцію виконували лише повноцінні (золоті) гроші. У цій функції золото має постійне призначення: 1) як загальний міжнародний платіжний засіб; 2) як загальний купівельний засіб; 3) як загальне втілення суспільного багатства. На світовій арені гроші

скидали з себе «національні мундири» (переставали бути доларами, фунтами, марками тощо) і виступали просто як золото.

Демонетизація золота (процес втрати ним грошових функцій) призвела до того, що воно поступово перестало виконувати роль світових грошей. Як міжнародний платіжний і купівельний засіб сьогодні використовуються національні валюти (грошові знаки) окремих країн. Крім того, з'явилися принципово нові світові гроші — так звані *спеціальні права запозичення* (СПЗ, СДР) (англ. *Special Drawing Rights, SDR*). Це своєрідний прототип міжнародних кредитних грошей, що використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн-членів *Міжнародного Валютного Фонду* (МВФ). До 2001 р. також існувала спеціальна розрахункова одиниця країн *Європейського Союзу* — ЕКЮ (*European Currency Unit*). Сферою її використання були взаємні розрахунки країн-учасників спільноти на рівні їх центральних банків. З 1 січня 1999 р. більшість країн союзу перейшли на євро. Готівкові євро з'явилися у 2002 р.

З появою *паперових грошей* їх функції значно звузилися. Спочатку вони виконували лише дві функції — засобу обігу і засобу платежу. З демонетизацією золота ці функції дещо змінилися. В економічній науці нема повної одностайності в питанні, які ж функції виконують сучасні гроші. Найчастіше виділяють такі: засіб обігу, міра вартості (при ототожненні вартості і ціни), засіб заощадження або збереження вартості (сюди відносять і сплату боргових зобов'язань).

У сучасних умовах з'явилася така форма грошей, як *«електронні гроші»*. Науково-технічний розвиток дозволив використовувати комп'ютерну техніку для заміни грошових знаків (паперових грошей) і створення своєрідної системи грошових розрахунків — *«електронні гроші»*. Грошові рахунки, записані у «пам'яті» комп'ютера, здатні виконувати роль заміників повноцінних і паперових грошей і здійснювати їх функції.

3. Теорії грошей

Теорії грошей — це сукупність поглядів різних напрямів світової економічної думки про роль і місце грошей в економіці. У світовій економічній думці існує два напрями теорії грошей:

- 1) класичний, неокласичний та сучасний монетаристський;
- 2) кейнсіанський, некейнсіанський та посткейнсіанський.

Перші спроби теоретично осмислити сутність грошей та їх місце в економічному житті суспільства належать античним мислителям Ксенофону, Платону, Арістотелю. Ідеї Арістотеля набули розвитку в економічній теорії XVI–XVIII ст. — *кількісної теорії*. Її основоположники — французький економіст Ш.Монтеск'є і англієць Д.Юм стверджували: гроші не мають внутрішньої вартості, їх вартість, як і рівень цін, залежить від кількості грошей в обігу. Чим більше грошей в обігу, тим вищі ціни, і навпаки. Це твердження розповсюджувалося як на металеві, так і на паперові гроші. Прихильники кількісної теорії повністю ігнорують не лише функцію грошей як міри вартості, а й функцію грошей як скарбу, яка регулює кількість грошей при металевому обігу. На початку XIX ст. кількісну теорію грошей захищав Д.Рікардо, який, на відміну від інших її прихильників, намагався поєднати цю теорію з теорією трудової вартості.

З переходом до системи паперових грошей кількісна теорія отримує все більше розповсюдження, адже вона дуже органічно поєднує природу і закони обігу паперових грошей. У цих умовах кількісна теорія стає керівництвом для регулювання грошової маси в країні як спроба впливу на рівень товарних цін і стан господарської активності. Методи цього впливу розробив Дж.М.Кейнс, який вважав: зростання в обігу грошової маси і обсягу кредитних ресурсів тягне за собою пошкваллення економіки, зростання інвестицій та доходу і повну зайнятість. Сьогодні кількісна теорія переживає другу молодість в економічному вченні *монетаристів*.

Монетаризм — економічна теорія, згідно з якою кількість грошей в обігу є фактором, що визначає формування господарської кон'юнктури, визнає прямий зв'язок між зміною грошової маси в обігу і обсягом ВВП (ВВП).

Ця модифікація розпочалася з досліджень І.Фішера — глави монетаризму. Він розробив свою версію кількісної теорії, центральне місце в якій належить *рівнянню обміну Фішера*. Суть цього рівняння полягає у тому, що сума грошей, виплачених за товари і послуги, є добутком кількості реалізованих товарів та послуг і рівня їх цін:

$$MV = PQ,$$

де M — пропозиція грошей;

V — швидкість обігу грошей;

P — загальний рівень цін (індекс цін);

Q — пропозиція товарів і послуг (реальний сукупний продукт — Y).

Із даної залежності І.Фішер зробив висновок: ціни товарів (P) знаходяться в прямій пропорційній залежності від кількості грошей в обігу (M) і оберненій пропорційній залежності від кількості товарів і послуг (Q):

$$P = \frac{MV}{Q}.$$

Тому рівень цін повинен зростати або знижуватися залежно від зміни кількості грошей в обігу, якщо водночас не відбуваються зміни у швидкості їх обігу (V) або у кількості товарів, які обмінюються. Це дозволяє обчислити потрібну грошову масу в обігу, формула якої одержала назву *закон Фішера*:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Останнє рівняння показує, що кількість грошей не може бути довільною (невмотивованою). Так, якщо зростають ціни, то при незмінному обсязі виробництва і незмінній швидкості обігу грошей їх маса повинна бути збільшеною. Якщо ж швидкість обігу грошей зростає, а ціни і обсяги виробництва незмінні, то країна може обходитися меншою кількістю грошей.

Рівняння «обміну Фішера» стало основоположним для монетаризму. Запозичивши основну ідею теорії Фішера, сучасні монетаристи внесли в неї ряд доповнень, застосували для її обґрунтування новітні методи статистичного аналізу, тому що формула Фішера охоплює лише загальний принцип кількісної теорії й не може бути застосована до конкретних, специфічних обставин. Ними був внесений ряд нових моментів: вони відмовилися від твердження про пропорційність динаміки грошової маси; почали враховувати зміну товарної маси при організації довготривалих процесів; визнали важливість врахування швидкості обігу грошей в економіці; пов'язали грошову теорію з виробництвом при поясненні циклічних коливань економічного розвитку, визнаючи грошово-кредитну (монетарну) економічну політику найефективнішим важелем регулювання економіки.

М.Фрідмен доповнив концепцію І.Фішера. У його версії варто виділити такі основні елементи:

- новий варіант кількісної теорії грошей, що обґрунтовує причинний зв'язок між зміною кількості грошей в обігв і рівнем товарних цін;

- монетарну теорію економічних циклів, згідно з якою усі тривалі коливання господарської кон'юнктури визначаються попередніми змінами цін;
- особливий «передаточний» механізм впливу кількості грошей на реальні фактори відтворення (не через норму процента, як вважали кейнсіанці, а через рівень товарних цін);
- положення про неефективність державних заходів економічного регулювання у зв'язку з наявністю лагіс (запізень) між змінами грошових показників і реальних факторів виробництва;
- монетарне (грошове) правило, яке передбачає автоматичне зростання грошової маси (готівкової і безготівкової) в обігу всього на кілька процентів (3–4) на рік незалежно від стану економіки, фази економічного циклу;
- систему «плаваючих» валютних курсів для саморегулювання зовнішньоекономічної рівноваги.

Отже, головним *інструментом монетаризму* є грошова маса та її агрегати. Кількість грошей в обігу має вирішальне значення для нормального функціонування економіки.

Представники класичної школи А.Сміт і Д.Рікардо обґрунтували *теорію трудової вартості*. Вони визнавали стихійне походження грошей, визначали їх товарну природу. Вагомий внесок в розвиток теорії грошей зробив К.Маркс. Він поєднав у цілісну структуру теорію трудової вартості й теорію грошових відносин, розглядаючи *гроші не просто як товар, а як особливий товар, що виконує в системі економічних відносин специфічну функцію – роль загального вартісного еквіваленту*. Він довершив теорію трудової вартості щодо виникнення й розвитку грошей, їх місця та ролі в структурі загальноекономічного процесу суспільного відтворення, а також пов'язані з цим наукові визначення механізмів використання грошових відносин. Ця теорія стала методологічною основою для визначення генетичних основ вартості. Водночас теорія трудової вартості не може розглядатися як універсальна. Виходячи з принципу історизму, ця теорія правильно характеризує насамперед той період існування грошей, коли основу утворення суспільного продукту становили витрати здебільшого фізичної праці. Це свідчить про певну обмеженість Марксової грошової теорії.

Теорія граничної корисності (маржиналізм) започаткувала неокласичний напрям. Її сутність полягає у тому, що вартість товарів пов'язана

не стільки з витратами праці або факторами виробництва, як із об'єктивною оцінкою їх цінності покупцем. Л. Вальрас висунув ідею про кількісне вимірювання вартості на негрошовій основі та використання умовно розрахункової одиниці, яка могла б бути базою вимірювання корисності товарів та послуг. Тому неокласичний напрям економічної думки повернувся до постулатів *номіналістичної теорії*, яка розглядає гроші як умовні знаки, що не містять внутрішньої вартості. Номіналістична теорія заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення як результат згоди людей з метою полегшити обмін або ж як наслідок державних законодавчих актів. Згідно з цією теорією, вартість грошей не залежить від їх матеріального змісту і визначається лише найменуванням. Номіналістична теорія, на відміну від металістичної, розриває зв'язок грошей із золотом.

Об'єктивною основою виникнення номіналістичної теорії послужив перехід від зливкового золотого обміну до монетного, коли гроші почали приймати не за вагою, а за найменуванням. З виникненням паперових знаків грошей вплив цієї теорії посилювався. З подальшою демонетизацією золота номіналістична теорія стала пануючою теорією грошей. Перші уявлення про гроші як номінальні знаки для полегшення товарного обміну відносяться до рабовласницької епохи. Але систематичний розвиток номіналістична теорія набула з XVIII ст. (англійські економісти Дж.Стюарт, Дж.Берклі та ін.). Найбільш детально її розробили в XX ст. німецький економіст Г.Кнапп і австрієць Ф.Бендіксен.

Прихильником даної теорії став і Дж.М.Кейнс та його послідовники. Він оголосив золоті гроші «варварським пережитком», а у випуску в обіг паперових грошей бачив важливий засіб забезпечення «ефективного попиту» і «повної зайнятості».

Одним із центральних положень кейнсіанської теорії є положення, згідно з яким недостатність грошового попиту — одна з головних причин розвитку кризових явищ, спаду виробництва і зростання безробіття. Тому стимулювання грошового попиту внаслідок застосування політики «дешевих грошей» і відповідно використання норми відсотка мало не лише теоретичну, а й практичну основу. Обмеженістю кейнсіанської теорії є спрямованість на її ефективне використання лише під час кризових явищ в економіці.

У кейнсіанстві існує кілька течій і одна з них *неокейнсіанство*, яке базується на ідеї про активну функцію грошей в системі дер-

жавного регулювання виробництва, з одного боку, а з іншого — відносна стабілізація економіки послужила поштовхом до перегляду неокейнсіанцями важливих методологічних положень теорії грошей про обмежені можливості ринкових саморегуляторів та їх неспроможність автоматично, без державного втручання забезпечити економічну рівновагу. Гроші знову перетворюються на фактор економіки, що вноситься в економічну структуру ззовні.

У другій половині 60-х років ХХ ст. сформувалося *посткейнсіанство*. Це нова течія в розвитку кейнсіанської теорії, яка поєднала ідеї лівого кейнсіанства та критиків ортодоксальних положень кейнсіанської теорії. Посткейнсіанці стверджують, що аналіз теорії грошей логічно може ґрунтуватися лише на вивченні структурних суперечностей ринкової економіки.

4. Грошова маса та її агрегати

Важливим *принципом* грошового обігу є те, що *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*.

Грошова маса — сукупність залишків грошей в усіх її формах, що знаходиться у розпорядженні суб'єктів економічної системи за певний період.

Підтримання рівноваги в економіці, збалансованості між товарним попитом і пропозицією значною мірою залежить від обсягу і структури грошової маси. Грошова маса має певний кількісний вираз і складну структуру та динаміку руху. Якісна її характеристика пов'язана з структурним аналізом і високим ступенем ліквідності грошей. Ступінь ліквідності визначається легкістю, з якою майно перетворюється на готівку.

Структурна розгалуженість грошової маси — результат ускладнення ринкових відносин. За умов ринкової економіки її суб'єкти мають можливість зберігати своє багатство у різних формах. Окрім грошей, це можуть бути цінні папери, капітал у матеріально-речовій формі, засоби праці, власність на землю і нерухомість тощо. Залежно від того, у якій формі знаходиться багатство, визначається і величина доходу від нього, а також і ступінь ліквідності конкретної форми активу (*актив* — сукупність майнових прав, що належать певним економічним суб'єктам чи окремим громадянам, будь-яка власність — обладнання, будівлі цінні папери тощо).

За цим критерієм виділяють кілька агрегатів (агрегат — поєднання у єдине ціле однорідних чи різнорідних елементів, у даному випадку — видів грошей) грошової маси (див. схему «Грошова маса та її агрегати»).

Структура грошової маси: грошова маса складається з готівки (M_0), яка представлена паперовими грошима і розмінною монетою і безготівковими грошовими засобами у вигляді чекових вкладів і «майже грошей» (див. схему «Структура грошової маси»).

Отже, готівка (наявні гроші) складається з паперових грошей і розмінної монети. Металева розмінна монета, як правило, складає невелику частину готівки (біля 2%). Вона дозволяє здійснювати будь-які види дрібних покупок. Розмінна монета має символічну вартість, тобто вартість самого металу значно менша вартості, позначеної на монеті.

Паперові гроші сьогодні складають менше чверті всієї пропозиції грошей. Вони, як правило, представлені у вигляді банкнот центрального банку. У деяких країнах, окрім банкнот, використовують казначейські білети або білети державної скарбниці, які в обіг випускає міністерство фінансів. Різниця між ними полягає у тому, що банкноти раніше забезпечувалися золотом, сьогодні — валютою (девізами), а казначейські білети — усім державним майном і здійснюють обіг лише на внутрішньому ринку країни.

До складу грошової маси входять і безготівкові грошові засоби. Одна їх частина — це чекові вклади у банках.

Чек — грошовий документ, який видається власником чекового рахунку в банку для сплати за куплені товари чи послуги; по даному чеку банк сплачує готівку з даного чекового рахунку особи, якій виданий чек. Особа, яка одержала по чеку готівку, ставить на ньому підпис, і чек повертається до того, хто його виписав.

Чекові рахунки — форма зберігання грошей в банку, яка дозволяє власнику рахунку не користуватися готівкою, а виписувати у сплату за купівлі чеки на свій банк, який і здійснює виплату, знімаючи гроші з такого рахунку. Чеки з'явилися ще у часи наявних грошей і стали невід'ємною частиною будь-якої грошової системи. Лише у США за рік окремими громадянами виписується більше 25 млрд. чеків (більше 100 чеків на кожного жителя), а ще 2 млрд. чеків різними організаціями. Сьогодні в американських банках на чекових рахунках знаходиться грошей майже втричі більше, ніж у країні обертається готівки.

При розповсюдженні системи чекових вкладів значна частина готівки, внесеної в банки на чекові рахунки, не перетворюється знову в готівку, а стає основою безготівкових чекових рахунків. Чеки стають різновидом грошей. Грошова маса виходить далеко за межі готівки. Банки і чекові вклади звузили сферу застосування наявних грошей: тепер, коли банкнота зношується і «вмирає», виходячи з грошового обігу, її функції успішно продовжує виконувати «відбиток» зниклої банкноти на чиемусь чековому рахунку.

До складу грошової маси відноситься і та її частина, що сховалася за таємничим терміном «майже гроші» (*квасігроші*). Це грошові засоби на строкових (термінових) рахунках в банках, а також державні цінні папери (облігації). Ці гроші ніби заморожені, але вони не втрачають жодної із своїх функцій, тому і включаються до структури грошової маси будь-якої країни. Важливе значення має безготівковий обіг грошей, адже нині в ринкових країнах, де надзвичайно розвинуті чекові розрахунки, частка готівки складає лише 5–10% грошової маси.

Готівка не приносить власнику жодних доходів, але вона «готова» у будь-який час вступити в обіг. У такому ж становищі знаходяться і трансакційні депозити: дохід на них мінімальний, але у будь-який момент їх можна використати як купівельний чи платіжний засіб, особливо після введення *кредитних карток*. Втім їх ліквідність все ж менша, ніж у готівки. З «електронізацією» кредитно-розрахункових операцій банків відмінність між готівкою і банківськими вкладами до запитання (трансакційними депозитами) все більше стирається, при цьому банківські вклади займають дедалі більшу частину в *агрегаті M_1* .

У найрозвинутіших країнах світу найчастіше використовують агрегат M_1 (готівкові гроші — металеві й паперові гроші; трансакційні депозити — вклади фізичних та юридичних осіб у комерційних банках та ощадних установах, кошти, з яких передаються іншим особам у формі чеків та електронних грошових переказів відповідно до комерційних угод і які не приносять відсотків). Гроші грошового агрегату M_1 виконують функцію міри вартості (частково), засобу обігу та засобу платежу. У США до них відносять готівку, дорожні чеки, депозити до запитання тощо. В Україні — гроші поза банками та кошти на рахунках і поточних депозитах.

Грошовий агрегат M_2 включає в себе високоліквідні фінансові активи, що не функціонують як засіб обігу і використовуються,

насамперед, як засіб накопичення. Гроші грошового агрегату M_1 , крім названих вище функцій, частково виконують функцію накопичення. У США — це грошові форми агрегату M_1 , безчекові ощадні рахунки в комерційних банках і ощадних установах, середньотермінові строкові вклади в сумі понад 100 тис. дол. В Україні — грошовий агрегат M_1 та строкові депозити і валютні заощадження.

Грошовий агрегат M_3 — це великі довготермінові вклади, депозитні сертифікати, грошові форми агрегату M_2 тощо. в Україні — грошовий агрегат M_2 та кошти клієнтів у трастових операціях банків.

В окремих випадках виділяється також *грошовий агрегат L* , який включає усі елементи агрегату M_3 , а також банківські акцепти (зобов'язання по оплаті перевідних векселів), скарбничі векселі (цінні папери, видані державною скарбницею), окремі види облігацій та деякі інші форми грошових активів (див. схеми: «Грошова маса та її агрегати», «Структура грошової маси»). Вважається, що грошовий агрегат L охоплює всю грошову масу в економіці США. В Японії та Німеччині для визначення грошової маси використовують три грошових агрегати, в Англії та Франції — лише два.

5. Закон грошового обігу

Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли в сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Чим більша сума цін товарів, тим більше грошей необхідно для їхньої реалізації. Тут існує пряма залежність. Другим важливим елементом є швидкість обігу грошей, оскільки гроші весь час повертаються в обіг. І чим швидше кожна грошова одиниця здійснює свій оборот, тим менше потрібно грошей. Тут існує зворотна залежність.

На кількість грошей, які потрібні для сфери обігу, значно впливає функція грошей як засіб платежу. Оскільки продаж товару в кредит означає, що тепер для руху товару гроші непотрібні, це зменшує кількість грошей в обігу. Водночас кількість грошей збільшується на суму цін товарів, які були продані в кредит і термін платежу за якими вже настав, що потребує додаткових сум для здійснення цих платежів. Крім того, частина платежів взаємопогашається. Врахування усіх цих чинників дає можливість точно визначити кількість грошей, потрібних для обігу.

Закон грошового обігу полягає у дотриманні в обігу необхідної кількості грошей, це закон кількості грошей в обігу. Кількість грошей, необхідних для обігу, можна визначити за такою формулою:

$$KГ = \frac{CЦ - K + П - ВП}{O},$$

де $KГ$ – кількість грошей;

$CЦ$ – сума цін усіх реалізованих за рік товарів;

K – сума цін товарів, проданих в кредит;

$П$ – сума платежів по зобов'язаннях (по кредиту минулого періоду);

$ВП$ – сума платежів, що взаємно погашаються;

O – швидкість обігу грошей (середнє число обороту грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений таким чином: при даній сумі вартості товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за відрахуваннями тих, що взаємно погашаються) і при даній середній кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота). Якщо, наприклад, вартість золота зменшилася внаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї ж маси товарів, адже ціни останніх зростуть.

В умовах золотомонетного обігу перебувала така кількість повноцінних грошей, яка необхідна. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу, перетворюючись на скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість із скарбу надходила в обіг.

Якщо в сферу обігу випускалася така кількість паперових грошей, яка дорівнювала кількості золотих грошей, необхідній для обігу, то паперові гроші функціонували так само, як і золоті, і мали таку ж купівельну силу. Але ситуація змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж потрібно було б золотих. Паперові гроші, на відміну від золотих, не випадають з обігу. Тому вартість паперових грошей залежить від їх кількості в обігу, про що й говорить кількісна теорія грошей.

Наведена вище формула відображає закон обігу повноцінних грошей (золотих) або їх готівкових знаків (банкнот і розмінної монети). З розвитком товарно-грошових і кредитних відносин в розвинутих країнах готівка почала складати лише 10–15% агрегату M_1 . Абсолютна

більшість товарів і послуг тепер реалізується через безготівковий обіг, що є специфікою системи нерозмінних кредитних грошей. Зростання значення *безготівкових грошей* зробило непридатним застосування описаного методу визначення необхідної кількості грошей і зумовило необхідність нового підходу до цієї проблеми, який і був запропонований американським теоретиком І.Фішером. Виведене ним рівняння має такий вигляд:

$$MV = PQ$$

де M — пропозиція грошей (грошовий агрегат M_1);

V — швидкість обігу;

P — загальний рівень цін (індекс цін);

Q — пропозиція товарів і послуг (реальний суспільний продукт — Y).

Для того, щоб визначити необхідну кількість грошей, потрібно знайти M_1 :

$$M_1 = \frac{PQ}{V}$$

Із сформульованого закону випливає важливий *принцип грошового обігу*. Його суть полягає в тому, що *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*. Підтримування рівноваги в економіці, збалансованості попиту і пропозиції значною мірою залежить від обсягу грошової маси.

Водночас грошова маса мусить зростати пропорційно зростанню обсягу товарів і послуг або зменшуватися у відповідності із зменшенням обсягу товарної маси (це впливає з рівняння Фішера). Зміна грошової маси визначається через так званий *грошовий мультиплікатор*, який відображає роль банківської системи у регулюванні грошової маси.

6. Система грошового обігу та її типи

Грошова система — це форма організації грошового обігу, що історично склалася в даній країні і закріплена законодавчими актами. Грошові системи сформувалися з утвердженням централізованих держав (XVI–XVII ст.).

У світі існують різні системи грошового обігу, вони визначаються специфікою економіки кожної країни. Проте розвиток грошових систем підпорядкований певним загальним закономірностям, що

проявляється у майже синхронній зміні типів грошових систем у процесі їх еволюції (див. схему «Система грошового обігу»).

Нинішні грошові системи включають в себе такі основні елементи:

- певну грошову одиницю (її найменування і масштаб цін);
- види державних кредитних і паперових грошових знаків, розмінної монети, що мають законну платіжну силу;
- форми і умови безготівкового платіжного обігу;
- порядок обміну національної грошової одиниці на іноземну і валютні курси;
- органи, що видають організацією грошового обігу.

Історично існували три типи грошових систем — *біметалізм, монометалізм і система кредитних грошей*. В основі грошової системи *біметалізму* знаходяться два метали — *золото і срібло*. Однак біметалізм виявився нежиттєвою системою, адже існування двох мір вартості суперечить суті грошей як єдиного загального еквівалента. Тому у другій половині XIX ст. у більшості європейських країн і в США утвердилася система *золотого монометалізму*.

Система золотого монометалізму у своєму розвитку пройшла два етапи: 1) система золотомонетного обігу; 2) система номінальних грошових знаків (банкнот) із золотозливковим чи золотодевізним стандартом. В кінці 60-х років XX ст. відбувся розпад системи золотодевізного стандарту і почався перехід до системи паперово-кредитного обігу, в основі якої знаходяться кредитні гроші, що не обмінюються на золото. Остання стала новим типом грошової системи.

Золотомонетний обіг — найдорожча, але разом з тим і найбільш стійка грошова система. Всі функції грошей у ній виконують дійсні (золоті) гроші у формі монет. При цій системі не буває ні нестачі, ні надлишку золотих грошей, які вільно випадають з обігу і вільно повертаються до нього завдяки функції накопичення (утворення скарбів).

Золотомонетний обіг завжди поєднується з обігом банкнот, які вільно обмінюються на золото за номіналом. Внаслідок цього така грошова система має не лише відносну стійкість, а й забезпечує необхідну еластичність грошового обігу.

Серед причин, що ведуть до демонетизації золота (втрати золотом грошових функцій) і відмови від системи золотомонетного обігу, є її велика інерційність (малорухомість, необхідність значного часу

для повернення грошових операцій). При значному зростанні обсягів суспільного виробництва і товарного обігу стала відчуватися нестача грошового металу, наявні запаси золота вже не задовольняють зростаючі потреби у грошах для обслуговування як внутрішнього, так і зовнішнього грошового обігу. До того ж обіг повноцінних монет значно збільшує витрати обігу.

Тому на зміну золотомонетному грошовому обігу на початку ХХ ст. прийшла *система номінальних грошових знаків (банкнот)* з обмеженим обміном національних грошей на зливки золота (золото-зливковий стандарт).

При *золотозливковому стандарті* золоті монети в обіг не випускаються, а розмін банкнот на золото відбувається шляхом продажу золотих зливок за фіксованою державною ціною. При *золотодевізному* стандарті грошові знаки взагалі на обмінюються на золото, а фіксований курс національної грошової одиниці підтримується шляхом купівлі–продажу іноземної валюти (девиз). При обох системах в обігу вже немає золотих монет, все монетарне золото концентрується в центральних банках країн. У цей час комерційні банки уже втратили право випускати власні банкноти, емісію банкнот став здійснювати лише центральний (емісійний) банк, що контролюється державою.

Золотодевізний стандарт було введено згідно з угодою між провідними державами світу, укладеною в 1944 р. у м. Бреттон-Вудс (США, штат Вермонт), тому цю грошову систему назвали Бреттон-Вудською валютною системою. Згідно з нею було введено золотодевізний стандарт з американським доларом в якості провідної валюти, а також тверді (фіксовані) курси валют. Розвал системи золотодевізного стандарту відбувся в кінці 60-х років, а з 1971 р. введено так званий «плаваючий» курс валют. Згідно з принципами Ямайської валютної реформи, у 1976–1978 рр. відбувся перехід до системи паперових (кредитних) грошей, які не обмінюються на золото.

Паперово-грошова система стала новим типом грошової системи. Для неї характерні такі основні особливості:

- основу становлять кредитні гроші (банкноти);
- золото вилучається з внутрішнього і міжнародного обігу, відміняється офіційний золотий вміст забезпечення грошової одиниці і розмін банкнот на золото;

- зменшується обіг наявних грошей (готівки) і значно зростає обіг безготівкових грошових засобів;
- відбувається повна монополізація випуску грошей державою;
- зростає значення державного регулювання грошового обігу.

Отже, в процесі демонетизації золота воно перестає виконувати функції міри вартості, засобу обігу, засобу платежу і світових грошей. Відбуваються певні перетворення функції засобу накопичення або утворення скарбів. При цьому втрачається зв'язок грошової маси із золотим запасом країни. Не виступаючи грошовим товаром у міновому процесі і не обмінюючись більше на банкноти, втративши прямий зв'язок з грошовими знаками, золото перестає бути загальним еквівалентом для усіх товарів, його перестають використовувати як при внутрішніх, так і при зовнішніх розрахунках. Роль загального еквівалента все більш закріплюється за кредитними грошима. Але на цьому еволюція грошової системи не закінчується.

Сучасна грошова система базується на кредитно-паперових грошах і характеризується скасуванням офіційного золотого вмісту грошових знаків, вилученням золота з грошового обігу, широким розвитком безготівкового обігу, скороченням готівки.

Еволюція грошової системи сприяла значному скороченню витрат обігу, прискоренню грошового обігу, економії суспільної праці. Водночас перехід до *системи нерозмінних кредитно-паперових грошей* означав можливість хронічної інфляції, що посилила нестабільність грошової системи, утворило умови до додаткової експлуатації працівників і збагачення крупної буржуазії.

В Україні після здобуття незалежності процес формування власної грошової системи виявився складним. Впровадження купона не лише не захистило внутрішній ринок, а й сприяло його спустошенню через відсутність відповідних матеріальних передумов для формування грошової системи, що зумовило нераціональну фінансово-грошову політику, спекулятивну політику комерційних банків тощо. Впровадження гривні також не змогло витіснити приблизно половини грошової маси з тіньового обороту, не сприяло послабленню доларизації економіки, кризи, неплатежів тощо.

7. Інфляція і дефляція

Інфляція (лат. *inflation* — роздування) — процес зростання загального рівня цін у країні внаслідок порушення закону грошового обігу. Інфляція виникає тоді, коли в обігу знаходиться надлишкова кількість грошей (готівкових і безготівкових). Таке становище веде до їх знецінення, гроші «дешевіють», а ціни набувають тенденції до зростання. Тому найважливішим показником інфляції є динаміка індексу цін.

Інфляція як явище виникла водночас з появою паперових грошей, адже при золотомонетному обігу, як з'ясувалося вище, надлишку грошей в обігу не може бути. Розрізняють «класичну» і сучасну інфляцію.

Для *класичної* інфляції (XVIII–XIX ст.) характерним є її *тимчасовість*. Вона виникала за надзвичайних обставин (тривалі війни, які збільшували видатки держави тощо). *Сучасна інфляція* має хронічний (сталий) характер. Вона перетворилася на постійний елемент процесу відтворення. Демонетизація золота, розрив зв'язків між паперовими, кредитними, чековими грошима і золотом надали рухові грошової маси автономного характеру відносно незалежного від обігу товарів, їх пропозиції.

Причиною інфляції спочатку вважали повсюдний перехід до паперових грошей. Однак навіть після того як грошова емісія була взята під строгий контроль, інфляція не зникла. Виявилось, що в інфляції можуть бути різні причини, і сама вона буває різною. Розрізняють інфляцію попиту та інфляцію витрат.

При *інфляції попиту* виникає зростання грошових доходів підприємств, держави і домашніх господарств. Попит у країні в цілому виявляється більшим сукупної пропозиції товарів і послуг, а це неминує веде до зростання рівня цін.

Не менш небезпечною є *інфляція витрат*, коли ціни зростають через збільшення витрат при купівлі необхідних виробничих ресурсів, що знову штовхає ціни «вгору» там, де ці ресурси застосовуються. Інфляційні стрибки цін в результаті посилюють один одного, їх зростання стає, по суті, самопідтримуючим, причому із зростаючими етапами.

Два найважливіших джерела, що живлять інфляцію витрат — це зростання номінальної заробітної плати і цін на сировину та енергію.

Надмірне зростання заробітної плати, як правило, породжує інфляцію, тому профспілки, що вимагають постійного підвищення зарплати для працівників своєї галузі, повинні рахуватися із загальним економічним станом країни, середнім рівнем заробітної плати. Зростання витрат виробництва, що обертається «накручуванням» цін, веде до раптового, непередбачуваного зростання цін на сировинні ресурси і особливо на енергоносії, що повною мірою відчула на собі економіка молодшої незалежної України.

Найстрашніше в інфляції витрат те, що вона породжує інфляційну психологію. Це явище виникає тоді, коли в масовій свідомості людей існує впевненість, що інфляція буде наростати і далі. При цьому працівники починають вимагати підвищення заробітної плати «під майбутнє зростання цін», а підприємці завчасно закладають у ціну своїх товарів очікуване зростання витрат на сировину, енергію, робочу силу і кредит.

Рівень інфляції вимірюється за допомогою показника *темпу інфляції* (див. главу 14. Позичковий процент і його норма).

За темпами розрізняють інфляцію «повзучу» (до 10% на рік), «галопуючу» (понад 10% на рік) і гіперінфляцію (понад 2000% на рік або 50% на місяць чи 1–2% на день).

Будь-яка інфляція веде до зростання цін. При цьому темпи підвищення заробітної плати, як правило, відстають від темпів зростання цін. Тому наслідком інфляції є *зниження добробуту населення*. Але особливо небезпечною є *гіперінфляція*.

Гіперінфляція виявляє руйнівну дію на економіку країни і веде до швидкого зубожіння народу і зростання безробіття. Стрімко зменшуються реальні доходи людей, практично знищуються заощадження. Закриваються підприємства, які не можуть витримати тягар швидко зростаючих витрат. Руйнується механізм заощадження грошей для виробничих інвестицій, адже в таких умовах вигідно бути боржником («вартість боргу стрімко зменшується») і не вигідно давати в борг та накопичувати гроші. Банки не надають кредити, а якщо й надають, то на нетривалий час (кілька місяців) і під грабівницькі проценти. Як наслідок, руйнується виробництво і торгівля, країна «проїдає» своє майбутнє, знищуючи основу нормального зростання економіки.

Україна в 1993 р. скотилася у прірву гіперінфляції, вибратися з якої було надзвичайно важко. А в новій Югославії (Сербії і Чорногорії)

рівень інфляції досяг фантастичної межі — кілька мільйонів відсотків на рік.

Структурна інфляція викликається макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю, що веде до хронічного незадоволеного попиту на продукцію певних галузей і зумовлює зростання цін.

Поряд із формами необхідно виділити і *типи* інфляції. Розрізняють два типи інфляції: *відкрита* і *затамована*.

Відкрита інфляція розгортається на ринках, де відбувається вільне ціноутворення. Вона здійснюється у формах інфляції попиту та інфляції витрат і хоча деформує ринок нерівномірністю підвищення цін, але не знищує повністю ринковий механізм ціноутворення.

Затамована інфляція виникає завдяки державному регулюванню цін шляхом їх блокування («замороження»). Вона зумовлюється неправильними діями державних органів, які борються не з деформацією ринку, а з її наслідками — зростанням цін. Тому причини інфляції зберігаються, вона стає затамованою.

Затамована інфляція руйнує ринковий механізм. Ринок не виконує регулюючу функцію, адже не одержує цінових сигналів (зміна цін — основний важіль дії ринкового механізму). Заморожені ціни роблять не вигідним прикладання капіталу та інших ресурсів в галузях, де високі витрати виробництва. З таких галузей відбувається «втеча» капіталів, що породжує дефіцит певних товарів. У саморегульованій економіці дефіцит (нестача товарів) швидко ліквідується більш високими цінами, а потім і розширенням виробництва. Тут же дефіцит стає хронічним, затамована інфляція породжує ажіотажний попит і товарний дефіцит дедалі збільшується. *Тотальний товарний дефіцит* — ознака затамованої інфляції. Її неминучим супутником стає *чорний ринок* (нелегальний). Виробництво не працює або працює повільно, зменшуються доходи, бідніє населення і держава.

Перевага відкритої інфляції у порівнянні із затамованою полягає у тому, що у першому випадку додатковий дохід від зростання цін одержує виробник, а у другому — кримінальні структури, що «розквітають» на чорному ринку.

Отже, винуватцем інфляції у будь-якому випадку є *держава*, невмілі і неправильні дії якої зумовлюють існування надлишку грошей в обігу і загальне зростання цін. Особливо це стосується *емісійної інфляції*.

Емісійна інфляція виникає внаслідок необґрунтованого випуску державою в обіг додаткових готівкових чи безготівкових грошей, які не підкріплені додатковим випуском товарної маси.

Якою б не була межа додаткової емісії — забезпечення виплати заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги тощо — вона обернеться зростанням цін, інфляцією, зубожінням народу. Тому будь-яка грошова емісія повинна бути обґрунтованою і виваженою, забезпеченою додатковими товарами і послугами.

Отже, надлишок грошей в обігу шкідливий для країни, адже веде до інфляції, але небезпечною є і нестача грошей в обігу, або *дефляція*.

Дефляція веде до кризи надвиробництва, нестача грошей породжує зменшення сукупного попиту, що знову ж таки загрожує скороченням масштабів виробництва, безробіттям, зниженням добробуту населення тощо.

Держава несе відповідальність як за інфляцію, так і за дефляцію, адже саме вона здійснює емісію грошей, тому повинна враховувати дію *закону грошового обігу*. Для сучасної ринкової держави характерним є проведення *антиінфляційної політики*.

З метою подолання інфляції держава здійснює цілий комплекс заходів у сфері виробництва, фінансів, грошового обігу і кредиту, заробітної плати, зайнятості населення, міжнародних кредитно-валютних відносин. При цьому застосовуються різні форми і методи регулювання — бюджетні, податкові, грошово-кредитні, валютні, цінні тощо.

Особлива активність держави у сфері антиінфляційного регулювання спостерігається в країнах розвинутої ринкової системи. З кінця 70-х років минулого століття змінилися орієнтири економічної політики. Від кейнсіанської антициклічної інфляційної моделі макроекономіки відбувся перехід до монетаристської антиінфляційної моделі.

ГЛАВА 6.

Суспільне виробництво.

Еволюція товарного виробництва

Як нам уже відомо, основою життя людського суспільства є економіка яка утворює каркас цивілізації і являє собою фундамент для усіх інших сфер діяльності людей — політики, культури, моралі, ідеології, науки, соціальної і духовної сфери тощо. У сфері економіки створюються і використовуються життєві блага для задоволення людських потреб. Щоб жити, трудитися, створювати блага, люди повинні їсти, пити, мати одяг, житло (К.Маркс), тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише те, що створено людською працею. Тому суспільство завжди має виробляти засоби для життя. Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей. Створені життєві блага здійснюють св й рух (економічний кругообіг) через усі сфери — виробництво, розподіл, обмін і споживання. Таким чином, найважливішою сферою економіки є *виробництво*.

Розвиток цивілізації свідчить про те, що за час свого існування людству відом лише три форми суспільного виробництва — натуральна, товарна і безпосередньо суспільна. У докапіталістичних формаціях панувала натуральна форма виробництва, але вже в період розпаду первісного ладу зароджується товарна.

1. Натуральне виробництво

Історично першим виникло *натуральне виробництво*, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, для споживання всередині господарства, що їх виробило, тобто для забезпечення життєдіяльності замкнутого у собі господарства (первісної чи феодальної общини, селянського господарства тощо). У цих господарствах існував замкнений рух продукту, який практично не виходив за його межі.

Тут переважало натуральне виробництво з нерозвинутим суспільним поділом праці, а всі економічні процеси відбувалися в рамках окремих господарських одиниць (община, сім'я, господарство влас-

ника чи феодалне помістя). Робоча сила -- раби і кріпаки — закріплювалися за певними господарськими об'єктами (хоча вже спостерігається поділ між рабами, що виконували різні види робіт), що відтворювали консерватизм натурально-виробничих економічних відносин. Для натурального виробництва характерні примітивні знаряддя праці і технологія виробництва. Економічні зв'язки були вкрай обмежені рамками замкнутого господарства. Продукт у такому господарстві вироблявся для власного споживання, тому відносини обміну результатами праці не мали достатньої бази для розвитку. За натурального господарства деякі продукти праці (сіль, залізо, прянощі, шовк тощо) обмінювалися на ринку як товари. Але такий обмін був випадковим і відігравав другорядну роль. Низький рівень продуктивних сил і виробничих відносин зумовили обмежену мету виробництва. Виробничі відносини в натуральному господарстві не уречевлювалися, тому існували як відносини між людьми, а не набували форми відносин між продуктами їх праці, що забезпечувало дуже повільний розвиток продуктивних сил. Експлуатація в антагоністичних формаціях, де панувало натуральне виробництво, базувалася на позаекономічному примусі, на відносинах особистої залежності. Таким чином, натуральне виробництво було малоєфективним, консервативним.

2. Причини виникнення та суть товарного виробництва

Витіснення натурального господарства відбувається на основі товарообміну окремих суб'єктів шляхом поглиблення *спеціалізації праці*, що означало спеціалізацію виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності. Таким чином, матеріальною основою виникнення відносин обміну їх речовим змістом є *суспільний поділ праці*. Спеціалізація праці на виготовленні окремих продуктів або окремих трудових операціях робила необхідним обмін між спеціалізованими виробниками.

Людство знає три великих суспільних поділи праці. *Перший відбувався* багато тисяч років тому. Це було відокремлення скотарських племен від землеробських. *Другий великий* суспільний поділ праці — відокремлення ремесла від сільського господарства. *Третій суспільний поділ праці* полягав у виділенні класу купців. Він свідчить про уже розвинений обмін товарами, якщо на ньому спеціалізується цілий

клас людей. Сучасна економічна теорія виділяє *четвертий великий суспільний поділ праці*, який відбувся в розвинутих країнах світу в ХХ ст. Це — відокремлення нематеріального виробництва (науки, освіти, охорони здоров'я тощо) від матеріального, внаслідок чого посилилася тенденція до розширення товарного виробництва.

Суспільний поділ праці зумовлюється *дією закону економії робочого часу* і веде до зростання продуктивності праці, збільшення обсягу виробленого продукту. Зростання продуктивності праці робить вигідним обмін товарів, тобто *економія робочого часу виступає рушійною силою розвитку товарного виробництва*. На ґрунті суспільного поділу праці виникають економічні відносини не лише в сфері безпосереднього виробництва, але й у формі обміну продуктами праці, які стають товарами. Суспільний поділ праці і обмін продуктами — два взаємопов'язані і взаємообумовлені процеси. Але сам суспільний поділ праці не породжує товарних відносин, виникнення товарних відносин зумовлено соціально-економічною відокремленістю виробників, яка виступає у формі *приватної власності* на засоби виробництва. Головною рисою відокремленості виробників є забезпечення прямого зв'язку, залежності рівня споживання від рівня виробництва, що стимулює розкриття фізичних і духовних можливостей людини і забезпечує соціально-економічний прогрес суспільства.

За умов суспільного поділу праці економічна відокремленість надає обмінові нового характеру — *він здійснюється на основі врахування витрат праці виробників*. Виникає *товарна форма виробництва*, з'являються товарні відносини між виробниками.

Таким чином, суспільний поділ праці, за якого відбувається спеціалізація виробництва, є необхідною умовою виникнення товарного виробництва. Безпосередньою причиною цього є *економічне відокремлення виробників* як власників засобів виробництва і виробленого продукту.

Товарне виробництво — це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між відокремленими виробниками виявляються через купівлю–продаж на ринку продуктів їх праці — товарів. Звідси впливають основні риси товарного виробництва:

- суспільний поділ праці;
- приватна власність на засоби виробництва;

- повна соціально-економічна відокремленість і самостійність виробництва;
- економічні зв'язки між відокремленими виробниками здійснюються через обмін товарів;
- стихійний характер розвитку.

В економічній теорії розрізняють *просте* і *розширене (капіталістичне)* товарне виробництво. *Просте товарне виробництво* є дрібним, розрізненим і має такі характерні особливості: 1) базується на *власній праці* (виробники для виробництва товарів застосовують засоби виробництва, які їм особисто належать); 2) розміри підприємств незначні; 3) у ньому не існує одиначного поділу праці; 4) має обмежений характер, тому що частина продуктів йде на задоволення особистих потреб і лише частина — на ринок; 5) створений продукт належить виробнику; 6) кінцева мета — задоволення особистих потреб.

Капіталістичне товарне виробництво передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, їх експлуатацію, характеризується антагонізмом між безпосередніми виробниками і власниками засобів виробництва, привласненням створеного продукту капіталістом і має такі риси: 1) застосовується *наймана праця*; 2) розміри підприємств значні, значним є і обсяг продукту, виробленого для обміну; 3) суспільний характер виробництва виявляється через кооперацію праці на окремих підприємствах; 4) товарні відносини носять загальний характер; 5) мета виробництва — отримання прибутку (доходу) капіталістом.

Хоча *просте товарне виробництво* характерне, насамперед, для періоду становлення товарного виробництва, але його залишки зберігаються і сьогодні у формі дрібних селянських господарств, сімейних ферм, ремісничих майстерень. Сфера його існування обмежується галузями виробництва з низькою нормою прибутку і великим господарським ризиком. *Просте товарне виробництво* має обмежений характер, а *капіталістичне* — загальний.

В умовах командно-адміністративної етатичної (одержавленої) (фран. *etat* — держава) економіки, яка панувала в колишньому СРСР, мало місце штучне звуження сфери товарно-грошових відносин. Не дивлячись на те, що централізована економіка за своєю сутністю належить до товарної, де зберігаються товарні зв'язки між виробником і споживачем, але вони серйозно деформовані надмірним втручанням держави, яка керує економікою через накази і команди, доручення,

спускає зверху плани і директиви, нормативи і розпорядження (усі вони мають силу законів) безпосередньому виконавцю-господарнику. Воля державної (комуністичної) партії виконувалася через Держплан, де було вказано, що виробляти, як розподіляти ресурси з утворених загальнодержавних фондів. Постачальники прикріплювалися до споживачів, централізовано і суб'єктивно встановлювалися ціни. Таким чином ігнорувалися вимоги економічних законів товарної форми організації виробництва, що послужило однією з причин неефективності й втратного характеру економіки. Відсутність ринкових стимулів, незадоволеність особистих потреб та інтересів, інертність одержавленої економіки продемонстрували недосконалість і нежиттєвість тоталітарної, командно-адміністративної форми суспільного виробництва.

Як вже з'ясовано, товарне виробництво існувало не завжди і з часом імовірно зникне, а на зміну йому прийде досконаліша форма суспільного виробництва — *безпосередньо суспільне виробництво*, про що свідчить дія у межах сучасного товарного виробництва двох протилежних тенденцій: до *розширення товарного виробництва* і до *його підриву*. Перша — зумовлена *поглибленням суспільного поділу праці* (утворенням нових галузей — їх нині нараховується у США 700, відгалуженням окремих виробничих функцій у самостійні виробництва), *збільшенням кількості економічно відокремлених виробництв* (у США за 1947–1992 рр. їх кількість зросла більше, як на 9 млн.), *перетворенням науки у безпосередню продуктивну силу* (внаслідок чого матеріалізовані результати наукових досліджень у вигляді патентів, ліцензій «ноу-хау» перетворюються на товар), *збільшенням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва* (освіта, наука, охорона здоров'я).

Дія тенденції підриву товарного виробництва, *яка зародилася у розвинутих країнах світу в ХХ ст. і посилюється сьогодні, визначається розширенням масштабів осиничного поділу праці внаслідок зростання концентрації виробництва, виникненням і розвитком величезних багатогалузевих об'єднань підприємств. Ця тенденція зумовлена також розширенням ролі регулювання і планування в межах окремих корпорацій, розвитком контрактних відносин між корпораціями-гігантами та дрібними підприємствами з виробництва окремих деталей, вузлів, комплектуючих частин для кінцевої продукції. Крім того, практично кожному акту купівлі–продажу між корпораціями передую*

укладання контракту, що має юридичну силу. Отже, зникає необхідність підтверджувати через ринок суспільно необхідний характер товарів, що виробляються. Певний підрив товарного виробництва існує внаслідок укладання державних контрактів, централізованого регулювання економіки з боку держави.

Дія тенденції до підриву товарного виробництва зумовлює народження четвертої форми суспільного виробництва — *безпосередньо суспільної*.

Слід відзначити, що чим ширше і глибше економіка охоплюється товарними відносинами, тим гостріше перед суспільством постає завдання узгодження дій та інтересів учасників (агентів) процесу обміну — виробників і споживачів товару. Товаровиробник не має гарантії, що його товар знайде споживача, і при зміні структури суспільних потреб він постійно повинен реагувати на потребу ринку зміною свого виробництва.

Але це побоювання втратити свого споживача і є тим позитивним чинником, що спонукає виробника посилено працювати, здійснювати безперервний пошук, вміло ризикувати, а в кінцевому підсумку — розвивати виробництво.

3. Товар та його властивості

Товар — це продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу, а не для особистого споживання. Товаром може бути як речовий продукт, так і послуга або інформація, а також робоча сила (праця), земля, капітал тощо, які хоч і не є продуктами праці, в умовах розширеного товарного виробництва, коли воно стає загальним, перетворюються на товари.

Будь-який товар має дві властивості: задовольняти якусь людську потребу і властивість обмінюватися на інші товари. Перша з них називається *корисністю*, або споживчою вартістю товару, друга — *міноюю* вартістю, яка є формою більш глибокої суті — цінності або вартості товару.

Товар як споживча вартість (корисність) є, насамперед, предметом, річчю, послугою, яка завдяки своїм властивостям корисна для людей, задовольняючи якусь певну їх потребу (чи групу потреб) — як предмет особистого споживання або як засіб виробництва. Властивість задовольняти ті чи інші потреби (споживчу вартість або корисність)

мають не лише продукти праці, але й блага, що безпосередньо дані нам природою — повітря, вода, сонячне тепло і світло тощо. Проте вони не створені людською працею і не є товаром. Це означає, що споживча вартість безпосередньо не відбиває ніяких суспільно-економічних відносин, а відображає відносини між людьми та речами, що задовольняють їх потреби.

Споживча вартість — це річ або послуга, яка завдяки своїм корисним властивостям задовольняє різноманітні людські потреби.

Зважаючи на те, що корисність поняття суб'єктивне, то один і той же товар може мати різні значення для задоволення потреб різних людей. К.Макконелл і С.Брю, відомі американські економісти, дають таке визначення категорії корисності: «Пл. шка дешевого міцного вина може мати досить велику корисність для волоцюги-алкоголіка і нульову або навіть негативну корисність для президента місцевого відділення спілки тверезості»¹. Виходячи з подібної оцінки така властивість товару, як корисність (споживча вартість), впливає на ринкову поведінку споживача, що буде розглянуто в наступних главах. Корисність (споживча вартість) властива й продукту, що не є товаром. Однак корисність товару має певні особливості. Вона є *суспільною корисністю*, тому що створюється для суспільного обміну на ринку, на відміну від продукту, виробленого для споживання. Товаром стає лише та корисність, яка обмінюється на іншу корисність. Споживча вартість товару цікавить його виробника лише тому, що шляхом обміну на іншу споживчу вартість він через останню задовольнить якусь свою потребу. У цьому споживча вартість тісно пов'язана з іншою властивістю товару — його здатністю обмінюватися на інший товар, тобто з *міною вартістю*.

Отже, роль споживчої вартості полягає в тому, що вона є речовою основою, матеріальним носієм суспільних відносин і мети виробництва; виступає як споживча вартість для інших членів суспільства і є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням.

Другою властивістю товару є *вартість* або *цінність*, яка проявляється через свою форму — *мінову вартість*. *Мінова вартість* — це властивість товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних співвідношеннях або пропорціях. У відповідності з теорією трудової

¹ Макконелл К.Р., Брю С.Л. «Економикс» В 2-х томах. - М.: Республіка, 1992. - Т. 2. - С. 31.

вартості обмін товару здійснюється на основі їх кількісного порівняння, тобто певних пропорцій якоїсь внутрішньої спільної суті, що міститься у товарах. Такий обмін товарів у певних кількісних пропорціях є міноюю вартістю. В основі обміну різних споживчих вартостей має бути щось спільне. Таким спільним не є споживчі вартості, оскільки вони якісно відрізняються і не порівнюються. Спільним у товарах, що обмінюються на інші товари, є втілена в них суспільно необхідна праця. Саме суспільна праця знаходиться в основі обмінюваності товарів чи послуг і робить їх кількісно порівнянними, а отже, формує їхню вартість (ціну). Тому у вартості виражено не лише кількість суспільно необхідної праці, а й якість продукції, її корисний ефект.

В основі кожної зі сторін товару міститься відповідний вид праці. Споживчу вартість створює *конкретна праця*, вартість — *абстрактна*.

Отже, товар має цінність (вартість) саме тому, що в ньому втілена праця людини, яка є змістом вартості. Тому величина вартості визначається кількістю суспільної праці, необхідної для його створення. Мірою праці, а отже, і мірою вартості є робочий час, який має відповідний масштаб виміру (година, день, тиждень тощо).

З приводу визначення вартості товару серед економістів не існує єдиної точки зору. Є багато теорій, які намагаються пояснити суть, економічну природу вартості або цінності товару. Серед численних теорій вартості можна виділити основні: трудову теорію вартості, граничної корисності, витрат виробництва, попиту і пропозиції тощо. Найбільше визнання отримали теорії трудової вартості і корисності.

Трудова теорія вартості (концепція витрат праці) розроблялася кількома поколіннями представників англійської класичної політичної економії. (В.Петті — в XVII ст., А.Сміт — у XVIII ст., Д.Рікардо — на рубежі XVIII- XIX ст.), а потім була завершена в економічному вченні К.Маркса.

Дана теорія виходить з того, що єдиним джерелом вартості є праця, а *величина вартості товару визначається величиною суспільно необхідних витрат праці* (робочого часу) на виробництво даного товару. Але окремі виробники на виробництво одного і того ж продукту можуть витрачати різну кількість робочого часу, отже, їх *індивідуальні витрати* є різними. Проте вартість товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, тобто витратами за середніх для даної економіки умов виробництва, вміння

працівників та інтенсивності праці. Виграють виробники, у яких витрати їх індивідуальної праці менші за суспільно необхідні, і програють ті, у яких вони більші. *Ціна товару* трактується при цьому грошовим виразом його вартості. Вона здатна відхилятися від вартості у той чи інший бік під впливом попиту на даний товар чи його пропозицію, тобто ринковим механізмом.

Теорія граничної корисності — сьогодні одна із базових теорій вартості — виникла як розвиток деяких ідей Ж.Б.Сея про корисність товару. Вона була сформована в лоні неокласичного напрямку: австрійська школа (Е.Бьом-Баверк, К.Менгер, Ф.Візер) заснувала її, математична школа (Л.Вальрас, В.Парето, У.Джевонс) створила математичну модель, а кембріджська (А.Маршалл, А.Пігу) і американська (Дж.Б.Кларк) школи розвинули і поєднали з іншими теоріями вартості в єдину систему.

У найпростішій інтерпретації теорія граничної корисності виходить із такого розуміння вартості: вартість — це споживча або суб'єктивна оцінка відносного корисного ефекту економічного блага певного виду його цінності. Іншими словами, вартість визначається мірою корисності блага, його корисного ефекту для споживача.

Конкретним виразом такої «суб'єктивної корисності» певного блага є «гранична корисність», тобто корисність «граничного» (останнього) екземпляра продукту певного виду, який задовольняє найменш суттєву потребу в ньому. Суб'єктивна цінність благ при обміні залежить від найменшої корисності останнього екземпляра, а гранична корисність — від кількості певних благ даного виду та інтенсивності споживання індивіда. Таким чином, за вихідний пункт визначення вартості товару беруться не цілком об'єктивні фактори (суспільно необхідні витрати праці), а суб'єктивна мотивація, суб'єктивна оцінка економічної поведінки окремої особи.

Теорія граничної корисності має надзвичайно високий ступінь формалізації (переведення на «мову» математики), для чого застосовуються алгебраїчні рівняння, графічні і статистичні моделі. Теорія граничної корисності — це одна із основоположних теорій вартості в сучасній економічній теорії (див. статті до графіків: «Поняття корисності», «Крива граничної корисності», «Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість», «Еластичність кривої граничної корисності», «Криві байдужості», «Бюджетні лінії, або що доступне покупцю», «Рівновага споживача на ринку»).

ГЛАВА 7.

Світова економіка. Загальна характеристика світового співтовариства

Світове господарство — предмет дослідження багатьох наук, у тому числі конкретних економічних дисциплін. Економіка як наука, на відміну від них, в якості предмета дослідження розглядає закономірності соціально-економічного розвитку людського суспільства як результату взаємодії ряду факторів, що утворюють матеріальну основу для економічного зростання.

У 2001 р. в світі налічувалося до 230 держав, відокремлених між собою приблизно 260 сухопутними кордонами. В обігу налічується понад 300 найменувань грошей. Нації і народності розмовляють більше ніж 2800 мовами. Держави перебувають на різних щаблях суспільного розвитку. Більша частина з них існує в умовах докапіталістичних формацій, поєднуючи різні способи виробництва. Основними критеріями, що відрізняють різні господарські системи, є можливості використання передової техніки і технології виробництва, а також ступінь оволодіння принципами ринкової розбудови економіки.

У відповідності з такими класифікаційними ознаками виділяють «промислово розвинуті» і «нові індустріальні» країни; високодоходні держави, які експортують сировину та енергоносії; найменш розвинуті і бідні країни світу. Розрізняють країни з розвинутою ринковою економікою і економікою, що розвивається, а також країни з перехідною економікою і з неринковою економікою. Для порівняння досягнень держав використовують підсумковий показник — валовий національний продукт (ВНП) в розрахунку на душу населення.

Незважаючи на те, що капіталістичний спосіб виробництва лише частково поширений в країнах світу (за загальноприйнятою кваліфікацією, більшість людей світу проживає у слаборозвинутих країнах, яких нараховується більше 150), він став визначальним. Приблизно 35 держав розвинуті, з них понад 10 є високорозвинутими. У кожній з цих країн сформувався певний тип технологічного способу виробництва, відносин економічної власності та господарський механізм, науковий, промисловий, фінансовий, ресурсний, трудовий потенціал тощо.

За економічним потенціалом (сумарною величиною валового національного продукту, що виробляється на планеті) лідирують розвинуті капіталістичні країни: США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада. Вони створюють близько 50% ВВП усіх країн світу.

Ще недавно при розгляді світового господарства в радянській літературі йшлося про зростаючу могутність світової соціалістичної системи. Після 1991 р. більшість країн колишньої соціалістичної системи перестали себе називати соціалістичними і почали розвивати ринкові відносини.

Отже, країни, що входять до світового господарства, різні за рівнем економічного розвитку та належністю до різних соціальних, політичних систем, регіональних організацій. У багатьох з них мають місце релігійно-плеємінна ворожнеча, соціально-етнічні конфлікти.

Але усі вони тією чи іншою мірою втягнуті у міжнародні економічні зв'язки (насамперед, торговельні) з іншими країнами. Тому *світове господарство — це сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними або сукупність виробничих відносин, які функціонують на національному та міжнародному рівнях.*

Необхідність таких зв'язків зумовлена потребою вирішення глобальних проблем, які постали перед людством — таких як загроза ядерної катастрофи, екологічна проблема, охорона здоров'я, освоєння космосу тощо. Але найбільш глибоку основу зміцнення цілісності світу складає наростаючий взаємозв'язок держав в економічній сфері. Жодна країна світу не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо вона не втягнута в орбіту світогосподарських зв'язків.

Світове господарство історично сформувалося на межі ХІХ–ХХ ст. як ринкове, підприємницьке. Складалося воно сторіччями, коли економічні засади його формування доповнювалися позаекономічними, воєнноколоніальними методами. Тому світове господарство є історичною і політико-економічною категорією. Кожному конкретному історичному етапу його розвитку відповідають певні масштаби і рівень виробництва, інтернаціоналізації господарського життя і соціально-економічна структура.

Формування світового господарства пов'язано з розвитком *міжнародної (світової) торгівлі*, тобто рухом товарів та послуг між країнами, яка має довгу історію. Але світове господарство не можна ото-

тожнювати із світовим ринком. Світове господарство ширше за світовий ринок, який є складовою частиною світового господарства.

З поширенням ринкових відносин в новітній час, чому сприяли значні географічні відкриття XV–XVII ст., а також з появою в XIX ст. машинної індустрії й сучасних засобів транспорту та зв'язку наприкінці XIX ст. склався світовий ринок. Ці процеси сприяли посиленню руху майже всіх чинників виробництва — капіталу, робочої сили, підприємницьких здібностей, технології. В цих умовах (на межі XIX–XX ст.) виникає більш широке поняття «світове (всесвітнє) господарство», яке охоплює сьогодні рух товарів, послуг, а також чинників виробництва.

Починаючи з 20-х років XX ст., капіталістичне господарство перестало бути всеохоплюючим через встановлення командно-адміністративних систем у багатьох державах на різних континентах і відокремлення їх від світового ринкового господарства, яке почало формуватися і розвиватися як світова система господарства. Сьогодні неринкові країни переходять до ринкового господарювання.

Виходячи з розглянутого, можна виділити три етапи сучасного світового господарства:

I-й — 10–30-ті роки XX ст., який характеризувався кризовими явищами в розвитку світового господарства, спричиненими політичним переворотом у 1917 р. в Росії і світовою економічною кризою («Великою депресією») в 1929–1933 рр.;

II-й — кінець 40-х — 80-ті роки XX ст. — відзначався інтенсивним зростанням, вивезенням підприємницького капіталу в світовій капіталістичній економіці, новим зламом структури світового господарства у зв'язку з утворенням світового соціалістичного господарства, яке розвивалося на іншій соціально-економічній основі;

III-й — 90-ті роки XX ст. — початок XXI ст. Його відрізняють зростаючий ступінь опанування географічного простору, формування міжнародних, а в деяких випадках планетарних продуктивних сил, посилення економічної взаємодії і взаємозалежності¹.

Сучасному світовому господарству притаманні такі тенденції, як збереження стабільних темпів економічного зростання; підвищення ролі зовнішнього чинника в господарському розвитку країни; глобалізація

¹ Основи економічної теорії. Підручник / А.П. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін. / За ред. А.А. Чухна. — К.: Вища школа, 2001. — С. 521.

фінансових ринків і посилення взаємозалежності національних економік; «деіндустріалізація» і зростання питомої ваги сфери послуг; розвиток регіональних інтеграційних процесів.

Однією із найважливіших рис сучасного світового економічного розвитку є *інтернаціоналізація господарського життя*, яка полягає у формуванні стійких всебічних взаємовідносин у міжнародній сфері на ґрунті міжнародного поділу праці.

1. Міжнародний поділ праці

Світове господарство ґрунтується на *міжнародному поділі праці*, який є вищим ступенем розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що характеризується стійкою, економічно вигідною спеціалізацією виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції та послуг і веде до взаємообміну результатами виробництва в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Існує певна сукупність факторів природного та суспільного характеру, яка впливає на міжнародний поділ праці, характер участі в ньому тих чи інших країн, серед яких: географічне положення країни, наявність природних багатств, чисельність населення (трудових ресурсів) та історичні градиції виробництва.

Об'єктивна необхідність участі країн в міжнародному поділі праці зумовлюється так званим *законом порівняльної переваги*. Його суть полягає в тому, що кожна країна внаслідок дії вказаних вище факторів не може виробляти увесь номенклатурний обсяг матеріальних благ з високою ефективністю. Кожна країна в порівнянні з іншою має певні переваги у виробництві тієї чи іншої продукції. За цих обставин імпорт товарів з країн, де їх виробництво є ефективним, стає бажаним і доцільним за умови експорту в ці країни продукції, виробництво якої для них є не вигідним. Теорія порівняльної переваги була викладена Д.Рікардо у 1817 р. і отримала широке визнання.

Під впливом НТР виробництво у дедалі більшій мірі звільняється від залежності з боку природних умов. *Головним фактором міжнародного поділу праці стають науково-технічні досягнення*. Національна економіка Японії практично позбавлена власної сировинної бази, але є лідером у багатьох сферах світового господарства з причини ефективної реалізації саме цього фактору.

Міжнародний поділ праці зумовлює існування *інтернаціоналізації виробництва*, яка набуває глобального характеру і відображає взаємозалежність національних економік в напрямку забезпечення економічного прогресу у всесвітньому масштабі.

Основними формами міжнародного поділу праці є *міжнародна спеціалізація і міжнародне кооперування праці*.

Під міжнародною спеціалізацією (спеціалізація — це концентрація виробництва на випуску певної однорідної продукції) виробництва розуміють таку форму поділу праці між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва і усупільнення праці в світі відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв, виділення їх в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі і підгалузі, виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що спричиняє дедалі більш взаємне доповнення диференційованих національних комплексів.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається в двох видах: *виробничому і територіальному*. У виробничому аспекті — це міжгалузєва, внутрішньогалузєва спеціалізація та спеціалізація окремих підприємств. У територіальному — спеціалізація окремих країн, груп і регіонів на виробництві певних продуктів для світового ринку.

Основними формами прояву міжнародної спеціалізації виробництва є *предметна* (виробництво готових продуктів), *подетальна* (виробництво частин, компонентів продуктів), *технологічна*, або *стадійна* спеціалізація (здійснення окремих операцій або окремих технологічних процесів), наприклад, зварювання, термічна обробка, виробництво заготовок тощо.

Стимулом для розвитку процесів *кооперації* стала радикальна зміна спеціалізації підприємств (фірм) в останні десятиріччя. Все більш повне і послідовне виділення із складу підприємств стадій технологічних процесів, випуску частин кінцевого продукту і передача їх самостійним спеціалізованим господарським одиницям визначає новий якісний стрибок у виробничому поділі праці. До того ж НТР сприяла змінам в самому характері міжнародного кооперування, включивши в нього як важливий елемент науку. За цих обставин вирішення принципово нових виробничих завдань без об'єднання зусиль виробників декількох країн стало практично неможливим.

Основними методами, які використовують при налагодженні коопераційних зв'язків, є:

- здійснення спільних програм;
- спеціалізація згідно договору;
- створення спільних підприємств.

Здійснення спільних програм реалізується в двох основних формах: підрядному кооперуванні і спільному виробництві. *Підрядне кооперування* — найбільш давній вид виробничих коопераційних зв'язків в промисловості. Суть підрядної діяльності полягає в тому, що одна із сторін угоди (замовник) доручає іншій (виконавець) виконання певної роботи відповідно до встановлених термінів, обсягу, якості та інших умов. Підрядне виробниче кооперування має два головні різновиди: «класичний» *підряд на виготовлення продукції* і *підряд на проектування* і випуск нового продукту.

Спеціалізація, згідно з договором, полягає в розмежуванні виробничих програм суб'єктів на основі угод у відповідності з угодами про спеціалізацію. Сторони, що домовляються, *намагаються усунути* або зменшити *дублювання виробництва*, а *отже, і пряму конкуренцію* між собою на ринку. Важлива умова, яка надає таким угодам про спеціалізацію коопераційного характеру — це наявність в ній положення про тісне співробітництво складної продукції, взаємні або односторонні субпідрядні поставки, проведення спільних досліджень і розробок тощо.

Створення виробничих спільних підприємств (СП) — це так звана інтегрована кооперація, основою якої є *спільна виробнича база*, а також *спільна власність* на виготовлений продукт.

Головною ланкою у системі світогосподарських зв'язків також є транснаціональні корпорації (ТНК), які зосередили в своїх руках виробництво, збут продукції. Крім того, велику роль у функціонуванні світового господарства відіграють міжнародні економічні організації. Їх можна поділити на три групи: світові (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Генеральний договір по тарифах і торгівлі тощо); регіональні (Європейський Союз, Європейська асоціація торгівлі тощо); галузеві (Європейське об'єднання вугілля і сталі, Європейське товариство по атомній енергії тощо). Існує майже 400 багатосторонніх міжурядових організацій.

2. Економічна інтеграція та інтернаціоналізація

Економічна інтеграція — якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя. Вона передбачає зближення і взаємопереплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики. Інтеграційні тенденції є природним процесом, який випливає з об'єктивних потреб міжнародного поділу праці і науково-технічного прогресу.

Інтеграція — це форма інтернаціоналізації господарського життя, об'єктивний процес переплетіння національних господарств і проведення скоординованої економічної політики на національному та міжнародному рівнях в різних формах: вільної торгівлі, митних союзів, загальних ринків, економічних союзів, валютно-економічних і політичних союзів.

Інтернаціоналізація — процес розвитку економічних зв'язків між національними господарствами, коли економіка однієї країни виступає частиною світового господарського процесу, який поглиблюється на основі міжнародного поділу праці, виробничої та науково-технічної спеціалізації і кооперації.

Ці процеси реально змінили обличчя світового господарства і зробили його учасниками не лише країни і регіони, а й самостійно діючі суб'єкти в особі окремих фірм, що поступово набували транснаціонального характеру. Суть економічної інтеграції проявляється в її найважливіших характеристиках:

- міжнародне регулювання економічних процесів;
- поступове формування замість більш або менш незалежних один від одного національних народногосподарських комплексів регіональних господарських комплексів із загальною структурою відтворення;
- усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному рухові товарів, робочої сили і капіталів;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах, які беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

Існують такі основні види інтеграційних об'єднань:

зона вільної торгівлі, коли країни-учасники обмежуються відміною митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

- митний союз, коли вільне переміщення товарів і послуг всередині угруповання доповнює єдиний митний тариф стосовно третіх країн;

- загальний ринок, коли ліквідуються бар'єри між країнами не тільки у взаємній торгівлі, а й для переміщення робочої сили та капіталу;
- економічний союз, коли на доповнення до всіх перелічених вище інтеграційних заходів гармонізуються різні аспекти економічної політики.

Повна інтеграція передбачає узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної політики, утворення органів наднаціональної влади тощо.

Економічна інтеграція — це більше, ніж просте об'єднання національних економік. В результаті глибоких структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються, має виникнути оптимально збалансоване в територіально-економічному і соціальному сенсі господарство, в якому виробництво здійснюється з мінімальними затратами і максимальним прибутком, найвищою продуктивністю праці. Мова йде про якісно новий результат — *синергетичний ефект* (грецьк. *synergos* — той, що діє разом), за якого інтегроване ціле повинно являти собою якісно новий, більш досконалий господарський механізм. Структурні перетворення дають можливість за рахунок інтеграції ресурсів розширювати виробництво, усувати нерівномірність розвитку, підвищувати суспільний добробут в інтегрованих країнах.

Отже, інтеграція супроводжується взаємним переплетінням процесів економічного зростання і на національному рівні, що призводить до формування єдиного господарського організму. Однак слід зазначити, що в реальному житті одночасно діють дві тенденції — до інтеграції та до дезінтеграції. Крім того, з ряду причин різні елементи інтеграції в різних країнах отримують неоднаковий розвиток. У зв'язку з цим можна виділити такі типи інтеграції: *жорстка* — зумовлена обставинами зовнішнього характеру (одні країни є отримувачами вигод, інші — донорами); *випадкова* — утворюється і припиняється швидко і стихійно; *гнучка* — кожна країна є одночасно і донором, і отримувачем вигод.

Найбільший розмах інтеграційні процеси отримали після другої світової війни, що знайшло свій прояв в утворенні великої кількості міжнародних економічних організацій, об'єднань, союзів (які вже частково згадувалися у попередній главі), що виникли й розвиваються на різних континентах, а гакож міжнародних фінансово-кредитних інститутів (Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнарод-

ний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світова організація торгівлі тощо). Найбільшого розмаху ці процеси набули в Західній Європі. Ще з перших післявоєнних років функціонував митний, а потім і економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу (Бенілюкс), у 1951 р. було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Нарешті, 25 березня 1957 р. у Римі шість західноєвропейських країн (Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди, Франція і ФРН) уклали договір про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке назвали «Спільним ринком». У лютому 1994 р. ЄЕС трансформувався у Європейський Союз (ЄС), а сьогодні число країн, що входять до нього, зросло до 25.

Важливе місце у системі світогосподарських зв'язків сьогодні належить *транснаціональним корпораціям* (ТНК), тобто окремим великим фірмам, що беруть участь у міжнародному поділі праці і зосереджують у своїх руках виробництво та збут продукції на світовому ринку.

3. Світовий ринок. Міжнародна торгівля

Функціонування світового ринку також зумовлюється міжнародним поділом праці, спеціалізацією окремих країн на виробництві певних видів продукції та наданню послуг. *Світовий ринок* – це система міжнародних товарно-грошових відносин, пов'язаних з обміном результатами та факторами виробництва. Світовий ринок сприяє підвищенню ефективності виробництва, національних економік, є джерелом постачання інвестиційних, сировинно-паливних товарів, предметів широкого вжитку.

З утворенням світового ринку формується *міжнародна торгівля*, яка опосередковує у матеріально-речовій формі міжнародний поділ праці. Поглиблення поділу праці під впливом НТР сприяє високим темпам і зростанню масштабів зовнішньої торгівлі. При цьому переважна частина експортно-імпоротної торгівлі припадає на промислово розвинуті країни. Посилюється процес концентрації зовнішньоторговельних операцій ТНК і їх одержавлення. Це означає, що система конкуренції набуває певною мірою регульованого характеру.

Товарна структура світового ринку під впливом НТР набула суттєвих змін. Якщо в ХІХ ст. у світовій торгівлі переважали сировина,

продовольство, текстильні виробы, то на сучасному етапі — промислове обладнання, машини. Частка готових виробів зростає за рахунок суттєвого скорочення частки сировини і складає зараз понад 70%. Динамічно розвиваються ринки високотехнологічних, наукомістких, екологічно безпечних товарів, ресурсозберігаючих технологій, ліцензій, ноу-хау.

На світовому ринку національна праця окремих країн отримує суспільне визнання і стає частиною сукупної праці світового господарства. За цих умов витрати праці на виробництво товарів виступають як індивідуальні витрати, що визначаються рівнем продуктивних сил та інтенсивності національної праці в кожній окремій країні. Це означає, що витрати праці при виготовленні одиниці однакової продукції у різних країнах будуть різними. У кожній країні є свій *рівень суспільно необхідних витрат* на виробництво товару, що визначають їх національну вартість. З розвитком міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, яка є проявом усупільнення виробництва в міжнародному масштабі, вартість стає інтернаціональною категорією. Але обмін товарів на світовому ринку відбувається не на основі індивідуальних (в даному випадку національних), а на базі суспільно необхідних витрат праці, які включаються для продукування товару при середньосвітових суспільно нормальних умовах виробництва і які складають зміст такого поняття, як *інтернаціональна вартість товару*.

Головним критерієм еквівалентності обміну став обмін на основі інтернаціональних вартостей, які формуються як середньосвітові величини в результаті конкурентної боротьби між різними державами та іншими суб'єктами світових ринкових відносин. Кожний з них в обмін на уречевлену в своїх товарах світову інтернаціональну працю отримує однакову кількість такої самої праці в інших товарах, які купує на світовому ринку.

Інтернаціональні витрати суспільно необхідної праці країн, що експортують на світовий ринок найбільшу кількість певної продукції, формують інтернаціональні витрати і, як наслідок, інтернаціональну вартість. Проте у формуванні інтернаціональної вартості беруть участь не всі товари, які виробляються у різних країнах, а лише ті, які експортуються на світовий ринок. Звідси ступінь впливу національної валюти на інтернаціональну залежить від частки окремих країн у загальному обсязі продажу окремих товарів на світовому

ринку (тобто це залежить від того, скільки товару країна «викине» на світовий ринок, від цього залежить те, хто диктує ціни на світовому ринку).

Країни, які беруть участь у міжнародному поділі праці та обміні, знаходяться в неоднакових умовах. Це визначається не тільки рівнем розвитку, структурою економіки і ємністю внутрішнього ринку, а й відмінностями географічного положення, складом та розмірами природних ресурсів. На світовому ринку країни, витрати яких на виготовлення того чи іншого продукту вищі за середній інтернаціональний рівень, виявляються неконкурентоспроможними. Ті ж, у яких подібні витрати нижчі, мають більш високий дохід від експорту своїх товарів.

Є багато специфічних факторів, які тією чи іншою мірою перешкоджають формуванню інтернаціональної вартості. Вплив цих факторів (зовнішньоторгові та валютні обмеження, коливання курсів валют, біржові «лихоманки») позначається на світових цінах. Проте короточасні коливання цін не відображають довгострокових тенденцій, в яких і виявляється універсальна дія закону вартості як регулятора світових ринкових відносин.

Якісна еволюція, яку переживає сучасне світове господарство, полягає у подальшій трансформації світових продуктивних сил і виробничих відносин і зумовлює особливості дії інших, крім названих законів вартості та попиту і пропозиції, економічних законів — закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, закону зростання потреб, закону економії часу, закону зростання продуктивності праці тощо.

Згідно з трудовою теорією вартості, кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, по яких вона має більш низькі витрати праці і капіталу. Ця теорія ґрунтується на теорії порівняльних переваг (про яку йшлося вище).

Суттєве значення для пояснення коригуючого впливу на ціну факторів, що лежать поза виробництвом, має теорія «граничної корисності», що була запропонована представниками австрійської школи в останній третині XIX ст.

Не заперечуючи залежності ринкової ціни товару від платоспроможного попиту і споживних характеристик товару, ця теорія все ж дещо гіперболізувала вплив психологічних факторів, суб'єктивної оцінки корисності товару на ціноутворення. Однак корисною була її

провідна ідея — залежність кінцевої ринкової ціни товару від споживача і тих економічних умов, за яких відбувається купівля–продаж.

Отже, певний вплив на інтернаціональну вартість здійснює співвідношення попиту і пропозиції, оскільки в світовому господарстві можливості для переливу капіталу і робочої сили відносно обмежені, на світовому ринку періоди перевищення попиту над пропозицією (або навпаки) можуть бути тривалішими, ніж у національному господарстві.

На поверхні явищ світового ринку інтернаціональна вартість отримує форму *світової ціни*, яка є грошовим виразом інтернаціональної вартості. На міжнародному товарному ринку існує складний комплекс цін, кожний з яких відображає певну сторону зовнішньоекономічної діяльності торговельних і виробничих фірм. В основі всього комплексу цін є *базова ціна*, яка формується в процесі здійснення найбільш значних за обсягом та регулярних за часом торговельних угод з товарами у вільно конвертованій валюті. Наприклад, базова ціна на машини і обладнання — це ціни американських, європейських та японських виробників. Базова ціна нафти, цинку, олова, нікелю та алюмінію — це ціна Лондонської товарної біржі кольорових металів. Базова світова ціна вугілля — імпортна ціна вугілля в західноєвропейських портах. Базові ціни знаходяться в постійному русі, напрямок та інтенсивність якого фіксуються відповідними довідниками та прейскурантами. Ціни, що публікуються у довідниках та прейскурантах, є основою базових цін, які відповідно називають *довідниковими* та *прейскурантними*.

За цими цінами реалізуються лише незначні за обсягом товарні партії і лише за умови строкової угоди. Для встановлення більш стабільних та значних за обсягом угод необхідна подальша корекція ціни.

Базова ціна — це ціна біржі, порту або місця масового виробництва, а це означає, що товар реалізується тільки там. Тому віддаленість ринку від місць формування базової ціни передбачає і відхилення ціни від базового рівня. Якщо ринок передбачає перевищення попиту над пропозицією товару, то він отримує назву *ринку продавця* і на ньому встановлюються *ціни продавця*. Навпаки, якщо на ринку пропозиція перевищує попит, то мова йде про *ринок покупця*, який і диктує *ціну покупця*. Рівень світової ціни може бути різний залежно від того, хто (покупець чи продавець) несе транспортні та страхові витрати. В умовах сучасної міжнародної торгівлі кожна угода

купівлі–продажу передбачає умову певного виду ціни. Для покриття транспортних витрат використовуються два види ціни: **ФОБ** (англ. *free on boort* – вільно на борту) та **СІФ** (англ. *cost – insurance – фрахт*). Наприклад, якщо торгова угода передбачає, що реалізований товар вимірюється у цінах ФОБ, то це означає, що постачальник бере на себе частину транспортних та страхових витрат, а саме – тільки до моменту доставки товару на борт судна, вагона. У випадку, коли обсяг торгової угоди вимірюється у цінах СІФ, увесь обсяг транспортних та страхових витрат (до моменту прибуття вантажу у порт чи на станцію споживача) бере на себе постачальник.

4. Ефективність зовнішньоекономічних відносин

Для того, щоб визначити ефективність зовнішньоекономічних відносин, потрібно визначити ступінь інтернаціоналізації господарської діяльності тієї чи іншої країни, а також міру участі національного господарства в міжнародному поділі праці.

Для визначення ступеня інтернаціоналізації господарської діяльності використовується *показник «експортної квоти виробництва»*, який фіксує частку продукції, що виготовлена на експорт:

$$q = \frac{X}{Y} \times 100,$$

де q – експортна квота;

X – річний експорт;

Y – річний валовий внутрішній продукт.

Міру участі національної економіки в міжнародному поділі праці характеризує також *індекс товарності*:

$$t = \frac{X + M}{Y} \times 100,$$

де t – індекс товарності;

X – річний експорт;

M – річний імпорт;

Y – річний валовий внутрішній продукт.

У міжнародній статистиці при аналізі ефективності зовнішньої торгівлі широко застосовується показник зміни пропорцій зовнішньоторгового обміну під назвою «умови торгівлі». Дані про зміну цього

показника періодично публікуються в економічних виданнях ООН. *Умова торгівлі* — це співвідношення індексів експортних та імпорتنих цін країни. Зміни показника пов'язані з рухом цін на експортовану та імпортовану продукцію і в кінцевому рахунку залежать від структури експорту та імпорту. Наприклад, випереджаюче зростання цін на імпортовану продукцію в порівнянні з експортом може відбуватися у разі намагання компенсувати втрати експортної виручки і призводить до зростання вивозу сировини і палива, що суттєво погіршує «умови торгівлі».

Обсяг зовнішньої торгівлі окремої країни вимірюється показником торгового обороту, який обчислюється за такою схемою:

$$\text{торговий оборот} = \text{вартість експорту} + \text{вартість імпорту.}$$

Ефективність (результативність) зовнішньоекономічних відносин знаходить безпосередній вираз в балансах міжнародних розрахунків, який є співвідношенням грошових вимог та зобов'язань, надходжень та платежів однієї країни по відношенню до інших країн за певний проміжок часу (рік, квартал, місяць). Розрізняють два основних види балансів — *платіжний та розрахунковий*.

Платіжний баланс включає в себе три основних розділи, а саме: торговий баланс, баланс послуг та некомерційних платежів, баланс руху капіталів та кредиторів.

Торговий баланс — це різниця вартості експорту та імпорту, або так званий *чистий експорт*:

$$\text{чистий експорт} = \text{вартість експорту} - \text{вартість імпорту.}$$

Слід зауважити, що до платіжного балансу відносять тільки ту частину торгового балансу, по якій платежі фактично здійснені або повинні бути негайно погашені. Ця обставина важлива тому, що поряд із зазначеними платежами існують відстрочені платежі та зобов'язання, які породжені продажем товарів у кредит. Тому та частина обсягів зовнішньої торгівлі, що не оплачується у поточному році, включається в окремий торговий баланс, а він, у свою чергу, — в розрахунковий баланс.

Різниця між обсягами експорту та імпорту складає *сальдо торгового балансу*. Сальдо може бути позитивним і негативним. У першому випадку баланс буде *активним* (вартість експорту перевищує вартість імпорту), в другому — *пасивним* (вартість імпорту перевищує вартість експорту). Якщо баланс буде пасивним, чистий експорт

буде із знаком «мінус», що змушує віднімати його від платіжного балансу.

Баланс послуг та некомерційних платежів включає платежі та надходження від транспорту, страхування, зв'язку, туризму, споживчі перекази трудових коштів (заробітна плата, спадщина, пенсії, стипендії). Усі ці статті отримали назву «невидимих операцій». Їх обсяг в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку становить приблизно 160 млрд. дол. на рік або 40–50% надходжень поточного балансу. Наприклад, міжнародний туризм забезпечує Іспанії 40%, а Португалії — 25% валютних надходжень. Канада отримує від туризму іноді більше валюти, ніж від експорту пшениці. Грошові перекази громадян, які тимчасово працюють за кордоном, складають значну частину валютних надходжень у економіку багатьох країн. Японія, Італія та ФРН поповнюють валютні фонди за рахунок перебування військ США на їх території.

Торговий баланс та баланс «невидимих операцій» утворюють *баланс поточних операцій* (поточний платіжний баланс).

Баланс руху капіталів та кредитів відбиває, з одного боку, надходження закордонних інвестицій та позик, а з другого — надання кредитів та здійснення капіталовкладень в інших країнах. Адже відомо, що за умов глибокої інтернаціоналізації виробництва звичайним явищем економічного життя є вивіз капіталу у підприємницькій формі (прямі та портфельні інвестиції) та експорт капіталу у позичковій формі (надання позик, кредитів); отримання короткострокових авуарів (тобто цінні папери, чеки, векселі, перекази тощо).

Баланс розрахунків по цих операціях доповнює баланс поточних операцій та складає в сукупності платіжний баланс країни.

На відміну від платіжного, існує *розрахунковий баланс*. Він характеризується співвідношенням вимог та зобов'язань країни до інших країн на певну дату (наприклад, на початок року) або за певний період.

Активне сальдо розрахункового балансу показує, на яку величину сума здійснених країною зарубіжних інвестицій, надання кредитів перевищує суму погашеної заборгованості іноземним кредиторам. Пасивне сальдо показує, на яку величину сума погашеної заборгованості перевищує суму здійснених інвестицій і кредитів.

Таким чином, сальдо розрахункового балансу на певну дату характеризує позицію країни як кредитора або боржника.

5. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків

Регулювання зовнішньоекономічних відносин є цілеспрямованим впливом держави на економічні процеси у сфері експортно-імпоротної діяльності з метою підвищення ефективності функціонування національної економіки. Розробляється і реалізується у формі зовнішньоекономічної політики, яка може набувати, залежно від поставлених цілей, вигляду протекціонізму або ж фритредерства.

Протекціонізм — державна політика, спрямована на заохочення розвитку національної економіки, її захист від іноземної конкуренції шляхом скорочення імпорту товарів, притоку інвестицій з інших країн на розширення зовнішніх ринків.

Фритредерство (англ. *free trade* - вільна торгівля) — напрям в економічній теорії і практиці експортно-імпоротної діяльності, який обґрунтовує і реалізує принципи вільної торгівлі, недоцільність прямого втручання держави у підприємницьку зовнішньоекономічну діяльність господарських структур.

Регулювання зовнішньоекономічних відносин здійснюється за допомогою комплексу спеціальних заходів, які можна розділити на дві основні групи: *економічні і адміністративні*.

До *економічних засобів* відносяться митні збори і тарифи, імпортні депозити. Результатом їх застосування є подорожчання імпортного товару, що знижує його конкурентоспроможність на внутрішньому ринку в порівнянні з місцевим аналогом. До *адміністративних засобів* відносяться: *квотування*, тобто встановлення кількісних лімітів (квот), системи дозволу (ліцензії) і заборони (ембарго) на імпорт або експорт, самообмеження поставок експортером, специфічні технічні вимоги до товару. Між цими двома групами засобів регулювання є принципові відмінності: якщо при використанні економічних засобів остаточне право вибору імпортного або місцевого товару залишається за споживачем, який керується ціною, якістю або умовами поставки, то при використанні адміністративних засобів порушується ринковий механізм, скорочується асортимент товарів і фактично примусово вирішується проблема вибору товару споживачем на користь місцевої продукції.

Випробуваним і важливим засобом регулювання майже в усіх країнах є митні збори і тарифи.

Митні збори — це державні грошові податки, що стягуються через митні заклади з товарів, цінностей, майна, які ввозяться або ви-

ввозяться, чи проходять через кордон як транзитні. Розмір митних зборів визначається митними тарифами.

Митні тарифи — це списки товарів, що підлягають митному збору. У цих списках товари згруповані залежно від ступеня обробки (готові вироби, сільськогосподарські тощо) і в них вказується конкретна величина збору.

Механізм впливу зборів на ввезення товару використовується в різних цілях: для захисту національного ринку від іноземної конкуренції шляхом підтримання порівняно високого рівня внутрішніх цін, що сприяє розширенню збуту місцевої продукції за кордоном за більш низькими цінами; для полегшення доступу постачальникам товарів на ринки інших країн за допомогою взаємного зниження мита і підвищення конкурентоспроможності місцевої продукції за кордоном шляхом зниження митної ставки на матеріали, що використовуються при виробництві експортної продукції. Отже, митні збори, як засіб регулювання імпорту, суттєво сприяють розвитку експорту.

У деяких країнах митні тарифи містять не тільки імпортні, а й експортні збори (на обмежене коло товарів). За допомогою експортних зборів держава стримує експорт з метою більш повного задоволення потреб внутрішнього ринку.

Специфічним економічним засобом регулювання торгівлі є *імпортні депозити*. У цьому випадку імпорт бере зобов'язання внести в банк на певний строк безпроцентний депозит на суму, яка дорівнює всій або частині вартості товару, що вивозиться. Як наслідок — капітал вилучається з обігу, обмежується платоспроможність.

Старим адміністративним засобом регулювання є квотування і пов'язана з ним *система ліцензування*. Квотування здійснюється державними і міжнародними організаціями за кількісним обмеженням (встановлення частки квоти) виробництва, експорту та імпорту товарів. Здійснюється з метою захисту національних економічних інтересів, виконання міжнародних договорів. *Експортні квоти* вводяться згідно з міжнародними стабілізаційними угодами і встановлюють частку кожної країни-учасника угоди у виробництві або експорті того чи іншого товару. У рамках встановлених квот експорт та імпорт товарів здійснюється за ліцензіями.

Тенденція до вільної торгівлі (фритредерства) сьогодні переважає. Це проявляється у зменшенні тарифних платежів (за останніх 20 років), зокрема, у США митні збори в середньому зменшилися з

55–60 до 5–7%, а також збільшенні квот. Але ще більше значення має утворення так званих «зон вільної торгівлі», в яких, згідно з *митним союзом* країн, що входять у дану зону, ліквідовані будь-які митні обмеження.

Зокрема, «зона вільної торгівлі» Європейського союзу, до якого з 1 січня 1995 р. входили 15 європейських країн (Німеччина, Італія, Франція, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Австрія, Швеція і Фінляндія), а з 1 травня 2004 р. – 25 країн, є найбільш відомим митним союзом.

У січні 1995 р. утворено Південноамериканський «спільний ринок» (МЕРКАСУЛ) у складі Бразилії, Аргентини, Уругваю, Парагваю, Чилі і Болівії. Прийнято також рішення про створення з 1996 р. Північноамериканської «зони вільної торгівлі» у складі Канади, США і Мексики.

Суттєву роль в регулюванні міжнародної торгівлі відіграє одна з найбільших економічних міжнародних організацій – Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), створена в 1947 р., а також заходи створеної у 1964 р. такої міжнародної організації, як Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), членами якої на сьогодні є більше 124 країни, і Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК), що функціонує з 1948 р. Ця міжнародна організація діє на базі міжурядової багатосторонньої угоди, в якій містяться принципи і правила міжнародної торгівлі, обов'язкові для країн-учасниць, серед них:

- обов'язкове дотримання у взаємній торгівлі режиму найбільшого сприяння;
- взаємні поступки (у тому числі політичні) і послаблення митних бар'єрів;
- здійснення зовнішньої торгівлі на приватноправовій основі.

В ЮНКТАД, окрім розробки принципів і правил міжнародного економічного спілкування, що сприяють розповсюдженню більш демократичних і справедливих умов торгівлі, узгоджено також ряд важливих документів, що регулюють торгівлю відносини в окремих сферах. Йдеться про серію міжнародних товарних угод з метою стабілізації ринків; угод про надання країнам, що розвиваються, пільг у стягненні мита, причому вперше в світовій торговій практиці на невзаємній основі; угод, що обмежують зловживання монополій в торгівлі.

ЄЕК внесла значний доробок як в удосконалення організації міжнародної торгівлі (розробила конвенцію про міжнародне дорож-

не перевезення вантажів, згідно з якою транспортні засоби і товари звільняються від митних формальностей на кордоні; серію типових комерційних контрактів і уніфіковані взірці основних зовнішньоторгових документів), так і у розвиток торгівлі між Сходом і Заходом (шляхом узагальнення накопиченого країнами досвіду, сприяння усуненню перешкод і розширенню промислового співробітництва).

У 1990 р. відбулися якісні зміни у діяльності міжнародної організації, яка проводила дискримінацію у зовнішній торгівлі (Координаційний комітет з експортного контролю). На сесії виконкому цієї організації було знято обмеження на поставку багатьох видів сучасної техніки у східноєвропейські країни. Такі обмеження були зняті й щодо України. У 1996 р. організація трансформувалася у клуб технологічно розвинутих країн та найбільших експортерів зброї. Україну як експортера зброї прийнято до цього клубу як країну-засновницю.

В 1995 р. було створено Світову організацію торгівлі (СОТ) зі статусом міжнародної юридичної особи. Вона включає ГАТТ, як одну із своїх складових, і Генеральну угоду про торгівлю послугами та захист інтелектуальної власності. З перспективою вступу України до СОТ пов'язане розширення нових можливостей у розвитку зовнішньої торгівлі. Розглянуті нами зміни лібералізації міжнародної зовнішньоторговельної політики свідчать про тенденцію подальшого оздоровлення міжнародних економічних відносин, можливість повного включення колишніх соціалістичних країн, у тому числі й України, до світового ринку на рівноправній основі.

6. Міжнародний рух капіталу.

Суть, причини і форми вивезення капіталу

Сучасні економічні відносини у системі світового господарства знаходять свій прояв і в такій формі, як міжнародний рух капіталу. Кожна країна вивозить і ввозить капітал з-за кордону. Тому можна говорити про міжнародний рух капіталу. Отже, кожна з цих країн одночасно виступає в ролі і експортера, і імпортера, тобто має місце так зване перехресне переміщення капіталів.

Міжнародний рух капіталу — це розміщення і функціонування капіталу за кордоном з метою отримання прибутку. Вкладаючи капітал за кордоном, інвестор здійснює закордонні інвестиції (інвестиції за кордоном).

Вивіз капіталу став можливим тому, що більшість країн вже увійшли у світове господарство, знаходяться в єдиній системі економічних зв'язків і пов'язані спільною розвинутою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій. Сучасна економічна теорія розкриває такі причини вивезення капіталу:

- відносний надлишок капіталу на національному ринку і зумовлена цим можливість його прибуткового застосування за кордоном;
- використання ТНК відмінності між країнами у рівні витрат виробництва (у першу чергу в ціні сировини і робочої сили). У зв'язку з цим широке розповсюдження отримало переміщення трудомістких виробництв з розвинутих держав у країни, що розвиваються, де заробітна плата у багато разів нижча;
- прагнення одержати вільний доступ до джерел сировини, забезпечити гарантоване постачання своїх підприємств в умовах загострення проблеми сировинних ресурсів;
- намагання використовувати переваги у застосуванні висококваліфікованої робочої сили розвинутої виробничої та соціальної інфраструктури в інших країнах.

Існуюча класифікація форм міжнародного руху капіталу відображає різні сторони цього процесу. Капітал вивозиться, ввозиться і функціонує за кордоном у таких формах:

- у *формі приватного або державного капіталу* залежно від того, вивозиться він приватними чи державними організаціями і компаніями. Рух капіталу по лінії міжнародних організацій часто виділяється в самостійну форму;
- у *грошовій і товарній* формах. Так, об'єктом вивезення капіталу можуть бути машини і обладнання, патенти і ноу-хау, якщо вони вивозяться за кордон у якості вкладу в статутний капітал створеної чи купленої там фірми. Іншим прикладом можуть бути товарні кредити;
- у *короткостроковій* (як правило, на строк до одного року) і *довгостроковій* формах;
- у *позичковій і підприємницькій* формах. Вивіз позичкового капіталу здійснюється у вигляді міжнародних позик, які надають як окремі держави, так і великі міжнародні банки. Вивіз підприємницького капіталу здійснюється декількома шляхами: за рахунок будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; через придбання контрольного пакету або просто частини акцій

діючих підприємств; шляхом відкриття за кордоном власних філій або дочірніх компаній.

Підприємницький капітал включає прямі і портфельні інвестиції. Характерна риса *прямих інвестицій*, за визначенням МВФ, полягає в тому, що інвестор володіє управлінським контролем над об'єктом (підприємством), в який інвестовано його капітал. У міжнародній статистиці інвестиції класифікують як прямі у разі, якщо в іноземного інвестора є не менше 25% акціонерного капіталу якої-небудь компанії. Слід відзначити, що розмір прямих інвестицій за кордоном великий. У 1995 р. щорічний обсяг прямих іноземних інвестицій склав 235 млрд. дол., а накопичені прямі іноземні інвестиції досягли 2,6 трлн. дол. Але у багатьох країнах, що розвиваються, діє законодавство, яке встановлює для іноземних корпорацій граничні ліміти володіння акціями місцевих підприємств у цілому в країні або в окремих галузях. Тому іноземні інвестори замість власних філіалів можуть створювати тільки змішані компанії, одні іноземна корпорація не володіє контрольним пакетом акцій місцевого підприємства. Такі вкладення капіталу називаються портфельними інвестиціями. Отже, *портфельні інвестиції* — це вкладення капіталу в цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю за об'єктом інвестування. Такі інвестиції набули поширення у міжнародному бізнесі з початку 90-х років ХХ ст.

У сучасних умовах вивіз капіталу має такі характерні властивості:

1) якщо раніше головні потоки інвестицій спрямовувалися у слабо-розвинуті країни, то сьогодні — у розвинуті країни світу. ТНК як основний суб'єкт вивозу капіталу 75% своїх інвестицій спрямовує у розвинуті країни. Причиною цього є високий розвиток в розвинутих країнах обробної промисловості і фінансових систем, куди й експортується основна маса капіталу. Скорочення обсягів вивезення капіталу у слабо-розвинуті країни пояснюється також зростанням їх заборгованості, яка в середині 90-х років ХХ ст. склала близько 2,5 трлн. дол. США;

2) дедалі важливішими елементами вивозу капіталу стає розміщення цінних паперів в міжнародних фінансових центрах і депозитно-кредитні операції транснаціональних банків (ТНБ);

3) міграція капіталів між промислово розвинутими країнами здійснюється на декількох рівнях: між основними центрами сучасного капіталізму (США — Західна Європа — Японія), між окремими країнами, між однаковими галузями економіки держав;

4) в даний час проходять також зміни в міграції капіталу між країнами, що розвиваються, і промислово розвинутими країнами. Виникло принципово нове явище у світовій економіці: експорт капіталу з деяких країн, які розвиваються, перш за все, нафтодобувних країн—членів ОПЕК, що служить джерелом швидко зростаючих доходів, а також призводить до їх тісного взаємозв'язку з промислово розвинутими країнами;

5) серед різних форм руху капіталу переважають недержавні форми. На їх частку припадає близько 60% всього вивезення капіталу;

6) в останні роки активно розвиваються нові форми співробітництва ТНК та інших міжнародних корпорацій як на основі спільної власності, так і на неакціонерних засадах. Серед них спільні науково-дослідні програми, угоди про обмін ліцензіями, патентами тощо;

7) величезні обсяги міжнародного руху капіталів у сучасному світі пов'язані також з розгортанням глобальної тіньової економіки. За даними МВФ, офіційний загальносвітовий ВВП в 1999 р. склав 39 трлн. дол. При цьому з урахуванням тіньового сектору ще як мінімум 8 трлн. дол. додаткової вартості щорічно виробляється економікою неофіційно, не потрапляючи у бухгалтерські звіти підприємств і офіційну статистику як окремих держав, так і міжнародних підприємств. Таким чином, за своїми розмірами глобальна тіньова економіка порівнюється з економікою США — країни, яка має найбільший ВВП у світі;

8) на початку 90-х років ХХ ст. сферою міграції міжнародного капіталу поступово стають країни Центральної і Східної Європи, колишнього СРСР. У 1996 р. в ці країни було вивезено 32 млрд. дол. США, при цьому самі вони (без урахування тіньового експорту капіталу) експортували лише близько 1,5 млрд. дол. Після розпаду СРСР і капіталізації економіки більшість країн СНД стали як об'єктами ввезення капіталу, так і суб'єктами його вивезення тіньовими структурами. Так, обсяг вивезеного з України капіталу наприкінці 90-х років склав приблизно близько 50 млрд. дол. США, з Росії — більше 100 млрд. дол. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України склав у 1999 р. близько 3 млрд. дол. з більш ніж 20 країн. Однак ці інвестиції лише незначною мірою супроводжувалися впровадженням нової техніки і технології з одночасною втратою внутрішнього ринку збуту.

7. Міжнародна міграція робочої сили

У міру глобалізації світової економіки все більш важливим фактором економічного, соціального і демографічного розвитку багатьох країн стає міжнародна міграція робочої сили і населення. Це — один із найбільш складних елементів міжнародних економічних відносин, оскільки їх суб'єктом є людські ресурси.

Міграція робочої сили — це переміщення працездатного населення в межах країни, а також з однієї країни в іншу з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, а також пошуку кращих умов життя.

Розрізняють *внутрішню* (в межах однієї країни) і *зовнішню міжнародну* (з однієї країни в іншу) міграцію робочої сили. Перша зумовлена внутрішньою міграцією капіталу, структурними змінами в економіці, політикою держави щодо освоєння відстаючих регіонів, надлишком робочої сили в окремих регіонах країни, культурними, сімейними та іншими причинами.

Міжнародна міграція робочої сили спричинена пошуками високооплачуваних місць роботи, працевлаштування, можливостей самореалізації, політико-правовими мотивами, відносним перенаселенням у багатьох країнах світу, нерівномірністю економічного розвитку тощо.

Міжнародна міграція включає в себе дві основні складові: еміграцію та імміграцію. Під *еміграцією* розуміється виїзд з країни на постійне місце проживання, під *імміграцією* — в'їзд у країну на постійне місце проживання. Міжнародна міграція включає також процес *репатріації* — повернення в країну походження людей, які за певних обставин залишили свою вітчизну і переселилися в іншу країну.

Міжнародна міграція робочої сили виникає й розвивається у зв'язку із становленням та еволюцією міжнародної міграції капіталу, міжнародної торгівлі. Значних масштабів вона набула наприкінці XVIII — на початку XIX ст. внаслідок промислової революції та формування технологічного способу виробництва, заснованого на машинній праці. Історії відомі масові переміщення людей і навіть цілих народів, зумовлених військовими, політичними, національно-етнічними чинниками. Так, на нижчій стадії капіталізму відбувалася масова торгівля рабами (з 1650 по 1850 рр. на американський континент було завезено сотні тисяч рабів). Друга хвиля міграції (кінець

XIX — початок XX ст.) — з Європи в Америку. На початку XX ст. з Європи емігрувало 20 млн. осіб, третя хвиля міграції — 1919–1939 рр., внаслідок якої емігрувало 9 млн. осіб.

В Україні наприкінці XIX ст. надлишок робочої сили становив понад 8 млн. осіб, внаслідок чого лише через аграрне перенаселення з Галичини у 1890–1906 рр. до США емігрувало до 750 тис. осіб, а в 1914 р. у Сибіру і Далекому Сході проживало до 2 млн. українців. Через глибоку економічну кризу в Україні в 90-х роках XX ст., що супроводжувалася значним зниженням життєвого рівня населення, зростанням армії безробітних, посилилася міграція робочої сили у високорозвинуті країни світу. Найбільших збитків економіці України, її майбутньому завдає вплив значної кількості науково-технічних спеціалістів (у середині 90-х років щорічно емігрувало до 50 тис. фахівців з дипломами вищої школи). У пошуках роботи з України за період незалежності в країни близького та далекого зарубіжжя емігрувало понад 8–10 млн. осіб. Проте офіційна статистика поки що не публікує узагальнених об'єктивних даних з цього приводу.

За сучасні умов переходу до ринкових відносин міжнародна міграція робочої сили стає все більш поширеним явищем.

8. Україна і світове господарство

Поглибленні процесів міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація та зростання міжнародних зв'язків стало умовою формування сучасної народногосподарської структури. Тобто зовнішній сектор повинен формуватися як органічна складова національної економіки і має бути пов'язаний з економіками інших країн для вирішення проблем щодо задоволення різноманітних потреб суспільства у сферах матеріального та нематеріального виробництва і споживання. Отже, в умовах, коли міжнародний поділ праці призвів до формування світового господарства, жодна країна світу не може забезпечити високу ефективність свого національного виробництва, якщо воно не інтегрується в тій чи іншій мірі у світове виробництво. Це безпосередньо стосується і України.

Світові економічні зв'язки необхідні Україні для того, щоб не опинитися на периферії світового господарства, подолати глибоку економічну кризу, для стабільного і швидкого розвитку продуктивних сил і зростання на цій основі життєвого рівня населення. Краї-

на, яка не має зовнішньої торгівлі, господарських зв'язків з іншими державами світу, змушена збільшувати витрати виробництва приблизно у півтора–два рази.

Україна завжди мала тісні економічні зв'язки з іншими країнами світу. Напередодні проголошення самостійності її економіка забезпечувалася продукцією власного виробництва на 82%. За межі країни вивозилося понад 16% суспільного продукту, в тому числі понад 40% чорних металів і металевих виробів, окремих видів енергетичного, нафтового, хімічного устаткування тощо. Про потужність експортного потенціалу свідчать наступні цифри. Частка України в останні роки існування СРСР становила 20% загальносоюзних експортних поставок. Продукція, вироблена в Україні, направлялася в 123 країни світу, а суб'єктами міжнародних господарських зв'язків були 1400 її підприємств, обсяг експортних поставок яких становив близько 7 млрд. крб.

Але, незважаючи на ці показники, можливість інтегрування економіки України у світове господарство на сучасному етапі досить низька. Це зумовлено рядом суб'єктивних і об'єктивних причин, таких як:

1) катастрофічне падіння обсягів виробництва, що є наслідком загальної кризи, яка охопила соціально-економічну систему країни. ВВП порівняно з 1990 р. скоротився майже на 70%. У 1990 р. в Україні було вироблено 278 млрд. дол. ВВП, а в 1998 р. він скоротився до 50 млрд. дол. Отже, забезпечення країни власною продукцією значно зменшилося, а залежність від інших країн почала загрожувати існуванню держави взагалі;

2) низька конкурентоспроможність її продукції за рахунок низької якості і високої собівартості, тому на західні ринки доступ для неї закритий. Загалом за рівнем конкурентоспроможності Україна в 1999 р. посідала 58-е місце у світі (після Зімбабве);

3) переважання в експорті України паливно-сировинної групи. Її частка у 2000 р. перевищувала 68% і разом з товарами народного споживання становила 86%;

4) низька частка машин, обладнання, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, «ноу-хау») в експорті;

5) незначна частка в експорті товарів, що виробляються відповідно до договорів про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва;

6) значна питома вага бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності га всередині країни. Якщо в 1992 р. вона становила до 13%, то в 1996 р. – 75%;

7) недосконалість системи управління зовнішньоекономічними відносинами. Різкий розрив зв'язків з країнами СНД призвів до втрати традиційних ринків на Сході, а проблема налагодження зв'язків із західними ринками так і залишилася невирішеною. Нестача кадрів та їх недостатній професійний рівень роблять недосконалою систему управління;

8) відсутність стабільного законодавства, науково обґрунтованої політики зовнішньоекономічної діяльності, корумпованість державного апарату;

9) відсутність сприятливого інвестиційного клімату, правовий нігілізм, ігнорування морально-етичних норм з боку представників влади і бізнесових структур;

10) тіньовий експорт капіталів, про масштаби якого зазначалося вище. Понад 40% грошової маси перебувало поза банківською системою;

11) проблема зовнішнього боргу України, яка має два аспекти: перший – пов'язаний із зовнішнім боргом України, успадкованим від колишнього СРСР; другий – включає борги, пов'язані з оплатою енергоносіїв. У середині 1999 р. сума зовнішнього боргу України складала більше 13 млрд. дол. США, а виплати процентів за обслуговування боргу – майже 2 млрд. дол. на рік.

Як наслідок зовнішньоекономічні зв'язки України на сучасному етапі характеризуються негативними тенденціями. Вона займає місце периферійної країни, яка покликана своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою й територією для розміщення екологічно шкідливих виробництв обслуговувати високорозвинуті країни. Для того, щоб залишитися суверенною, незалежною країною, Україна повинна змінити акценти зовнішньоекономічної діяльності. Вона може реально розраховувати на інтеграцію в світове господарство і розширення своєї частки на світовому ринку тільки в тому випадку, коли її зовнішньоекономічний інструментарій, а в перспективі і весь господарський механізм будуть адаптовані, приведені у відповідність до правил, що діють в світовому економічному спілкуванні. Для цього потрібна *нова світогосподарська стратегія*, яка повинна ґрунтуватися на *принципах універсальної економічної взаємодії*. До них відносять-

ся: 1) повне впровадження в практику ринкової моделі господарювання; 2) економічна відкритість; 3) гармонійне поєднання національних і міжнародних факторів в економічній політиці (права і відповідальність країни за стан світового господарства); 4) багатостороння взаємодія держав.

На сьогодні Україна не має науково обґрунтованої економічної стратегії входження у світовий ринок. Її розробка ще попереду, але вона має реальні можливості стати конкурентоспроможним експортером промислової та аграрної продукції.

Вже зараз високою конкурентоспроможністю характеризується верстатостроювання, літакобудування, надтверді матеріали, порошкова металургія, приладобудування, деякі види побутової техніки тощо. У подальшому пріоритетними мають стати експорт наукомісткої продукції і високих технологій (хай-тек), «ноу-хау», ліцензії програм до ЕОМ тощо. Найважливіше завдання — подолання архаїчної сировинної спрямованості експорту, оскільки рівень цін на готові вироби майже в 1,5 рази вищий, ніж на сировину, а на машини і обладнання — в 2 рази.

Певна переорієнтація експорту продукції зі Сходу на Захід зумовлює необхідність співробітництва України з європейськими державами, пріоритетним напрямом якого є науково-технічне і освітнє співробітництво.

Важливого значення набуває залучення європейських країн на внутрішній ринок України. Перш за все це забезпечується збалансованою інвестиційною політикою, яка запобігатиме будь-яким проявам монополізму, сприятиме створенню рівних можливостей розвитку всіх сфер власності, формуванню конкурентного середовища. Одним із шляхів заохочення іноземних інвесторів і формування міжнародних економічних відносин є створення спільних підприємств. Наприкінці вересня 1992 р. в Україні було зареєстровано понад 500 таких підприємств з кількістю працюючих 20 тис. осіб. На початку 1998 р. їх налічувалося понад 4200, проте більшість з них займалася посередницькою діяльністю. Для забезпечення більш сприятливих умов розвитку спільних підприємств необхідно створити інвестиційні банки, забезпечити правові гарантії іноземним інвесторам, що дасть можливість «відкрити двері» вільному капіталовкладенню до галузей української економіки. Як відомо, 90% іноземних інвестицій припадає на розвинуті капіталістичні країни, прямі інвестиції в економіку

України становили на початку 2001 р. лише 3,9 млрд. дол. Загальна потреба у таких інвестиціях оцінювалася в 40 млрд. дол. Водночас Україна інвестувала в економіку інших країн менше 100 млн. дол.

Крім економічної, має бути розроблена науково-технологічна та інтелектуальна інвестиційна політика. Зокрема, необхідно привести систему вищої освіти України до вимог сучасного світового рівня, удосконалити систему перепідготовки кадрів за світовими стандартами.

Включення економіки незалежної України в систему світогосподарських зв'язків вимагає серйозної адаптації її структури, всього господарського механізму до надзвичайно високих вимог, які диктує світове ринкове господарство. Отже, перспективними напрямками є створення вільних економічних зон, українських ТНК, банків, торгівля об'єктами інтелектуальної власності — патентами, ліцензіями, «ноу-хау».

Вирішення цих та інших проблем зовнішньоекономічних відносин України, які нерозривно пов'язані з розв'язанням кардинальних проблем внутрішньоекономічного розвитку — вдосконалення структурних реформ, підвищення ефективності економічної системи, в цілому можуть забезпечити подальший динамічний розвиток нашої країни і можливість посісти гідне місце у світовому співтоваристві.

ГЛАВА 8.

Світова валютна система

Однією із найважливіших складових світового господарства є міжнародні валютні відносини, за допомогою яких здійснюються платіжні та розрахункові операції у світовій економіці. Міжнародні валютні відносини — одна з найбільш складних сфер економіки. У закономірностях її розвитку і функціонування іноді нелегко розібратися навіть спеціалісту. Однак в умовах ринкової економіки кожна людина повинна мати уявлення про те, як побудована світова валютна система, чому коливаються курси обміну одних валют на інші, як правильно визначати свою поведінку у сфері заощаджень і покупок.

1. Валютні відносини і валютна система

Валютні відносини виникли як наслідок розвитку міжнародної торгівлі, яка породжує необхідність в обміні національними валютами. Отже, *валютні відносини* — це сукупність відносин, пов'язаних з функціонуванням валюти у міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо. Вони виникають у світовому господарстві стосовно використання валюти.

Валюта — це грошова одиниця країни (долар США, англійський фунт стерлінгів, євро, японська ієна, російський рубль, гривня тощо).

Це — грошові знаки іноземних держав, а також кредитні і платіжні документи (векселі, чеки тощо), виражені в іноземних грошових одиницях, які застосовуються в міжнародних розрахунках.

Залежно від режиму використання валюти може бути повністю конвертованою, неконвертованою і частково конвертованою. *Повністю конвертована валюта* як поняття означає можливість її вільного обміну на грошові знаки інших держав для всіх категорій власників у будь-якій формі та всіх видах операцій без обмежень.

Повністю конвертовані валюти (особливо долар США) широко використовуються для міжнародних розрахунків, а також для створення валютних резервів. *Неконвертована валюта* функціонує там, де держава-емітент, тобто держава, яка випускає в обіг грошові знаки,

забороняє (або суттєво обмежує) операції по їх обміну на інші валюти. *Частково конвертована валюта* з'являється у разі, якщо конвертованість розповсюджується на певні категорії власників даної валюти і окремі види операцій. Вона може також мати регіональний характер, тобто обмежуватися певним колом країн, зокрема рамками певної валютної зони.

Кожна держава, як незалежний економічний суб'єкт, проводить самостійну грошово-кредитну політику, формуючи власну національну валютну систему.

Суб'єктами валютних відносин є держава міжнародні організації, юридичні і фізичні особи. Правовою основою з для виникнення, змін або припинення валютних відносин є міжнародні угоди і акти відповідного законодавства в конкретних країнах.

2. Визначення курсу національної валюти

Купівля продаж іноземної валюти на основі попиту і пропозиції відбувається на валютних ринках, без яких валютні відносини втрачають свій реальний економічний зміст.

Конкретною формою організації і регулювання валютних відносин виступає валютна система.

Валютна система — це сукупність економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування і розвитку валюти.

Валютна система існує у двох основних формах — національній і світовій. Виділяють також міжнародну (або регіональну) валютну систему, яка займає проміжне становище між вказаними формами.

Національні валютні системи історично виникли першими. Вони є невід'ємною частиною валютних відносин національних країн, закріплених у національному валютному законодавстві. Для національної валютної системи характерні національна валюта, валютні резерви, валютний паритет, курс національної валюти та порядок його дії, умови функціонування національної валюти та золота, умови конвертування валюти, валютні обмеження та їх форми і методи, механізм використання кредитних важелів міжнародних розрахунків, система валютного регулювання тощо. Національна валютна система органічно пов'язана з внутрішньою кредитно-фінансовою системою.

Наприкінці XIX ст. на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, міжнародного поділу праці, формування світового ринку, поши-

рення золотого стандарту виникала *світова валютна система*. Її характерними елементами були наявність стабільних золотих валют у більшості розвинутих країн, чіткий механізм визначення взаємних курсів валют, валютний ринок, узгоджений порядок взаємних міжнародних платежів на основі вексельного обігу та золота. Золото виконувало всі функції грошей, що забезпечувало стабільність валютної системи. Валютна система була закріплена у міждержавних угодах. Але під час Першої світової війни (1914–1918) майже всі країни припинили розмін кредитно-паперових грошей на золото, що означало крах світової валютної системи.

3. Основні етапи розвитку світової валютної системи

В історичному аспекті розрізняють три світові валютні системи. Перша склалася наприкінці XIX ст. Вона отримала назву *системи золотого стандарту*. У цій системі основою грошового обігу було золото. Основними ознаками були: функціонування золота як світових грошей; фіксація золотого вмісту національних валют та їхня здатність вільно обмінюватися на золото; наявність на цій основі фіксованих валютних курсів. Завдяки цьому забезпечувалися повна конвертованість світових грошей, сталість їх купівельної спроможності та валютних курсів, стабільність світових цін. За функціонування золотого стандарту реалізація товарів здійснювалася за цінами, які в середньому відповідали вартості цих товарів, а золото, маючи власну вартість, було важливим фактором ціноутворення.

Друга світова валютна система почала формуватися в 30-ті роки XX ст. Вона базувалася на золотовалютному стандарті (*золотовалютна система*) і юридично закріпилася на міжнародній конференції у Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р. Їй були властиві такі елементи:

1) у новій системі збереглася роль золота як платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародному обігу. Однак зв'язок національних валют із золотом здійснювався опосередковано. Серед країн, що входили до МВФ, лише долар США зберіг зовнішню конвертованість у золото. Інші країни її не мали. Тому зв'язок з монетарним товаром здійснювався за системою: золото-долар-національні валюти;

2) офіційно курси валют установлювалися шляхом визначення їх золотого вмісту і відповідно до цього твердо фіксувалися щодо

долара. Вони не могли відхилитися більше як на 1% в обидва боки без відповідної згоди МВФ;

3) долар прирівнювався до золота за визначеним паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: вміст дорівнював 0,888 г золота, ціна однієї унції золота — 35 дол. (унція — одиниця маси золота — дорівнює 31,1035 г золота);

4) важливою нормою Бреттон-Вудської системи була заборона вільної (приватної) купівлі—продажу золота. Фіксована ціна — 35 дол. за унцію, що забезпечувало відповідну стабілізацію валюти ої системи.

Якщо та чи інша країна втрачала можливість утримувати курс своєї валюти до долара у встановлених межах коливань ($\pm 1\%$), вона могла:

- використати частку свого золота — валютного резерву — для проведення стабілізуючих операцій на валютному ринку;
- вдатися до цільових позик, що надавалися зі спеціального фонду МВФ;
- провести девальвацію своєї власної грошової одиниці (*девальвація — зниження курсу національної чи міжнародної валютно-грошової одиниці щодо валют інших країн, міжнародних валютно-грошових одиниць*). Зміна вартості (масштабу цін) грошової одиниці понад 10% могла здійснюватися лише за відповідної санкції МВФ.

Майже три десятиріччя ця система працювала ефективно, а долар США надійно виконував функцію міжнародного засобу платежу і резервної валюти. Така конвертованість долара, штучно занижена ціна золота сприяли накопиченню світових запасів золота у США. У 1943 р. вони мали приблизно 22 тис. тонн золота (майже 70% офіційних запасів золота капіталістичних країн). У 1950 р. золотий запас США у 7 разів перевищував доларові активи. Вважалося, що долар є навіть кращим за золото. Більшість країн не бажали і не могли пред'явити значних сум доларових активів для обміну на золото. США належала велика частка у світовій торгівлі й експорті капіталу, вони тривалий час мали позитивне сальдо платіжного балансу.

Наприкінці 50-х — на початку 60-х років з посиленням могутності Японії, Західної Німеччини та інших країн Західної Європи ситуація істотно змінюється. США втратили на світовому ринку конкурентні переваги: виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси різко скоротилися запаси золота. У 1971 р.

їх вартість становила 11,1 млрд. дол. Ця сума у 6 разів була менша від доларової суми, що перебувала у міждержавному обігу. Почалася гонитва за золотом як найбільш стабільним грошовим активом і відповідно відмова від долара. Утворилася подвійна ціна на золото - ринкова, яка у кілька разів перевищувала офіційну. США, по суті, втратили свою здатність здійснювати обмін на золото за фіксованою ціною і утримувати його функцію міжнародної резервної валюти.

15 серпня 1971 р. президент Ніксон прийняв рішення про припинення конвертованості долара у золото. Відмова від одного з визначальних принципів Бреттон-Вудської системи означала її фактичний крах.

У січні 1976 р. на Ямайці у Кінгстоні представники МВФ поклали початок утворенню Ямайської (третьої) валютної системи — *(системи нерозмінних кредитних грошей)*, що почала функціонувати після ратифікації держав-учасниць з квітня 1978 р. Її зміст:

1) проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин. Скасовано офіційну ціну на золото та фіксацію масштабів цін (золотого вмісту) національних грошових одиниць;

2) знято будь-які обмеження його приватного використання. Таким чином, золото перетворилося на звичайний товар, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку залежно від попиту та пропозиції. Відповідно до цього у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо сформувалися міжнародні ринки золота. Втративши статус світових грошей, золото продовжує залишатися високоліквідним (стратегічним) товаром, який можна завжди у разі необхідності стабілізації платіжного балансу продати за відповідну валюту;

3) Кінгстонська угода поставила за мету перетворити утворену МВФ ще у 1969 р. колективну міжнародну одиницю — *«спеціальні права запозичення» (Special Drawing Rights) — СДР* — у міжнародний засіб розрахунків і платежу. Система взаємозв'язку «золото-долар-національна валюта» трансформувалася у нову структуру — «СДР-національна валюта».

Згодом зв'язок СДР із золотом визначається на основі «кошика» валют країн, що мають найбільшу питому вагу у сфері міжнародної торгівлі. До складу цього кошика входять валюти таких країн: США, Німеччини, Франції, Японії і Великобританії; домінуючу роль відіграє американський долар — 40%. Отже, долар США не був повністю витісненим. Навпаки, адміністрація Рейгана здійснила ряд стабілізаційних

заходів щодо долара США і сприяла його зміцненню. Нині долар США обслуговує близько 2/3 міжнародних розрахунків, тобто нова система функціонує не за принципами паперово-валютного (як передбачалося Ямайською системою), а паперово-доларового валютного стандарту;

4) важливою ознакою Ямайської валютної системи є запровадження «плаваючих» валютних курсів національних одиниць, що дає можливість більш точно віддзеркалити внутрішній стан економіки окремих країн і їх платіжного балансу.

Ямайська валютна система розвивається за принципом поліцентризму: вона підпорядкована централізованим регулюючим діям (відповідно до статуту) МВФ, з іншого — має розвинуту мережу автономних валютних структур.

З 1979 р. введена в дію Європейська валютна система, яка ставить за мету сприяти забезпеченню загальної європейської економічної і валютної інтеграції. У межах цієї системи діяла власна міжнародна кредитно-розрахункова одиниця ЕКЮ (*European Currency Unit*) (тепер євро), курс якої визначається через «кошик» валют країн ЄС.

Міжнародна (регіональна) валютна система. Ця система набула найбільшого розвитку в межах ЄС. Вона пройшла декілька етапів становлення: перший (50-ті роки ХХ ст.) — характеризувався валютними угодами між багатьма країнами Західної Європи, завдяки чому здійснювалися взаємні регулювання платіжних балансів, міжнародні розрахунки, надавалися кредити. На другому етапі (1950–1957) — 17 країн Західної Європи створили Європейський платіжний союз, який розвивався на багатосторонній кліринговій основі (кліринг — англ. *clear* — очищати, вносити ясність), а розрахунки здійснювалися за допомогою епуніта (умовної розрахункової одиниці, що прирівнювалася до 1 дол.). Третій етап (1958–1989) — пов'язувався з початком дії Римського договору про утворення ЄЕС. У січні 1959 р. почав діяти Європейський валютний союз (ЄВС), в якому взяли участь всі країни платіжного балансу. Пізніше зі структури Європейського валютного союзу відокремився валютний союз шести країн ЄЕС, програма якого була затверджена у 1971 р. Радою Міністрів ЄВС. Четвертий етап (з 1989 р. по 1 січня 2003 р.) регіональної валютної системи пов'язаний з перетворенням Європейського валютного союзу на Європейську валютну систему, в якій повинна відбутися валютна інтеграція впровадження єдиної валюти, створення спільного Цент-

рального банку. Основними передумовами валютної інтеграції є здійснення повної конвертованості національних валют країнами ЄС, необмежена свобода руху капіталів, інтеграція фінансових ринків, жорстка фіксація валютних курсів¹.

Важливим елементом валютної системи є *валютний паритет* — співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку.

Валютний паритет є основою валютного курсу. *Валютний курс* — це співвідношення між грошовими одиницями різних країн, яке визначається їх купівельною спроможністю. Ззовні учасникам обміну валютний курс задається «ціною» грошової одиниці однієї країни, котра виражена в грошових одиницях інших країн.

Необхідність валютного курсу зумовлена, перш за все, потребою в обміні іноземних валют на національну при експорті, надходженні в країну капіталів і кредитів, доходів, виражених в іноземних валютах. Ця необхідність пояснюється тим, що на території будь-якої держави валюти інших країн не можуть виступати законним купівельним і платіжним засобом. Валютний курс необхідний при обміні національної валюти на іноземну для оплати імпорту, надання міжнародних кредитів, переводу капіталів, прибутків та інших грошових доходів за кордон. Національні гроші, що виходять за межі внутрішньої сфери обігу, обмінюються на іноземні валюти, в яких виражені ціни і сума платежу кожної міжнародної угоди. Для еквівалентного (з точки зору інтернаціональної вартості) обміну валют необхідним є валютний курс, який відбиває співвідношення їх реальної купівельної спроможності.

В умовах монометалізму (золотого або срібного) базою валютного курсу є *монетний паритет* — співвідношення грошових одиниць, різних за їх металічним змістом. При *золотому монометалізмі* валютний курс спирається на золотий паритет — співвідношення валют відповідно до їх офіційного золотого вмісту — і стихійно коливається навколо нього в межах так званих *золотих точок* (мінімального і максимального рівнів).

Класичний механізм золотих точок діяв за таких умов: вільна купівля та продаж золота і його необмежений вивіз. Межі коливання

¹ Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. — Тернопіль: Астон, 2001. — С. 480.

валютного курсу визначалися витратами, що були пов'язані з транспортуванням золота за кордон (фрахт, страхування тощо) і фактично не перевищували 1% від паритету у той чи інший бік.

З відміною золотого стандарту механізм золотих точок перестав діяти.

Валютний курс при нерозмінних кредитних грошах поступово відривається від золотого паритету, оскільки золото було вилучено з обігу.

Після припинення розміну долара на золото за офіційною ціною в 1971 р. золотий вміст і золоті паритети стали чисто номінальним поняттям, МВФ перестав їх публікувати з липня 1975 р. У результаті Ямайської валютної реформи 1976- 1978 рр. капіталістичні країни офіційно відмовилися від золотого паритету як основи валютного курсу.

Специфіка формування валютного курсу в цих умовах полягає в тому, що валюти одержують вартісний вираз не в золоті безпосередньо, а через відносну вартість кредитних грошей. В якості своєї міри «вартості» кредитних грошей виступає золото на ринках золота, де при їх обміні формується фактичний масштаб цін.

4. Валютні ринки і валютні операції

Важливою частиною міжнародної валютної системи є валютний ринок, без якого валютні відносини втрачають свій реальний економічний зміст.

Валютні ринки — це економічні (в т.ч. виробничі та організаційні) відносини з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів тощо) в іноземній валюті в офіційно визначених центрах.

Валютні ринки (фондові і валютні біржі) організують купівлю-продаж валют, концентруючи у просторі та часі попит і пропозицію на валюти різних країн. У сучасному розумінні валютні ринки сформувалися в ХІХ ст. Структурно вони являють собою сукупність транснаціональних банків, брокерських фірм і корпорацій. До провідних валютних ринків належать валютні (фондові) біржі у Лондоні, Парижі, Цюріху, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, зростає роль валютних ринків Токіо, Сінгапуру, Гонконгу, Бахрейну. Обсяги валютних операцій кожного з цих ринків інколи перевищують

100 млн. дол. на день. Їх суб'єкти — крупні транснаціональні банки та компанії, спеціалізовані брокерські фірми. Операції здійснюються за допомогою кореспондентських зв'язків між банками та їх клієнтами. Зв'язок між валютними ринками різних країн здійснюється через систему телексів і телефонів.

Валютні ринки забезпечують виконання таких функцій: своєчасне здійснення міжнародних розрахунків; страхування валютних ризиків; здійснення диверсифікації валютних резервів банків, підприємств і держави; регулювання валютних курсів; забезпечення отримання спекулятивного прибутку завдяки різниці в курсах валют, регулювання національної економіки. Значна питома вага валютних ринків у міжнародних розрахунках зовнішньої торгівлі товарами та послугами, туризмі, русі капіталів тощо. Але за обсягом на першому місці — спекулятивні валютні операції, в умовах «плаваючих» валютних курсів вони інколи змінюються на 3–5% щоденно.

У практиці функціонування валютного ринку застосовуються дві групи валютних операцій:

1) операції з *негайною поставкою валюти*, або «*спот*» (англ. *spot* — місце), коли обмін відбувається в момент укладання угоди, а іноземна валюта постачається протягом 48 годин;

2) *термінові угоди* з іноземною валютою, або «*форвард*» (англ. — *forward* — вперед) — це угода, коли сторони домовляються про постачання обумовленої суми іноземної валюти у визначений термін після укладання угоди за курсом, зафіксованим на момент здійснення операції, тобто платежі здійснюються через певний час (від тижня до 5 років).

Валютний «форвард»-курс відрізняється від валютного «спот»-курсу. Різниця визначається як знижка, або *дизажіо* (італ. *disaggio* — утруднення) з курсу «спот», за умови, якщо курс «форвард» нижчий, а якщо він вищий — це премія, або *ажіо* (лат. *aggio* — перевищення).

Їх співвідношення утворює так званий *аутпрайт* (англ. *outright* — повний), при обчисленні якого діють такі правила:

- якщо різниця між курсами «спот» і «форвард», що визначається за курсом покупців, менше за відповідну різницю, що обчислюється за курсом продавців, вона додається до курсу «спот»;
- якщо ж ця різниця більша, то «форвард»-курс визначається через додавання премії (ажіо) до «спот»-курсу чи віднімання від нього знижки (дизажіо).

Виникнення такого явища, як форвардні валютні курси, пов'язане з процесом *валютного арбітражу*. Учасники валютного ринку здійснюють операції або в чисто спекулятивних цілях, або з метою *страхування валютних ринків — хеджування*, причому цілі *хеджирів* (англ. *hedger* — хто страхує ризик) і спекулянтів прямо протилежні. При хеджуванні учасники угод мають можливість застрахуватися від можливих втрат від зміни курсу валют протягом строку угоди.

Різновидом термінових біржових операцій є *ф'ючерсні* (англ. *futures* — товари, які купляються завчасно, з випередженням) *операції*, які відрізняються від «форвардних». Якщо за ф'ючерсними угодами відбувається безперервний потік платежів, то за «форвардними» оплата не здійснюється до настання дати контракту, зазначеної в угоді.

Однією із функціональних форм термінових угод є *опціонні операції (угоди)* (нім. *option* — вибір) — *надання суб'єктам валютного ринку права купівлі-продажу валюти за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди*. Операції купівлі іноземної валюти на одному валютному ринку з одночасним її продажем на інших ринках дістала назву *валютний арбітраж*.

Операції на фондових біржах здійснюють *брокери* (посередники) і *дилери* (спеціалісти, ділки).

Брокери — члени біржі, що надають послуги з посередництва у купівлі-продажу цінних паперів. Брокери лише «зводять» покупця і продавця акцій, які до початку торгів надають брокерам свої замовлення. Завдання брокера полягає в тому, щоб через співставлення попиту і пропозиції задовольнити максимальну кількість замовлень.

Курс акцій, при якому задовольняється найбільше замовлень, оголошується брокером як єдиний курс при відкритті торгів, потім він змінюється, доки не сформується єдиний курс при закритті торгів. Маневруючи в лабіринті даних, брокер повинен володіти мистецтвом укладати якомога більше угод. Він зацікавлений у цьому особисто, адже за кожну угоду одержує *комісійні*, або *брокерідж* (цей дохід має ще й назву *куртаж*), які розраховуються у проміле (тисячних долях). Дохід брокера включає також платежі клієнтів за інші послуги (реклама, надання кредитів).

Певні відрахування від суми угод здійснюються і на користь біржі, що складає її прибуток.

Дилери (на Лондонській фондовій біржі їх називають «джобберами») — особи або фірми, що здійснюють операції на біржі, на відміну від брокерів, за власний рахунок. Якщо брокер одержує лише комісійні, то дилер привласнює дохід у вигляді різниці цін, за якими він перепродає цінні папери.

Саме дилери укладають спекулятивні угоди, одержуючи *спекулятивний прибуток*. Він утворюється за рахунок різниці між курсами (цінами) акцій на момент укладання і на момент виконання (оплати) угоди. Спекуляція на біржі — справа азартна, її називають «грою на біржі», а «біржових гравців» — «биками» і «ведмедями».

«Ведмеді» спекулюють на падінні курсу цінних паперів (справжні «ведмеді» завжди завдають удар зверху вниз), а «бики» — на його зростанні, «бик» завжди намагається завдати удару рогами знизу вверх).

Граючи на пониження курсу, «ведмеді» укладають термінову (строкову) угоду з контрагентами, якими можуть бути і «бики». Скажімо, на продаж акцій за певним курсом, який і фіксує дана угода, як і термін її виконання. На момент укладання угоди «ведмеді» не мають акцій, які вони хочуть продати, їх ще потрібно купити. Розрахунок робиться на те, що в момент виконання угоди курс акцій знизиться у порівнянні з тим, що зафіксований в угоді. Якщо цей розрахунок справджується, «ведмідь» купує акції у її власника за зниженим курсом, а потім продає партнеру по угоді за фіксованим курсом, що й приносить йому спекулятивний дохід.

Курси іноземних валют встановлюються на валютних біржах шляхом *котирування валют* (фран. *coter* — публічна пропозиція) — *встановлення курсу цінних паперів, іноземних валют і цін товарів на біржах, яке є основною операцією на валютному ринку*. Розрізняють пряме і обернене валютне котирування. *Пряме* — це коли вітчизняна валюта оцінюється через іноземні. *Обернене* — коли іноземні валюти оцінюються у вітчизняній. Обернене котирування здійснюється лише на Лондонській валютній біржі відносно англійського фунта стерлінгів та в окремих випадках у США. В усіх інших країнах використовують методи прямого валютного котирування. Отже, *валютний курс* — це ціна грошової одиниці певної країни, виражена в іншій національній валюті.

Існують поняття *фіксований валютний курс і ринковий*. Фіксовані валютні курси були пріоритетами до 1976 р., коли вони визначалися

на основі золотого паритету на договірних засадах. Нині небагато країн фіксують курси своїх валют відносно стійких (твердих) валют чи SDR (СДР). Вирішальну роль в сучасних умовах відіграють *гнучкі валютні курси*, які, коливаючись під попитом і пропозицією, є *плаваючими і мінливими*.

«Плаваючі» курси характерні для стабільних валют — долар США, японської ієни, англійського фунта стерлінгів тощо. Вони формуються на ринку під впливом попиту і пропозиції, а межі їх зміни визначаються за взаємною згодою країн.

Валюти, які «прив'язані» до провідних валют безпосередньо чи через «валютні кошики», мають курс, що коливається стосовно цієї основи. За статистикою МВФ, сьогодні близько 40 країн фіксують курси своїх валют відносно долара США.

Більшість валют функціонує у режимі змішаних систем, тобто фіксуються з допустимими відхиленнями курсу (у межах так званого «валютного коридору») стосовно твердої валюти, перебуваючи водночас у «вільному плаванні» відносно інших валют.

Для регулювання валютного курсу в Україні з 1997 р. впроваджуються єдині принципи валютного контролю і валютного регулювання на всі види операцій (торгових і неторгових) з іноземними країнами. Верхня межа «валютного коридору» української гривні з серпня 1998 р. була встановлена на рівні 3,5 грн. до 1 дол. Фінансова криза спричинила падіння української гривні, і, як наслідок, у кінці вересня того ж року курс долара перетнув межу 4 грн. У 2004 р. курс гривні встановився на рівні 5,35 грн. до 1 дол. США.

Питання для самоконтролю і завдання

1. Що таке парадигмальна революція і як вона впливає на розвиток економічної теорії?
2. Доведіть, чому сьогодні економічна освіта є однією із найважливіших загальнолюдських цінностей, без яких неможливий процес цивілізації?
3. Розкрийте причини виникнення науки «політична економія».
4. Назвіть основні відмінності «економікс» від «політичної економії».
5. Що вивчає економічна теорія?
6. Назвіть етапи розвитку політичної економії.
7. Яке значення має економічна теорія для визначення економічної політики?
8. Дайте характеристику основним типам економічних систем.
9. Які основні підходи існують до класифікації економічних систем?
10. Які типи і моделі економічних систем створило людство за свою історію?
11. Що являють собою економічна система та її складові елементи?
12. Що таке продуктивні сили суспільства та їх роль в економічній системі?
13. У чому суть економічних відносин?
14. Назвіть джерела руху економічної системи.
15. Які принципи визначення економічних систем?
16. У чому причина виникнення потреб?
17. Поясніть об'єктивність дії закону зростання потреб.
18. Назвіть основні фактори виробництва. У чому їх економічна суть?
19. Розкрийте сутність технологічного способу виробництва і з'ясуйте його відмінності від суспільного способу виробництва.
20. У чому полягає зміст вислову: «Золото не гроші, гроші — не капітал, вони стають такими за певних умов»?
21. Як виражається суть грошей?
22. Що виражають і як реалізуються функції грошей?
23. Яким є зміст грошової маси та її агрегатів?
24. За яких умов і чому почалася заміна золота на паперові та кредитні гроші?

25. Які причини існування різних концепцій грошей сьогодні?
26. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?
27. У чому полягає суть споживчої вартості?
28. Покажіть відмінність між економічними категоріями «вартість» і «величина вартості».
29. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?
30. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?
31. Назвіть причини процесу інтернаціоналізації світового господарства.
32. Які принципи породили міжнародний поділ праці?
33. Ким з економістів вперше був сформульований принцип порівняльних переваг?
34. Назвіть основні причини міжнародної міграції робочої сили.
35. Чим викликана необхідність інтеграції України у світове господарство?
36. Назвіть причини інтернаціоналізації господарського життя в сучасних умовах.
37. Які причини та форми вивозу капіталу?
38. Назвіть основні етапи розвитку міжнародної валютної системи.
39. Як визначається валютний курс?
40. Які аргументи можна привести «за» і «проти» автаркії?
41. Чим відрізняється хеджування від спекуляції?
42. Яким чином експортер може застрахуватися від зміни валютного курсу?

РОЗДІЛ II. МІКРОЕКОНОМІКА

Однією із найважливіших складових частин сучасної економічної теорії є мікроекономіка, яка вивчає господарську діяльність різних економічних суб'єктів (їх поведінку в економіці) і механізм досягнення мети. До економічних суб'єктів відносять споживачів і виробників, робітників, землевласників, вкладників капіталів тощо, фактично будь-яких індивідів, які відіграють певну роль у функціонуванні економіки. Якщо йдеться про державу, то мається на увазі та частина її діяльності, в якій вона виступає як виробник і споживач матеріальних благ.

Економічні суб'єкти в мікроекономіці поділяються за видами цілей і мети їх досягнення на споживачів (домашні господарства) і виробників (фірми). Мета споживача — максимально задовольнити свої потреби, мета виробника — максимізувати прибутки.

Вперше мікроекономіка була започаткована в працях економічної класичної школи (А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.Б.Сей, Дж.Мілль та ін.). Становлення ж мікроекономіки як науки пов'язано з розвитком неокласичного напрямку (праці Г.Госсена, К.Менгера, А.Маршалла, Л.Вальраса, В.Парето).

Узгодження господарських цілей економічних суб'єктів відбувається за допомогою формування системи рівноважних цін. Таким чином, мікроекономіка відображає логіку ринкового ціноутворення. Тому можна сказати, що предметом мікроекономіки є механізм ринкового ціноутворення (ринковий механізм).

У вивченні мікроекономіки поряд з понятійним змістом предмета широко використовуються математичні методи аналізу і графічне подання економічних явищ, що дозволяє органічно поєднувати глибину і доступність матеріалу, що вивчається.

ГЛАВА 9.

Ринок, його функції і структура

У процесі історичного розвитку ринкового (товарного) господарства змінилося розуміння ринку і ринкового механізму, їх суті, змінився і сам ринок, його механізм і його роль в економіці.

Ринок — це найбільш розповсюджена категорія в економічній теорії і часто застосовується як усім відоме, що не потребує будь-яких пояснень. Але в дійсності існує багато тлумачень ринку як у нашій, так і зарубіжній літературі, тому що з розвитком виробництва і обміну це поняття збагачувалося і змінювалося.

Спочатку *ринок* вважався місцем обміну товарів, базаром, ринковою площею. Ринок у такому вигляді з'явився ще в доісторичний період, коли обмін між общинами став порівняно регулярним, набуваючи форми *товарного обміну*, який здійснювався у визначеному місці і у визначений час. З появою міст торгівля помітно розширюється, за ринками закріплюються певні території, ринкові площі. Але це спрощене поняття ринку, яке сьогодні практично зводиться до поняття «торгівля». Однак не слід змішувати поняття «торгівля» і «ринок».

Поняття «ринок» більш складне і пов'язане, насамперед, з економічними відносинами виробників і споживачів стосовно обміну суспільного продукту.

Таке розуміння категорії «ринок» склалося в процесі розвитку товарного виробництва. З подальшим поглибленням суспільного поділу праці і розвитку товарного обміну ринок дедалі більше ускладнюється. Французький економіст-математик XVIII ст. А.Курно під ринком розумів будь-яку територію, де відносини покупців і продавців вільні і ціни вирівнюються легко і швидко. Згодом виникає нове розуміння ринку як форми товарно-грошового обігу (обміну).

З точки зору суб'єктів ринкових відносин *ринок* — це *сукупність продавців і покупців*. Англійський теоретик XVIII ст. В.Джевонс у якості основного критерію ринку висунув «тісноту» відносин між продавцями і покупцями, а сам *ринок*, на його думку, *являє собою групу людей, що вступають у ділові відносини і укладають угоди з приводу будь-якого товару*. Але це не повне визначення ринку, тому

що воно обмежується тільки відносинами обміну і не охоплює відносини виробництва, тоді як саме ринок поєднує перші з другими.

Більш об'єктивне і правомірне визначення ринку пов'язане не лише з товарами для особистого споживання, а й із засобами виробництва і робочою силою, тобто з виробничими ресурсами, які також свій рух здійснюють через ринок. Таким чином ринок стає умовою виробництва, визначаючи форму поєднання виробничих факторів (технологію виробництва) за умов високорозвиненого товарного виробництва.

Між розумінням ринку як сфери товарного обігу і сфери сукупності конкретних економічних відносин існує принципова відмінність: у першому випадку виділяється об'єкт ринкових відносин — сам *продукт* у формі товарів і послуг, а у другому *відносини між людьми* з приводу цього продукту, що відображає суть економічної категорії «ринок». Тому *ринок варто розглядати як певний тип господарських зв'язків між суб'єктами економічної системи*. Існує два типи господарських зв'язків:

1) натурально-речові — безоплатні у відповідності з обсягом і структурою потреб;

2) товарні, які здійснюються через ринок.

Ринкові зв'язки здійснюються тільки на основі вільної купівлі-продажу товарів і послуг. Ринок функціонує на основі товарних відносин, що відображають як *прямі* (виробництво - ринок - споживач), так і *зворотні* господарські зв'язки. *Механізм зворотних зв'язків* є неодмінною умовою стійкості і ефективності економічної системи (визначають обсяг і структуру виробництва). Спроба замінити зворотні зв'язки адміністративним командуванням неминуче веде до деформації ринку і усієї економічної системи. Як результат — товарний дефіцит, знижується мотивація господарської діяльності, економічні потреби та інтереси втрачають роль рушійної сили економічного розвитку. Діє закон «бери, що дають».

Таким чином, ринок є формою (способом) організації і функціонування економічних зв'язків господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на принципах вільної купівлі-продажу, а також *суспільною формою функціонування економіки*, яка забезпечує взаємодію виробництва і споживання через обмін з прямими і зворотними зв'язками.

Ринок — це складний механізм. Тому формою організації господарської діяльності, яка ґрунтується на ринкових відносинах, є *ринкова*

економічна система або ринкова система господарювання (ринкова економіка).

До об'єктивних умов існування ринку відносять:

- товарний характер виробництва;
- суспільний поділ праці;
- економічну відокремленість виробників, основу якої складає приватна власність на засоби виробництва.

До умов функціонування ринку належать:

- незалежність економічних суб'єктів;
- існування ринкової конкуренції;
- наявність ринкової інфраструктури – стійкої фінансово-грошової, банківської і біржової систем;
- відповідне економічне середовище, наявність ринкової психології населення, правової бази.

Суть ринку найбільш повно визначається його функціями.

Функції ринку:

- *саморегулювання економічної системи* (підтримання балансу попиту і пропозиції товарів за обсягом і ціною);
- *стимулювання виробництва з найменшими витратами і максимумом прибутку*, тобто зростання ефективності виробництва;
- *регулювання пропорційності* у виробництві і обміні – між регіонами, галузями і сферами економіки;
- *виявлення величини вартості товарів і забезпечення еквівалентності обміну через ціноутворення*;
- *визначення міри діяльності і корисності конкретних форм господарської діяльності у відповідності з дією принципів раціональності і доходності виробництва*;
- *стимулювання НТП*;
- *демократизація господарської діяльності*, яка полягає у звільненні суспільного виробництва від нежиттєвих його елементів (див. схему «Найважливіші функції ринку»).

Історичний аналіз ринку дозволяє виділити кілька його типів: нерозвинений, вільний, регульований і деформований.

Нерозвинений ринок характеризується випадковістю ринкових відносин, товарним (бартерним) характером обміну.

Вільний (класичний) ринок – це безліч господарюючих суб'єктів на ґрунті економічної (досконалої) конкуренції, свобода у виборі виду господарської діяльності, необмежена свобода руху виробничих ресурсів,

мобільність, принципи раціональності господарювання, стандартизований продукт, відсутність суб'єктивного впливу на ціноутворення, ціни встановлюються стихійно у ході вільної (досконалої) конкуренції, відсутність монополії і державного регулювання (вільний ринок сьогодні – абстракція і в дійсності повністю вільним ніколи не був).

Регульований (цивілізований) ринок – результат еволюції ринкової економіки. Регулювання здійснюється двома способами:

- через співвідношення попиту, пропозиції (*механізм ціноутворення, саморегулювання ринку*);
- через втручання в економічні процеси держави (податки, державне замовлення, соціальна допомога, інвестиції тощо).

Сучасна ринкова економіка прагне до оптимального співвідношення обох способів регулювання. Держава намагається забезпечити умови функціонування ринку, виконуючи такі функції:

- 1) законодавчу;
- 2) стабілізуючу (підтримання економічної рівноваги, високої зайнятості);
- 3) розподільчу (соціальний захист населення, перерозподіл доходів, забезпечення виробничими ресурсами).

Надмірне втручання держави у ринкові процеси веде до *деформації ринку*. Найважливішим чинником деформації ринку виступає *монополія* – економічна чи державна.

Монополізований ринок:

- ринкова влада одного виробника або одного покупця (*монополія*), що виявляється у контролі над ціноутворенням;
- незначна кількість виробників;
- утруднений доступ до виробничих ресурсів, обмеження конкуренції;
- дефіцит інформації про ринок;
- узгодження дій економічних суб'єктів.

Особливо значна деформація ринку відбувається за умов командно-адміністративної системи (державної монополії), що проявляється у такому:

- монополія державної власності;
- надмірна централізація виробничих ресурсів, товарів і послуг;
- відсутність самостійності у виробничій і комерційній діяльності;
- незбалансованість попиту і пропозиції, існування товарного дефіциту;

- централізоване суб'єктивне ціноутворення;
- порушення законів грошового обігу;
- існування бюджетного дефіциту;
- заміна товарно-грошових відносин товарним (бартерним) обміном;
- відсутність економічної свободи у вирішенні фундаментальних господарських питань (що, як, для кого і за якою ціною виробляти);
- відсутність мотивації до праці;
- деформація економічних інтересів усіх суб'єктів ринкових відносин;
- розвиток «тіньової» економіки, нелегального ринку;
- розвал загальнонаціонального ринку;
- відсутність конкуренції;
- планове регулювання економічної системи (політичне керівництво).

1. Система і структура ринків. Ринковий механізм і його елементи. Попит, пропозиція і ціна

Структура ринку — це внутрішня будова, порядок розташування окремих його елементів, їх частка у загальному просторі ринку.

Сукупність усіх ринків, розчленованих на окремі елементи за різноманітними критеріями, утворює систему ринків (див. схему «Загальна структура ринку»).

Ринковий механізм — це механізм взаємозв'язку і взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції і основних економічних законів ринку. Ці елементи є найважливішими параметрами ринку, якими користуються виробники і споживачі у своїй економічній діяльності. Це стрижень ринкових відносин, ядро ринку.

Ринковий механізм діє на основі економічних законів: попиту, пропозиції, рівноважної ціни, конкуренції, корисності, вартості, прибутку тощо (див. статті і графіки: «Крива попиту», «Крива еластичності попиту», «Еластичність попиту. Графічне подання», «Перехресна еластичність», «Еластичність попиту від доходу», «Крива пропозиції», «Еластичність пропозиції», «Рівновага попиту і пропозиції», «Миттєва, короткострокова і тривала рівновага», «Стійкість ринкової рівноваги, концепція типу А.Маршалла»).

Важливо зазначити, що ринковий механізм проявляється як примусовий механізм, оскільки змушує підприємців, які переслідують одну ціль — отримання прибутку — діяти врешті-решт на користь споживачів.

Дія цього механізму заснована на природному бажанні людини підвищити свій добробут. Тому для реалізації ринкового механізму не потрібно нічого, крім свободи виробників і споживачів. Чим повніша свобода, тим ефективніше функціонує механізм саморегулювання ринкової економіки. Якщо уважно вивчити вище названі статті, то стане зрозумілою суттєва особливість ринкового механізму, у якому кожний його елемент дуже тісно пов'язаний з ціною, котра слугує основним інструментом, що діє на попит, пропозицію і конкуренцію.

ГЛАВА 10.

Поведінка споживача в ринковій економіці

Суттєвою рисою ринкової економіки є її орієнтація на споживача. Тому дуже важливим як для виробника, так і для споживача є знання основних тенденцій і законів поведінки споживача на ринку. Теорія вибору споживача є однією із складових мікроекономіки, тому що дозволяє пояснити, як формується попит, його структура, динаміка, взаємозв'язок з цінами, тобто пояснює, як споживачі витрачають свої доходи, маючи за мету досягти якнайкращого задоволення своїх потреб. Мета споживацького вибору — максимізація задоволення потреб споживача. У створення цієї теорії значний внесок зробили економісти ХІХ — початку ХХ ст. Г.Госсен, Е.Енгель (Німеччина), К.Менгер і Е.Бьом-Баверк (Австрія), У.С.Джевонс і Ф.Еджуорт (Англія) та ін.

1. Концепція корисності і споживацький вибір

В економічній теорії відомі два підходи до оцінки співставлення, порівняння різних товарів чи їх наборів: *кількісний*, чи *кардиналістський* і *порядковий*, чи *ординалістський*.

Кількісний підхід, що є історично висхідним, заснований на уявленні про можливість вимірювання корисності різних благ безпосередньо у якихось гіпотетичних одиницях корисності. Назвемо їх *ютілами* (англ. *utility* — корисність) — це теоретична міра корисності, яку ми отримуємо від споживання товару або послуги.

Слід розрізняти загальну корисність блага (*TU* — *total utility* — загальна корисність) і його граничну корисність (*MU* — *marginal utility* — гранична корисність). Якщо перша є сумою корисностей окремих частин блага, то друга характеризує приріст загальної корисності при збільшенні обсягу споживання даного блага на одну одиницю.

Припустимо, що споживач купує на ринку два блага — хліб і фрукти. Навряд чи можна очікувати, що він отримає однакову граничну корисність і від останньої хлібини, яку він купує, і від останнього кілограма фруктів, оскільки останні коштують набагато дорожче хліба. Мабуть, кожному споживачу слід так провести свою купівлю, щоб кожний товар, що купується, приніс йому однакову граничну корисність пропорційно його ціні.

Отже, споживач досягає максимального задоволення чи користності у тому випадку, коли граничні користності усіх товарів, що купуються ним, пропорційні їх цінам. Тобто споживач досягає стану рівноваги, якщо забезпечено рівність виважених граничних користностей усіх товарів, що ним купуються, з розрахунку на одиницю грошей. Звідси виходить, що у стані рівноваги для будь-якого споживача остання одиниця грошей забезпечує одну й ту саму величину користності незалежно від того, на придбання якого блага вона витрачена.

Кожне благо можна використовувати у різних альтернативних цілях і, значить, задовольняти різні потреби. Наприклад, яблука можна просто з'їсти, зварити з них варення чи джем. У зв'язку з цим виникає питання: яким чином споживачу слід розподілити куплене ним благо між різними напрямками його можливого використання? Сформульований закон дозволяє відповісти на це питання наступним чином: будь-яке благо розділяється між різними цілями його використання у таких пропорціях, щоб гранична користність при використанні його у всіх цілях була однаковою.

Один і той же товар може мати неоднакову користність для різних споживачів. Уявімо собі двох покупців — бідного і багатого, які купують один і той же товар по одній і тій же ринковій ціні. Оскільки ця ціна буде являти для бідного покупця більшу граничну користність, ніж для багатого, остільки і виважені граничні користності даного товару для них будуть неоднаковими. Тим не менше, співвідношення між граничними користностями різних товарів будуть однаковими для всіх покупців.

Граничні користності товарів X , Y , Z знаходяться між собою у тих самих співвідношеннях, у яких знаходяться їх ціни:

$$Mu_x : Mu_y : Mu_z = P_x : P_y : P_z,$$

де Mu_x — гранична користність товару x ...;

P_x — ціна товару x ...

Порядковий підхід базується на припущенні, що існують одиниці для об'єктивного вимірювання користності різних товарів чи послуг (ютіли). Однак, як уже зазначалося, користність одного і того ж товару для різних покупців неоднакова. Тому використання ютілів для вимірювання користності різних товарів можна порівняти зі спробою вимірювати довжину за допомогою гумового метра, що розтягується.

До того ж гранична корисність грошей не однакова, вона змінюється із зміною доходу.

У результаті критики *кількісного* (кардиналістського) методу виник так званий *порядковий* (ординалістський) підхід до вимірювання корисності економічних благ чи їх наборів. Він заснований на менш жорстких посиланнях: від споживача вже не вимагається вміння вимірювати корисність якогось блага у ютілах. Достатньо того, щоб він зміг впорядкувати усі можливі товари чи їх набори за ступенем їх переваг (див. статті: «Поняття корисності», «Крива граничної корисності», «Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість», «Еластичність кривої граничної корисності», «Загальна економічна рівновага»).

Поведінку споживача можна визначити за допомогою *кривої байдужості*. Представники маржиналізму прийшли до висновку, що існує здатність людей ранжувати альтернативні комбінації товарів та послуг у тому порядку, який характеризує різний рівень задоволеності від їх споживання, тобто якщо є дві альтернативи, то споживач може або віддати перевагу одній з них, або не розрізняти їх між собою (див. статті: «Криві байдужості», «Бюджетні лінії», або що доступне покупцю», «Рівновага споживача на ринку»).

Таким чином, визначити поведінку споживача на ринку можна, використовуючи теорію граничної корисності і методу кривих байдужості.

ГЛАВА 11.

Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність

Теорія виробництва є другою найважливішою складовою частиною мікроекономіки, тому що вона дозволяє пояснити поведінку підприємства (фірми) на ринку, формування індивідуального попиту, його структуру, динаміку, взаємозв'язок з цінами. У створенні даної теорії вагомий вклад внесли представники класичної і неокласичної шкіл економічної думки.

Виробництво — це процес виготовлення матеріальних благ або процес використання робочої сили, обладнання в поєднанні з природними ресурсами і матеріалами для виготовлення необхідних товарів і послуг.

У виробництві продукту (блага) людина дає на об'єкти природи, надає їм форму, яка здатна задовольнити матеріальні потреби людини або подальше здійснення виробництва. Така функція виробництва зберігається за будь-якої його соціальної форми. Для того, щоб почати процес виробництва, необхідно мати фактори (ресурси) виробництва. Існують різні підходи щодо виділення факторів виробництва і їх класифікації в окремі групи.

Так, *марксистська теорія* як фактори виробництва виділяє робочу силу, предмети праці, засоби праці і розділяє їх на дві великі групи: *особисті і матеріально-речові фактори* (про що вже йшлося в главі 4).

Маржиналістська теорія виділяє чотири групи факторів виробництва: земля, праця, капітал, підприємницька діяльність (див. главу 4). Виробництво можливе лише при взаємодії усіх його факторів. Ця взаємозалежність і пропорційно-якісна мінливість особливо характерні для сучасного виробництва, що зумовлюється, зокрема, специфічною дією такого фактора виробництва, як підприємницька діяльність, яка буде детальніше розглянута у даному розділі.

Об'єктами мікроекономіки, таким чином, є насамперед підприємницька діяльність підприємств (фірм). Мікроекономічна теорія займається також проблемами прийняття рішень підприємствами, мотивацією їхньої поведінки. Конкретними мікроекономічними категоріями виступають капітал, фонди, витрати виробництва підприємства,

корисність, цінність (вартість), ціна продукту, який випускають фірми, попит на нього і його пропозиція на галузевих ринках, інші категорії і поняття, які відображають зв'язки, що безпосередньо складаються у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів на рівні підприємства (фірми). Отже, в центрі мікроекономічних досліджень знаходиться підприємство або фірма.

Чим відрізняються поняття фірма і підприємство? У вузькому розумінні *фірма* – це ім'я, під яким юридично повноправний підприємець (одноособовий чи колективний) веде свою справу. У широкому розумінні фірма – це основна господарська одиниця сучасної економіки ринкового типу, яка зареєстрована у відповідній юридичній формі.

Іноколи поняття «фірма» ототожнюється з поняттям «підприємство», тому слід мати на увазі, що під *підприємством* розуміється структурна основа підприємницької діяльності. Усі підприємства – виробничі і комерційні, побутові і транспортні, наукові і дослідні, кредитні і консультаційні – функціонують у вигляді фірм або у їх складі. Підприємство само по собі не є юридичною особою, відповідальність за його діяльність несе фірма, до складу якої воно входить.

Сьогодні в країнах з розвинутим ринковим господарством діє декілька мільйонів фірм. Вони класифікуються за рядом ознак: видом господарської діяльності, формами власності, кількісним критерієм, національною належністю капіталу і контролю, з точки зору галузевої сфери і територіально-національних масштабів, а також за організаційно-правовою формою.

Як ми вже з'ясували, на підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, причому від характеру такого поєднання значною мірою залежить тип підприємств. Якщо, наприклад, засоби виробництва належать окремому власнику або групі власників і працівники наймаються на умовах продажу робочої сили за певну заробітну плату, це підприємства капіталістичні. Якщо засоби виробництва викуплені працівниками, то воно стає колективним трудовим підприємством. Таким чином, основним критерієм розмежування підприємств є *тип власності*.

За цим критерієм в Україні виділяють такі основні види підприємств: *Державні* – засновані на державній формі власності, яка, в свою чергу, поділяється на загальнодержавну та комунальну. Тому виділяють загальнодержавні та комунальні підприємства.

Колективні — засновані на власності трудового колективу. Розрізняють колективні трудові підприємства, кооперативні, підприємства громадських організацій.

Приватнокапіталістичні — засновані на власності окремої особи (капіталіста), що наймає робочу силу.

Колективні капіталістичні — засновані на власності кількох власників капіталу, що наймають робочу силу.

Сімейні — засновані на праці однієї сім'ї.

Індивідуальні — засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці.

Спільні (або змішані) — засновані на поєднанні різних форм власності, у тому числі із залученням іноземного капіталу.

У західній економічній літературі за критерієм власності виділяють лише приватні та державні (або публічні) підприємства.

Існують також інші критерії розмежування підприємств. Так, за наявністю влади на ринку вони поділяються на: конкурентні, олігопольні і монопольні.

За характером економічної діяльності — на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об'єднання тощо.

За сферою діяльності розрізняють місцеві, регіональні, національні, міжнародні підприємства.

За кількісними показниками їх поділяють на малі, середні й великі.

В усіх розвинутих країнах світу кількісно переважають малі підприємства. У різних країнах до них відносять підприємства не однакові за величиною. Так, у США — це підприємства, де зайнято до 500 працівників. В Україні — у промисловості і будівництві — до 200, а в інших галузях сфери матеріального виробництва — до 50 працівників. Із приблизно 18 млн. підприємств у США до категорії дрібних належить 15 млн., а їхня частка в доходах становить близько 80%. В Україні на початку 90-х років малих підприємств було приблизно 45% від загальної чисельності, але вони виробляли менше 10% валової продукції. У 2000 році на малі підприємства припадало 10% сукупних доходів. В Англії приблизно 90% фірм — малі, в Італії з 800 тис. промислових підприємств — 99% малі і середні.

Особливого розвитку набули малі підприємства з початком розгортання НТР, яка посилює процес спеціалізації, кооперування

виробництва, формує великий попит на вузькоспеціалізовану продукцію. Малі підприємства є мобільнішими в управлінні, переорієнтації на випуск нових товарів і послуг, у створенні нових зразків продукції тощо. Але вони мають і недоліки: в них переважно нижча продуктивність праці, і вони змушені підвищувати інтенсивність праці за рахунок використання сімейної праці, подовження робочого дня тощо.

Значного розвитку за останні два десятиріччя у передових країнах світу набув *венчурний (ризиковий) капітал* — якісно новий засіб фінансування (інвестування) ризикованого підприємства, яке працює над втіленням у виробництво певної ідеї або проекту. Ризиковані підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують проценти на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані «ноу-хау» інновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у разі, якщо вони досягають успіху.

Більшість фірм венчурного капіталу існує у формі товариств з обмеженою відомовідальністю. Їхньою метою є отримання від різних фінансових інститутів коштів для створення ризикованих підприємств. Такі форми створюються безпосередньо підприємцями, менеджерами, бізнесменами. Вони можуть бути окремими відділеннями (філіями) крупних компаній і фінансових груп. Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво.

Новою сферою підприємницької діяльності у розвинутих країнах є *лізинг*. Це модифікована форма довгострокової оренди засобів виробництва, яка ґрунтується на роз'єднанні права власності і передбачає відокремлення володіння майном від його використання.

Лізинг (англ. *leasing* — оренда) — це передача майна у тимчасове користування з виплатою спожитої частини його вартості, послуг орендодавця і певного процента. Його мета — розширення збуту устаткування за умов дострокового фінансування. Суб'єктами лізингової угоди є підприємства-виробники, лізингові фірми (орендодавці) і підприємства-орендарі. Лізингова фірма купує необхідне устаткування і надає його в оренду за відповідну плату. Ці угоди укладаються на термін від 3 до 20 років на рухоме майно і до 50 років на нерухоме. Орендар має не право володіння, а право користування.

Лізингові фірми створюються переважно банками або іншими фінансовими установами на пайовій або акціонерній основі.

Усі фірми функціонують в певних *організаційно-правових формах*, які передбачені законодавством ринкових країн. Які ж ці форми?

Насамперед, це *одноосібні підприємства*. Індивідуальними підприємцями визнаються громадяни, що здійснюють господарські операції і укладають комерційні угоди від свого імені. Для організації фірми не вимагається оформлення якихось установчих документів, достатньо одержати дозвіл (патент) на здійснення господарських операцій і занести фірму до державного реєстру. Індивідуальний підприємець несе повну відповідальність усім своїм майном по справах фірми, до якої можуть входити одне або кілька підприємств (виробничих, торговельних тощо). Така фірма одержує назву, в якій вказується ім'я та прізвище власника.

Основні об'єкти одноосібних фірм — магазини, ремонтні майстерні, підприємства побутового обслуговування та громадського харчування, тобто дрібні і найдрібніші підприємства. Тут задіяні невеликі капітали, їх можливості дуже обмежені. Тому приватний бізнес, шукаючи засоби для розширення діяльності, утворює різноманітні *спілки, партнерства і товариства*. У першому випадку підприємці, об'єднавши капітали, безпосередньо беруть участь в діяльності фірми і несуть необмежену відповідальність (усім своїм майном) за її зобов'язання. До об'єднань цього типу відносять так зване повне товариство (партнерство). У другому випадку підприємці об'єднують лише свої капітали, а не діяльність і відповідають за зобов'язаннями фірми лише своєю часткою капіталу. Таке обмеження дозволяє заздалегідь визначити розміри підприємницького ризику і створює сприятливі можливості для залучення в об'єднання великої кількості осіб. До таких об'єднань відносять *товариства з обмеженою відповідальністю і акціонерні товариства*.

Товариство з обмеженою відповідальністю (англ. *limited* — обмежений) — є юридичною особою і тому несе відповідальність по своїх зобов'язаннях усім майном, на відміну від його членів, які мають обмежену відповідальність (у межах свого паю). Товариство утворюється на основі статуту, у якому визначається найменування, місцезнаходження і напрям діяльності підприємства, величина статутного капіталу і частка кожного члена. Капітал товариства створюється вкладками учасників, що дає право голосу на загальних зборах

товариства і право одержання частини прибутку відповідно до внесеного паю. Дане товариство — об'єднання закритого типу і не має права випускати цінні папери і оголошувати підписку на них.

Акціонерне товариство (лат. *actio* — розпорядження, дозвіл; фран. *action* — цінний папір) — господарське товариство, юридична особа, основна форма організації великих та частини середніх підприємств, капітал яких формується від продажу акцій та цінних паперів.

Залежно від способу розповсюдження акцій розрізняють відкриті і закриті акціонерні товариства. *Відкриті* — типові для сучасної економіки і характеризуються тим, що їхні акції вільно продаються і купуються. Закриті товариства свої акції розподіляють між учасниками, акції не надходять у вільний продаж.

За своїм правовим становищем, принципами організації і функціонування акціонерні товариства в порівнянні з іншими формами підприємництва мають ряд особливостей:

- це спільне підприємство, діяльність якого ґрунтується на принципі обмеженої відповідальності;
- права акціонерів поділяються на майнові (право на отримання дивідендів, а також частини майна у разі ліквідації товариства) і особисті (право голосу на зборах і участь в управлінні);
- це найстійкіша форма об'єднання капіталів, адже вибуття одного з учасників (через продаж акцій) не веде до його ліквідації;
- товариство має значні фінансові можливості — власний капітал (від реалізації акцій) і додатковий капітал (від продажу облігацій і додаткової емісії акцій);
- вищий орган управління — загальні збори акціонерів, а поточними справами керує обране зборами правління або рада директорів, контролюють діяльність товариства власники найбільшої кількості акцій (контрольного пакету акцій), адже голоси па зборах розподіляються за кількістю акцій;
- діяльність товариства підлягає публічній звітності, кварталні і річні звіти публікуються в пресі.

Акціонерна форма є основою організації великого і надвеликого виробництва, її можливості практично безмежні. Акціонерна форма має універсальне застосування. Зокрема, акціонерами промислової фірми можуть бути громадяни, фірми будь-якої сфери економіки, організації, держави. Це дозволяє об'єднати різноманітні підприємства у величезні господарські комплекси. На основі перехресного чи

ланцюгового володіння акціями утворюється гнучка система виробничо-господарських зв'язків між корпораціями, завдяки чому можливі практично будь-які варіанти комбінування і диверсифікації виробництва і обміну.

Окрім названих, існують й інші форми підприємств – *кооперативи, колективні і орендні підприємства*. Проте існує законодавство дозволяє розглядати їх як форми партнерств, тобто *повних товариств*.

Поряд із приватним сектором, до якого входять індивідуальні і колективні фірми, в ринковій економіці існують і державні підприємства, які випускають товари і послуги, необхідні для розвитку національної економіки. Такі підприємства функціонують на поєднанні комерційних і некомерційних засад. Державні підприємства розрізняються за цілями і характером діяльності, способами керівництва і контролю з боку держави, характером фінансових і майнових відносин з нею і грошовим ринком, за ступенем їх господарської самостійності. Ці підприємства можна розділити на три групи:

- 1) бюджетні (відомчі) підприємства;
- 2) громадські (публічні) корпорації;
- 3) змішані акціонерні товариства.

Бюджетні (відомчі) підприємства не мають ні господарської, ні юридичної самостійності. Вони входять до системи державного адміністративного управління і безпосередньо підпорядковуються відповідним державним органам (міністерствам, відомствам, місцевій адміністрації). Усі їхні доходи і витрати проходять через державний бюджет. Їх частка невелика, як правило, не перевищує 1–2% від загальної кількості підприємств різних країн (це служби зв'язку, верфі, арсенали тощо).

Найбільш поширеною формою державних підприємств є *громадська (публічна) корпорація*. Це – акціонерні товариства, всі акції яких належать державі. Такі фірми мають свій власний капітал (за рахунок державних фондів чи акціонерного капіталу і капіталізованого прибутку). Їхня діяльність здійснюється на комерційній основі, однак вони звітують перед державними органами.

Публічна корпорація перетворюється на *змішане акціонерне товариство* шляхом продажу частини акцій приватному капіталу. Змішані компанії є юридично самостійними фірмами, їх правовий статус нічим не відрізняється від статусу інших корпорацій.

Таким чином сучасне ринкове господарство демонструє розмаїття видів і організованих форм підприємств. Вибір конкретної форми, виду господарської діяльності, її масштабів залежить від конкретних підприємців, які є ключовими фігурами ринкової економіки.

Проміжне становище між вказаними об'єднаннями займають так звані командитні товариства (фран. *commandite* — «спілка по вірі»), які поєднують риси партнерства і товариства.

Повне товариство є найпростішою формою об'єднання капіталів. Це спілка двох або більше осіб з метою спільного ведення господарської діяльності. Його членами можуть бути як громадяни, так і юридичні особи (фірми, організації, установи тощо). Саме ж партнерство не є юридичною особою. Майно спілки — спільна власність учасників. Воно формується внесенням вкладів або паїв будь-якими за розмірами і видом (грошові чи матеріальні цінності). Учасники спілки поділяють прибуток пропорційно частці кожного у майні.

Основою створення повного товариства є договір учасників, у якому визначаються сфера і строк дії, розмір і вид паю, форма участі кожного тощо. Таке партнерство має найменування, у якому обов'язково вказується ім'я і прізвище одного з учасників. Члени спілки несуть *повну і солідарну відповідальність* за її зобов'язаннями, яка поширюється і на їхнє майно. Якщо один з учасників виходить із спілки, вона ліквідується. Ті учасники, що залишились, щоб утворити нову спілку, повинні укласти новий договір. Усе це значно обмежує розміри і можливості повного товариства. Такі спілки — це, як правило, дрібні фірми, що діють у торгово-посередницькій сфері.

У *командитному товаристві* є дійсні члени і вкладники. Перші («повні» партнери) за своїми правами нічим не відрізняються від учасників повного товариства і теж несуть необмежену відповідальність усім своїм майном за зобов'язаннями спілки. Що ж стосується вкладників (або «сплячих» партнерів), то їх відповідальність — лише в межах власного вкладу (паю). Різна відповідальність визначає і різні права партнерів. Лише дійсні члени приймають рішення і управляють товариством, одержують більшу частину прибутків. Вкладники не мають права голосу і лише одержують процент від прибутку, виходячи з величини особистого вкладу. Командитне товариство може складатися як мінімум з одного члена і одного вкладника. Дійсним членом може бути і юридична особа. Саме командитне товариство теж є юридичною особою.

Загалому партнерства у будь-якій формі (правовій) мають сенс лише тоді, коли для організації підприємницької діяльності не потрібен значний первісний капітал. Це відкриває сприятливі перспективи для торгово-посередницьких та інших комерційних структур, а у виробничій сфері партнерства застосовуються мало. Тут переважно діють об'єднання у формі товариства.

Акціонерне товариство є формою об'єднання капіталів для здійснення спільної господарської діяльності шляхом випуску цінних паперів — акцій. Такі об'єднання називають *корпораціями* (лат. *corporatio* — об'єднання).

Корпорація — це високий динамізм, гнучкість, здатність збільшувати виробництво до величезних розмірів, впроваджувати «ноу-хау», бути конкурентоспроможними. Корпорації займають панівне місце в світовій економіці. Так, в США у 80-х роках нараховувалося 15 млн. підприємств, серед яких корпорацій було 3 млн. (20%). На них припадало 90% валового доходу країни.

У перші десятиріччя ХХ ст. переважала централізація капіталів на основі *горизонтальної інтеграції в межах однієї галузі*.

Горизонтальна інтеграція — об'єднання підприємств, налагодження тісної взаємодії між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології.

Це різновид централізації виробництва і капіталу, що є єдиним із способів утворення *монополій* (грецьк. *monos* — один, *poleo* — продаю). Від інших різновидів централізації (вертикального і конгломеративного злиття) горизонтальне злиття відрізняється тим, що об'єднуються підприємства однотипні, тобто конкуруючі. Внаслідок такого злиття виробництво і ринок товару певного виду монополізуються. Основними формами галузевої горизонтальної інтеграції капіталів, виробництва і обміну виступали картелі, синдикати і трести.

Картель — угода між самостійними фірмами однієї галузі про обсяг виробництва, ціни на товари, умови найму робочої сили, обмін партнерами, розмежування ринків збуту, квоту кожного учасника в загальному обсязі виробництва.

Синдикат — більш висока ступінь галузевої інтеграції переважно комерційної діяльності. Він є формою об'єднання підприємств однієї галузі, мета якого — усунення конкуренції між учасниками в сфері збуту і закупівлі сировини шляхом встановлення контролю над ринком

однорідної масової продукції. Відмінність синдикату від картелі — концентрація збуту продукції.

Трест — вища форма галузевої виробничо-комерційної інтеграції. Він є формою об'єднання підприємств, в результаті якого вони втрачають юридичну, виробничу і комерційну самостійність.

У країнах з соціально розвинутою ринковою економікою розроблена система заходів, спрямованих на обмеження негативних економічних і соціальних тенденцій, що їх породжує монополія. Так, антимонопольне законодавство передбачає контроль держави за процесом злиття, який є диференційованим за ієрхією від типу злиття. Оскільки горизонтальне злиття знищує конкуренцію в певній галузі, то їм приділяється особлива увага.

Картелі, синдикати, трести можуть здобути монопольну владу, що порушує ринковий механізм і конкуренцію. Тому їх функціонування обмежується державним антимонопольним законодавством або навіть їх заснування забороняється законом.

У США, наприклад, встановлюється запобіжна межа розвитку — 15-відсоткова частка сукупних продаж на ринку даного товару. Її перевищення карається в судовому порядку.

Тому з 20-х років у США та інших країнах переважаючою формою стала *вертикальна інтеграція*, або *комбінування*.

Це об'єднання в рамках однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв різних галузей, це організація виробництва в рамках єдиного технологічного процесу (від добування сировини до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування споживачів).

Ця форма інтеграції практично охоплює всі галузі сучасного виробництва. Нині в ринкових країнах серед лідерів промисловості майже не залишилося одногогалузевих корпорацій. Наприклад, у США кожна корпорація, що входить до числа 200 найбільших, має у своєму складі підприємства як мінімум 20 галузей, в тому числі 9 корпорацій мають підприємства 50 галузей виробництва.

Вертикальна інтеграція є частиною процесу *диверсифікації* (лат. *diversus* — різний, віддалений; *facere* — робити — розширення номенклатури, продукції, що її виробляють окремі фірми та об'єднання) — це проникнення капіталу даної корпорації в галузі, які безпосередньо не пов'язані з основною сферою їх діяльності.

Диверсифікація створює сприятливі умови для переливу капіталу з малорентабельних галузей у більш рентабельні. На базі дивер-

сифікації створюються багатогалузеві корпорації у формі *концернів, конгломератів та консорціумів*.

Концерн (англ. *concern* — фірма, підприємство) — велика корпорація, яка об'єднує багато підприємств різних галузей економіки шляхом встановлення єдиного фінансового контролю над ними через купівлю їхніх акцій.

Концерн створюється не шляхом підписання угоди між підприємствами, а шляхом так званої «*системи участі*». Потужні фінансові групи скуповують контрольні пакети акцій інших підприємств, створюючи системи дочірніх підприємств, діяльність яких вони контролюють. Керівним органом концерну часто виступає *холдингова компанія*, яка володіє контрольним пакетом акцій різних компаній, що входять до концерну. Концерни стали провідною формою організації сучасного промислового виробництва в ринкових країнах.

З 60-х років ХХ ст. в економіці розвинутих ринкових країн важливе місце стали займати *конгломерати* (лат. *conglomeratus* — зібраний, ущільнений) — це диверсифікаційні концерни, що об'єднують широке коло фірм, між якими відсутній тісний виробничий зв'язок, шляхом їх поглинання. За допомогою злиття і поглинання здійснюється перелив капіталів концернів у наукомісткі і перспективні галузі.

Наприклад, автомобільний концерн «Дженерал моторс» придбав велику корпорацію з обслуговування автоматизованих та інформаційно-лічильних систем «Електронік, дейта системс» та одну з провідних корпорацій з виробництва електронного устаткування і засобів зв'язку — «Х'юз ейкрафт» (загальна вартість 7,5 млрд. дол.). Таким чином, в результаті диверсифікації відбувається реорганізація галузевого поділу національного господарства.

Консорціум (лат. *consortium* — співучасть, співтовариство) — тимчасова домовленість між кількома промисловими або фінансовими корпораціями про спільну реалізацію великомасштабного фінансового або промислового проекту.

Партнери по консорціуму повністю зберігають свою самостійність. Найчастіше консорціуми носять міжнародний характер. Наприклад, англо-французькі консорціуми, які були створені з метою розробки і виробництва авіалайнера «Конкорд», будівництва тунелю під Ла-Маншем, англійсько-німецький консорціум з виробництва військового літака «Торнадо» тощо.

1. Підприємницька діяльність

Ринкова система господарювання, як уже зазначалося, — це на-самперед система підприємництва, яку прийнято характеризувати словом «вільне», тобто *система вільного підприємництва*. Підприємництво в усіх його формах відіграє ключову роль у ринковій економіці, але лише у ХХ ст. воно стало розглядатися як фактор (ресурс) виробництва.

Вперше поняття «підприємець» і «підприємництво» ввів у науковий обіг перший теоретик бізнесу, французький учений Р.Кантільйон (XVII ст.), який трактував ці поняття саме так, як було зазначено вище.

Інший французький економіст Ж.Б.Сей на початку ХІХ ст. вперше підійшов до характеристики підприємництва як до багатофункціональної діяльності. Він визначив, що підприємець виконує такі важливі функції, як поєднання і координація факторів виробництва, організація виробничого процесу. Це робить його центральною фігурою процесу виробництва. Сей наголошував на творчому характері цих функцій, на відміну від рутинних повсякденних операцій по управлінню виробництвом, і таким чином розмежував функції підприємця і простого управляючого.

Ці погляди знайшли широкий відгук і розвиток в економічній науці. Зокрема, американський економіст Й.Шумпетер у 30–40-х роках ХХ ст. запропонував систематизовану концепцію, згідно з якою підприємець — це «економічний лідер», «новатор», діяльність якого знаходиться в основі будь-якого розвитку. Тут підприємець виступає уже як особливий тип господарника, що має здатність до аналізу і реалізації різноманітних ринкових можливостей, втілення новаторських ідей.

Згідно із сучасним трактуванням *підприємець* розглядається як господарюючий суб'єкт, здатний розпочати і вести якусь вигідну справу, який шукає і втілює у життя раніше невідомі, нові можливості розвитку ринку — у вигляді нових товарів, послуг, технологій, новаторських ідей, сфер прикладання капіталу.

Відповідно *підприємництво* визначається як господарська діяльність суб'єкта з метою одержання прибутку і особливий творчий тип господарювання (економічної поведінки), що визначається новаторством, знаходженням все ефективніших способів використан-

ня ресурсів, відкритістю до нових перспектив, готовністю ризикувати тощо.

Таким чином, в розумінні підприємницької діяльності нерозривно поєднані особливі об'єктивні економічні функції і суб'єктивні особливості того, хто їх виконує. Щоб оцінити потенційні можливості доходності справи і, ризикуючи, здійснити «нову комбінацію» (вираз Й.Шумпетера), підприємцю необхідний певний набір ділових якостей і особливостей, а також особисті здатності, до яких відносять:

- правильну оцінку структури ринкових потреб і з'ясування тих із них, задоволення яких дасть щонайвищу ефективність;
- максимізацію як своїх власних доходів, так і вигоди споживачів;
- формування цілі підприємства, організація людей на її досягнення, створення для цього необхідних стимулів і мотивації;
- вміння аналізувати структурні фактори розвитку підприємств і проводити необхідні поліпшення цих факторів шляхом купівлі–продажу підприємств або виробничих підрозділів.

Підприємці — люди винахідливі і енергійні, дуже часто це неабиякі вольові особистості. Вони надають перевагу самостійності у прийнятті рішень, націлені на досягнення конкретних результатів, охоче сприймають нововведення і не бояться ризикувати. Існує справедлива думка, що підприємцем «треба народитися», не кожен може ним стати. Підприємництво — це один із «рідкісних ресурсів» суспільства.

Підприємницька діяльність має специфічні *стимули і мотивацію*. Й.Шумпетер виділяє такі основні мотиви: потреба влади, впливу в суспільстві, прагнення до успіху, перемоги, яка досягається у конкуренції із суперниками, радість творчості, яку дає самостійне ведення справи.

В основі будь-якого підприємництва знаходиться, без сумніву, *особистий інтерес*. Але в умовах розвиненої ринкової економіки він задовольняється лише за умови, якщо підприємець працює на суспільство. Якщо «нова комбінація» не дозволяє задовольнити якусь суспільну потребу, то і очікуваного доходу не буде. Тому в підприємницькій діяльності вбачається особлива форма узгодження особистих і суспільних інтересів. Ще видатний теоретик А.Сміт (XVIII ст.), торкаючись ролі підприємця, наголосив: «Він має на увазі лише свій особистий інтерес, переслідуючи свою власну вигоду, при цьому він

невидимою рукою спрямовується до цілі, яка зовсім не входила у його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він найбільш дієвим чином служить інтересам суспільства».

Підприємництво у ринковій економіці ґрунтується на високих моральних нормах господарської поведінки підприємця, повазі до чинного законодавства і добросовісній конкуренції. У своїй діяльності підприємець повинен турбуватися не лише про доходність власної справи, а й вирішувати загальносоціальні проблеми, які постають перед суспільством (допомога безробітним, бідним, захист оточуючого середовища тощо). Цього вимагають моральні норми і етичні принципи підприємництва.

Так, з розвитком підприємництва формується нова економічна поведінка, нова культура господарювання, що відображає нові типи взаємодії господарських суб'єктів — нетрадиційність думки і дій, творчий пошук, інтенсивність контактів, взаємоповага партнерів, служіння суспільству через генерацію нових ідей.

Отже, підприємець є *суб'єктом підприємництва*, а підприємницька діяльність — *об'єктом підприємництва*.

Підприємництво за своїм змістом розглядається з різних сторін: як категорія економічної науки, як метод господарювання і як тип економічного мислення.

Як *економічна категорія* підприємництво виражає певні відносини, що складаються між учасниками суспільного виробництва (суб'єктами господарювання).

Як *метод господарювання* підприємництво характеризується економічною і юридичною самостійністю, особистою відповідальністю і господарським ризиком. Воно ґрунтується на таких *принципах*: саморегулювання, матеріальна заінтересованість, новаторська діяльність.

Підприємництво — особливий, новаторський, антибюрократичний стиль економічної поведінки, в основі якого знаходиться постійний пошук можливостей і ресурсів. Процвітає лише той, хто вмів ризикує, впроваджує нові технології, удосконалює організацію виробництва і збуту. У цьому розумінні виділяють *дві моделі підприємництва* — класичну та інноваційну.

Класична модель орієнтується на максимізацію віддачі від наявних ресурсів. Схема дій при цьому така: оцінка наявних ресурсів, визначення можливостей досягнення поставленої мети, використан-

ня того варіанту дій, який забезпечує максимальний результат при наявних ресурсах.

Інноваційна модель підприємництва виходить не з ресурсів, а із можливостей. Підприємець може не мати достатніх власних ресурсів, тому використовує будь-які можливості виробництва для досягнення поставленої мети. Схема дій тут така: формулювання мети, вивчення зовнішнього середовища, пошук альтернативних можливостей; оцінка власних ресурсів і співставлення їх із знайденими можливостями, пошук у зовнішньому середовищі (за межами власного підприємства) додаткових джерел, дії у відповідності з найбільш вигідним з усіх альтернативних варіантів.

Підприємницький тип мислення відрізняється від традиційного оригінальними поглядами і підходами до прийняття рішень та їх реалізації. У його центрі — здатність підпорядкувати діяльність співробітників єдиній меті. Мислення підприємця гнучке і диференційоване, ґрунтується на широкому кругозорі, спеціальних знаннях, фантазії, наполегливості і рішучості.

Підприємництво виконує три основних функції:

- 1) мобілізації капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів;
- 2) організації виробництва, збуту, реклами продукції, маркетингу, управління ними;
- 3) новаторства, діяльності з генерування, розробки і впровадження у підприємницьку діяльність нових ідей та творчої ініціативи.

Починаючи з 70-х років ХХ ст. на просторі ринкових відносин формується нова модель економічного зростання, яка ґрунтується на провідній ролі підприємництва. В економічній літературі ця модель одержала назву *інноваційної*, або *інформаційно-індустріальної*.

За ступенем розвитку підприємництво може бути досконалим і недосконалим, стихійним і організованим.

Для формування і розвитку підприємництва необхідні відповідні умови. Основні з них: наявність *прав власності* на засоби виробництва, продукт і дохід; існування *ринкового простору, конкуренції* як форми існування ринку; *державна підтримка*; існування *ринкової інфраструктури*.

Оскільки підприємництво пов'язане з власною працею, ризиком, здібностями та ініціативою, тому обов'язковою його умовою є економічна свобода у виборі методів організації та управління

виробництвом, прийнятті рішень, від яких залежить успіх або банкрутство підприємства (фірми).

Політичною умовою розвитку підприємництва є стабільність і демократизація суспільного життя. Важливою умовою є наявність відповідного менталітету і сприятливого психологічного клімату серед населення. Психологія підприємництва формується паралельно з розвитком ринкових відносин, який веде до трансформації економічної свідомості і поведінки людей. Вони починають усвідомлювати, що соціальна справедливість полягає не у зрівняльному розподілі і споживанні, а в рівності можливостей усіх. Не менш важливою умовою розвитку підприємництва є існування юридичної нормативної основи, його правова захищеність.

В Україні у 1992 р. було прийнято закон «Про підприємництво», в якому воно визначається як самостійна ініціатива, виробнича і комерційна діяльність на власний ризик, виконання робіт, надання послуг з метою одержання доходу (прибутку). Визначені і принципи організації підприємництва: вільний вибір видів, напрямів та форм господарювання; самостійність у формуванні програми діяльності, виборі постачальників та споживачів, ціноутворенні; право вільного володіння власним доходом; свобода зовнішньоекономічних зв'язків, свобода у наймі робочої сили. Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом.

Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополією становити на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом.

Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів (ст. 42 розд. 1 Конституції України).

Проте ці принципи і закони про підприємництво багато у чому залишилися лише декларацією про наміри, адже в Україні відсутня більшість умов для його розвитку. За умов перехідної економіки для розвитку підприємницької діяльності повинні бути створені відповідні соціально-економічні умови:

- рівноправність різних форм власності на засоби виробництва, продукти і дохід;
- існування економічної свободи і самостійності господарюючих суб'єктів;
- подолання монополізму, передусім державного, наявність ринково-конкурентного режиму господарювання;
- існування ринкової інфраструктури;
- державна підтримка підприємництва.

До умов розвитку підприємництва можна віднести: політичні (демократизація), психологічні (психологічний клімат серед населення) і юридичні (створення нормативної бази та правової захищеності).

У 1991–1992 рр. в Україні було прийнято ряд законів «Про підприємництво (7 лютого 1991 р.), «Про цінні папери і фондову біржу», «Про господарські товариства», «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про іноземні інвестиції».

Суб'єктами підприємницької діяльності визнаються приватні особи — громадяни України та інших держав, які не обмежені законом у правоздатності і юридичні особи усіх форм власності. Підприємництво у галузях озброєнь, випуску цінних паперів і грошей, виробництва наркотичних засобів може здійснюватися лише державними підприємствами. Без спеціальних ліцензій забороняється виготовлення медикаментів, хімічних речовин, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, добування корисних копалин, юридичної практики.

В Україні створена організаційно-правова база для підприємницької діяльності, але підприємництво наштовхується на цілий ряд перешкод об'єктивного і суб'єктивного характеру:

- нестабільність державної економічної політики щодо підтримки підприємництва;
- податкова система України впродовж багатьох років не стимулювала вітчизняних підприємців до ділової активності, відштовхувала потенційних іноземних інвесторів. Прийняті закони про податок на дохід, на прибуток, на додану вартість лягли важким тягарем на вітчизняні підприємства, багато з яких перебувають на межі розорення. Українське податкове законодавство завдало шкоди як вітчизняному підприємництву, так і іноземним партнерам, погіршувало уже існуюче підприємницьке середовище. Непомірні податки часто підштовхували підприємців до

порушення законів. І хоча за останній час внесені деякі зміни у податкове законодавство (див. главу 13), в цілому воно залишається недосконалим.

Унікаючи узаконеного податкового і бюрократичного свавілля в Україні, капітал прагне в ті країни, де умови його застосування вигідніші. Недовіра до держави часто змушує бізнесменів вкладати гроші в дорогоцінності, предмети розкоші, нерухоме майно, в тому числі і за кордоном, а не у виробничі інвестиції і розвиток національної економіки. Досить широко розповсюджений разовий «бізнес», коли «ділові люди», отримавши високий дохід, припиняють «бізнесову діяльність». Дійові стимули для подальшого розвитку підприємництва відсутні.

Перепоною на шляху становлення підприємництва в Україні є також нерозвиненість ринкової інфраструктури та відсутність позитивного психологічного клімату серед населення.

Для розвитку ринкової інфраструктури в Україні необхідно вдосконалити діяльність товарних і фондових бірж, ярмарків, торгово-посередницьких фірм; розширити мережу лізингових послуг, установ фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності. Підприємництво вимагає прискореного розвитку інформаційного забезпечення, від якості та обсягу якого залежить правильність прийнятого рішення.

Особливо актуальною для наших умов є проблема формування позитивної громадської думки щодо розвитку підприємництва. Ця сторона проблеми зумовлена тим, що під впливом розвитку ринкових відносин в економіці країни виникла і отримала швидке кількісне зростання нова суспільна група підприємців і бізнесменів, діяльність і поведінка яких значною мірою формує сучасний психологічний клімат підприємництва.

Певна частина нових підприємців за соціальним походженням — це вихідці із «номенклатури», які в минулому зробили успішну кар'єру в партійних, радянських та комсомольських органах. Це переважно спеціалісти різних галузей народного господарства, ділові, амбітні люди з широкими особистими зв'язками та певними організаційними здібностями. Саме вони розробили перші організаційні і методичні матеріали з підприємництва, добре їх знають, що дало їм хороші стартові умови для початкового успіху. У багатьох випадках як стартовий капітал вони використали партійні чи комсомольські гроші.

Іншу частину сучасних українських підприємців і бізнесменів за соціальним походженням можна об'єднати у так звану групу «люмпенів». До неї можна віднести різного роду невдах в радянський період. Це переважно люди, які не реалізували себе у своїй професії і тому покинули її, або особи без фаху і певного роду занять. І перші, і другі рано стали на дорогу «бізнесу», займаючись тоді забороненим законом перепродажем (форцовкою) імпортованих товарів, тобто дрібним «тіньовим бізнесом». Нагромадивши в «тіні» певний капітал, в нових ринкових умовах вони зареєстрували свої фірми і легалізували «тіньовий» капітал.

Більшість нових підприємців проявляють прагнення до чисто комерційного, спекулятивного підприємництва і нехтують виробничим. Чітко проявляється бажання багатьох з них у найкоротший час отримати високі доходи і прибутки, зібрати великий капітал, порушуючи при цьому морально-етичні принципи цивілізованого підприємництва. Така ділова і моральна поведінка не сприяє формуванню нової економічної культури і сприятливого психологічного клімату в країні. Хоча населення в цілому сприймає підприємництво як необхідність, пов'язану з переходом до ринку, відношення до самих підприємців залишається упередженим. Найбільш негативним є ставлення робітників, селян, пенсіонерів, господарських керівників радянського гатунку та військовослужбовців.

Таким чином, певний час не вдається уникнути малопродуктивних форм і проявів підприємницької діяльності, що викликають негативну соціальну реакцію. Вони об'єктивно зумовлені характером особливостей первісного накопичення капіталу, початкового етапу становлення ринкових відносин і формування підприємницької етики. Доводиться миритися з ним як з неминучими явищами перехідного періоду.

2. Менеджмент фірми

Підприємницька діяльність здійснюється на мікроекономічному рівні на *підприємстві*, яке є первинною ланкою економіки. Саме тут відбувається поєднання факторів виробництва, виробляється продукт, вирішується доля технічного прогресу. Щоб підприємство функціонувало нормально, воно повинно укомплектовуватися працівниками багатьох професій, які в сукупності утворюють трудовий колектив.

Трудовий колектив — складний механізм, до структури якого і входить підрозділ *управління*. Завдання управління полягає у координації і узгодженості дій усіх структурних елементів цього механізму.

Управління підприємством — особливий різновид продуктивної праці, яка спрямована на організацію працівників з метою досягнення заданого результату (товарів, послуг, інформації, наукових розробок тощо). *Управління виражає владні відносини*, тобто відносини власності. Це означає, що власник на свій власний розсуд обирає методи і систему управління своєю фірмою. Водночас усі підприємства постійно шукають оптимальну модель управління, адже змінюється не лише середовище, в якому діють фірми, а й сама діяльність фірм.

Першою моделлю управління фірмою вважається «система Тейлора» — наукова система організації праці, яка була запроваджена на підприємствах США на початку 20-х років ХХ ст. інженером Ф.Тейлором.

Тейлор Фредерік Вінслоу (1856–1915) — американський інженер, автор наукового управління на мікрорівні (рівні окремого підприємства, організації). Стояв біля витоків першої наукової школи в менеджменті.

Тейлоризм — це система капіталістичної організації праці, мета якої — отримання прибутку шляхом максимального підвищення інтенсифікації праці. Ця система заснована на глибокому поділі праці (конвеєр), раціоналізації трудових рухів тощо. Тейлор розглядав управління як мистецтво точних знань про те, як виробляти найкращим і найдешевшим способом. Дана система ґрунтувалася на управлінських функціях, поділених на 4 групи: вибір цілі (мети), вибір засобів її досягнення, підготовка засобів, контроль результатів. Головна ідея системи Тейлора — усунути зайві витрати праці, економія ресурсів. Все відбувається за гаслом: кожна хвилина — виробництву, оплата праці — за її результатами.

Це була надто жорстка система управління, надаремно її назвали «потогінною». У ній перевага надавалася технічним і технологічним факторам, а людині відводилася роль додатку до машини, її праця була напруженою і монотонною (за жорстоким, але справедливим висловом того часу: людина у виробництві стала «дресированою горилією»).

У 30–40-х роках ХХ ст. в ринкових країнах став поширюватися новий напрям у управлінні підприємством, в якому наголос робився

на людині, гуманних відносинах між працівниками фірми, на демократизмі, повазі до особистості, задоволенні соціальних і економічних потреб (так звана м'яка система управління). У рамках нової концепції управління сформувалася відносно самостійна його сфера, що одержала назву *менеджмент* (англ. *manage* – управляти).

Менеджмент – цілеспрямована система впливу на працівників та координацію операцій фірми в умовах ринку для досягнення поставленої мети. Менеджмент виконує такі основні функції:

- стратегічне управлінське планування, визначення перспективи розвитку фірми з урахуванням досягнень НТП, змін кон'юнктури ринку та інших факторів, що можуть вплинути на результати діяльності фірми;
- організація найбільш доцільної структури і системи управління фірмою;
- координація діяльності усіх підрозділів фірми, найбільш раціональне використання існуючих виробничих ресурсів;
- управління людьми, турбота про їх професійне зростання, створення відповідних умов праці і стимулів з метою найповнішого використання їх потенціалу.

Теорія і практика менеджменту зазнає постійної еволюції, на передній план висувуються то одні, то інші завдання. Сьогодні, коли ринкове суспільство вступило в інформаційну стадію розвитку, впроваджується нова *інформаційна концепція* менеджменту, яка ґрунтується на системному інформаційному підході. Дана концепція розглядає фірму як відкриту систему, успіхи якої знаходяться у зовнішньому середовищі, до якого їй необхідно пристосуватись. При цьому стратегічне управління доповнюється плануванням стратегії на основі прогнозу майбутнього стану середовища.

Нова концепція менеджменту спрямована на людину, на повну реалізацію її можливостей. Фірма розглядається як живий організм, що складається з людей, які об'єднані спільними інтересами і цінностями, тобто як своєрідна кланова структура. Фірма повинна постійно оновлюватися і пристосовуватися до зовнішніх факторів, головним з яких є споживач.

Однак побутує й інша точка зору, згідно з якою не існує універсальної моделі управління фірмою. Кожна фірма має знайти свою, специфічну, оптимальну саме для неї модель залежно від її масштабів, виду продукції, зовнішнього середовища тощо. Водночас

вона повинна дотримуватися спільних принципів управління — простоти, гнучкості, конкурентоспроможності, малої кількості рівнів і підрозділів управління, орієнтації на споживача.

Форми і методи наукового управління підприємством

Однією з функцій менеджменту є вибір оптимальної, тобто найефективнішої структури управління фірмою. У сучасних умовах виділяють такі види організаційних структур управління: функціональна, лінійна, лінійно-функціональна, програмно-цільова, дивізійна, матрична, регіональна.

Функціональна структура управління базується на ієрархії органів, що управляють спеціальними роботами і використанням різних ресурсів. Так, відділ планування управляє такими ресурсами, як час, відділ кадрів — людьми, відділ фінансів — грошима, відділ інформаційних систем — інформацією тощо. Цю організаційну схему можна зобразити схематично (див. схему «Функціональна структура управління»).

Лінійна структура управління ґрунтується на принципі єдності розподілу доручень. Суть її полягає в тому, що від керівництва підприємством до найбільш низової ланки ієрархії проводиться єдина лінія управління, яка проходить через кілька проміжних ланок. Ця структура характеризується простотою, чіткістю і зрозумілістю взаємовідносин ланок та працівників управління. Вона в основному застосовується на невеликих підприємствах, де відсутня спеціалізація робіт (див. схему «Лінійна структура управління»).

Лінійно-функціональна структура управління усуває недоліки функціональної системи управління, такі як відсутність єдності при отриманні розпоряджень (оскільки накази надходять від кількох керівників); погіршення координації в управлінській діяльності із зростанням складності виробничого процесу й поглибленням спеціалізації. За лінійно-функціональною структурою управління управлінські рішення розробляють висококваліфіковані й досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддають по лінійних ланках.

В основі всіх трьох названих форм лежить принцип, згідно з яким у кожного підлеглого може бути лише один начальник.

Матрична організаційна структура управління поєднує лінійну, програмно-цільову та функціональну форми. Вона відображає комп-

роміс між поділом і групуванням робіт навколо ресурсів і навколо результатів. Відмінною рисою цієї структури є формальна присутність водночас двох керівників з рівними правами. Так, члени проектної групи підпорядковані як керівникові проекту, так і керівникам тих функціональних відділів, де вони працюють постійно (див. схему «Матрична система управління»).

Регіональна структура управління формується за географічним розташуванням підприємства. Так, збутові підрозділи підприємства можуть бути розташовані в різних регіонах України і навіть світу (її схематично зображено на схемі «Регіональна структура управління»).

Дивізійна структура управління поєднує процес управління за продуктовими і регіональними принципами. Це структура управління фірмою, компанією, в якій чітко розмежовано управління окремими продуктами і окремими функціями. Головний елемент цієї форми управління – відділи (англ. *division*), які наділені оперативною самостійністю, вступають в договірні відносини між собою і на основі отримання прибутків здійснюють самофінансування. Вище керівництво за цієї форми управління приймає стратегічні рішення, що визначають розвиток компанії на тривалу перспективу (постановка довготривалих цілей, розширення масштабів виробництва, модернізація підприємств, впровадження у виробництво нових видів продукції тощо).

3. Сутність та основи маркетингу

Теорія маркетингу (англ. *marketing* від *market* – ринок, збут) виникла на початку ХХ ст. в США у зв'язку з проблемою реалізації продукції в умовах відносно високого матеріально-технічного рівня виробництва, розгалуженої торгової мережі, значного насичення ринку товарами, розширення можливостей вибору з боку споживачів. За таких умов виробництво не спроможне було прогресувати без спеціального вивчення ринків конкретних товарів.

На початковій стадії розвитку маркетингу його завданням було вивчення ринків конкретних товарів для отримання вірогідної інформації про обсяги, структуру і географію попиту на рівні фірм з метою підготовки рекомендацій для правильної орієнтації господарської діяльності. З 50-х років об'єктом маркетингу стає вся виробнича і збутова діяльність фірми як єдиного цілого. У сучасній концепції

маркетинг виступає як особлива форма організації управління фірмою, яка в цілому вирішує проблеми оптимізації виробництва і підприємницької діяльності. У цьому плані маркетинг інтегрований у кожну фазу виробничо-комерційної діяльності фірми. Однак головною сферою маркетингу залишається ринок, дослідження якого дає інформацію про те, яким хоче бачити товар споживач, яку ціну він готовий за нього заплатити, коли і кому, в якій кількості товар буде потрібний.

У науковій літературі наводиться багато визначень маркетингу. Їх різноманітність відображає етапи розвитку і сфери застосування маркетингу. Ось лише деякі з них: *маркетинг* – це:

- підприємницька діяльність у сфері обігу;
- економічна діяльність з переміщення товарів і послуг від виробника до споживача;
- вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб через обмін;
- процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізація ідей, товарів і послуг засобами обміну для задоволення цілей окремих осіб і організацій;
- передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги та ідеї організацій, людей, територій засобами обміну.

Суть маркетингу відображають дві його функції:

- 1) орієнтація виробника на задоволення існуючих і потенційних потреб;
- 2) формування і стимулювання попиту.

Виробляти те, що купується, а не продавати те, що виробляється – такий головний девіз маркетингової діяльності.

Механізм функціонування маркетингу включає такі елементи: вивчення ринку, планування продукції, рух і збут товарів, ціноутворення.

Серед напрямів комплексного *вивчення ринку* виділяються такі: вивчення попиту, ринкової структури, товару, конкурентів, збуту. Основна увага приділяється *вивченню попиту* і факторів, що на нього впливають. Залежно від стану попиту застосовують певну *стратегію маркетингу* з відповідними цінами та інструментами.

Вивчення ринкової структури досягається методом сегментації, суть якого полягає у групуванні споживачів даного товару за географічними, демографічними, економічними та психологічними ознаками, які лисувають до нього різні вимоги. Сегментація ринку дає уза-

гальнений, усереднений портрет споживача кожної групи — його смаки, звички, запити. Фірма намагається знайти таку групу споживачів, попит якої можна збільшити.

Вивчення попиту супроводжується дослідженням самого товару, його збуту з точки зору вимог споживачів та порівняння з аналогічними товарами конкурентів.

Маркетингове планування — це систематична розробка і прийняття рішень за всіма аспектами виробництва продукції і управління фірми: вибір нових виробів, торгової марки, упаковки масового виробництва і каналів збуту, розширення або скорочення випуску, зняття товару з виробництва. Найважливішим компонентом планування є оновлення асортименту фірми та правильне визначення життєвого циклу товару.

Згідно з маркетинговою концепцією, товар, як живий організм, народжується, живе і вмирає. У ринковому середовищі він проходить такі фази: впровадження, зростання і спад (вмирання). Кожна фаза життєвого циклу товару вимагає свого набору маркетингових інструментів.

Товарорух в маркетингу — це діяльність з планування, збуту і контролю за перевезенням товарів від виробника до споживача. Його мета — доставка товару в потрібне місце і в потрібний час з найменшими витратами. Товарорух здійснюється через прямі (виробник–споживач) і опосередковані (виробник–посередник–споживач) зв'язки, тому й застосовують прямий і опосередкований маркетинг.

Ціноутворення — один із найважливіших елементів маркетингу. Поряд з іншими чинниками, що формують ціну товару, її рівень значною мірою залежить від конкретної на даний час мети фірми. Такою метою можуть бути: зростання прибутку, розширення або збереження ринкового простору, освоєння нових ринків, стимулювання попиту тощо.

Цілі фірми і відповідна стратегія маркетингу, як правило, визначаються життєвим циклом товару. Наприклад, фірма, що випускає на ринок новий товар, обирає одну з двох альтернативних стратегій — «зняття вершків» (тоді рівень ціни зростає) або проникнення на ринок (тоді рівень ціни знижується).

Ціна — основний і кінцевий показник успіху маркетингової стратегії. Якщо товар має збут за запланованою ціною — це успіх, а якщо ні — це невдача.

ГЛАВА 12.

Витрати. Прибуток. Дохід

Однією із найважливіших категорій економічної теорії є *витрати виробництва* «С» (англ. costs — витрати), тому що за умов ринкової економіки вони виявляють чітко визначений вплив не лише на величину прибутку підприємства і можливості розширення виробництва, а й на вирішення питання про те, чи залишиться взагалі фірма на даному ринку чи змушена буде покинути його через надмірні витрати.

У вітчизняному господарському обліку нині застосовують два підходи до визначення витрат підприємства: старий, традиційний, що ґрунтується на марксистських уявленнях, і новий для нас, але давно обґрунтований західною економічною теорією підхід, що найбільш вдало пояснює витрати підприємства за умов ринку і конкуренції і який надто повільно завойовує позиції на нашому господарському ринку. При розгляді питань даної теми основний акцент буде робитися на методологію сучасної зарубіжної економічної науки.

Сучасна економічна наука вважає *витрати виробництва платою підприємства за залучені фактори*. Витрати виробництва розглядаються під кутом зору підприємця, котрий прагне обґрунтувати оптимальну стратегію фірми і досягти мети — одержання рівного доходу на одиницю затрат на виробничі ресурси.

Зіштовхуючись з тим, що ресурси обмежені, виробник робить вибір між альтернативними способами їх використання. Так виникають *альтернативні витрати* — затрати ресурсів за найкращого альтернативного варіанту їх застосування. Тому існує ціна економічного вибору. Підприємець, приймаючи рішення про використання ресурсів, відмовляється від виробництва інших товарів і послуг, тобто жертвує цінністю альтернативних можливостей.

Витрати підприємства класифікуються за ознакою належності факторів виробництва. Тому виділяють зовнішні і внутрішні витрати підприємства.

Зовнішні витрати — це виплати фірми за використані ресурси зовнішнім постачальникам, тобто витрати на працю, сировину, матеріали, паливо, енергію, транспорт тощо.

Внутрішні витрати — це витрати на власні і самостійно використовувані виробничі фонди. Ці витрати — *неоплачені витрати*. Вони не набувають цінового виразу, не є грошовими виплатами, це втрачена вигода, тобто вони могли б утворювати дохід, якби використовувалися самостійно. Наприклад, якщо підприємство має власну виробничу споруду (цех), воно втрачає дохід від неї, не віддаючи її в оренду. Внутрішні витрати з'являються і тоді, коли фірма застосовує власні грошові фонди, власну працю і підприємницьку діяльність, відмовившись від заробітної плати і жертвуючи процентом, який могла б мати, запропонувавши ці ресурси іншим фірмам на найвигідніших умовах.

Сума зовнішніх і внутрішніх витрат підприємства утворює так звані *економічні витрати*, які ще називають *імпліцитними* або *зумовленими*. Вони знаходять своє вираження у кривій виробничих можливостей підприємства (див. графік «Крива виробничих можливостей, або крива трансформації»). Існують і *бухгалтерські витрати* підприємства. Це усі зовнішні витрати, тобто реальні грошові виплати, що проходять через бухгалтерські рахунки підприємства.

Витрати підприємства класифікуються і за іншим критерієм: взаємозв'язку між обсягом виробництва і витратами, які поділяються на залежні і незалежні від обсягу виробництва.

Витрати, які не залежать від масштабів виробництва фірми, називають *постійними* «FC» (англ. *fixed costs* — постійні витрати). Це вартість обладнання, оренда, процент, позика, податки, амортизаційні відрахування, заробітна плата управлінців, затрати по охороні.

Витрати, які залежать від обсягу виробництва, називають *змінними* «VC» (англ. *variabl costs* — змінні витрати). Це вартість сировини, заробітна плата робітників.

Сума постійних і змінних витрат утворює *загальні* «TC» (англ. *total costs* — загальні, повні витрати), повні витрати підприємства. Загальні витрати — це сума грошових виплат на виробництво певного обсягу продукції.

Величина витрат, розрахована на одиницю продукту, утворює *середні витрати підприємства* «AC» (англ. *average costs* — середні витрати). Розрізняють *середні загальні витрати* (ATC) — це частка від ділення загальних витрат на кількість випущеного продукту, *середні постійні витрати* (AFC) — це результат ділення постійних витрат на кількість продукції, *середні змінні витрати* (AVC), які визначаються діленням обсягу змінних витрат на обсяг виробництва.

Середні загальні витрати підприємства постійно порівнюють з ринковою ціною одиниці даного товару. Якщо вони нижчі від ринкової ціни, фірма одержує прибуток з кожної реалізованої одиниці товару, тобто праця є рентабельною.

Додаткові витрати на виробництво кожної додаткової одиниці товару у порівнянні з існуючим обсягом виробництва називають *граничними витратами підприємства «МС»* (англ. *marginal costs* — граничні витрати). Це витрати на межі виробничих можливостей. Вони відіграють особливу роль у виробничій стратегії фірми.

Для того, щоб легше засвоїти цей матеріал, всі види витрат у підручнику подані в графічному зображенні (див. статті до графіків: «Криві постійних, змінних і валових витрат», «Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат», «Крива виробничих можливостей, або крива трансформації»).

Характер витрат підприємства змінюється залежно від *періоду виробництва*. У сучасній економічній науці вбачають суттєву різницю між *короткостроковим (коротким) періодом* і *довгостроковим (тривалим) періодом виробництва*.

Довгостроковий період визначається часом, протягом якого підприємство може змінити свої виробничі можливості шляхом зміни обсягу усіх факторів виробництва, тобто коли усі витрати фірми стають змінними.

Короткостроковий період — це такий відрізок часу, протягом якого фірма не встигає змінити свої постійні витрати у відповідь на зміну умов господарювання, а тому реагує лише зміною змінних витрат.

У короткому періоді виробничі можливості фірми завжди фіксовані, незмінні (незмінна кількість виробничих факторів або фондів підприємства), а у тривалому періоді виробничі можливості змінні. Короткий період надто малий, щоб підприємство встигло змінити свої виробничі фактори, але достатній для зміни ступеня інтенсивності їх використання за рахунок поєднання незмінних (фіксованих) факторів (основних фондів) із змінними (оборотними фондами). Тому лише у короткостроковому періоді виробництва витрати підприємства поділяються на постійні і змінні. У довгостроковому періоді всі виробничі фактори стають змінними.

Ці періоди відрізняються швидше концептуально, ніж за відрізками часу. Тому, щоб було легше їх розрізнити і зрозуміти, вони подані в підручнику у графічному вигляді (див. статті до графіків

«Криві постійних, змінних і валових витрат», «Крива граничних витрат», «Крива довгострокових середніх витрат», «Віддача від масштабу та прибутковість фірми»).

Зворотню стороною витрат є *дохід*. Він тим більший, чим менші витрати виробництва, і навпаки. Дохід є джерелом і мотивом діяльності підприємства (фірми). Підприємство приводить в рух всі виробничі фактори — капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності для створення продукту, його наступної реалізації і утворення доходу.

Дохід підприємства — це отримання ним будь-яких грошових коштів, а також матеріальних ресурсів чи послуг, що мають грошовий вимір. Підприємство може отримувати дохід і від операцій на ринку засобів праці та фінансових активів. Це визначає існування таких форм доходу підприємства, як *звичайний, капітальний і дивідендний*.

Звичайний дохід підприємства формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності (реалізації товарів і послуг) та за рахунок продажу активів (майна, цінних паперів тощо).

Із звичайного доходу здійснюються відрахування, що складають:

- змінні витрати виробництва (*VC*);
- витрати обігу (збуту);
- адміністративні витрати;
- витрати на комунальні послуги;
- процент за кредит;
- амортизаційні відрахування;
- нерозподілений дохід (прибуток підприємства).

Капітальний дохід утворюється від перепродажу активів підприємства — землі, майна, що здається в оренду, інших ресурсів, а також акцій і облігацій, але не раніше, ніж через півроку після їх придбання.

Дивідендний дохід підприємства — це сума дивідендів від акцій інших корпорацій, якими володіє дана фірма.

Сума звичайного, капітального і дивідендного доходів утворює *валовий (загальний) дохід* підприємства (див. статтю до графіка: «Крива валового доходу»).

Валовий дохід підприємства використовується на покриття всіх витрат, амортизаційні відрахування, виплату процентів за кредит. Те, що залишається після цього, утворює *нерозподілений, або чистий дохід* підприємства.

Чистий дохід — це *прибуток підприємства*, тобто різниця між валовим доходом і сумою витрат фірми.

Якщо фірма господарює неефективно, то замість чистого доходу може одержати чисті збитки (коли витрати перевищують грошові доходи). При неспроможності подолати загальну збитковість протягом тривалого часу фірма банкрутує, втрачає статус юридичної особи і суб'єкта підприємницької діяльності та випадає із ринкової конкуренції.

За *марксистською концепцією* валовий і чистий дохід також формуються із грошових надходжень підприємства. Однак *валовий дохід* при цьому визначається як різниця між грошовою виручкою та матеріальними затратами на виробництво і збут продукції (витрати на засоби і витрати праці). У цьому випадку *чистий дохід* — це різниця між валовим доходом і витратами на оплату праці за виконання всіх господарських операцій.

Згідно з даним підходом, валовий дохід утворюється вартістю, створеною виключно живою працею найманих робітників підприємства. Капіталові ж відводиться пасивна роль — він вважається лише умовою приведення в рух робочої сили і створення нею нової вартості.

Сучасна економічна наука розглядає загальний дохід підприємства як результат функціонування усіх виробничих факторів. Тому грошова виручка підприємства містить у собі *факторні доходи*: *заробітна плата* — дохід на працю, *процент* — на капітал, *рента* — на землю, *підприємницький дохід (чистий дохід)* — на підприємницькі зібності. Однак лише чистий дохід утворює прибуток підприємства, а заробітна плата, рента і процент — це витрати.

Важливе значення в оцінці діяльності фірми відіграє *граничний дохід*.

Граничний дохід — це величина зміни сукупного (валового) доходу в результаті додаткового продажу одиниці товару (див. статтю до графіку «Граничний (додатковий дохід) MR »).

Для фірми, що функціонує на *конкурентному ринку*, граничний дохід MR (*Marginal Revenue*) завжди дорівнює ринковій ціні одиниці товару (P), тобто $MR = P$. Така фірма може продати товару стільки, скільки забажає, за діючою у даний момент ринковою ціною. Але вплинути на ціну вона ніяк не може, адже ринок конкурентний.

Ситуація змінюється на *неконкурентному ринку*. Наприклад, на ринку *чистої монополії* ціна не дорівнює граничному доходу фірми.

Щоб збільшити обсяг продажу, монополіст повинен знизити ціну, тому граничний дохід стає меншим від ціни. Кожна додаткова одиниця товару буде додавати до валового доходу свою, ще меншу (в міру зростання продажу) ціну.

Ці тенденції, що існують на конкурентних і неконкурентних ринках, визначають *чистий дохід*, або *прибуток* фірми. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено тенденцією до самозростання капіталу (див. статті до графіків «Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми», «Середній і граничний продукти. Продуктивність праці»).

А.Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге, як результат функціонування капіталу.

Д.Рікардо вважав, що величина прибутку залежить від заробітної плати: прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата. Одним з головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, зумовлює зниження вартості робочої сили.

За К.Марксом, *прибуток* — це перетворена форма додаткової вартості. Додаткова вартість m — це функція змінного капіталу $f(V)$, який авансується на робочу силу, тобто $m = f(V)$. Прибуток P — це функція авансованого капіталу: $P = f(C + V)$, де C — капітал, авансований на купівлю засобів виробництва.

Багато західних вчених при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж.Сея, за якою участь у створенні вартості беруть *праця, земля і капітал*.

Наприклад, прибуток вони розглядають як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації виробництва, і таким чином відрізняють дохід на капітал від підприємницького доходу.

Критикуючи теорію трьох факторів виробництва, К.Маркс обґрунтував положення, що нову збільшену вартість створює жива праця. Він показав, що продуктивність праці залежить від технологічної оснащеності, родючості, розташування земельних угідь тощо. Разом з осначеністю праці та родючістю землі зростає якість праці, отже, за одиницю часу створюється більша вартість. Так капітал і земля сприяють створенню більшої вартості.

Величина прибутку, за Марксом, залежить від середньої суспільної норми прибутку. Це означає що до певної межі прибуток можна розглядати як функцію капіталу, оскільки фактором зростання маси прибутку є розмір капіталу

$$M_p = PK_a,$$

де M_p — маса прибутку;

P — норма прибутку;

K_a — розмір авансованого капіталу.

Оскільки в колишньому СРСР не існувало ринкових відносин, то відповідним було й ставлення до прибутку. Вважалося, що його можна досягти коригуванням цін і тарифів. Оскільки ціна фактично розглядалася як адміністративний норматив, то прибуток був продуктом нормування. До початку 60-х років панувала думка, що в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4–5%. Згідно з цим здійснювалося ціноутворення на практиці. У 60-ті роки в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15%.

В умовах сучасної світової ринкової економіки прибуток і норма прибутку є головним орієнтиром і водночас показником стану виробництва, критерієм його ефективності.

Засвоїти цей матеріал допоможе графічне зображення даних економічних категорій.

ГЛАВА 13.

Конкуренція і ринкова влада. Антимонопольне регулювання

Однією із визначальних рис світової економіки є те, що економічні взаємовідносини її суб'єктів проявляють себе у конкуренції, яка є іманентною (властивою) існуванню ринкової системи господарювання. Конкуренція — могутня рушійна сила усієї системи ринкового господарства, тип взаємовідносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку. Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є намагання перевершити інших. Конкуренція — це динамічний процес, що прискорює свій рух. Він служить кращому забезпеченню ринку товарами. Конкуренція — це елемент ринкового механізму, який забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів у виробництві і збуті продукції, а також у сфері прикладання капіталу.

Конкуренція (лат. *concurrere* — зіштовхуватися) означає суперництво між окремими суб'єктами ринкового господарства за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації (купівлі і продажу) товарів.

У ринковій економіці таке зіштовхування неминуче, бо воно породжується наступними об'єктивними умовами:

- наявністю великої кількості рівноправних ринкових суб'єктів;
- повною економічною відокремленістю кожного з них;
- залежністю ринкових суб'єктів від кон'юнктури ринку;
- протиборством з усіма іншими ринковими суб'єктами за задоволення купівельного попиту.

Конкурентна боротьба за економічне процвітання і виживання є економічним законом ринкового господарства. Це боротьба серед продавців, серед покупців, між продавцями і покупцями. Продавці хочуть продати свої продукти якомога дорожче, але конкуренція змушує їх збувати продукцію дешевше, щоб стимулювати купівельний попит. Інколи на ринку застосовують *демпінг* (англ. *dumping* — скидання, штучне зниження цін на товари на зовнішніх ринках для їх завоювання, усунення конкурентів) — продаж товарів за надзвичайно низькими (так званими викидними) цінами.

Конкуренція — двигун економічного прогресу. Це пояснюється тим, що ринкове суперництво призводить до успіху у разі, якщо підприємець турбується не лише про збереження, а й розширення свого виробництва. Для цього він намагається удосконалити техніку і організацію праці, підвищує якість товарів, знижує витрати на виробництво одиниці продукції і тим самим має можливість знизити ціни, розширює асортимент товарів, покращує торгове і післяторгове обслуговування покупців.

Формою існування конкуренції є суспільна система норм і правил ринкової поведінки господарських суб'єктів (підприємств), яка визначається ринковими методами функціонування економічної системи і державними нормами (економічною політикою).

Сучасна економічна наука виділяє дві *форми конкуренції*: *вільну (чисту або досконалу)* і *обмежену (недосконалу)*, що стало результатом еволюції ринкової системи. Внаслідок цього відбувається модифікація законів конкуренції, виявом якої є те, що вільна конкуренція перетворюється на регульовану.

Як свідчить історичний досвід, еволюція ринкової системи пройшла три етапи:

I — з XVI ст. до 70-х років XIX ст., який відзначався домінуванням *вільної конкуренції*;

II — з 70-х років XIX ст. до 30–40-х років XX ст., де пануючою ринковою структурою стає *монополія* і *ринкова влада*;

III — з 30–40-х років XX ст. до сьогодні, який характеризується пануванням обмеженої (недосконалої) конкуренції, яка ґрунтується на державному обмеженні монополії і стимулюванні конкурентних відносин. Вона представлена у двох формах — *монополістичної конкуренції* і *олігополії*.

Для вільної конкуренції властиві такі риси:

- мобільність (рухливість) виробничих ресурсів всередині ринку;
- вільний вхід на ринок і вихід з нього;
- незалежність дій виробників (продавців) один від одного;
- однорідність (стандартизація) виробленого продукту;
- доступність і повнота інформації про ціни.

Отже, *досконала конкуренція* відповідає такій моделі ринкових відносин, коли:

- товар випускається дуже великою кількістю незалежних підприємств, тому частка кожної фірми в загальному обсязі виробництва галузі є вкрай обмеженою;

- маса капіталу, що застосовується окремим підприємством, є настільки малою, що жодна фірма не має можливості суттєво вплинути на обсяги пропозиції товару;
- конкуруючі фірми випускають стандартизовану продукцію (це означає, що для споживача не існує пріоритету фірми-виробника);
- вільне входження в галузь, вихід з галузі (низька квота кожної фірми зумовлює те, що ринок стандартизованого товару фактично не реагує на появу або зникнення ще одного продавця товару);
- відсутність будь-якого впливу окремої фірми на рівень ринкової ціни.

З цією формою конкуренції пов'язане поняття *ефективної конкуренції* – це коли продавці і покупці діють незалежно, навіть за умови, що ринок не є чисто чи повністю конкурентним.

У період панування вільної конкуренції пануючою була не лише внутрішньогалузева, а й міжгалузева конкуренція.

Внутрішньогалузева конкуренція – конкуренція виробників однієї галузі, що виробляють стандартизований (однорідний) продукт. Її результатом стає формування єдиної *ринкової вартості*, або *ціни* товару. *Міжгалузева конкуренція* – це боротьба за найприбутковіші сфери прикладання капіталу, її механізм полягає у вільному переміщенні капіталів з менш прибуткових у більш прибуткові галузі. Результатом стає утворення *рівноважної (середньої) норми прибутку*, тобто на рівний капітал отримують рівний прибуток незалежно від галузі його прикладання.

У сучасних умовах *модель ринку чистої конкуренції* зустрічається дуже рідко, час її панування залишився у минулому (XVII–XIX ст.). Сьогодні вона проявляється на обмежених ринках деяких сільськогосподарських продуктів (кукурудзи, бавовни, пшениці) і частково на ринках цінних паперів та іноземних валют.

Досконала (чиста, вільна) конкуренція дає можливість на повну силу діяти ринковому механізму саморегулювання через ціну, попит і пропозицію.

Вільна конкуренція обов'язково має ціновий характер. Цінова конкуренція ґрунтується виключно на коливаннях цін, адже стандартизований продукт різних фірм не має особливих відмінностей. Отже, *модель досконалої конкуренції функціонує на засадах «невидимої руки» і управляється механізмом цін.* Ціна чутливо реагує на зміни

попиту і пропозиції, визначаючи тим самим необхідні обсяги виробництва, що дає можливість запобігти надвиробництву.

Відсутність можливостей прямого втручання в механізм ціноутворення примушує фірми (для збільшення доходів) максимально нарощувати обсяги виробництва, що стимулює повне та раціональне використання усіх видів ресурсів. Таким чином конкурентний ринковий механізм розв'язує економічні проблеми, не потребуючи втручання бюрократії (державного регулювання) (див. статті до графіків: «Крива пропозиції», «Крива попиту графічне подання», «Рівновага попиту і пропозиції», «Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції»).

Отже, досконала конкуренція є ідеальною моделлю функціонування ринкових відносин і може бути своєрідним критерієм оцінки досконалості та ефективності інших типів ринкових структур.

Вільна конкуренція зумовила розвиток концентрації та централізації виробництва і капіталу, і на певному етапі (останні третина XIX ст.) призвела до виникнення *монополій*.

Монополія - виключне право держави, виробництва, організації, продавця (тобто таке, що належить одній особі, групі осіб чи державі) на здійснення будь-якої господарської діяльності. За своєю природою монополія виступає силою, яка підриває вільну конкуренцію, стихійний ринок і стає основою формування ринкової влади.

Ринкова влада – ступінь контролю, яку фірма або група фірм має над ціною та виробничими рішеннями у певній галузі. У випадку монополії фірма має високий ступінь ринкової сили; фірми у досконалих конкурентних галузях не мають ринкової сили.

Фірма-монополіст завойовує виключне становище на галузевому ринку, завдяки чому встановлює монопольно високі ціни (якщо це виробник) чи монопольно низькі ціни (якщо це покупець чи споживач) на продукт і отримує монопольно високі прибутки, не допускаючи до них конкурентів.

Пануючою ринковою структурою *монополія* стала на *другому етапі* ринкової еволюції, який продовжувався з 70-х років XIX ст. до 30-40-х років XX ст. у більшості галузей утворилися *монополістичні неконкурентні ринки*. Це стан, коли ринковий механізм втрачає здатність відновити ринкову рівновагу в умовах панування монополістичних структур:

– у галузі панує одна гігантська фірма;

- вона випускає унікальний продукт;
- вступ до галузі повністю блоковано;
- здійснюється значний контроль за ціною в даній галузі.

Тобто монополія заперечує конкуренцію і ґрунтується на виключності економічного становища одного суб'єкта, здійснюючи ринкову владу.

Спираючись на різні причини виникнення, *монополію* можна звести до *трьох основних форм*: природної, адміністративної та економічної.

Природна монополія виникає внаслідок об'єктивних причин, коли природними монополістами стають власники і господарюючі суб'єкти, які мають у своєму розпорядженні рідкісні і унікальні родовища або земельні ділянки з унікальними природними властивостями (рідкісні метали, земля тощо).

Адміністративна монополія виникає внаслідок того, що держава (уряд чи органи місцевої влади) створює виняткові привілейовані умови господарської діяльності певним підприємствам або цілим галузям.

Такі господарюючі суб'єкти опиняються в ситуації штучно створеного захисту від конкуренції, що генерує ще один феномен економічної виключності.

Економічна (агломераційна) монополія виникає на основі закономірностей господарського розвитку, коли підприємство опиняється в ситуації економічної виключності, що проявляє себе у можливостях впливу на ціноутворення. Домагаючись вигідних цін, такі підприємства починають отримувати *монопольні прибутки*.

З ринковою владою пов'язані такі поняття, як: *монопсонія* (монопольне становище одного покупця на даному ринку); *олігонсонія* (тип ринкової структури, де існує група покупців певного товару); *дуополія* (де є лише два постачальники певного товару і між ними не існує монопольної змови про ціни, ринки збуту, квоти виробництва); *балатеральна монополія* (тип ринкової структури, коли на галузевому ринку здійснюється протиборство єдиного постачальника і єдиного, часто об'єднаного споживача).

З'ясування економічної природи та форм монополії взагалі дає можливості обґрунтованіше з'ясувати суть *чистої монополії* як особливого типу економічної структури.

Як вже зазначалося вище, третій етап еволюції ринкової системи пов'язаний з пануванням *обмеженої (недосконалої) конкуренції*, яка представлена у двох формах — *монополістичної конкуренції* і *олігополії*.

1. Монополістична конкуренція і олігополія

Монополістична конкуренція відзначається такими рисами:

- на галузевому ринку діють кілька десятків переважно середніх фірм, що конкурують між собою;
- конкуренти випускають диференційований продукт (продукт одного типу, але з певними, лише йому властивими, особливостями), кожна з фірм володіє монополічним правом випуску свого особливого продукту;
- на даний ринок достатньо легко проникають нові конкуренти з власним диференційованим продуктом;
- пануючою є нецінова конкуренція, що проявляється у рекламі, існуванні торгової марки;
- контроль над ціною існує у дуже вузьких межах (лише на ціну власного диференційованого продукту).

Ринки монополістичної конкуренції найбільш поширені у сучасній ринковій економіці. Даний тип ринкової структури охоплює виробництво одягу і взуття, косметики, електроприладів, ліків, персональних комп'ютерів, канцелярських товарів, кондитерських виробів і ласощів, тканини, роздрібну торгівлю, підприємства харчової промисловості, побутового обслуговування тощо.

Іншою поширеною формою *недосконалої конкуренції* поряд із монополістичною конкуренцією є *олігополія* (грецьк. *oligos* – нечисленний і *poleo* – продаю, торгую). Вона репрезентує такий тип ринкової структури, якому властиві такі відмінності:

- наявність в галузі кількох *великих виробників* (від 2 до 7–10);
- конкуруючі фірми виробляють *як стандартизований* (однотипний), *так і диференційований* (відмінний за якостями, зручностями, естетикою) продукт;
- *існують суттєві перешкоди для проникнення у галузь ще одного конкурента*, насамперед через великі розміри капіталів;
- *контроль над ціною обмежений або значний* (при змові конкурентів про рівень цін, ринки збуту тощо);
- незначна кількість фірм олігополістичного ринку примушує до широкомасштабного застосування *нецінових методів конкуренції*.

В умовах приблизно однакових фінансово-технологічних ресурсів переважна більшість конкуруючих великих корпорацій відмовляється від застосування цінових методів впливу на суперника, оскільки це,

по-перше, обходиться дуже дорого, адже кожен виробник усвідомлює, що коли він зважиться на зниження ціни свого товару, то конкурент зробить те ж саме (від такого цінового маневру, коли конкуренти знають усе один про одного, можуть бути тільки втрати доходу); по-друге, практично не змінює ринкової позиції. Економічно вигідніше використовувати нецінове суперництво. З середини 50-х років — періоду розгортання НТР — найважливішими методами ведення внутрішньогалузевої конкуренції стають оновлення товарів та своєчасний вихід з ними на ринок; поліпшення асортименту та якості продукції; удосконалення форм залучення та обслуговування покупців, застосування методів цінової дискримінації.

Цінова дискримінація — одночасний продаж однакових товарів різним категоріям покупців за різними цінами, коли різниця цін не виправдана різними витратами виробництва; цінова практика, що оголошується злочинною (наприклад, за законом Клейтона у США) у разі, якщо вона обмежує конкуренцію. Існують різні способи розмежування фірмами покупців на тих, хто може платити дорожче, і тих, хто може купляти лише за низькими цінами. Потенційні клієнти фірми з більш еластичним попитом на товар — об'єкт для застосування знижок, а клієнт з менш еластичним попитом — об'єкт для застосування цінової дискримінації.

Найбільш характерною особливістю олігополістичної моделі, що фокусує в собі дію усіх попередніх, є *залежність поведінки кожної фірми від реакції та поведінки конкурента*.

Ця особливість вперше була відзначена ще в 30-х роках XIX ст. французьким економістом А.Курно, який вважається фундатором *теорії олігополії*. Розглядаючи взаємодії олігополістів, він показав, що кожна фірма буде прагнути до продажу такої кількості продукції, яка максимізує її дохід (див. статтю до графіку «Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі», «Олігополія. Ламана крива попиту»).

Для вимірювання ступеня монопольної влади в економічній теорії використовують індекс Лернера, індекс Гарфінделя–Хіршмана, правило «Великого пальця» (див. статті «Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя–Хіршмана», «Правило «Великого пальця» при ціноутворенні для монополіста»).

Олігополістичні ринки також дуже поширені. Вони існують у галузях виробництва сталі, чавуну, прокату, алюмінію, цементу, спирту,

мінеральних добрив (однорідні продукти), а також побутової техніки, автомобілів, кораблів, у сфері оптової торгівлі тощо (диференційований продукт).

Якщо на ринку монополістичної конкуренції немає особливих перешкод для здійснення міжгалузевої конкуренції, то на олігополістичному ринку її обмеження дуже суттєві. Тому застосовують *нові методи міжгалузевої конкуренції*: диверсифікацію виробництва, вертикальну інтеграцію і конгломерацію.

Диверсифікація виробництва передбачає появу дуже великих фірм, які діють у кількох споріднених між собою галузях. Цим вони обмежують залежність від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів, послабляючи позиції галузі-конкурента. *Вертикальна інтеграція* проявляється в об'єднанні в рамках однієї фірми технологічного ланцюга у виробництві продукту від початкових етапів до його реалізації. *Конгломерація* — об'єднання капіталів не пов'язаних між собою галузей в одній величезній фірмі.

Все це зумовлює появу величезних багатопрофільних фірм, що діють переважно на різних олігополістичних ринках. Тут міжгалузева конкуренція здійснюється, як правило, через *внутрішньофірмове переміщення капіталів*.

Згідно з дослідженнями англійського економіста М.Портера, стан конкуренції на будь-якому конкурентному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

- суперництво конкуруючих продавців;
- конкуренція товарів;
- загроза появи нових конкурентів;
- економічні можливості і торговельні здібності постачальників;
- економічні можливості і торговельні здібності покупців.

Ці п'ять сил конкуренції у кінцевому рахунку визначають умови, за яких функціонує кожен ринок і економічні одиниці (фірми), що його складають. Стан кожної сили та їх спільна дія визначають можливості конкретного типу ринкової структури в конкурентній боротьбі та його потенціал.

Теоретичні моделі конкурентних ринків були розроблені у 30–50-х роках ХХ ст. (ефективної конкуренції — австрійським теоретиком Й.Шумпетером; монополістичної конкуренції — американцем Е.Чемберліном; олігополії — Е.Чемберліном та його співвітчизником Дж.М.Кларком; недосконалої конкуренції — англійським теоретиком

Дж.Робінсоном), коли виникла необхідність подолання монополістичної ринкової структури.

Підсумовуючи розгляд різних моделей ринку, можна зробити висновок, що в сучасних умовах найбільшого поширення набули такі типи ринкової структури, як *монополістична конкуренція* та *олігополія*. Тобто сучасна конкурентна модель є різновидом так званої «розумної конкуренції» (за висловом П.Самуельсона). Справа у тому, що потужні фірми завжди прагнули і будуть прагнути до монополістичного становища на ринку. Тому ефективне функціонування сучасної ринкової системи обов'язково передбачає свідоме державне регулювання, стимулювання «усвідомленої», розумної конкуренції.

Це регулювання здійснюється шляхом обмеження (а іноді і законодавчі заборони) тих масштабів концентрації і централізації капіталу, за якими розпочинається монополія, тобто розумна конкуренція — це свідомо підтримуваний державним регулюванням рівень конкуренції, який стає на перешкоді монополізації економіки.

2. Антимонопольне регулювання

Як відомо, сьогодні в країнах Заходу держава активно втручається в господарську діяльність монополій і олігополій. Вона намагається не допустити надмірного їх впливу в економіці, розробляє антимонопольне законодавство.

Антимонопольне законодавство спрямоване проти накопичення фірмами небезпечної для суспільства монопольної влади. Антимонопольне законодавство можна розглядати у вузькому та широкому розумінні слова. У першому випадку воно спрямоване проти чистих монополій і великих олігополій, які володіють надмірною монопольною владою, а також на відвернення «нечесних» дій, що порушують загальноприйняті норми ділового спілкування. Широке трактування антимонопольного законодавства спрямоване проти усіх форм монопольної влади, будь-яких форм монопольної поведінки.

Перші антимонопольні закони були прийняті ще у 1889 (у Канаді) і 1890 (у США) роках. Це відомий закон Шермана, який набув широкої популярності під назвою «Хартія економічної свободи». За цим законом будь-які договори або об'єднання, які мають за мету обмежувати свободу промислу, монополізувати яку-небудь галузь господарства, визнавалися незаконними. За створення монополій

накладався штраф до 5 тис. дол. (згодом він склав 50 тис. дол.) і передбачалося ув'язнення терміном до одного року. Такий самий закон був прийнятий в Австрії і Новій Зеландії. Закон Шермана неодноразово доповнювався (у 1914, 1939, 1950 р.), розповсюджувався на нові види діяльності і нові форми об'єднань і угод.

Закон Клейтона (1914) заборонив угоди про обмеження кола контрагентів, купівлю або поглинання фірм, якщо це могло знищити конкуренцію, створення холдингових компаній та інші угоди. Заборонялися горизонтальні злиття (об'єднання фірм однієї галузі). У 1914 р. була створена федеральна торгова комісія, призначена для боротьби з «нечесними» методами конкурентної боротьби і антиконкурентним злиттям компаній.

У Західній Європі (Бельгія, Нідерланди — 1935 р.; Данія — 1937 р.) були спроби законодавчого контролю картельних угод. Тут картелі розглядалися як засіб боротьби з «надлишковою конкуренцією», але закони були спрямовані на те, щоб не допустити зловживання цією формою монополії.

Антимонопольне регулювання лягло в основу так званого «нового курсу Рузвельта» (Ф.Рузвельт — президент США з 1932 р., який і розпочав повернення від монополістичних до конкурентних ринкових структур). Теоретичною основою процесу трансформації монополізованої ринкової економіки у конкурентну і обґрунтування ролі держави у цьому стала макроекономічна теорія Дж.М.Кейнса (англійського теоретика першої половини ХХ ст.).

Акт Келлера–Кефаувера (1950) доповнив акт Клейтона заборонною на злиття шляхом придбання активів. Заборонялося не тільки горизонтальне злиття, а й вертикальне (об'єднання компаній — послідовних учасників одного виробничого процесу).

Таким чином, усі ці закони були спрямовані на забезпечення вільного ринку, добросовісної конкуренції, встановлювали контроль за різного роду угодами.

Сучасне антимонопольне регулювання з боку державних органів можна звести до трьох груп заходів.

Перша група заходів — адміністративно-правовий вплив у вигляді:

- заборона монополій в будь-якій галузі господарства;
- розпуск існуючих монополістичних об'єднань;
- розчленування монополій на ряд самостійних виробництв.

Друга група заходів — адміністративно-економічний вплив, який спрямований на:

- переслідування державою продавців, які здійснюють цінову дискримінацію (завищення цін, які не обумовлені витратами виробництва);
- переслідування продавців, які здійснюють фальсифікацію товарів шляхом використання реклами;
- заборону позаекономічного впливу на контрагентів шляхом змови з метою спільного впливу на зміну ринкової ситуації.

Третя група заходів — економічний вплив, який здійснює держава:

- використання різних прийомів ведення податкової політики, що примушують монополію назначати ціни на продукцію, яку вони випускають, близькі до умов вільної конкуренції;
- підтримка (заохочення) випуску товарів-субститутів, тобто товарів-замінників. Різноманітність товарів особистого і виробничого споживання знижує попит на товари монопольного виробництва;
- розширення ринку за рахунок встановлення міжнародних економічних зв'язків і збільшення імпорту;
- розповсюдження наукових і технологічних зв'язків.

Сучасне процвітання різного роду монополій, виникнення транснаціональних корпорацій свідчать про те, що утворення монополій — закономірний процес, і пояснюється це тим, що сама конкуренція — важливий елемент ринкового механізму — породжує їх, тому що кожний конкурент на ринку мріє стати монополістом.

З 1992 р. в Україні також діє антимонопольний закон — «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції підприємницької діяльності». Для нашої країни він є особливо актуальним, адже 197 із 380 найбільших промислових підприємств є єдиними виробниками свого виду продукції у національній економіці, 90% адміністративно-організаційних структур є монопольними.

Таким чином, антимонопольна політика і антимонопольне законодавство спрямовані передусім на недопущення утворення економічних монополій, їх влади над ринком. Антимонопольне регулювання ринкової економічної системи є необхідним для відновлення можливостей ринкового конкурентного механізму в сучасних умовах недосконалої конкуренції. Цей процес береться під строгий контроль держави.

ГЛАВА 14.

Функціонування найважливіших ринків факторів виробництва

1. Ринок праці. Проблема зайнятості

Ринок праці, як і ринки інших факторів виробництва, являє собою складову частину ринкової економіки. На відміну від інших ринків, ринок праці характеризується високим ступенем невизначеності, особливістю функціонування, тому що має справу із специфічним товаром.

Ринок праці — це система конкурентних зв'язків між учасниками ринку (підприємцями, робітниками і державою) з приводу наймання і використання робітника у суспільному виробництві.

Як відомо, ринок праці формується на основі відповідних йому особливих елементів, сукупність яких і забезпечує його функціонування. Основними його елементами є попит на працю, її пропозиція, ціна праці, конкуренція працеемців і працедавців.

Попит на працю — це платоспроможна потреба працедавців на трудові послуги працівників певних професій і кваліфікації. Попит визначається її ціною, потребами виробництва, технічним рівнем, станом технології тощо.

Пропозиція праці визначається передусім ціною, рівнем податків, потребами у забезпеченні непрацюючих членів сім'ї працівника, звичками, традиціями, культурою і релігією, силою профспілок тощо.

Стан рівноваги ринку праці визначається рівноважною ціною. Працівники, які готові запропонувати свою робочу силу за рівноважною ціною, повністю працевлаштовуються і в суспільстві досягається *повна зайнятість*.

Якщо ставка заробітної плати підніметься або впаде, то буде або дефіцит, або надлишок працюючих (тобто здатних до праці). Таким чином, в економіці виникне неповна зайнятість з відповідним рівнем безробіття.

Тому умовою реалізації сукупним працівником своїх здібностей і функцій є *зайнятість*.

Зайнятість (англ. *employment*) — це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і соціальних потреб, яка приносить

ім дохід у грошовій чи іншій формі. Вона характеризується системою економічних відносин з приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначення форм участі в суспільному господарстві.

У відповідності до Закону України «Про зайнятість», прийнятого Верховною Радою України у 1991 р., до зайнятих належать особи, що працюють за наймом; працюють самостійно; обрані на посаду до органів державної влади або громадських об'єднань; які проходять дійсну службу у збройних силах; які одержують професійну підготовку; учні та студенти денних форм навчання, ті, що виховують малолітніх дітей, доглядають за хворими людьми похилого віку; громадяни інших країн, які працюють у народному господарстві.

Ринкові відносини передбачають вільний вибір людиною професії та місця роботи відповідно до її здібностей, не допускаючи примусової праці. За цих умов по-новому постає проблема повної зайнятості та її ефективності.

Розрізняють три види зайнятості: повну, раціональну й ефективну.

Повна зайнятість означає використання всіх природних ресурсів і характеризується зростанням кількості робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, тобто хто здатний працювати.

Раціональна зайнятість — зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структури; здійснюється з метою поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів.

Повна і раціональна зайнятість у комплексі визначають *ефективну зайнятість*, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат в певний час і за конкретних умов.

Крім названих видів зайнятості, за іншими критеріями розрізняють *загальну (глобальну)* (навчання у загальноосвітніх, спеціальних і вищих навчальних закладах, ведення домашнього господарства і виховання дітей, догляд за хворими, інвалідами та людьми похилого віку, участь у роботі органів державної влади та громадських організацій, служба в збройних силах та інші) і *економічну* (участь працездатного населення у виробництві товарів і послуг).

Види зайнятості класифікують також за соціально-економічним (за формами власності та господарювання, соціальним складом населення) та організаційно-економічним критеріями (тривалість і режим

робочого часу, характер зайнятості (*постійна* чи *тимчасова*; *повна* або *часткова*; *основна* (*первинна*) (виникає безпосередньо після інвестування певного капіталу) і *додаткова* (*вторинна*) (наявність додаткової роботи в осіб, які мають основну роботу)).

У країнах із соціальною ринковою економікою набуває поширення на відміну від традиційної так звана гнучка зайнятість. *Традиційна зайнятість* характеризується повним робочим днем, стабільністю праці, регламентуванням робочого часу, *гнучка* — нестабільністю, відхиленням від нормативного робочого часу, нестандартними умовами праці, високою професійно-кваліфікаційною і територіальною мобільністю працівників, гнучкою оплатою праці. *Форми гнучкої зайнятості* — тимчасова робота, надомництво, поділ робочого місяця між двома чи кількома працівниками, альтернативний і скорочений робочий тиждень тощо.

У сучасних умовах здійснюється активне регулювання ринку робочої сили. Так, держава впливає на попит робочої сили через розвиток державного підприємництва, створення і реалізацію програми громадських робіт (будівництво доріг, мостів), надання премій підприємцям за створення робочих місць в економічно відсталих районах, підготовку та перепідготовку кадрів, створення бірж праці, розвиток освіти, допомогу безробітним тощо.

Проблема зайнятості в Україні має свої особливості, породжені колишньою адміністративно-командною системою господарювання, а потім тривалою, глибокою кризою в економіці в 90-х роках ХХ — поч. ХХІ ст. До них слід винести: 1) великі масштаби формально незареєстрованої зайнятості, незафіксована в угодах і неоподатковувана робота (так званий «дикий» ринок праці); 2) значне приховане безробіття в нових формах (примусові безоплатні відпустки, неповний робочий тиждень).

Втрата мобільності, динамічності та гнучкості економічної системи, нездатність своєчасно і повною мірою пристосовуватися до змін внутрішніх умов її функціонування. Порушення макроекономічної рівноваги, основою якої є врівноважена взаємодія сукупного попиту і сукупної пропозиції, призводить до дестабілізації економічної системи, руйнації господарських зв'язків, соціально-економічних потрясінь. Важливими проявами макроекономічної нестабільності, найгострішим соціальним лихом сучасної економіки є високий рівень безробіття і високі темпи інфляції.

Особливе місце в системі функціонування сукупного працівника займає *безробіття* (англ. *unemployment*) — соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

Багато представників різних напрямів економічної думки вважають безробіття центральною проблемою сучасного суспільства. Воно є невід'ємним атрибутом ринкової економіки.

На сьогодні, за даними ООН, у країнах що розвиваються, понад 800 млн. безробітних. У 1999 р. приблизно із 3 млрд. працездатного населення планети повністю безробітними були 150 млн. осіб, частково безробітними — майже 900 млн. осіб.

Безробіття уперше виникло у Великобританії на початку XIX ст., але воно не мало масового характеру і зростало лише в період економічних криз. У XX ст. безробіття стає масовим і хронічним, охоплюючи економіку розвинутих країн навіть у фазі поживлення й піднесення. Так, у США в 1920–1929 рр. середня кількість безробітних становила 2,2 млн. а в 1930–1939 рр. до 10 млн. осіб.

Першу спробу пояснити сутність і причини безробіття зробив англійський економіст Т.Мальтус. Він пояснював його надто швидким зростанням населення, яке випереджає збільшення кількості засобів до існування. Причину такого явища він вбачав у вічному біологічному законі, властивому всім живим істотам, відповідно до якого розмноження відбувається швидше, ніж збільшується кількість засобів існування. Ця теорія з певними модифікаціями існує й нині. Засобами усунення безробіття Мальтус і неомальтузіанці вважають війни, епідемії, свідоме обмеження народжуваності тощо.

Марксистська теорія пояснює безробіття закономірностями розвитку капіталістичного способу виробництва, насамперед законів конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку, що зумовлює відносне збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, що веде до зростання органічної будови капіталу і збільшення безробіття. У марксовій теорії це отримало назву всезагального закону капіталістичного накопичення. Ця теорія найбільш вірно пояснює безробіття. Маркс органічно поєднує пояснення його причин як з боку технологічного способу виробництва, так і суспільної форми (тобто відносин економічної власності).

У першому випадку — це прогрес техніки, який зумовлює більш швидке зростання попиту на засоби виробництва порівняно з попитом на робочу силу. З боку суспільної форми безробіття необхідне, оскільки в умовах конкурентної боротьби і особливості капіталістичного накопичення настає період піднесення й виникає додатковий попит на робочу силу, а резервом для задоволення цього попиту стає масове безробіття. Воно також є важливим фактором тиску на зниження заробітної плати працюючих.

Проте закон капіталістичного накопичення не слід вважати всезагальним, оскільки він діє не у всіх суспільно-економічних формаціях, і до того ж безробіття зумовлене й іншим комплексом причин — таких як структурні зміни в економіці, нерівномірність розвитку продуктивних сил у народному господарстві окремих регіонів, НТР, пошук працівниками нових робочих місць, де зарплата вища тощо.

У 50-х роках ХХ ст. виникла технологічна теорія безробіття, згідно з якою його причиною є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо раптові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, слід через обмеження технологічного прогресу, його уповільнення.

Найпоширенішою в наш час є кейнсіанська теорія безробіття, згідно з якою його причиною є недостатній сукупний попит на товари, що зумовлено схильністю людей до заощадження та недостатніми стимулами до інвестицій.

Кейнсіанці вважають, що ліквідувати безробіття можна через стимулювання державою попиту на інвестиції. Особлива роль у цьому (зростанні інвестицій) відводиться зниженню позичкового процента. Держава, підвищуючи доходи або знижуючи податки, може збільшити в економіці сукупний попит, що зумовить зростання попиту на робочу силу і знизить рівень безробіття. Окрім цього засобом боротьби з безробіттям Дж.М.Кейнс вважав збільшення військових витрат. Існує також концепція безробіття, яка пояснює його високим рівнем заробітної плати, отже, щоб знизити безробіття, слід зменшити заробітну плату.

Для суспільства небезпечним є не саме безробіття, а відсутність механізму його регулювання, надійного захисту безробітних.

Загроза безробіття в умовах України пов'язана не з кризою надвиробництва, вичерпанням місткості ринку, як у західному світі, а з руйнівними наслідками глибоких деформацій попередньої (адміністративно-командної) економічної системи і сучасною кризою не-

довиробництва, недосконалістю процесів вивільнення, перерозподілу та працевлаштування робітників.

В Україні у 1994–1995 рр. налічувалося 0,5 млн., в 1999 р. – 1,5 млн. безробітних, а приховане безробіття становило понад 40% сукупної робочої сили.

■ **Форми безробіття. Закон Оукена**

Розрізняють кілька форм безробіття: фрикційне, структурне, сезонне, циклічне, технологічне, приховане.

Фрикційне (лат. *frictio* – тертя) *безробіття* виникає внаслідок добровільної зміни роботи працівником, при цьому певний час він витрачає на пошуки нового місця роботи, тобто воно пов'язано з пошуком нової роботи.

Добровільне безробіття зумовлюється небажанням частини активного, працездатного населення працювати за існуючої ставки заробітної плати.

Структурне безробіття пов'язане із зміною структури попиту на споживчому ринку, тобто із структурними, технологічними змінами в економіці, і потребує перекваліфікації або зміни професії. Воно теж неминуче, адже розвиток виробництва веде до «вмирання» старих галузей і вивільнення великої кількості працівників, які зможуть знайти роботу в новонароджених галузях лише за умов зміни професії і перекваліфікації.

Фрикційне і структурне безробіття не зникає, тому що завжди з'являються люди, які добровільно чи вимушено змінюють місце роботи. При цьому кількість цих безробітних і кількість вільних робочих місць (попит і пропозиція на ринку праці) співпадають. Таку ситуацію трактують як *повну зайнятість*, а суму фрикційного і структурного безробіття визначають як *неминуче природне безробіття*.

Сезонне безробіття обумовлене сезонними коливаннями в обсягах виробництва в певних галузях (сільське господарство, рибальство, туристичне обслуговування).

Технологічне безробіття пов'язане з ліквідацією робочих місць внаслідок автоматизації, роботизації, раціоналізації, з переходом до так званих «безлюдних» технологій.

Циклічне безробіття викликається спадом виробництва в період несприятливої кон'юнктури (кризи або депресії) і відповідним зменшенням сукупного попиту на товари і послуги.

Сезонне, технологічне і циклічне безробіття — небажані для суспільства. Вони складають *надлишкове безробіття* і визначають *неповну зайнятість*.

Існує ще й *приховане безробіття*. Воно виникає за умов *часткової зайнятості*, коли працівники працюють неповний робочий день, без збереження заробітної плати. Приховане безробіття не дозволяє точно визначити рівень неповної зайнятості. Адже частково безробітних удвічі-утричі більше, ніж повністю безробітних. Рівень безробіття визначається за формулою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{кількість робочої сили}} \times 100.$$

Слід відзначити, що в розвинутих країнах світу у 80-х роках ХХ ст. найвищий рівень безробіття спостерігався у 1982 р. (за рахунок циклічного, у році економічної кризи), а найнижчий — у 1988 р., коли був пік економічного буму.

Так, в США у 1982 р. рівень безробіття склав 9,7%, а у 1988 р. — лише 5,5% (фактично природний рівень безробіття).

Одним із головних економічних наслідків безробіття є не випущена продукція. Економісти визначають цю втрачену продукцію як відставання обсягу ВВП. Американський вчений А.Оукен математично відобразив співвідношення між рівнем безробіття і відставанням обсягу ВВП. Це співвідношення, або *закон Оукена*, згідно з яким щорічний приріст валового національного продукту на 2,5% утримує кількість безробітних на постійному рівні. Кожні наступні 2% приросту ВВП знижують рівень безробіття на 1%, а скорочення приросту цього показника на 2% спричиняє зростання безробіття на 1%. Оукен довів, що коли, наприклад, загальний рівень безробіття становить 7,46%, а природний прийняти за 5,5, то рівень надлишкового безробіття становитиме 1,96, тоді буде втрачено як мінімум 4,9% потенційного ВВП ($1,96 \times 2,5$). При цьому не враховується прихований рівень безробіття. Якщо ж рівень надлишкового безробіття перевищує 10% (Фінляндія, 1993 р.), то втрата ВВП становитиме уже 25% ($10 \times 2,5$).

Як бачимо, надлишкове безробіття — лихо для будь-якої економіки, тому що через нього суспільство втрачає значну частину національного продукту, яку могло б використати для розширення споживання та накопичення.

**Методи досліджень та способи регулювання зайнятості.
Крива Філіпса. Мультиплікатор зайнятості Р.Кана та
Дж.М.Кейнса**

Особливо небезпечним явищем безробіття стало після Першої світової війни, коли воно досягло найвищого рівня. Це було пов'язано, насамперед, зі світовою економічною кризою 1929–1933 рр., коли рівень безробіття в окремих країнах досягав 35–40%.

У зв'язку з цим стали розробляти різноманітні рецепти боротьби з неповною зайнятістю, яка загрожувала існуванню ринкової економічної системи.

У цих умовах виявилася теоретично недостатньою класична теорія зайнятості, яка ґрунтувалася на двох основних поняттях:

1) класики стверджували, що практично неможлива ситуація, за якої рівень витрат буде недостатнім для закупівлі продукції, виробленої за умов повної зайнятості;

2) навіть якщо б рівень загальних витрат виявився недостатнім, швидко включилися б такі важелі регулювання ринкової рівноваги, як ціна і заробітна плата, внаслідок чого не відбувалося б скорочення реального обсягу виробництва, зайнятості і реальних доходів.

Такі висновки опиралися на *закон Сея*, який стверджував: виробництво будь-якого обсягу продукту автоматично забезпечує дохід, необхідний для закупівлі всієї продукції на ринку, тобто *пропозиція породжує свій власний попит*.

Але в суспільстві отримувачі доходів не завжди повністю їх використовують на закупівлю продуктів, частину доходу вони можуть заощаджувати. У такому разі пропозиція не створює власного попиту, споживання буде недостатнім і як результат — затоварювання, скорочення виробництва, безробіття і зменшення доходів.

Враховуючи недоліки класичної моделі зайнятості, Дж.М.Кейнс розробив власну теорію зайнятості. Вона стверджує: не пропозиція створює попит, а попит створює пропозицію. І тому підтримування *ефективного сукупного попиту* на високому рівні дозволяє забезпечити зростання доходів, розширення виробництва і повну зайнятість населення. Але ефективний попит не може забезпечуватися автоматично. Тому сучасна ринкова економіка потребує державного втручання. Використовуючи власні важелі економічного регулювання, вона здатна підтримувати ефективний попит на достатньо високому

рівні і тим самим запобігати криз безробіття тощо. З безробіттям повинна боротися держава, активно використовуючи *систему оподаткування і державний бюджет*. Збільшуючи чи зменшуючи податки, вона може регулювати сукупний попит в економіці, попит на працю і таким чином знижувати рівень безробіття. Кейнсіанська модель ґрунтується на теорії *мультиплікатора зайнятості*.

Сам принцип його запозичено у англійського економіста Р.Кана (Кембріджська економічна школа), який ще у 1931 р. ввів в економічну теорію поняття «*мультиплікатор*».

Теорія мультиплікатора стверджує: початкове зростання інвестицій в економіку створює «*первинну*» зайнятість для найманої праці, зайнятої на виробництві, у яке було здійснено інвестування; витрати додаткових працівників забезпечать розширення виробництва засобів споживання і «*вторинну*» зайнятість; у свою чергу зростання сукупного попиту за рахунок цих нових працівників викличе ще певне зростання зайнятості тощо.

Так створюється ефект мультиплікатора (примноження) зайнятості. Він залежить від того, яка частка доходу споживається, збільшуючи сукупний попит, а яка заощаджується. Завдання держави полягає в тому, щоб зменшити заощадження населення і збільшити його споживання.

Мультиплікатор (лат. *multiplicator* — примножувач) — це коефіцієнт, величина якого залежить від співвідношення витрат на споживання (ГСС (MPC) англ. *marginal propensity to consume* — гранична схильність до споживання) і розмірів заощадження (ГСЗ (MPS) — англ. *marginal propensity to save* — гранична схильність до заощаджень). Чим більша частка споживання, тим більший мультиплікатор і вища зайнятість. Математично він має такий вигляд:

$$\text{приріст зайнятості} = \text{коефіцієнт мультиплікатора (K)} \times \text{приріст інвестицій},$$

звідси

$$K = \frac{\text{приріст зайнятості}}{\text{приріст інвестицій}}.$$

Підставивши цей вираз у першу формулу, одержимо:

$$\text{приріст зайнятості} = \frac{\text{приріст зайнятості}}{\text{приріст інвестицій}} \times \text{приріст інвестицій}.$$

Величина K показує, скільки додаткових робочих місць з'явиться на одиницю приросту інвестицій.

Щоб досягти повної зайнятості (за умов відсутності технічного прогресу), обсяг капіталу повинен зростати такими ж темпами, як і робоча сила. Якщо ж накопичення капіталу відбувається меншими темпами, ніж зростає робоча сила, тоді з'являється безробіття (див. статтю і графік: «Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Дж.М.Кейнса»).

За умов технічного прогресу виробництва, коли зростає фондоозброєність праці і вартість робочого місця, для забезпечення повної зайнятості потрібні такі темпи накопичення, які б перевищували темпи зростання робочої сили.

Ці залежності досліджуються в неокласичній моделі зайнятості сучасного англійського економіста Р.Харрода, за якою необхідною умовою підтримування повної зайнятості трудових ресурсів є накопичення капіталу (зростання його обсягу) такими ж темпами, якими зростає технічний прогрес. Якщо темпи накопичення будуть нижчими, то у суспільстві буде існувати неповна зайнятість або безробіття. Тому норма накопичення повинна мати таку величину, щоб забезпечити зайнятість усіх трудових ресурсів.

Кейнсіанська модель зайнятості передбачає інфляцію. За цією теорією в економіці може виникнути або безробіття, або інфляція, тобто, регулюючи рівень інфляції, можна регулювати рівень безробіття.

Вагомий внесок в теоретичне осмислення взаємодії двох факторів макроекономічної нестабільності зробив австралійський економіст кейнсіанського напрямку О.Філліпс. У 50-х роках він надав цій залежності графічний вигляд. Вона називається кривою Філліпса (див. статтю і графік «Крива Філліпса»).

Пояснення взаємозв'язку між рівнем інфляції і рівнем зайнятості полягає в тому, що високе безробіття змушує працюючих за наймом погоджуватися на нижчу зарплату, що уповільнює зростання цін. Але коли рівень безробіття низький, то найманим працівникам легше вимагати таке зростання зарплати, яке випереджує зростання продуктивності праці. Наслідком цього є зростання цін (інфляція). Отже, низький рівень безробіття породжує тенденцію до більш високого рівня інфляції і, навпаки, високе безробіття супроводжується низькою інфляцією.

Існують різні варіанти кривих Філіпса. Оригінальна крива Філіпса показує взаємозв'язок ставок заробітної плати і безробіття: чим вищі ставки заробітної плати, тим менша зайнятість і, навпаки, чим нижчі ставки оплати праці, тим менший рівень безробіття.

Тому в кожній країні (і в Україні також) розробляється система заходів щодо регулювання безробіття, яка включає систему державної служби зайнятості, механізм соціального захисту і допомоги. Важливою організаційною формою у цій системі є *біржа праці*, яка виконує роль посередника між підприємцями і працівниками в укладанні угод про купівлю–продаж робочої сили.

Заробітна плата

В історії світової економічної думки існує багато варіантів визначення заробітної плати. Її розглядають як плату за три різні об'єкти: 1) працю; 2) робочу силу; 3) послуги праці, або робочої сили.

Перші спроби обґрунтування суті заробітної плати були зроблені представниками класичної політичної економії. Так, англійський економіст В.Петті (XVII ст.) трактував економічну природу заробітної плати як *«ціну праці»*. Її величина, на його думку, визначається необхідними засобами для існування робітника (їх мінімумом). Такого ж розуміння дотримувався й А.Сміт. Інший представник класичної політичної економії Д.Рікардо виділяв природну і ринкову ціну праці. Природна – властивість нової суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників, продовження їх роду. Ринкова ціна коливається навколо природної під впливом руху працездатного населення, співвідношення попиту і пропозиції на працю. В середині XIX ст. теорію заробітної плати як мінімуму засобів існування підтримували А.Тюрго, Ф.Лассаль. Незважаючи на те, що ідея такого підходу була висловлена ще у XVII ст., її поділяють і сучасні економісти (П.Самуельсон, В.Нордгауз, Дж.Хікс та інші).

Такий підхід щодо визначення заробітної плати як ціни праці заперечував К.Маркс. Він розробив *теорію заробітної плати як грошового виразу вартості і ціни робочої сили*. Він вважав, що працю не можна продати, оскільки її не існує до моменту купівлі–продажу. На ринку робітник може продати лише здатність до праці, тобто певну сукупність своїх фізичних і духовних властивостей, або робочу силу. Праця є функцією товару «робоча сила», тому ці категорії не слід

ототожнювати. Згідно з таким підходом, праця не може мати ціни, здійснюється купівля - продаж не праці, а робочої сили (здатності до праці). Якщо робочу силу, за Марксом, розглядати з точки зору вартості, то, як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно необхідних витрат на своє відтворення за певних суспільних умов. У цьому випадку матеріальним (речовим) вмістом заробітної плати стає кількість життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили найманого робітника та членів його сім'ї.

На основі критики марксистської концепції заробітної плати виникла *теорія соціальної заробітної плати* (М.Туган-Барановський, поч. ХХ ст., Т.Веблен, Й.Шумпетер та ін.). Якщо Маркс виходив з того, що заробітна плата регулюється і обмежується факторами величини вартості товару «робоча сила», то Туган-Барановський заперечував це обмеження. Згідно з його теорією, обсяг заробітної плати визначається як певна частка доходу найманого працівника у загальному обсязі суспільного продукту. Тому заробітна плата якщо і має обмеження, то вони не пов'язані з вартістю робочої сили, а залежать від реального внеску осіб найманої праці у суспільний продукт. У методологічному аспекті соціальна теорія заперечує заробітну плату як категорію виробництва і розглядає її лише як категорію розподілу, тобто ігнорує відтворювальну функцію заробітної плати, суть якої — забезпечення нормального (розширеного) та якісного відтворення працівника і членів його сім'ї.

Згідно з теорією загальної рівноваги, розробленою А.Маршаллом та Л. Вальрасом, за рівноваги попиту і пропозиції вартість послуг усіх факторів, у тому числі і робочої сили, відповідає їхній граничній продуктивності, тобто внеску у виробництво продукту (вартості). Саме ця вартість і виплачується робітникові — продавцю послуг праці. Тобто вони конкретизують розуміння заробітної плати на основі врахування міри корисності послуг праці (*теорія корисності послуг праці*). Позитивною у такому підході є спроба оцінити вартість товару не лише як суспільні витрати виробництва, а й як корисність його корисного ефекту, тобто корисного ефекту праці.

У сучасній світовій економічній науці найбільшого поширення набули різноманітні варіанти трактування суті заробітної плати, що ґрунтуються на теорії «*трьох факторів*» (Ж.Б.Сей, поч. ХІХ ст.). За цією теорією заробітна плата є функцією фактору праці, але серед сучасних послідовників Сей виникли розбіжності щодо цього питання.

Американський економіст Дж.Б.Кларк виходить з того, що регулятором рівня заробітної плати є граничний рівень продуктивності праці (заробітна плата), яка визначається граничним, тобто найбільш низьким рівнем продуктивності праці. Величина заробітної плати, на його думку, встановлюється відповідно до продуктивності праці робітника, зайнятого в найгірших умовах, а оплата його праці нібито є повною. Ці погляди знайшли відображення у *теорії граничної продуктивності праці* (рубіж XIX–XX ст.). Дж.Б.Кларк враховує граничний рівень продуктивності праці, де продукт праці вимірюється його вартістю, а представники теорії корисності послуг праці граничний продукт враховують не за обсягами витрат, а за мірою його граничної корисності.

Деякі західні економісти хоч і визнають теорію «факторів виробництва», але розуміють під цим поняттям не фізичну продуктивність засобів праці, землі, а працю людей. Так, шведський економіст К.Еклунд трактує суть заробітної плати з позицій рівноважного розподілу національного доходу (*теорія функціонального розподілу доходу*). Він виходить з того, що розподіл доходів за факторами виробництва регулюється попитом і пропозицією на ці фактори. Якщо ринок відчуває нестачу капіталів або природних ресурсів, то частка власників капіталів і природних ресурсів у національному доході збільшиться. Це обумовлює зниження доходу на фактор праці і рівень заробітної плати внаслідок цього знижується. Якщо, навпаки, виникає дефіцит робочої сили, то особи, що працюють за наймом, претендують на більш високу заробітну плату. Тоді частка заробітної плати в національному доході зростає. Таким чином, прагнучи до рівноважного розподілу доходів, суспільство, з одного боку, досягає соціальної злагоди, а з іншого — ефективного господарювання.

У сучасній економічній науці під заробітною платою розуміється ціна, яка сплачується за використання праці найманого працівника. Так, П.Самуельсон вважає, що «люди за певну ціну здають свої послуги в оренду», ціна цих послуг — ставка заробітної плати. Інші американські вчені (К.Макконелл і С.Брю) стверджують, що «заробітна плата, або ставка заробітної плати — це ціна, що виплачується за використання праці». Деякі російські вчені вважають, що робоча сила є предметом купівлі–продажу за рабовласництва та кріпацтва, а за капіталізму продають її послуги за певний, обумовлений контрактом час, і робітник сам собі господар. Але, як відомо, однією з

найважливіших умов перетворення робочої сили на товар є особиста свобода її власника — найманого працівника. Такої свободи не мав ні раб, ні селянин-кріпак. До того ж, працівник повинен бути економічно залежним, тобто позбавленим засобів виробництва і засобів до існування. Товаром робоча сила стає лише за умов капіталістичного способу виробництва. Капіталіст купує робочу силу, а не працю (хоча створює гся враження про продаж праці). Через те, що купівля-продаж робочої сили об'єктивно виступає у формі купівлі-продажу праці, то вартість (а отже, й ціна) робочої сили перетворюється на заробітну плату, тобто набуває перетвореної форми. Оскільки заробітна плата приховує купівлю-продаж робочої сили і стирає межі між необхідною і додатковою працею, перетворена форма приховує наявність експлуатації. Вартість робочої сили, виражена у грошах, набуває форми ціни робочої сили. Її речовим і матеріальним змістом є кількість життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили найманого робітника і членів його сім'ї. Це життєвий фонд робітника, який за товарного виробництва має і вартісне, і грошове вираження.

Отже, *заробітна плата* — це грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності її функціонування.

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюється співвідношенням попиту і пропозиції. На розмір заробітної плати впливає зниження попиту на робочу силу, або збільшення її пропозиції, дія законів зростання продуктивності праці та підвищення потреб населення, співвідношення сил між робітниками і капіталістами, виступи працівників за збільшення заробітної плати тощо.

Залежно від методів оцінки трудових затрат у господарській практиці використовують *погодинну* (тижневу, місячну, річну), *відрядну* (за кількість вироблених товарів), *акордну* та інші види оплати праці.

Розрізняють також розуміння заробітної плати у широкому і вузькому значенні. У *широкому* значенні цей термін включає оплату праці працівників різних професій матеріального виробництва, спеціалістів високої кваліфікації (лікарів, юристів, вчених, вчителів), робітників сфери послуг. У такому разі у заробітну плату включають гонорари, премії та інші винагороди за працю. У *вузькому* значенні заробітна плата — це ставка або ціна, що сплачується за використання одиниці праці протягом певного часу (години, дня, тижня тощо). Така

відмінність дозволяє відокремити загальні заробітки і власне заробітну плату.

У ринкових економічних системах прийнято застосовувати дві основні форми заробітної плати — *погодинну* і *відрядну*.

Погодинна заробітна плата передбачає врахування строку функціонування найманої робочої сили згідно з договором про найм і погодинної ставки заробітної плати. При погодинній формі величина заробітної плати обчислюється як добуток погодинної ставки і кількості праці (година, робочий день, тиждень, місяць). Одиницею виміру заробітної плати при погодинній формі стає *погодинна ставка*. Фактично її величину кожна фірма визначає, виходячи з власного досвіду і з врахуванням вимог конкуренції і чинного законодавства про працю. У марксовій теорії заробітної плати погодинна ставка розраховується як ціна праці:

$$\text{ціна праці} = \frac{\text{денна вартість робочої сили}}{\text{середня тривалість робочого дня}}$$

Сучасними неокласичними і неокейнсіанськими економічними концепціями погодинна ставка розглядається з позицій *ефективного рівня заробітної плати*, тобто такого її рівня, який забезпечує рівновагу попиту і пропозиції на ринку праці.

Відрядна, або поштучна заробітна плата — оплата вартості й ціни товару «робоча сила» залежно від виробітку за одиницю продукту. Величина заробітної плати тут обчислюється як добуток одиниці виробу і кількості товарів. Розцінка одного виробу визначає ься рівнем *зарплатомісткості* продукту, яка показує, скільки зарплати містить у собі одиниця продукту. Вона використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення затрат на нагляд за робітниками, посилення конкуренції серед робітників. В її основу покладені хронометрування робочого дня і встановлення норм виробітку для найбільш фізично сильних, витривалих і кваліфікованих робітників. Ця система (система Тейлора) вперше була застосована на початку ХХ ст. у США.

Важливим аспектом формування відрядної заробітної плати є її залежність від чинника *норми виробітку*. За цих умов величина оплати праці залежить в першу чергу від відповідності кількості виробленого продукту встановленій нормі виробітку. В міру впровадження організаційно-технічних заходів і зміни умов праці норми

виробітку переглядаються, що дає змогу фірмі підвищувати інтенсивність праці, а також застосовувати нечесні методи постійного підвищення норми виробітку, а значить — зменшення рівня оплати праці.

Погодинна заробітна плата переважала на початкових етапах еволюції ринкової економічної системи. З подальшим розвитком ринкових відносин домінувала уже відрядна оплата праці, яка найбільш повно задовольняла вимогам *індустріальної стадії* розвитку суспільства. У сучасних умовах, на стадії постіндустріального технологічного способу виробництва, пануючою формою знову стає погодинна заробітна плата (так, у США близько 80% робітників одержують заробітну плату залежно від відпрацьованого часу), що зумовлено широким застосуванням у виробництві конвеєрів, напівавтоматів і автоматів з примусовим ритмом роботи, коли людина лише контролює процес безпосереднього виробництва, а виробіток залежить від ритмічної і безпосередньої роботи агрегатів та устаткування. Але в реальній дійсності форми заробітної плати, які розглядалися, у чистому вигляді не існують. Вони застосовуються у певних сполученнях і комбінаціях, що виявляє себе у відповідних *системах заробітної плати*.

В економіці розвинутих країн світу застосовують тарифні, преміальні, колективні форми оплати праці. Їх вибір залежить від трьох основних факторів: 1) ступеня контролю робітником кількості та якості виробленої продукції; 2) ретельності, з якою продукція може бути врахована; 3) рівня витрат, пов'язаних із впровадженням певної системи оплати праці. Суть тарифної системи оплати праці полягає в залежності обсягу заробітної плати від тарифу (тарифної ставки); сам тариф враховує диференціацію і регламентацію трудової діяльності залежно від виду робіт, складності технології, спеціфіки галузі, кваліфікації працівника, стажу роботи тощо.

Тарифна система складається з тарифної ставки, тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника. *Тарифна ставка* визначає рівень оплати праці працівників за годину роботи або робочий день. Найважливішим елементом тарифної системи є *тарифна сітка*, яка застосовується для визначення відповідних співвідношень між оплатою праці і кваліфікацією працівника. Вона включає певну кількість тарифних розрядів і відповідні міжрозрядні коефіцієнти. Ці коефіцієнти застосовуються для регламентації співвідношення рівня оплати

першого і наступного розрядів. *Тарифно-кваліфікаційний довідник* містить у собі перелік робіт, що виконуються у даній галузі з урахуванням їх складності, міри відповідальності та вимог до точності і якості виконання. Наприклад, в автомобільній промисловості США передбачено від 14 до 18 розрядів. Але тут тарифні системи мають свої сучасні модифіковані форми прояву. Однією з них є *система аналітичної оцінки робочих місць*, яка передбачає, що тарифні ставки встановлюються залежно від відносної складності робіт з такими групами факторів:

- кваліфікація виконавця (освіта, досвід, професійна підготовка);
- розумові і фізичні зусилля;
- рівень відповідальності за устаткування, матеріали тощо;
- умови праці.

Система оцінки заслуг — враховує якість праці, продуктивність, професійні знання, надійність, ставлення до роботи тощо. На рівень оцінки впливають такі фактори, як відданість фірмі та схильність до спілкування і співпраці, що є не менш важливими, ніж рівень кваліфікації та професійних знань. За системою аналітичної оцінки робочих місць заробітна плата визначається як добуток суми балів, що отримує кожен працівник, і ставки одного балу.

Існують і такі системи заробітної плати, як *відрядно-прогресивна* і *відрядно-регресивна*, які ґрунтуються на відрядній формі оплати праці. В Україні однією з поширених систем залишається *відрядно-прогресивна*. Її суть полягає в тому, що обсяг заробітку ставиться у прогресивну залежність від міри перевищення норм у виробітку. Наприклад, якщо працівник за 8 годин робочого дня має виготовити 10 деталей, то при перевиконанні цієї норми кожна наступна деталь отримує вищу розцінку. За умов *відрядно-регресивної системи*, яка застосовується в ринкових країнах, перевиконання норми виробітку передбачає застосування певного коефіцієнту регресії у розцінках. Це означає, що за одинадцятую деталь робітник отримає 0,9 розцінки, за дванадцятую — 0,8. Таким чином, відрядно-регресивна система робить не вигідним перевиконання норми виробітку, але вона зацікавлює працівника у підвищенні самої норми.

Широке розповсюдження сьогодні мають і *преміальні системи оплати праці*. Більшість преміальних систем у країнах розвинутого ринку передбачає застосування так званої технологічної надбавки, розмір якої залежить від гривалості режимної частини робочого часу,

устаткування або від часу ручної праці. Спеціальні премії призначаються за дотримання технологічної дисципліни, безаварійну роботу.

Особливе місце у преміальних системах оплати праці займають *системи колективного преміювання*. Прикладом є *система Скенлоа*. Вона передбачає, що адміністрація фірми, з одного боку, і профспілки — з іншого, заздалегідь визначають норматив частини заробітної плати у загальній вартості чистого прибутку (умовно чистої продукції). Якщо підприємство працює успішно і виникає економія витрат, то на суму даної економії утворюється спеціальний фонд, 25% з якого зараховується у резерв для можливих перевитрат фірми на робочу силу у наступному періоді, а з суми, яка залишається, виплачуються премії (25% — адміністрації, 75% — працівникам). Премії між працівниками розподіляються у відповідності з тарифними ставками.

В країнах з ринковою економікою найпоширенішою формою колективного преміювання сьогодні стала *«система участі у прибутках»*. Вона передбачає, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку фірми формується преміальний фонд, з якого працівники отримують виплати. Премії нараховуються за підвищення продуктивності праці, зниження рівня витрат виробництва. Виплата премій робітникам залежить від рівня їх оплати з урахуванням особистих трудових характеристик (стаж роботи, раціоналізаторська діяльність, дисципліна трудова і технологічна тощо). Ці виплати з преміального фонду, по суті, не є частиною додаткового прибутку, а частиною загального фонду заробітної плати. Мета впровадження даної системи — у тому, що заробіток робітника ставиться у залежність від ефективності діяльності фірми, адже обсяги виплати зростають разом з прибутком фірми, із зростанням її рентабельності, і такі виплати звільняються від податків.

Рівні заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. *Номінальна заробітна плата* — це сума грошей, яку отримує працівник за продаж капіталісту робочої сили та частково результатів її функціонування. Одиницею виміру номінальної заробітної плати є *погодинна ставка*. У ринкових системах її величина залежить від умов кон'юнктури на ринку праці. Розміри номінальної заробітної плати не дають реального уявлення про життєвий рівень робітника, рівень його споживання. В Україні у 1997 р. вона становила в середньому 156 грн.

за місяць, у паливній промисловості та енергетиці вона була в 1,6–2 рази вищою, а в більшості інших галузей та в бюджетній сфері – приблизно на 50% нижчою. Водночас без показника номінальної заробітної плати неможливо обчислити реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата – це кількість споживчих вартостей (товарів і послуг), яку працівник може придбати за свій грошовий заробіток за певного рівня цін після відрахування податків. Рівень реальної заробітної плати залежить від: 1) номінальної заробітної плати; 2) рівня цін на предмети споживання та послуги (індекс вартості життя); 3) податків, які сплачують працівники до бюджету і фондів соціального споживання. Реальну заробітну плату визначають діленням індексу номінальної заробітної плати на індекс вартості життя:

$$\text{Індекс реальної заробітної плати} = \frac{\text{індекс номінальної заробітної плати}}{\text{індекс вартості життя}}$$

Це означає, що реальна заробітна плата прямо пропорційна змінам номінальної заробітної плати і обернено пропорційна змінам рівня цін. Реальна заробітна плата скорочується із зростанням податків.

Слід зазначити, що на індекс вартості життя впливають загальний стан фінансів держави; рівень її непродуктивних витрат (на армію, бюрократичний апарат тощо); стан торгового (різниця вартості експорту та імпорту) і платіжного (різниця міжнародних доходів і платежів держави) балансу країни, від чого залежить курс національної валюти; прогресивність чи відсталість міжгалузевої структури виробництва та багато іншого. Усі ці фактори, впливаючи на загальний рівень цін, визначають стан реальної заробітної плати. Для визначення рівнів заробітної плати потрібно враховувати *мінімальну заробітну плату*. Ця проблема виникає у тому випадку, коли держава бере на себе функцію регулювання соціальних відносин. Вона стає гарантом того, що за будь-яких умов найму робочої сили кожен працівник отримує заробітну плату не нижчу її мінімального рівня. Регулюванню піддається погодинна ставка.

У більшості розвинутих країн законодавчо встановлено мінімум заробітної плати. У США федеральний мінімум заробітної плати варіює в межах від 40 до 60% середньої заробітної плати, яка сплачується робітникам обробної промисловості. Мінімальна заробітна плата у США в кінці 80-х років складала 3,35 дол./год., в середині 90-х –

4,5 дол./год., а з 1997 р. вона підвищена до 5,35 дол./год. У США розмір середньої погодинної оплати на виробництві на початку 90-х років дорівнював 11,75 дол., у роздрібній торгівлі — 7,29 дол. Запровадження мінімуму заробітної плати спрямовано на зниження рівня бідності і підтримання добробуту найменш кваліфікованих працівників. В Україні середня заробітна плата у грудні 1994 р. забезпечувала мінімальний споживчий бюджет лише на 60%, а в 1998 р. — менше як на 50%.

Зниження життєвого рівня в Україні спричинено також знеціненням трудових заощаджень населення, вартістю житлово-комунальних послуг. Так, за однокімнатну квартиру загальною площею 20 м² в 1998 р. сплачували 22% від середньої заробітної плати. Внаслідок цього суттєво знизилася частка заробітної плати в національному доході та собівартості продукції. В розвинутих країнах світу в національному доході вона становить у середньому 50–70%, в Україні за 1991–1998 рр. вона зменшилася до 25–26%. Це означає, що працівник отримував лише *j* частину створеного ним продукту. До того ж, на початку 1998 р. понад 11 млн. працівників вчасно не отримували заробітну плату. Загальна сума боргу з виплати заробітної плати становила в цей період понад 5 млрд. грн., а на 1 січня 1990 р. — понад 6,5 млрд. грн. Це прихована форма фінансової експлуатації найманої праці, що є головною причиною затоварювання в Україні товарами вітчизняного виробництва. Привласнення державою та підприємницькими структурами 75% створеного продукту означає втрату заробітною платою своєї відтворювальної та стимулюючої функції.

Основою розрахунку мінімальної заробітної плати є показник *прожиткового мінімуму*. Останній обчислюється, виходячи з так званого «кошика споживача», який вбирає у себе певний перелік товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людей. Розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб та перемножений на рівень поточних цін, цей комплекс товарів та послуг дає змогу визначити рівень прожиткового мінімуму.

Мінімальна заробітна плата не обов'язково співпадає з прожитковим мінімумом. Вона може бути вищою, якщо фінансові можливості держави та господарських суб'єктів поліпшуються, а може бути і нижчою, як це характерно для сучасного етапу кризового стану економіки України.

На величину заробітної плати (у бік її підвищення) здійснюють вплив профспілки шляхом обмеження пропозиції праці (встановлення імміграційних бар'єрів, заборона приймати на роботу не членів профспілок, лімітування навантажень за день, інтенсивності праці тощо); тиску при укладанні колективних договорів, в яких обумовлюється ставка заробітної плати; боротьби з монополізацією виробництва, що має тенденцію до зниження ставки заробітної плати; сприяння зростанню тих видів виробництва, які передбачають збільшення зайнятості і зростання попиту на працю.

2. Ринок капіталу. Процентна ставка та інвестиції

Ринок капіталу, як і ринок праці, є найважливішою складовою частиною ринкової економіки. Особливість капіталу як фактора виробництва накладає свій відбиток як на попит, пропозицію, так і на ціну, тобто на механізм ринку капіталу.

Капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу

Капітал (лат. *capitalis* — головний) — одна із найважливіших категорій економічної науки, обов'язковий елемент ринкової економіки, необхідний фактор і ресурс виробництва, головний об'єкт ринку капіталу.

Серед економістів немає єдності щодо визначення такої важливої економічної категорії, як капітал. Зокрема, марксистська політична економія трактує *капітал як сукупність певних економічних відносин, характерних для системи найманої праці*, — відносин з приводу привласнення власниками засобів виробництва результатів неоплаченої праці найманих робітників. Згідно з марксистською теорією, системою виробничих відносин капітал стає лише при капіталізмі, коли переважна маса безпосередніх виробників позбавлена засобів виробництва і предметів споживання, але є юридично вільною, і щоб прогодувати себе, сім'ю, змушена продавати свою робочу силу власникам засобів виробництва, які оплачують їм лише частину затраченої у процесі праці сили.

Класична політична економія визначала *капітал* з точки зору його речового, а не суспільного змісту — *як сукупність засобів виробництва*. Неокласична теорія трактувала *капітал як річ, що здатна приносити дохід залежно від її суб'єктивної оцінки (корисності)*. Сучасні монетаристи під *капіталом розуміють гроші у формі кредитних грошей*.

Сьогодні прийнято визначати капітал як *вартість чи цінність, яка приносить дохід*. Капітал існує в різноманітних формах. Це, перш за все, *продуктивний капітал*, що діє у виробництві (промисловості, будівництві, сільському господарстві, на транспортні тощо) і може приймати форму грошового (капітал як передумова виробництва), виробничого (капітал як засіб виробництва) і товарного (капітал як товар) капіталів; *торговельний*, що діє у сфері обміну; *позичковий*, що діє у сфері кредитних відносин.

Економічну категорію «*капітал промисловий*» вперше обґрунтував К. Маркс. Оскільки складовими елементами економічних відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні та відносини економічної власності (виробничі відносини), то розвиток і функціонування промислового капіталу діє в межах кожного з них.

Так, рух капіталу промислового починається з процесу підготовки матеріальних умов виробництва (будівництво підприємств, купівля засобів виробництва, робочої сили). У разі купівлі засобів виробництва і робочої сили рух промислового капіталу охоплює першу стадію і починається у грошовій формі, що виражається формулою:

$$Г - Т \begin{matrix} < & З. В. \\ < & Р. С. \end{matrix}$$

де Г – гроші;
Т – товар;
З.В. – засоби виробництва;
Р.С. – робоча сила.

У часи Маркса маркетингові дослідження не проводилися, тому абсолютно переважаючою на першій стадії була грошова форма капіталу. На сучасному етапі вона доповнюється такими передвиробничими функціями як робота конструкторів, дизайнерів, наукових працівників, маркетологів, менеджерів, що наповнює грошову форму капіталу промислового виробничим змістом і перетворює її з абсолютної на домінуючу (переважаючу).

Загалом рух капіталу на всіх стадіях відбувається за формулою:

$$Г - Т \begin{matrix} < & З. В. \\ < & Р. С. \end{matrix} \dots В \dots Т' - Г'$$

де В – виробництво;

T' — товар, в якому втілено вищу вартість (додаткову вартість);

G' — гроші з приростом, отримані від реалізації товару T' .

Звідси зрозуміло, що додаткова вартість, яка втілена в товарах (T') створюється в процесі виробництва, а капітал промисловий — на кожній із цих стадій.

На кожній із цих стадій капітал промисловий у певних різновидах виконує специфічні функції, набуває відповідних функціональних форм і здійснює його кругообіг. Капітал промисловий перебуває одночасно у трьох функціональних формах — грошовій, виробничій і товарній, утворюючи так званий *продуктивний капітал*, який функціонує і розвивається в межах різних форм капіталістичної власності: індивідуальної, акціонерної, монополістичної, державної, інтегрованої тощо.

Продуктивний капітал у своєму русі приносить дохід у формі *прибутку*, *торговельний капітал* — у формі *торговельного прибутку*, *позичковий капітал* — у формі *проценту*. Позичковий капітал виступає як самостійний вид капіталу. Він функціонує поряд з промисловим і торговим капіталом, що проявляється у формах його руху. Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, виробничої і товарної форм, то торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форм і здійснюється за формулою $G - T - G'$, а позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою $G - G'$.

Капітал може існувати і у формі *власності* — на землю, цінні папери тощо. Він приносить дохід у формі *земельної ренти* чи *дивідендів* на акції.

Інвестиції, або капітальні вкладення, у виробництво існують, насамперед, у формі грошового капіталу, що надається у позику і приносить дохід у формі процента. В економічній теорії існує декілька версій суті економічної природи процента.

Класична теорія, продовжена Марксом, пов'язує процент з прибутком. Згідно даної концепції капітал, що здійснює рух на кредитному ринку, має двоїсту природу та існує у формах *капіталу-власності* і *капіталу-функції*. При цьому — це один і той самий *позичковий капітал*.

Виробничий капітал приносить своєму користувачеві (позичальникові капіталу) дохід у формі *прибутку*. Останній стає *джерелом*

процента — як доходу на капітал-власність і підприємницького доходу — як доходу на капітал-функцію. Процент виплачується власникові грошового капіталу, а функціонуючий підприємець (позичальник капіталу) підприємницький дохід залишає собі.

Отже, при застосуванні позичкового капіталу у виробництві одержаний від цього прибуток розпадається на процент і підприємницький дохід: *процент породжується капіталом-власністю, а підприємницький дохід утворюється капіталом-функцією.*

На думку Маркса, і прибуток, і процент є формами *додаткової вартості*, які приховують неоплачену працю найманих робітників.

З появою маржиналізму (у 80-ті роки XIX ст.) його представники залучають до аналізу природи процента психологію господарських суб'єктів.

Психологічна теорія процента (автор — австрійський теоретик Е.Бюм-Баверк) ґрунтується на тому, що для власника грошового капіталу останній має більшу граничну корисність сьогодні, ніж у майбутньому. Позика грошового капіталу за ціною його власника приведе до втрат частини граничної корисності, тому він вимагає від позичальника повернення більшої суми грошей, збираючись тим самим, як мінімум, компенсувати можливе погіршення свого становища. Надлишок повернених грошей і утворює процент.

У кейнсіанській теорії (30-ті роки XX ст.) норма процента виступає межею граничної ефективності майбутніх інвестицій. Чим нижча норма процента, тим далі відсовується ця межа, а незмінність процентної ставки або навіть її зростання повинні гальмувати, зменшувати схильність до інвестицій. *Процент* у теорії Кейнса — незалежний фактор, грошовий феномен, рівень якого визначається взаємодією попиту і пропозиції на грошові залишки. Головну причину небажаного зростання норми процента Дж.М.Кейнс вбачає у зростанні попиту на гроші у порівнянні з їх пропозицією. Сама процентна ставка — це своєрідна плата за необхідність розлучення з готівкою, з *ліквідністю*. Попит на гроші породжується *схильністю до ліквідності*.

Отже, за Кейнсом, процент — це плата за зменшення ліквідності активів власника позичкового капіталу. Водночас процент у кейнсіанській теорії пов'язує грошовий ринок з товарним, з виробництвом, а тому визначає специфіку грошово-кредитного регулювання економіки.

Сучасна економічна теорія трактує процент (додатков) виплачується за те, щоб одержати ресурси зараз замість того, щоб чекати до тих пір, доки нагромадяться гроші, на які ці ресурси будуть використані на купівлю товарів та послуг.

Це пояснюється дією закону *спадної віддачі грошей* сьогодні вища, ніж буде завтра. Враховуючи проміжний час, який дозволяє зрозуміти: чим триваліший час позик, тим більшою має бути плата за неї, тобто *процент*.

Отже, сьогодні процент розглядається як сума, яку отримують кредитні установи або позичкодавці (наприклад, банківська система), компенсация за втрати грошового капіталу. Через виплату процента *виплата капіталу*. Водночас процент (процентна ціною рівноваги на кредитному ринку.

Кредит та його форми

Кредит (лат. *creditum* — позика, борг) — це економічний оборот грошей, який здійснюється в економічному обороті тимчасово вільних грошей між суб'єктами, з одного боку, і як наслідок потреби додаткових грошів для розпорядження та використання на певних умовах повернення з відсотком; продаж товарів з відсотком.

Кредит — це важливий елемент ринкової економіки, за допомогою якого розвивається виробництво, прискорюється процес накопичення грошового капіталу. За допомогою кредиту забезпечується процес суспільного відтворення на всіх його стадіях.

Кредит виник ще в період розпаду первісного ладу на основі становлення товарно-грошових відносин. В рабовласницьку добу він існував у формі лихварського кредиту. Кредиторами-лихварями були купці, банкіри, податківці і храми. Згідно із законом позичковий відсоток у Давньому Римі коливався від 6 до 48%. За феодалізму теорія існування лихварями були купці, церкви і монастирі. Вони надавали кредити дрібним виробникам, феодальній знаті. Ставки кредиту були високими. Так, у Німеччині за феодалізму позичковий відсоток рухався у межах 21–43%. Кредит сприяв первісному накопиченню грошового капіталу. За капіталізму кредит — це рух позичкового капіталу (позики), що надається в кредит на умовах повернення грошей з виплатою відсотка. Форми позичкового капіталу — *комер-*

ційний (кредит товарами), *банківський* (кредит грошима), *споживчий* (кредит населенню), *державний кредит* тощо. Основними формами позичкового капіталу є комерційний і банківський кредит.

Комерційний кредит — це такий кредит, який надається одним функціонуючим у виробництві капіталом (підприємством чи фірмою) іншому функціонуючому капіталу (фірмі) товарами з відстрочкою платежу. Позика надається товаром з виплатою процента і суми позики грошима через певний час, обумовлений у векселі.

Мета комерційного кредиту — прискорення обороту товарних ресурсів. Процент за позику стає структурною частиною ціни кредитованої товарної маси та суми за векселем.

Недоліком комерційного кредиту є його обмеженість — як за обсягами, так і за сферою застосування у часі і в просторі. За своєю величиною він не може бути більшим від обсягів резервних капіталів виробничих і торгівельних фірм і не застосовується за межами сфери дій функціонуючих капіталів, не надається на довгий час.

Банківський кредит — надається грошовим капіталом (банками та іншими кредитними установами) у вигляді грошових позик. Об'єктом банківського кредиту є банківський капітал. Завдяки цьому він здатен подолати обмеженість комерційного кредиту. Крім того, заміна комерційних векселів банківськими (банкнотами) посилює переваги банківського кредиту, тому сам кредит стає більш еластичним і масштабним. З виникненням і розвитком кредитних відносин безпосередньо пов'язаний процес становлення і розвитку *кредитного ринку* — складової частини *ринку інвестицій ресурсів* — *ринку капіталів* (див. схему «Структура ринку капіталів»).

Ринок позичкового капіталу, або *кредитний ринок*, поділяється на ринок короткострокових і довгострокових засобів. На першому з них об'єктом купівлі–продажу є казначейські векселі (на державні цінні папери з короткотерміновими зобов'язаннями держави до 12 місяців, які випускають центральні банки), на другому — довготермінові позики та цінні папери. Довготермінові ринки позичкових капіталів поділяють на ринок довготермінового кредиту і ринок цінних паперів, що набули значного розвитку на вищій стадії капіталізму, набагато перевищуючи обсяги реального капіталу. *Ринок цінних паперів* складається з ринку акцій, на якому здійснюється купівля- продаж прав власності на частку майна підприємства, і ринку облігацій, який, таким чином, пов'язує кредитний ринок з ринком цінних паперів.

Кредитний ринок концентрує попит і пропозицію на позичковий капітал, а ринок цінних паперів (ринок акцій) – попит і пропозицію на власний капітал покупців і продавців акцій. Акції фіксують частку власності покупця у тому чи іншому підприємстві.

Інституціональними формами (інститути – різні суспільні утворення, організації, установи) ринку капіталів виступають установи, які опосередковують кредитні угоди, а також купівлю–продаж акцій. У першому випадку – це комерційні та іпотечні (надають кредит під заставу землі і нерухомого майна) банки, центральний емісійний банк, ощадні каси, страхові компанії, будівельні та інші товариства, у другому – фондові біржі.

Значення *кредитного ринку* полягає у тому, що він, по-перше, зосереджує і надає підприємствам засоби для інвестування, по-друге, організовує переміщення тимчасово вільних грошових засобів з тих галузей і секторів економіки, де є їх надлишок, туди, де відчувається їх нестача.

Суб'єктами кредитного ринку виступають кредитори і позичальники грошей, перш за все *підприємства і домашні господарства*. Кредитний ринок спрямовує заощадження домашніх господарств на інвестування підприємств. Підприємства, як правило, є позичальниками грошей. Суб'єктом кредитного банку може бути й держава, яка виступає як позичальником (в умовах дефіцитного бюджету), так і кредитором (при наявності надлишкових засобів).

Банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система

Реалізуючи свою кредитну політику, держава спирається на інституційну структуру кредитної системи і кредитний механізм.

Кредитна система – це сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування в єдності з сукупністю кредитно-фінансових інститутів, які забезпечують функціонування цих відносин (див. схему «Кредитна система»).

Основною ланкою кредитної системи є банки, які здійснюють основну частину кредитних і фінансових операцій.

Банк (фран. *banque* – *фінансове підприємство*) – це фінансовий інститут, суб'єкт кредитних відносин, який акумулює грошові кошти, розпоряджається і використовує власні та запозичені кошти з метою одержання прибутку.

Зародки банківської справи існували ще при рабовласницькому ладі у вигляді корпорацій, що зберігали золото і срібло. У добу феодалізму (XIV–XVI ст.) банкіри кредитували королів, феодалів. Але найбільшого поширення банки набули за капіталізму в XVII–XVIII ст. Перший акціонерний банк був організований в Англії, наймогутніший у той час країні світу, у 1764 р., а в 1844 р. за ним була закріплена роль центрального банку. Вслід за цим утворюються банки в інших країнах світу, що сприяє витісненню з обігу металевих грошей. З посиленням концентрації банківського капіталу (кінець XIX – початок XX ст.) банки стають одним із головних елементів ринкової економічної структури, що проявляється у виконуваних ними функціях:

- залучення тимчасово вільних грошових коштів та перетворення їх у позичковий капітал;
- посередництво в кредитах (надання кредитів);
- посередництво в платежах (грошові розрахунки і платежі);
- операції з цінними паперами;
- випуск (емісія) кредитних знарядь обігу;
- консалтинг (надання консультаційних послуг).

Сукупність фінансових установ грошового ринку (що займаються банківською діяльністю) у їх взаємозв'язку і взаємодії, діяльність яких законодавчо визначена, утворюють *банківську систему*.

Сучасна банківська система як система ринкового типу є дворівневою, складається з центрального банку і комерційних банків

Центральний банк країни є центральним органом кредитної системи. Він здійснює емісію кредитних грошей, акумулює і зберігає касові ресурси інших кредитних установ, зберігає державні золотовалютні резерви, кредитує комерційні банки, надає кредити під урядові програми, здійснює розрахунки і перевідні операції держави, грошово-кредитне регулювання макроекономічних процесів. До основних функцій центрального банку належать – функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу, функція «банку банків», функція банку уряду та функція реалізації грошово-кредитної політики.

Функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу свідчить про те, що право випуску банкнот (кредитних грошей), організації грошового обігу в країні законодавчо закріплюється тільки за центральним банком.

Функція «банку банків» — передбачає діяльність центрального банку як міжбанківського розрахункового центру та кредитора останньої інстанції. Центральний банк не має справи безпосередньо з підприємцями і населенням. Його клієнтами є комерційні банки, які виступають посередниками між своїми клієнтами і центральним банком. Центральний банк зберігає вільну грошову готівку комерційних банків (касові резерви) як гарантійний фонд для погашення депозитів. Тобто комерційні банки зобов'язані зберігати частку своїх резервів у центральному банку — так звані обов'язкові банківські резерви. Центральний банк установлює *норму обов'язкових резервів*, яка розраховується як відношення суми обов'язкових резервів до зобов'язань банку за депозитами і виражається у відсотках. Беручи на зберігання касові резерви комерційних банків, центральний банк надає їм кредитну підтримку, тобто виступає їхнім кредитором.

Функція банку уряду. Ця функція передбачає діяльність центрального банку як *фіскального* (лат. *fiscalis* — казенний) агента уряду. Центральний банк забезпечує касове виконання державного бюджету та здійснює операції, пов'язані з обслуговуванням державного боргу, надання коротко- і довгострокових кредитів державі, консультаційних послуг уряду з макроекономічного регулювання, збереження золотовалютних резервів.

Функція реалізації грошово-кредитної політики. Ця функція забезпечує регулювання макроекономічних процесів з метою впливу на господарську ефективність, темпи економічного зростання, стимулювання інфляційних процесів, забезпечення зайнятості. Основним об'єктом грошово-кредитного регулювання є грошова маса. Центральний банк застосовує два типи грошово-кредитної політики: політику *«дорогих грошей»* (рестрикційна — лат. *restrictio* — обмеження) і політику *«дешевих грошей»* (експансіоністська — лат. *expansio* — поширення).

Рестрикційну політику застосовують, як правило, у фазі різкого піднесення, як метод боротьби з інфляцією задля стабілізації грошової системи. Ця політика спрямована на підвищення рівня процентних ставок, стримування темпів зростання грошової маси в обігу, на обмеження кредитних операцій.

Експансіоністська політика спрямована на подолання спаду виробництва, пожвавлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів і збільшення платоспроможного попиту населення на товари

і послуги, тобто на розширення обсягів кредитних операцій, зниження рівня процентних ставок, загальне зростання грошової маси.

Усі функції центрального банку взаємопов'язані і створюють об'єктивні передумови для виконання центральним банком функції регулювання всієї грошово-кредитної системи країни і економіки в цілому.

На відміну від центральних, значна частина яких одержує статус державних національних, усі *комерційні банки*, які знаходяться на нижчому рівні кредитної системи, у порівнянні з центральними є приватними і розбудовуються на засадах акціонерного капіталу (комерційні банки — це акціонерні товариства).

Комерційний банк — установа, яка створена для залучення грошових засобів юридичних і фізичних осіб та розміщення їх від власного імені на кредитних умовах: повернення, платності, терміновості, а також для здійснення інших банківських операцій з метою одержання прибутку.

Операції комерційних банків слід розділити на три групи: *пасивні* (по залученню коштів); *активні* (по розміщенню коштів); *комісійно-посередницькі* (виконання операцій за дорученням клієнтів на комісійних засадах, тобто за винагороду, — це інкасові, трастові та перевідні операції).

Основна спрямованість комерційних банків — це отримання прибутку, що і відрізняє їх від центрального банку.

Комерційні банки можуть виконувати всі функції інших кредитно-фінансових інститутів, крім функцій центрального банку. Сучасні комерційні банки виконують до 200 різних операцій. Залежно від функцій і характеру здійснюваних операцій серед комерційних банків виділяють інвестиційні, іпотечні та оцадні.

Інвестиційні банки — це спеціалізовані кредитні установи, що здійснюють фінансування і кредитування інвестицій. Основними об'єктами інвестиційної діяльності є облігації приватних компаній і держави, акції корпорацій. Сукупність банківських ресурсів, вкладених у цінні папери, утворює *інвестиційний портфель*. Його структура дає змогу мінімізувати ризик невиконання емітентом (установа, що випускає в обіг цінні папери та інше) узятих на себе зобов'язань і отримати максимальний прибуток.

Іпотечні банки (грецьк. *hypothēke* — застава, заклад) — це установи, що спеціалізуються на наданні довгострокових позик під заставу нерухомості — землі та будівель. Такими є земельні банки,

які дають позику під заставу землі. Ресурси іпотечних банків формуються за рахунок власних накопичень, іпотечних облігацій, за рахунок звичайних банківських послуг. Ці ресурси використовують для надання *іпотечного кредиту* — довгострокової позики під заставу нерухомості, іпотеки. За несплату заборгованості в строк позичальник втрачає нерухомість, якою забезпечено кредит, і право на заставне майно переходить до банку або іншого власника.

Ощадні банки залучають заощадження населення, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал. Крім того, вони розміщують ці кошти в економіку через операції з цінними паперами, кредитування споживчих пот реб населення, надання різноманітних юридичних послуг, здійснення валютних операцій.

Результатом здійснення банківських операцій є банківський прибуток, який утворюється переважно за рахунок різниці між зумою відсотків за надання кредитів і відсотків, сплачених вкладникам, тобто це результат операцій банків по активах. Доходи банку формуються також від операцій з цінними паперами, біржових операцій та надання позик власного капіталу.

Внаслідок злиття промислового і банківського капіталу з'явилася якісно нова форма капіталу — *фінансовий капітал*, який сприяє подальшому усупільненню виробництва.

На сучасному етапі злиття банківського і промислового капіталу є процес прямого, а не через кредит проникнення банківського капіталу в промисловість. Це здійснюється через *придбання банками акцій промислових компаній*. Купуючи їх, банки встановлюють контроль за акціями, оскільки володіють їх контрольним пакетом.

Банки також купують акції промислових підприємств для спекулятивних операцій на біржі та отримання біржового прибутку. Банківський капітал проникає в промисловий *через випуск і розміщення банками акцій промислових підприємств*. Останні вдаються до випуску нових акцій і облігацій, коли їм потрібні додаткові капітали, вони доручають функцію розміщення цінних паперів банкам. Банки з випуску цінних паперів мають на меті отримання *емісійного прибутку* — різниці між курсом продажу акцій і облігацій та курсом їх купівлі. Емісійний прибуток сягає 8–10%.

Проникнення банківського капіталу в промисловий здійснюється через *участь у заснуванні нових підприємств*, що дає змогу привласнювати значний засновницький прибуток.

Все це сприяє зменшенню частки банківського капіталу у структурі фінансового, який витісняється спеціалізованими *кредитно-фінансовими установами* (інститутами), які є структурною складовою кредитної системи небанківського типу, акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури.

Спеціальні кредитно-фінансові інститути кредитної системи проводять кредитування певних галузей чи економічних сфер — промисловості, сільського господарства, кооперації, будівництва, торгівлі тощо. У їхній діяльності визначається одна або дві основні операції. Вони домінують у відносно вузьких сферах позичкового капіталу та мають специфічну клієнтуру. До цих спеціальних установ відносять страхові компанії, інвестиційні банки та інвестиційні компанії, спеціальні банки, фінансові компанії, кредитні спілки, пенсійні фонди тощо. Існування в кредитній системі спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів значно розширює фінансові можливості окремих клієнтів і дрібних фірм, оскільки збагачує варіанти вибору власником дрібного бізнесу джерел кредитування.

В Україні система спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів перебуває на стадії формування. Її суб'єктами є комерційні страхові компанії, пенсійні фонди та інші установи.

Основним видом банківської діяльності є *кредитування*. Банківське кредитування (як і комерційний кредит) здійснюється на засадах строковості, платності, поверненості і гарантованості.

Строковість кредитування полягає у тому, що усі кредити надаються лише на певний строк — це короткотермінові і довготермінові кредити. Принцип *платності* здійснюється при сплаті певного процента за користування кредитом, *поверненості* — у поверненні банку всієї суми кредиту разом з процентами у визначений термін, *гарантованості* — у захисті грошових коштів, виданих у кредит, шляхом забезпечення позики певним закладом (заставою) майном, товарами чи цінними паперами або гарантією іншого банку чи установи.

Кредитування може здійснюватися *готівкою* чи *безготівковими засобами* (у чековій формі).

Кредити готівкою здійснюються за рахунок тих грошових коштів, які банки одержують на *строкові рахунки* (клієнт гарантує, що він не буде чіпати ці засоби протягом певного часу — кварталу, року чи

більше, за що банк виплачує йому більші проценти), або за рахунок готівкових кредитів центрального банку.

Поряд із строковими рахунками банк відкриває також *поточні (безстрокові) рахунки*. Ці засоби надавати в кредит ризиковано, адже клієнт у будь-який момент може їх зажадати назад. Водночас банк не може допустити, щоб ці наявні грошові кошти без руху знаходилися у банківських підземеллях (резервах). Це різко обмежує можливості банку в акредитуванні. Намагаючись розірвати ці пута на шляху кредитної емісії і, водночас, не підірвати довір'я клієнтів, банки знайшли можливість і ці засоби використати для кредитування. Для цього комерційні банки утворили *систему часткових банківських резервів*, яка знаходиться в основі кредитних систем в більшості країн ринкової економіки.

Система часткових резервів ґрунтується на централізації частини грошових засобів банків в спеціальних фондах, якими розпоряджається центральний банк країни. Створивши часткові резерви, комерційні банки сміливо можуть віддавати у кредит ту частину коштів поточних рахунків, яка залишилася після внесення у систему часткових резервів. Усуваючи можливість критичних ситуацій при зверненні вкладників якогось банку з вимогою про виплату їм більших сум готівки, ніж зберігається у сейфах цього банку, єдина резервна банківська система дозволяє кожному банку сміливо здійснювати кредитну емісію, якщо це кредитування відповідає всім умовам, які були розглянуті вище. Крім того, резервна система дає можливість через зміну грошової маси управляти економічним розвитком країни.

Суть *кредитної емісії* полягає у збільшенні банками грошової маси країни за рахунок створення нових поточних рахунків у чековій формі для тих клієнтів, які беруть позику не готівкою, згоджуючись здійснювати свої майбутні операції в *безготівковій формі* — за допомогою чеків.

При цьому кредитна емісія має чіткі межі, які визначаються *величиною резервних вимог центрального банку*.

Кожен банк може видати у формі кредитів лише частину тієї суми, яку він одержав від своїх вкладників. Але усі банки разом можуть надати значно більше грошей, ніж внесли їх вкладники. Розмір цього перевищення прямо пов'язаний з рівнем резервних вимог через співвідношення, яке називають мультиплікатором депозитів і яке

визначає межі зростання грошової маси за *рахунок безготівкових грошових засобів*.

Мультиплікатор депозитів (мультиплікатор грошовий) — показник, що характеризує можливості економіки у цілому і банківської системи зокрема, збільшувати грошову масу в обороті. В основі дії цього мультиплікатора лежить процес обов'язкового резервування частини засобів, які отримуються комерційними банками у вигляді депозитів на спеціальних рахунках у центральному банку.

Величина мультиплікатора визначається так:

$$\text{Мультиплікатор депозитів} = \frac{100}{\text{ставка резервних вимог}}$$

Сучасний етап розвитку банківської системи в Україні свідчить про те, що в нашій державі відбувся процес становлення дворівневої банківської системи, який набув глибокого впливу на загальноекономічний розвиток. Але становлення і реформування банківської системи випереджало реформування економіки, наслідком чого були значні тіньові обороти капіталу, відплив його за кордон. Система страхування депозитів і кредитів практично не діяла. Як наслідок, на початок XXI ст. в Україні було зареєстровано 214 банків, а їх агрегований капітал становив усього 4,9% від загального обсягу ВВП. В країнах Західної Європи цей показник становив 80% від ВВП, тому першочерговим завданням банківської системи України стає процес нарощування банківського капіталу.

Позичковий процент і його норма

Поділ кредитного ринку на *грошовий ринок і ринок облігацій* зумовлений відмінністю конкретних форм кредиту з точки зору їх ліквідності. *Ліквідність* — це сукупність легкості, з якою кредитні засоби перетворюються на платіжні засоби, тобто оборотність кредиту. Найвищою ліквідністю володіє готівка — банківські вклади, які не обмежені певним строком і по яких можна одержати гроші у будь-який момент (чеки, кредитні картки тощо). До засобів з низькою ліквідністю відносять майно, а з форм кредиту — облігації, які не так легко перетворити на готівку, якщо вони не продаються і не купуються на ринку цінних паперів.

Слід відзначити важливу функцію процента, яку він виконує на кредитному ринку. Саме процент (плата за кредит) повинен заохочувати

власників заощаджень надавати засоби у розпорядження кредитного ринку (тобто банкам), замість того, щоб зберігати їх у вигляді готівки. Рівень процента дає також інформацію позичальникам, у яку суму їм обійдеться кредит. Як правило, чим більший строк, протягом якого будуть використовуватися позичальником кредитні засоби, тим вищим буде рівень процента.

При аналізі категорії процента важливо розрізняти *номінальну і реальну процентну ставку*.

Номінальна ставка процента — це поточна ринкова процентна ставка без врахування темпів інфляції.

Реальна ставка процента — це номінальна ставка з урахуванням очікуваних темпів інфляції.

Інфляція — знецінення паперових грошей, яке проявляється як процес зростання загального рівня цін на споживчі товари і послуги.

Вона виникає внаслідок порушення закону грошового обігу, коли у ньому знаходиться надлишок грошей. Зовні вона проявляється у зниженні купівельної спроможності грошової одиниці в усіх формах: зростання товарних цін, поглиблення товарного дефіциту, падіння валютного курсу.

Найважливішим показником інфляції є динаміка індексу цін.

Індекс цін — коефіцієнт, що показує, у скільки разів змінився загальний рівень цін за даний період.

Кількісна характеристика інфляції визначається її рівнем, який вимірюється через показник темпу інфляції. Цей показник обчислюється за такою формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_n - P_0}{P_0} \times 100,$$

де P_0 — індекс цін базисного періоду;

P_n — індекс цін поточного періоду.

За темпами інфляції розрізняють: «повзучу» (до 10% на рік), «галопуючу» (понад 10%) і гіперінфляцію (понад 2000% або 50% на місяць чи 1% на день).

Наприклад, якщо номінальна річна ставка — 15%, очікуваний темп інфляції — 6% на рік, тоді реальна процентна ставка = 9(15 — 6). Інфляція у такому випадку «з'їла» 9% реального процентного доходу. Різницю між номінальною і реальною ставками потрібно врахувати при порівнянні очікуваного рівня доходу на капітал (норми

прибутку) і ставки процента. При цьому порівняння необхідно робити не з номінальною, а з реальною процентною ставкою, адже лише вона вимірює дійсні витрати на позику.

Виходячи з цього, банки оперують позичковим капіталом, джерелом їх доходу може бути лише *позичковий процент*.

За здійснення активних операцій (розміщення грошових засобів) банк одержує процент з клієнтів, а по пасивних операціях (залучення грошових коштів) сам сплачує процент клієнтам.

Тому банк може мати дохід лише тоді, коли процент по активних операціях буде вищим, ніж по пасивних. Цим і пояснюється перетворення позичкового процента на прибуток банку.

Ставка процента, яка використовується при дисконтуванні доходів і витрат, називається *дисконтною ставкою*, або нормою дисконту.

Наприклад, інвестор хоче через рік мати грошові засоби на суму 1000 дол. Знаючи нинішню ринкову норму процента, він може визначити, яку суму віддати в позику (інвестувати), щоб досягти поставленої мети.

Якщо ринкова ставка процента рівна 10%, то йому потрібно покласти на банківський рахунок 910 дол., які через рік принесуть дохід у сумі 91 дол. Інакше кажучи, сьогоднішня вартість майбутніх 1001 дол. ($910 + 91$) складає 910 дол.

Проблема дисконтування доходів на інвестиції полягає у тому, що при здійсненні інвестиційних проектів (будівництво, придбання обладнання, машин) виникає необхідність співставлення нинішніх витрат і майбутніх доходів.

Але гроші для освоєння проекту вкладаються сьогодні, а віддача від них буде в майбутньому. Тому потрібно уточнити рівень доходності даного інвестиційного проекту і порівняти його з альтернативними.

Методика оцінки майбутньої прибутковості вкладеного капіталу, що ґрунтується на дисконтуванні, тобто приведенні майбутніх витрат і прибутків до їх нинішньої вартості, передбачає застосування широко відомої в економічній теорії формули:

$$V_p = \frac{V_f}{(1+r) \cdot t},$$

де V_f — теперішня вартість майбутньої суми;

V_p — майбутня вартість теперішньої суми грошей;

t — період інвестування (кількість років);

r — коефіцієнт річної процентної ставки.

Аналіз процесу дисконтування дозволяє виявити таку закономірність: чим нижча процентна ставка (норма дисконту) і чим менший період дисконтування, тим вища дисконтована величина майбутніх доходів.

Отже, *процент* — це плата або ціна грошового капіталу, яку одержує його власник. Розмір процента на використаний грошовий капітал виступає у вигляді процентної ставки. Процентна ставка — відносна величина процентних платежів, які виплачуються покупцем-підприємцем продавцю-власникові грошового капіталу за його надання у тимчасове розпорядження.

Норма процента визначається як відношення доходу на позичковий капітал до його величини. Так, якщо за користування позикою у 1000 дол. протягом року виплачується процент величиною 85 дол., то норма процента складає 8,5 річних.

$$\frac{85 \text{ дол.}}{1000 \text{ дол.}} \times 100\% = 8,5\%.$$

Таким чином, норма процента виступає важливим важелем регулювання попиту і пропозиції на грошовому ринку. Змінюючи її рівень, можна підвищувати або знижувати попит на грошові засоби.

Ринок цінних паперів як особлива форма руху капіталів

В структурі ринкової економіки багатьох країн світу особливе місце займає ринок цінних паперів. Він називається так тому, що об'єктом купівлі-продажу на ньому є досить специфічний товар - *цінні папери*.

Цінний папір — це своєрідний аналог грошей у вигляді грошового документа, що дає його власнику гарантоване право на одержання певної суми грошових засобів або право майнового володіння в залежності від виду документа.

Цінний папір — це свідоцтво про участь її власників у капіталі акціонерного товариства або наданні позички. У юридичному розумінні цінні папери - майнове право, яке засвідчується певним документом і реалізується у порядку, що вказується у цьому документі.

До цінних паперів відносять паї, акції, облігації, векселі, чеки, сертифікати (депозитні та інвестиційні), ощадні бони, комерційні

папери тощо. У фінансовій практиці до цінних паперів відносять лише такі грошові документи, які можуть бути об'єктом купівлі–продажу, а також джерелом доходу (разового або постійного). Відносини з приводу обміну цінних паперів утворюють відповідні ринки — ринки цінних паперів.

Цінні папери з'явилися кілька століть тому. Перша в світі фондова біржа заснована для торгівлі ними, перш за все облігаціями, з'явилася у Лондоні в 1773 р. Після цього виникли американські фондові біржі, а за ними німецькі і французькі, які і сьогодні виконують вагомому частку операцій на світовому ринку цінних паперів.

Важливе місце випуск цінних паперів набуває в умовах переходу державних підприємств у колективну і приватну власність, шляхом приватизації (особливо в сучасній Україні). Таким чином приватизація державних і муніципальних підприємств зможе здійснити поштовх у розвитку цінних паперів.

Ринок цінних паперів забезпечує перелив фінансових ресурсів, цінні папери стають ефективним інструментом взаємного кредитування.

Існування цього ринку означає, що капітал представлений у цінних паперах — фіктивний капітал здійснює самостійний, відмінний від реального капіталу рух. Цінні папери є капіталом тому, що їх власники отримують доходи.

Фіктивний капітал (лат. *fictio* — вигадка) — це капітал, представлений в цінних паперах, що відображають реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо. Якщо фіктивний капітал — це цінні папери, то *реальний капітал* функціонує у виробництві чи обміні і створює прибуток. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам і є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних, юридичних осіб), але він не виконує жодних функцій у процесі руху реального капіталу, не бере участі у створенні і зростанні вартості, проте дає право його власнику на одержання частини доходу, який виникає в результаті руху реального капіталу. Цим і обумовлена його назва — «фіктивний». Він не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової.

Реальний капітал змінює свої функціональні форми, послідовно перетворюючись з грошового на виробничий, з виробничого на товарний, а з товарного — знов на грошовий. Фіктивний капітал своєї форми не змінює. Він — лише «тінь» реального, але поряд з тим здійснює самостійний рух — продається і купується *на ринку цінних паперів*.

Виділяють *первинний і вторинний ринки цінних паперів*. На *первинному ринку* здійснюється продаж нових паперів після їх емісії (випуску). Він обслуговується комерційними та інвестиційними банками, які здійснюють емісію акцій та облігацій за дорученням своїх клієнтів. На *вторинному ринку цінних паперів* обертаються раніше випущені акції та облігації, тобто здійснюється їх перепродаж, він обслуговується фондовою біржею.

Історично першою формою цінних паперів стала *облігація* (лат. *obligatio* — зобов'язання). Це цінний папір на пред'явника у вигляді боргового зобов'язання позичальника, що дає право його власнику на одержання доходу у вигляді фіксованого відсотка від номінальної вартості.

Облігація виникла на основі грошового кредиту ще в XIV ст. в Італії та Голландії. Різновидами облігації є: *конвертовані облігації*, які можуть обмінюватися на інші цінні папери компанії, що їх випустила, насамперед на її акції; *безвідсоткові (цільові) облігації*, їх випускають як позику під товари і послуги. Власник безвідсоткових облігацій має право на одержання товарів і послуг замість грошового доходу; *облігації з правом дострокового викупу*, які можуть бути викуплені емітентом до настання строку погашення заздалегідь обговореною ціною; *доходні облігації*, коли відсоток виплачується тільки у разі одержання компанією доходу.

Другою формою цінних паперів стала *акція* (лат. *actio* — розпорядження, дозвіл, — фран. *action* — цінний папір) — цінний папір без установленого строку обігу, що свідчить про дольову участь акціонера в капіталі акціонерного товариства.

Поява акцій пов'язана з виникненням *акціонерного капіталу* — об'єднання індивідуальних капіталів і залучених ними грошових засобів в один капітал. Його організаційною формою є *акціонерне товариство*.

Перші акціонерні товариства виникли в Англії та Голландії в 1602 р. Сьогодні акціонерні компанії стали найбільш поширеною в ринковій економіці формою підприємств та їх об'єднань.

Акціонерне товариство — це підприємство, яке виникає на основі акумуляції акціонерного капіталу шляхом випуску і продажу акцій. Акція засвідчує, що в акціонерному капіталі є частка акціонера (власника акцій). Вона дає йому право на одержання дивіденду, який утворюється з доходу на акціонерний капітал. На відміну від промислового, торгового та позичкового капіталів, акціонерний капітал функціонує не в певній сфері економіки, а в кожній з її сфер, тому він є *особливою формою організації капіталу*, а не особливим видом капіталу. Основою акціонерного капіталу є акціонерна власність — найрозвинутіша форма спільної приватної власності. Об'єктом акціонерної власності є акціонерний капітал, а її суб'єктами — акціонерне товариство, його акціонери і працівники. Ці особливості акціонерної власності зумовлюють сутність акціонерного капіталу.

Акціонерний капітал — це сукупність індивідуальних капіталів, об'єднаних у результаті випуску цінних паперів, які зростають завдяки капіталізації частини прибутку та додаткової емісії акцій. Він формується шляхом об'єднання розрізаних грошових засобів в один великий капітал через утворення акціонерних товариств.

Суперечність між потребою у великих розмірах капіталу та обмеженими можливостями його концентрації в межах окремого підприємства розв'язується з появою акціонерних товариств, у яких централізація розрізаних коштів здійснюється шляхом випуску акцій — цінних паперів, що засвідчують внесення їхніми власниками своєї частки в акціонерний капітал акціонерного товариства. На відміну від паїв акція не дає права її власнику вимагати повернення внеску в капітал акціонерного товариства. Економічне життя акції припиняється лише тоді, коли акціонерне товариство перестає існувати. Такий спосіб об'єднання капіталів зробив акціонерне товариство найстійкішою формою підприємств з практично необмеженою життєздатністю.

Вищим органом управління акціонерного товариства є *загальні збори акціонерів*, які шляхом виборів утворюють правління (дирекцію), ревізійну комісію товариства. На загальних зборах голоси акціонерів розподіляються відповідно до частки акцій власника в загальному капіталі (якщо акціонеру належить 20,5% акцій, то він має на зборах 20,5% голосів).

Акціонер, який зібрав найбільше голосів, може контролювати рішення зборів, він має *контрольний пакет акцій*. Теоретично контрольний

пакет акцій повинен складати 50% усіх акцій плюс ще одна, що забезпечує більшість голосів, але в реальній дійсності буває достатньо і 10–15% від загальної кількості акцій. Це пов'язано з рядом причин:

по-перше, дрібні власники, що мають всього кілька акцій, не відіграють ніякої ролі на зборах;

по-друге, власники так званих *привілейованих акцій* (по них виплачується фіксований дивіденд) теж не мають права голосу на зборах;

по-третє, обсяг контрольного пакета акцій може обумовлюватися статусом акціонерного товариства, власники акцій якого теж не мають права голосу на зборах.

Акції бувають також *звичайні* (на пред'явника) та *іменні*, виписані на певну особу. Дивіденди на них залежать від використання акціонерного капіталу і величини одержаного прибутку, а тому коливаються (як правило, розмір дивіденду на звичайну акцію все ж вищий, ніж на привілейовану, але остання гарантує дохід, тоді як перша — ні). Випускають «*одноголосні*» і «*багатоголосні*» акції, в залежності від їхньої номінальної вартості, визначається кількість голосів. Наприклад, якщо акція в 1000 дол. має один голос, то акція вартістю в 10 000 дол. — 10 голосів і т.д. Іменні акції — «багатоголосні», а звичайна акція, як правило, є «одноголосною».

На ринку цінних паперів акції та облігації продаються не за їх номінальною вартістю, а по курсу, або *біржовій ціні*.

Курс акцій залежить від величини дивіденду, який вона приносить, та банківської процентної ставки по вкладах і визначається за формулою:

$$\text{Курс акцій} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Ставка позичкового процента}} \times 100$$

Наприклад, якщо акція номінальною вартістю 1000 дол. приносить щорічний дивіденд 120 дол., а процентна ставка дорівнює у даний час 10%, то курс акції складає 1200 дол.

Як правило, номінальна вартість і курс акції не співпадають, різниця між ними називається *ажіо* (якщо курс вищий від номіналу) або *дизажіо* (якщо вищий номінал), так само визначається курс облігації. Сумарний дохід на облігацію (фіксований процент, з урахуванням ажіо чи дизажіо) називають *рендидом*. Курс цінних паперів є лише орієнтиром для визначення їх біржової ціни, яка залежить також від

попиту на цінні папери та їх *пропозиції*. Ринкова ціна акції може значно відхилитися від її номінальної вартості. З цієї причини вартість фіктивного капіталу може відхилитися від вартості реального капіталу (вартість якого утворилася як сума номіналу випущених акцій і облігацій).

Різниця між вартістю фіктивного і реального капіталів (якщо вартість фіктивного більша) складає *засновницький прибуток*. Його одержують засновники акціонерного товариства, які привласнюють різницю між сумою, грошових засобів, одержаних від реалізації щойно випущених акцій, і вартістю, реально вкладеною в капітал товариства. Засновницький прибуток виникає на основі різниці між очікуваними дивідендами і рівнем позичкового процента.

Окрім акцій та облігацій, рух на ринку цінних паперів здійснюють також *конверсійні боргові зобов'язання і опціонні позики* — перехідні від облігацій до акцій форми цінних паперів з фіксованим доходом. Різниця між ними і промисловими облігаціями полягає лише у тому, що їх купівля пов'язана з можливістю наступного придбання акцій компанії. *Конверсійні боргові зобов'язання* надають кредитору право обміняти їх через визначений строк на акції компанії, яка випустила ці зобов'язання. Власник *опціонної позики* (нім. *option*, лат. *optio* — вибір) — біржове першочергове право на придбання нових акцій при розширенні акціонерного капіталу фірми. Дохід власника (покупця) опціону становить різниця між ринковою ціною акцій і ціною реалізації опціону.

Існують інші цінні папери, що ніколи не покидають первинного ринку цінних паперів. До них відносять спеціальні цінні папери — векселі, чеки, депозитні сертифікати, боргові зобов'язання.

Фондові біржі та їх функції

Провідним структурним елементом вторинного ринку цінних паперів є *фондова біржа* (лат. *bursa* — гаманець) — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Завдяки їй потік грошового капіталу спрямовується у ті корпорації, чії акції високо котируються і в яких інвестиційні ресурси будуть використані з найвищою ефективністю. Фондова біржа має переважно акціонерну форму організації і функціонування. Її статутний фонд формується за рахунок розміщення

власних акцій серед засновників, але у світовій практиці відомі і інші форми організації фондової біржі у вигляді індивідуального підприємства (Швейцарія), державної установи (Париж), інкорпорована асоціація (Нью-Йорк) і т.п.

Характерною ознакою фондової біржі є її некомерційний характер, тобто це установа, що функціонує не заради одержання прибутку. Фондовій біржі заборонено займатися підприємницькою діяльністю. Основними формами її доходу є копоти, сплачені за акції, які одночасно слугують і платою за «місце» на фондовій біржі, тобто за право мати в торговій зоні біржі свого трейдера (торговця), і здійснювати операції з будь-якими цінними паперами, внесеними у біржовий список. «Місце» є важливим джерелом доходу фондової біржі: воно може як купуватися у самої біржі, так і здаватися за відповідну плату в оренду. Його ринкова ціна залежить від попиту, що визначається обсягом біржової торгівлі і прибутковістю біржових фірм, та пропозиції — кількості вільних місць. Іншим джерелом доходів є вступні внески і передбачені статутом обов'язкові платежі членів біржі, комісійні відрахування учасників ринку цінних паперів за надання послуг консультативного, інформаційного і правового змісту, біржові збори, внески тощо.

Перші фондові біржі виникли ще в XVI ст. в Антверпені, в таверні купця де-Бірса — звідти і пішла назва «біржа». Найбільші біржі світу — Нью-Йоркська, Токійська, Франкфуртська, Паризька, Базельська, Сінгапурська, Лондонська. Лише в США налічується 13 фондових бірж, в Німеччині — 7, у Франції — 8, в Японії — 9.

Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних акціонерних товариств (США, Англія, Японія) або державних інститутів (Німеччина, Франція). Біржі керуються біржовим комітетом, який обирається загальними зборами акціонерів.

Фондова біржа обслуговує так званий *вторинний ринок цінних паперів*, на якому відбувається рух раніше випущених акцій та облігацій. *Фондова біржа виконує такі функції*: забезпечує мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів; встановлює ринкову ціну (курс) цінних паперів; здійснює переміщення (перелив) капіталу між галузями.

Практика діяльності фондових бірж потребує визначення напрямів, темпів та закономірностей динаміки курсів акцій. Тому на найбільших біржах розраховують спеціальний показник, який відби-

ває ці процеси. Так, на Нью-Йоркській фондовій біржі розраховується так званий індекс Доу-Джонса — усереднений курс 65 найвпливовіших акціонерних товариств США, акції яких здійснюють тут обіг. Розраховується він в пунктах (промиле, тобто тисячних долях).

Динаміка цього показника служить для оцінки стану економіки в цілому. Якщо індекс Доу-Джонса стабільно високий — попереду економічне піднесення, якщо швидко зростає — наближається криза, швидко падає — настає період кризи. Так біржа стала своєрідним «барометром економічної погоди». Аналогічні індекси обчислюють на Токійській (індекс Ніккей), Франкфуртській, Базельській та інших фондових біржах.

Операції на фондовій біржі, в залежності від терміну, на який укладається угода, поділяють на касові і строкові.

Касові операції розраховані на оплату угод безпосередньо після її укладення (від 2 до 14 днів, в залежності від біржі). При цьому цінні папери на торгах відсутні, вони зберігаються на спеціальних банківських вкладах. Для того, щоб перевести продані акції з інвестиційного банку, їх власник виписує спеціальний чек. Однак після введення комплексних комп'ютерних систем біржових розрахунків, необхідність в чеках відпала, усі переведення акцій здійснюються через комп'ютери.

Строкові операції здійснюються у разі, якщо угода купівлі-продажу акцій укладається в даний момент, а її оплата відстрочена на заздалегідь встановлений період. Строкові операції дозволяють здійснювати *спекулятивні операції* і одержувати *спекулятивний прибуток*.

Операції на фондових біржах здійснюють брокери, дилери і фахівці (див. главу 19).

На фондовій біржі обертаються цінні папери тільки тих емітентів, що включені в біржовий список і пройшли процедуру *лістингу* (англ. *list* — список) допуску цінних паперів компанії до офіційної торгівлі (котирування) на фондовій біржі після оцінки їх інвестиційних якостей. За включення цінних паперів у біржовий список, а також зміни в лістингу корпорації вносять визначену плату (біржовий збір) у фонд біржі. Допуск цінних паперів до котирування на фондовій біржі дає корпорації багато переваг: престиж у інвесторів, високий рівень ліквідності цінних паперів, вигідні умови кредитування тощо.

Однією з складових вторинного ринку цінних паперів є *позабіржовий обіг* — тобто купівля-продаж цінних паперів через посередницькі

фірми, минаючи фондову біржу. Так, національна асоціація США створила «електронний» варіант фондової біржі, де діють лише дилери, які використовують комп'ютерні термінали. Комп'ютеризація охопила і фондові біржі, які сьогодні об'єднуються в єдину систему, сполучену комп'ютерним зв'язком, що дозволяє виконувати замовлення клієнтів на будь-якій біржі системи, в залежності від найбільш сприятливого курсу цінних паперів.

3. Ринок землі. Рента

У всі часи земля вважалася основним природним (первинним) фактором виробництва. Це пояснюється її особливою роллю в господарській діяльності. Земля – першоджерело речових благ. Вона не є продуктом праці, але, будучи залученою до виробничої діяльності людей, стає всезагальним засобом праці. У різних галузях суспільного виробництва роль землі не однакова. В обробній промисловості земля функціонує лише як місце, зайняте підприємством. У сільському господарстві процес виробництва безпосередньо пов'язаний з родючістю ґрунтів. Тут земля діє як активний фактор процесу праці і є головним засобом виробництва. Тому при такому підході під «землею» потрібно розуміти лише поверхню ґрунту, яку можна використовувати або для землеробства, або для будівництва будинків і споруд та як предмет купівлі і продажу на ринку землі.

Земля як специфічний господарський ресурс. Особливості пропозиції землі

Земля – специфічний господарський ресурс, цінність якого постійно зростає. Це пов'язано з двома обставинами: 1) збільшенням попиту на сільськогосподарську продукцію (як на продукти харчування, так і сировину для промисловості) внаслідок зростання чисельності населення, його потреб; 2) скороченням природних ресурсів з огляду на ерозію ґрунтів і вилучення земель під промислове і міське будівництво. У результаті спостерігається тенденція до скорочення господарських угідь на душу населення.

Земля є невідновлюваним фактором виробництва. При втраті тієї чи іншої частини земельного багатства стає неможливим відновити це багатство штучно. Спеціалісти вважають, що 90% природних ресурсів невідновлювані.

Земля абсолютно обмежена поверхнею земної суші на планеті. Окрім того, вона має відносне обмеження як об'єкт господарського використання. Ступінь його обмеження визначається рівнем розвитку продуктивних сил суспільства. У процесі використання земля не втрачає своїх корисних властивостей, а при розумному, раціональному споживанні не лише не зношується, а покращується і підвищується її економічна родючість, хоча кількісно вона може скорочуватися.

Ринок природних ресурсів та його рівновага

Рідкісність (обмеженість) і *невідтворюваність* природних ресурсів визначають специфіку ціноутворення їх на ринку. Оскільки за ринкових умов ресурси стають товаром, тобто об'єктом купівлі–продажу, то їх ціна визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Ринок природних ресурсів – це сфера економічних відносин де здійснюється купівля і продаж природних ресурсів. Це стосується і землі.

Якщо попит на земельні ділянки високий (в містах, особливо в їх центрах), то земля дорога, але якщо земля розташована у віддалених від цивілізації регіонах, вона може мати символічну ціну. При цьому обмін землею практично неможливий, адже вона нетранспортувальна (її не можна перевезти з місця на місце). *Пропозиція землі* також впливає на її ціну: чим більша пропозиція, тим нижча ціна земельних ділянок, її зменшення приводить до зростання ціни.

Щодо формування ціни на природні ресурси (землю) в економічній теорії існують різні точки зору.

За *марксистською концепцією*, ціна природних ресурсів є поняттям ірраціональним, тобто таким, що поясненню не піддається. Згідно з цим підходом, ціну можуть мати лише продукти праці, тому що тільки праця створює вартість, а остання складає основу ціни. Природні ресурси не є продуктом людської праці, вони – продукт природи. Тому сама земля вартості мати не може, якщо не брати до уваги інвестицій (капітальних вкладень) на її освоєння і наступного штучного підвищення якості (родючості), тобто витрат на осушення чи зрошення, добрива, агротехніку, будівництво доріг, господарських споруд тощо. Ціна землі, за марксистською теорією, на відміну від ціни на інші товари, не може формуватися як грошове вираження її вартості.

Неокласична концепція розглядає ціну землі похідною від ціни кінцевих продуктів, які на землі вирощувалися. Якщо, наприклад,

ціна пшениці знизилася, то й ціна землі, на якій ця пшениця вирощувалася, повинна знизитися. П.Самуельсон, пояснюючи цей взаємозв'язок, відзначає: «Невірно, що ціна зерна висока тому, що висока ціна землі, яка використовується для вирощування зерна. Фактично більш справедливим є обернене твердження: ціна землі тому висока, що високі ціни на зерно».

Ціна землі та інших природних ресурсів визначається *орендною платою (рентою)*, яку прагнуть одержати землевласники.

Розглянемо механізм встановлення рівноважної ціни природних ресурсів на ринку їх послуг, аналізуючи попит на них та їх пропозицію і відволікаючись від якості. *Ціна природних ресурсів* буде визначатися на графіку як результат взаємодії кривої сукупного попиту усіх фірм на природні ресурси «*D*» (англ. *demand* – попит) з кривою їх загальної пропозиції «*S*» (англ. *supply* – пропозиція) (див. статтю до графіка «Рівновага ринку послуг природних ресурсів»).

Таким чином, земля як об'єкт власності приносить своїм власникам фіксований дохід у формі *земельної ренти*. Власники землі, продаючи її, намагаються зберегти рівень свого доходу. У цьому розумінні *ціна землі* стає *капіталізованою рентою*, тобто, продаючи свою земельну ділянку, її власник передає покупцеві *право* на отримання земельної ренти. При цьому продавець землі повинен отримати таку суму грошей від продажу, щоб, поклавши їх у банк, отримувати стійкий дохід у формі процента, який не може бути меншим від ренти. З іншого боку, покупець земельної ділянки погодиться на купівлю лише в тому випадку, коли його дохід у формі ренти не буде нижчим від процента, якби ці гроші він поклав до банку. Отже, *ціна землі* – це *капіталізована рента*, покупець назавжди купує право отримувати земельну ренту. З цих позицій ціну землі можна розглядати як дисконтовану вартість аналогічно з придбанням будь-якого капітального блага, що приносить регулярний дохід. Поняття дисконту розглядалося вище (у попередньому розділі).

Потрібно зазначити, що купівля землі передбачає отримування доходу (ренти) не протягом 1, 2 чи 10 років, а протягом невизначеного часу. Відповідно при розрахунку *ціни землі* величина *t* (фактор часу) не враховується.

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Величина ренти (орендної плати)}}{\text{Норма процента}} \times 100.$$

Однак рівень ціни землі на практиці коректується додатковими чинниками, такими як попит на землю, швидка урбанізація, інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, інфляція, державне регулювання економіки тощо.

Протягом ХХ ст. ціни на землю у ринковій економіці неухильно зростають. Так, у США середня ціна у 1968 р. складала 300 дол. за гектар, а через 20 років піднялася до 400 дол., що у 10 разів перевищило середній рівень 1940 р. У Токію ціна невеликої ділянки під будинок сягає сьогодні 37 середньорічних доходів громадян, у Києві одна сотка землі коштує 5 тис. дол.

За підрахунками економістів, середня вартість одного гектара сільськогосподарських угідь в Україні в середині 90-х років становила від 15 до 20 тис. дол. Загальна вартість українських чорноземів — до 5,5 трлн. дол.¹

Економічна природа рентних відносин

Економічна рента — це дохід не тільки від фактора виробництва «земля», а й будь-якого іншого, пропозиція якого обмежена. Таким є визначення ренти класичною школою.

Слово «рента» у перекладі з французької (*rente*) означає «повертаю», «сплачую», тобто цим підкреслюється факт передавання частини доходу виробника власнику.

Поняття «*економічна рента*» ширше поняття «*земельна рента*». Економічну ренту отримують не лише земельні власники і землекористувачі, а й будь-які власники майна, капіталів, цінних паперів. У зв'язку з використанням цих факторів виникають рентні відносини.

Рентні відносини — відносини між економічними суб'єктами стосовно використання у виробництві фактора землі і одержання доходу у формі *ренти*.

Тобто економічні відносини, пов'язані з використанням землі, формуються і розвиваються насамперед під впливом відносин власності на землю. У зв'язку з цим необхідно розрізняти землеволодіння і землекористування.

Землеволодіння — це фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки земле-

¹ Устенко О.А., Мочерний С.В. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. Тернопіль: Астон, 2001. — С. 310–311.

власників. Землеволодіння базується на реальній наявності землі й певній суспільній формі володіння (власність на землю чи її оренда) нею.

Землекористування — система господарського та іншого використання землі, що склалася у країні під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою. Мета землекористування — отримання найвищого ефекту від землі за дотримання вимог її збереження й поліпшення.

Земельна рента — це окремий випадок економічної ренти, тому що являє собою дохід від використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена (інакше кажучи, це плата за використання цих ресурсів).

Рента — особливий вид відносно сталого доходу, безпосередньо не пов'язаного з підприємницькою діяльністю. У зв'язку з цим розрізняють абсолютну і диференціальну ренти.

Ренту, яку отримують всі власники землі незалежно від її якості, К.Маркс назвав абсолютною, а М.Чернишевський — бездіальною.

Власник землі, володіючи монопольним правом привласнювати землю, отримує *економічну (абсолютну) ренту* — своєрідну данину, яка збирається з гірших і решти ділянок землі. Таким чином, монополія приватної власності на землю виступає причиною абсолютної ренти. Оскільки ринкова ціна на сільськогосподарські продукти включає абсолютну ренту, це веде до її подорожчання. По суті, купляючи таку продукцію, все суспільство сплачує данину земельним власникам. Тому вже в ХІХ ст. висувалися різні пропозиції для відміни власності на землю. Так, в «Маніфесті Комуністичної партії» (1848) К.Марксом і Ф.Енгельсом пропонується передавання землі у власність держави («експропріація земельної власності») і спрямування ренти на покриття державних витрат. Генрі Джордж у книзі «Прогрес і бідність» (1879) вважав за необхідне ввести 100% податок на земельну ренту. Досвід колишніх соціалістичних країн показав, що націоналізація землі призвела до зниження ефективності її використання, а державне регулювання мало ще більш негативні наслідки, ніж періодичні кризові стани ринку.

Земля розрізняється («диференціюється») за якістю (за родючістю) і за місцезнаходженням — віддаленістю від ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Завдяки більш сприятливим виробничим умовам на кращих і середніх за якістю ділянках землі собівартість одиниці продукції нижча, ніж на гірших ділянках. Якщо скласти таку відносно низьку собівартість одиниці продукції із звичайним прибутком, то на найкращих ділянках її індивідуальна ціна виробництва буде нижча за ринкову, суспільну ціну. Тому фермери, які господарюють на кращих ділянках, отримують при продажу продукції за ринковою ціною додатковий надприбуток. Такий диференціальний надприбуток — різниця між суспільною ціною, яка відображає підвищені виробничі витрати на гірших земельних ділянках, індивідуальною ціною одиниці продукції, що складається на найкращих і середніх за якістю землях.

Монополіст земельної власності добре обізнаний про якість належної йому землі. Тому різнісний прибуток дістається йому у вигляді диференційованої ренти. Така рента буває двох видів.

Власник землі отримує *диференційну ренту I (першого роду)* (лат. *differentia* — різниця) з найкращих ділянок, які відрізняються більшою природною — незалежною від людини — родючістю і кращим місцерозташуванням, порівняно із землями з нижчою родючістю і гіршим розташуванням. Здаючи землю в оренду, він в орендному договорі передбачає таку орендну плату, яка вилучає на його користь відповідну різницю надприбутку.

Диференційна рента II (другого роду) утворюється внаслідок того, що землекористувач підвищує економічну родючість землі. Він вносить добрива, здійснює меліорацію та інші агротехнічні заходи. У цьому випадку проводиться інтенсифікація сільськогосподарського виробництва. Вона означає збільшення виробництва продукції без розширення земельних ділянок шляхом кращого використання засобів виробництва і робочої сили. Такі заходи підвищують ефективність додаткових капітальних затрат, в результаті чого собівартість одиниці продукції знижується. Продаючи продукцію за встановленою ринковою ціною, яка відповідає умовам виробництва на гірших землях, фермер отримує новий різнісний прибуток. Він являє собою різницю між ринковою ціною одиниці продукції та індивідуальною ціною, яка знизилася внаслідок інтенсифікації господарства на орендованій ділянці.

Другий диференційований надприбуток з самого початку дістається підприємцю, чії капітальні витрати виявилися більш ефективними.

Це спонукає орендаря покращувати землекористування і збільшувати продуктивність сільського господарства. Цей надприбуток орендар може отримати до закінчення строку договору оренди. Коли ж власник землі укладає з підприємцем орендний договір на новий строк, то він враховує результати капіталовкладень у поліпшення землі, здійснені без будь-якої його участі, і призначає більш високу орендну плату. У результаті новий надприбуток перетворюється в диференційну ренту II (другого роду). Інтереси фермера, який намагається отримати вигоду від своїх нововведень, і власника землі, який бажає скористатися плодами чужої праці, зіштовхуються. Підприємець намагається отримати землю на якомога триваліший строк оренди, а власник земельної ділянки намагається скоротити цей строк, щоб швидше отримати диференційну ренту.

Спочатку земельна рента була настільки «шанованою» категорією, що економісти XVII–XVIII ст. (Д.Норс, Дж.Локк, А.Тюрго) навіть позичковий процент виправдовували земельною рентою і виводили за аналогією з нею. Пізніше ролі змінилися. Політична економія XIX ст. (Г.Кері та ін.) для виправдання земельної ренти проводить аналогію з позичковим процентом. Навіть К.Маркс у т. III «Капіталу» спочатку розглядає капітал, що приносить проценти, і лише потім перетворення додаткового прибутку на земельну ренту. Така увага з боку політичної економії до аграрної сфери взагалі і до земельної ренти зокрема пояснювалася тим, що 150 років тому в аграрній сфері провідних країн Західної Європи і Північної Америки створювалося не менше 50% національного доходу, близько половини якого привласнювалося земельними власниками. Сьогодні частка національного доходу, створюваного в аграрній сфері, обчислюється декількома процентами, а приватні земельні власники отримують ще менше. В США, наприклад, менше 1% (хоча офіційна статистика занижує цей показник).

Проблема земельної ренти вивчалася різними теоретичними школами. Неокласики часто використовують терміни «рента» і «орендна плата» як синоніми. У дійсності рента складає лише частину суми, яку орендар сплачує земельному власникові.

Орендна плата (лат. *arrendare* — здавати в найм) включає, крім ренти, амортизацію на будівлі і споруди (які знаходяться на землі), а також процент на вкладений капітал. Якщо власник землі зробив якісь поліпшення, то він повинен відшкодувати вартість цих споруд

і отримати процент на витрачений капітал (адже він міг покласти капітал у банк і спокійно жити, отримуючи проценти). Будівництво будівель і споруд на землі, витрати, пов'язані з покращенням родючості, розвиток інфраструктури призводять до того, що в складі орендної плати дедалі більшу частку складають амортизація і процент на капітальні вкладення — рента «розбухає». Відбувається це тому, що земельний власник намагається врахувати ці вкладення, підвищуючи орендну плату.

Чим коротший у часі контракт, тим швидше можна підвищити орендну плату, мотивуючи це покращеними якостями землі або розвинутою інфраструктурою господарства. Тому орендарі намагаються здійснити такі вкладення, які повністю окупляться за період оренди. Звідси відома протилежність інтересів. Власники землі намагаються скоротити строки оренди, а орендарі намагаються її збільшити. Невипадково у Західній Європі склалася традиція здавання землі під будівлі строком на 99 років. За цей період вартість могла бути цілком списана, а сама будівля приходила у повну непридатність. Орендний договір у Бельгії (де на початку 90-х років орендувалося 68% всіх земель) укладається зазвичай на строк не менше як 9 років, хоча у цій країні існує практика договорів і на більш тривалий строк.

Сучасна економічна теорія поняття орендної плати відносить не лише до землі, а й до решти факторів виробництва, маючи на увазі, що кожний фактор використовується у певний час і береться немов би на прокат. У цьому значенні виступає ціна праці як ціна використання робочої сили за певний період. Ціна засобів виробництва розглядається як своєрідна прокатна оцінка. Таким чином, орендна плата має на увазі ту ціну, яку слід сплачувати за користування будь-яким фактором виробництва. Такий підхід дозволяє вичленити чистий дохід підприємця, який повинен піднятися над цими величинами, забезпечуючи підприємству необхідну конкурентоспроможність.

Питання для самоконтролю і завдання

1. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Як вона формується?
2. Чи може бути ефективною економіка неринкового типу?
3. Чому існує об'єктивна необхідність переходу України до ринкової економіки?
4. Яке значення має співвідношення ринкового попиту і ринкової пропозиції для формування мікро- і макроекономічних пропорцій?
5. Чим зумовлюється напрям і нахил графічних кривих ринкового попиту і ринкової пропозиції?
6. Яка роль ціни рівноваги у формуванні економічних зв'язків виробника і споживача?
7. Як розраховуються коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції в залежності від ціни?
8. Які товари «еластичні», а які «нееластичні» і від чого це залежить?
9. Що таке маркетинг підприємства та які його функції?
10. Перелічіть складові економічного середовища діяльності підприємства в умовах ринкового господарювання.
11. Що таке менеджмент фірми?
12. Які рівні управління характерні для підприємства?
13. Які фактори впливають на мотивацію поведінки фірми?
14. Що відноситься до факторів виробництва?
15. Чим відрізняється бухгалтерська та економічна оцінка діяльності фірми?
16. Дайте визначення альтернативних витрат.
17. У чому відмінність зовнішніх та внутрішніх витрат?
18. Охарактеризуйте сутність постійних витрат.
19. Побудуйте графік сукупних витрат.
20. У чому полягає сутність механізму витрат?
21. Розкрийте економічний зміст граничних витрат.
22. Покажіть відмінність економічного та бухгалтерського прибутку.
23. Дайте кількісне та якісне визначення категорії «прибуток».
24. Який економічний зміст норми прибутку? Назвіть чинники, що впливають на його норму.

25. У чому полягає необхідність і особливість розподілу доходу між державою і підприємством?
26. У чому полягають переваги і недоліки монопольної організації ринку над організацією типу досконалої конкуренції?
27. З якими економічними процесами пов'язане формування олігополістичної структури ринку?
28. Охарактеризуйте роль держави в регулюванні ринково-конкурентних відносин.
29. Чому конкуренція обов'язкова для ринкової економіки?
30. Які форми і методи здійснення ринкової конкуренції?
31. Якими методами фірма-лідер галузі утримує своє монопольне становище?
32. Чому відбувся перехід від монополістичної ринкової системи до сучасної «змішаної» економіки?
33. Розкрийте сутність заробітної плати.
34. Що визначає розмір мінімальної заробітної плати?
35. Які є форми і системи заробітної плати?
36. Чому вирішальним мотивом діяльності підприємства ринкової економіки є зростання капіталу?
37. Які умови необхідні для зростання капіталу?
38. Назвіть відмінні риси між марксистським і неокласичним підходами до встановлення джерел зростання капіталу.
39. Чим займаються комерційні банки? Їх відносини з центральним банком.
40. Що таке кредит? Охарактеризуйте його основні форми і функції.
41. Що відносить до природних ресурсів економічна теорія?
42. Чи знизяться потреби в економічних ресурсах, якщо буде відбуватися економічне зростання?
43. Що таке абсолютна рента? З чим пов'язане її існування?
44. Наведіть формулу визначення ціни землі.
45. Назвіть основні завдання аграрної реформи в Україні.

РОЗДІЛ ІІІ. МАКРОЕКОНОМІКА

Економічна система (або матеріальне виробництво) в кожній країні складається з двох рівнів: мікро- та макроекономіки.

Якщо *мікроекономіка* — це економіка окремого підприємства чи галузі, динаміка ринкових цін на той чи інший товар, то *макроекономіка* (грецьк. *makros* — великий) — *вивчає закони і суперечності розвитку економіки країни в цілому, механізм взаємодії різних сфер суспільного відтворення та способи впливу держави на функціонування економічної системи.*

Даний розділ присвячений дослідженню великомасштабних народногосподарських проблем, таких як формування обсягу і структури валового національного продукту, фактів і механізмів економічного зростання і рівноваги національної економіки, природи і наслідків інфляції, безробіття, циклічності тощо.

При аналізі даних макроекономічних проблем використовують агреговані поняття: національний дохід, темп інфляції, загальний рівень цін, дефіцит державного бюджету і платіжного балансу тощо.

Макроекономіка тісно пов'язана з мікроекономікою, тому що на макрорівні вивчають народногосподарські наслідки, до яких призводять рішення, які приймаються на мікрорівні фірмами і домашніми господарствами. Тут же аналізується реакція фірм і домашніх господарств на рішення, що приймаються органами державного регулювання.

Хоча макро- та мікроекономічні процеси та їх показники різняться між собою, їх не слід протиставляти, бо між ними існує лише діалектична єдність окремого і загального.

Так, виробничо-комерційна діяльність кожного підприємця залежить не тільки від зусиль його працівників, а й від загальноекономічної кон'юнктури, і навпаки. Тому потрібно узгодження й регулювання цих процесів з метою підтримання економічної динаміки та рівноваги.

Тому саме держава в сучасних умовах покликана забезпечувати макроекономічну стабільність, і це є однією із основних її функцій. Лише за цих умов може успішно функціонувати приватний бізнес. Розвиток макроекономічних процесів (інноваційних — втілення нових форм організації праці, управління, інвестиційних, інфляційних тощо) зумовлює логіку поведінки підприємств.

Макроекономіка — відносно молодий розділ економічної теорії, який швидко розвивається, оскільки він вивчає спільну діяльність усіх економічних суб'єктів і узагальнюючі результати цієї діяльності. Макроекономіка почала формуватися з 30-х років ХХ ст. Її основоположником став англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. З цього часу всі макроекономічні дослідження проводять з урахуванням ідей Кейнса.

Так, президент США Ф.Рузвельт, рятуючи країну й систему приватного підприємництва під час «Великої депресії» 1929–1933 рр., спирався саме на використання макроекономічних важелів. Він повною мірою використав силу державного впливу на економіку і, як писали тоді американські газети, приймав законопроекти більш більшовицькі, ніж будь-який закон, що існував у радянській Росії, що повністю відповідало концепції Дж.М.Кейнса, в центрі якої лежало дослідження не індивідуального, а суспільного відтворення макроекономічних показників.

У 80–90-і рр. ХХ ст. представники неокейнсіанського і неокласичного напрямів економічної теорії почали приділяти особливу увагу проблемам мікроекономічного обґрунтування макроекономічних закономірностей функціонування національної економіки. Такий аспект дослідження отримав назву «нова макроекономіка».

ГЛАВА 15.

Національна економіка та її найважливіші показники

1. Суспільний продукт та його структура

У масштабах країни тісно переплітаються окремі галузі і регіони, виробники і споживачі, ресурси, попит і пропозиція товарів та послуг, утворюючи національну економіку, а будь-яка економіка, оскільки вона функціонує, має свої закономірності, особливості і призводить до певних результатів.

Показником виробничої діяльності і суспільства виступає *сукупний суспільний продукт (ССП)*, або *валовий суспільний продукт (ВСП)*. Це сума матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу, як правило, за рік.

Крім того, результати будь-якого виробництва називають *ефектом* виробництва — (*абсолютним результатом*), або *ефективністю*

виробництва — відносним результатом. *Ефективність виробництва* — це якісна оцінка ефекту виробництва, яка показує, у що обходиться суспільству виробництво тих чи інших благ. Для того, щоб оцінити цей результат, треба співставити його з тими затратами ресурсів, які були вкладені у виробництво цього результату (продукту). Тому існує такий показник як *продуктивність виробництва*, що є якісною оцінкою ефекту виробництва.

Продукти суспільного виробництва існують у двох формах — *матеріальній* (речовій) або *духовній*.

Продукт у матеріальній або речовій формі — це *матеріальне благо*. Продукт у духовній формі (знання, духовні цінності тощо) — це *духовне благо*.

Різновидом форми продукту є послуги, які існують не у формі речей, а у формі матеріальної діяльності (праця шевця, пекаря, токаря тощо) і у формі духовної діяльності (праця лікаря, адвоката, викладача).

Продукт у будь-якій формі має *дві властивості*: з одного боку, задовольняє певну людську потребу, а з іншого — є втіленням суспільної праці людини, яка є однією з двох сторін праці як процесу, що створює даний продукт.

Конкретна праця відрізняється певними конкретними формами, характером трудових операцій, знаряддями і предметами праці, своїм конкретним результатом. *Конкретна праця як творець* корисності (*споживчої вартості*) продукту — вічна природна необхідність, умова існування людей і суспільства.

Водночас слід підкреслити, що праця — це не єдине джерело створення корисних благ (споживчих вартостей). У процесі їх створення своїми ресурсами бере участь і природа. Тому корисне благо є результатом спільної дії людської праці і природи.

Вартість, або *суспільна сторона* продукту, є втіленням людської праці взагалі, незалежно від її конкретної форми. Її матеріальною основою (субстанцією) є *праця* у фізіологічному розумінні — витрати м'язової, нервової і розумової енергії людини. Цю сторону праці назвали *абстрактною працею*. Вартість або цінність продукту показує, чого варта та чи інша споживча вартість, а у кінцевому результаті — скільки коштує суспільству задоволення цієї чи іншої людської потреби. *Цінність (вартість)* проявляється як властивість продукту, що знаходиться в товарній формі, тобто призначений для

обміну і продається на ринку, тому існує поняття *продуктивної і непродуктивної* праці. З цього приводу існують дві точки зору.

Згідно з марксистським підходом, праця продуктивною є лише тоді, коли створює матеріальні блага, а вся інша є непродуктивною. З точки зору сучасної економічної науки продуктивною є будь-яка праця, що приносить дохід, тобто праця викладача і стоматолога, юриста і актора, архітектора і банкіра, бухгалтера і перекладача є також продуктивною працею. А будь-яка продуктивна праця створює продукт.

Тому в економічній теорії для визначення суспільного продукту існують дві концепції — звужувальна і розширювальна (детальніше про це див. у главі 4).

При визначенні макроекономічного ефекту виробництва застосовують ряд показників, найбільш загальним з яких є *валовий (сукупний) суспільний продукт (ВСП)*. Розраховують сукупний суспільний продукт по-різному. В залежності від того, які елементи включають до його складу, слід розрізняти: валовий суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт і валовий національний продукт.

При визначенні величини валового суспільного продукту завжди стикаються з *повторним рахунком* окремих виробничих затрат. До його вартості включається не лише готовий, а й проміжний продукт (сировина, паливо, матеріали), причому один і той же проміжний продукт враховується декілька разів. Наприклад, залізна руда спочатку включається у валову продукцію гірничодобувної промисловості, а потім у вартість виготовленого з неї металу, машин, верстатів тощо.

ВСП має як натурально-речовий, так і вартісний вираз. За матеріально-речовою формою *ВСП* складається із засобів виробництва і засобів споживання, тобто усіх корисних благ. Виходячи із функціонального призначення різних частин *ВСП*, його структуру можна подати таким чином:

$$ВСП = ФЗ + ФС + ФН,$$

де *ФЗ* — фонд заміщення;
ФС — фонд споживання;
ФН — фонд накопичення.

Фонд заміщення використовується для заміни тих засобів виробництва, що протягом даного року вибули з процесу виробництва через зношення. Він складається виключно із засобів виробництва.

Фонд споживання — це та частина *ВСП*, що використовується протягом даного року на особисте споживання. До його складу входять лише предмети споживання.

Фонд накопичення — це та частина *ВСП*, яка використовується для розширення масштабів суспільного виробництва шляхом залучення додаткових засобів виробництва і додаткової робочої сили. За своєю натуральною формою він складається як із засобів виробництва, так і з предметів споживання для додаткової робочої сили.

За *вартісною формою* (у ціновому виразі) *ВСП* має таку структуру:

$$ВСП = C + (V + m),$$

де *C* — стара або перенесена вартість;

V + m — нова або добавлена вартість;

V — необхідний продукт;

m — додатковий продукт.

Перенесена вартість складає ту частину вартості *ВСП*, яка протягом даного року переноситься із засобів виробництва на створений продукт. Вона створена минулою працею, тобто в попередньому періоді, коли вироблялися дані засоби виробництва, тому називається ще й *старою вартістю*. Наприклад, станок, виготовлений у попередні роки, але його вартість переноситься на продукт, створений у наступному році.

Добавлена вартість — це та частина вартості *ВСП*, що створюється заново протягом даного року і добавляється до старої, перенесеної вартості.

Оскільки вона створюється живою працею, її називають *новою* або *новоствореною вартістю*. Вся нова або добавлена вартість створює *чистий продукт суспільства*, який є результатом добавленої у даному році праці.

Чистий продукт суспільства поділяється на необхідний і додатковий.

Необхідний продукт складає ту частину чистого продукту, яка використовується для відтворення робочої сили, тобто підтримання її працездатності, включаючи і продукт для підтримання життєдіяльності членів сім'ї працівників, підготовки нового покоління робочої сили. З необхідного продукту покриваються витрати на харчування, одяг, взуття, утримання житла і комунальні послуги, освіту, лікування, відпочинок, культурні потреби, транспортні витрати тощо.

Додатковий продукт — це та частина чистого доходу, що створюється понад необхідний продукт. Додатковий продукт використовується на *розширення виробництва*, утримання непрацевдатних членів суспільства, державні витрати на оборону, управління, соціальну допомогу тощо.

Питома вага *необхідного продукту* повинна бути якомога меншою, тобто скорочуватися за рахунок вдосконалення технологій, зниження кількості працюючих, оновлення обладнання, економії ресурсів тощо. За таких умов покращуються можливості для відтворення робочої сили за рахунок зростання заробітної плати, збільшується частка додаткового продукту і можливості країни у нарощуванні суспільного виробництва, оборонній могутності, соціального захисту населення.

У такому суспільстві економіка розвивається динамічно, тому що вкладаються великі капітали на розширення виробництва і соціальні потреби.

Співвідношення додаткового і необхідного продукту називають нормою додаткового продукту. Вона розраховується за такою формулою:

$$\text{норма додаткового продукту} = \frac{\text{додатковий продукт}}{\text{необхідний продукт}} \times 100.$$

Важливим показником, що характеризує результат суспільного виробництва, є кінцевий продукт суспільства. У вартісній формі він є грошовим виразом сукупної праці як минулої, так і добавленої — на всіх стадіях виробництва без врахування вартості проміжного продукту і вартості незавершеного виробництва. Тобто мова йде про вартість продукту, призначеного для кінцевого споживання.

Показник *кінцевого продукту суспільства* застосовується для усунення із ВСП так званого *повторного рахунку*, який виникає тоді, коли одна і та ж вартість кілька разів враховується при обчисленні суспільного продукту. Повторний рахунок є характерною рисою, а тому й значним недоліком обрахунку суспільного продукту за принципами *системи національних балансів — СНБ*.

СНБ — це така система народногосподарського (макроекономічного) обліку, яка відповідає звужувальній концепції трактування суспільного продукту.

У цій системі існують й інші види обліку — оперативний, бухгалтерський, статистичний. Сьогодні в Україні відбувається поступова

зміна системи народногосподарського обліку, що наближає її до системи національних рахунків (СНР). Відповідні зміни відбуваються і в інструментах макроекономічного обліку - в оперативному, бухгалтерському і статистичному.

2. Національний продукт

Основними показниками оцінки *національного продукту* (так у СНР називають суспільний продукт) є *валовий внутрішній продукт (ВВП)* і *валовий національний продукт (ВНП)*. Ці показники стали загально визнаними і широко застосовуються у світовій господарській практиці, міжнародній і національній статистиці.

Система національних рахунків (СНР) широко використовується в економічній статистиці країн ринкової економіки, а також ООН. В основу СНР покладено концепцію господарського кругообігу, яка побудована на таких принципах: 1) продуктивною є будь-яка праця, що приносить дохід; 2) грошові витрати і доходи в суспільстві еквівалентні, тобто витрати дорівнюють доходам; 3) виробництво, розподіл, обмін продуктів і доходів розглядаються як взаємопов'язані сторони єдиного процесу відтворення.

Центральним показником СНР є *ВВП*. У статистиці ряду зарубіжних країн використовується *ВНП*. Обидва вони відображають результати діяльності двох сфер народного господарства: матеріального виробництва і послуг. Обидва визначаються як вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за 1 рік (квартал, місяць). Ці показники обчислюються в цінах як у діючих, так і в постійних (цінах будь-якого базового року).

Різниця між *ВНП* і *ВВП* у наступному:

- *ВВП* обчислюється за так званою територіальною одиницею. Це сукупна вартість продукції сфери матеріального виробництва і сфери послуг незалежно від національної приналежності підприємств, розташованих на території даної країни;
- *ВНП* – це сукупна вартість всього обсягу продукції і послуг в обох сферах національної економіки незалежно від місцезнаходження національних підприємств (в своїй країні чи за рубежом).

Таким чином, *ВНП* відрізняється від *ВВП* на суму так званих факторних доходів (до факторних доходів відносять: дохід найманих робітників, рентний дохід, позичковий процент, прибуток

підприємств, фірм), від використання ресурсів даної країни за рубежом (переведений у країну прибуток від вкладеного за рубежом капіталу, власності, що там є, заробітна плата громадян, які працюють за рубежом) за мінусом вивезених з країни доходів іноземців.

Звичайно, щоб розрахувати *ВНП*, до показника *ВВП* додають різницю між прибутками і доходами, одержаними підприємствами і фізичними особами даної країни за кордоном, з одного боку, і прибутками та доходами, одержаними іноземними інвесторами та іноземними робітниками у даній країні, з іншого. Ця різниця зовсім невелика: для провідних країн Заходу — не більше $\pm 1\%$ від *ВВП*.

У Радянському Союзі перехід до нових показників спочатку *ВНП*, а потім *ВВП* почався з 1988 р.

Цей перехід здійснювався шляхом перерахунку *ВСП* і національного доходу (*НД*), що є відповідними сумами валової продукції і чистої продукції галузей матеріального виробництва.

Показники *ВСП* у Радянському Союзі включали в себе повторний рахунок, тому вони лише приблизно характеризували *ВВП* і *НД* СРСР і Росії.

Розрахунок ВВП за витратами здійснюється за такими показниками:

1. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств — це товари повсякденного попиту, предмети споживання тривалого користування, витрати на споживчі послуги.

2. Кінцеві витрати органів державного управління (державних установ).

3. Кінцеві витрати некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (це витрати профспілок, політичних партій та організацій, суспільних об'єднань тощо).

4. Валове накопичення основного капіталу (валові капіталовкладення), які йдуть на фінансування капіталовкладень.

5. Зміни в запасах матеріальних оборотних засобів, які, як валове накопичення основного капіталу, є складовою частиною всього валового накопичення.

6. Чистий експорт товарів і послуг, розрахований за внутрішніми цінами.

Розрахунок ВВП на основі доходів відображає первинні, тобто ще не перерозподілені доходи домашніх господарств, підприємств і державних установ. Ці доходи можна розкласти на оплату праці, валовий

прибуток (рента, позичковий і банківський процент, підприємницький прибуток, амортизаційні відрахування), а також чисті податки. Обчислення ВВП (ВНП) утруднюється інфляцією (зростанням цін), адже національний продукт визначається у ціновому виразі. Основою його розрахунку є обсяг продажів за певними цінами, який визначається кількістю проданих благ.

ВВП/ВНП, розрахований за діючими (поточними) цінами, називають *номінальним ВВП/ВНП*, а скоректований на зміну цін або розрахований за базовими цінами (цінами періоду, з яким ведеться порівняння) — *реальним ВВП/ВНП*. Якщо розр хувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, мо на одержати показник, який називають дефлятором національного і родукту (лат. *deflatio* — видування) або зменшувачем продукту. Він розраховується як коефіцієнт *індексу цін*.

$$\text{Дефлятор національного продукту} = \frac{\text{номінальний ВВП / ВНП}}{\text{реальний ВВП / ВНП}}$$

3. Національний дохід

При визначенні макроекономічного ефекту використовуються ще й такі показники: *національний дохід (НД)* і *національне багатство*.

Національний дохід — це частина сукупного суспільного продукту, в якому представлена новостворена протягом року в тій чи іншій країні вартість ($V + m$).

Національний дохід — це один із основних узагальнюючих статистичних показників, який використовується в системі національних рахунків.

Першу спробу визначити джерела національного доходу зробили меркантилісти, які вважали, що багатство суспільства (вони не вживали термін «НД») накопичується у сфері торгівлі (насамперед зовнішньої).

Фізіократи таким джерелом вважали сільське господарство. Класики політичної економії А.Сміт та Д.Рікардо значно розширили розуміння джерел створення національного доходу. Вони вважали, що він створюється у сфері матеріального виробництва (в сільському господарстві і промисловості). Доповнив сферу створення національного доходу і К.Маркс, включивши до неї сферу матеріальних послуг.

Але сфера послуг у той час була розвинута дуже слабо. Тому в працях К.Маркса положення про те, що національне багатство створюється і в сфері послуг, не набуло вигляду теорії. За марксистською (звужувальною) концепцією національний дохід обчислювався без врахування нематеріальної сфери виробництва. Сьогодні в сфері послуг розвинутих країн зайнято близько 70% всього працездатного населення.

Сучасні вчені дотримуються розширювальної концепції щодо визначення джерела національного доходу. За нею, як нам відомо, будь-яка праця є продуктивною, а тому створює національний дохід. Внаслідок цього його виробниками вважають усіх зайнятих у сфері матеріального і нематеріального виробництва, в тому числі військово-вослужбовців, поліцейських, чиновників, служителів культу тощо. Критеріями для західних учених слугує отримання цими категоріями доходів. Західна економічна думка навчилася вимірювати продуктивність праці вчителів, педагогів, учених, працівників охорони здоров'я і визначити їх внесок у створення національного доходу. Наприклад, кожний долар, вкладений у розвиток науки, приносить, на їхню думку, близько 4–5 дол. прибутку.

За методикою західної економічної науки у сфері послуг створюється основна частка ВВП, в тому числі НД. У США наприкінці 90-х років у цій сфері було сконцентровано 85% кадрового потенціалу вищої кваліфікації і створювалося 75% ВВП.

Питання про джерело національного доходу не є чисто теоретичним, тобто відірваним від практики. Від його правильного вирішення залежить обґрунтовальна методика обчислення величини національного доходу, що виробляється в країні, статистичною службою держави.

Наприклад, в Україні при підрахунку величини національного доходу до цього часу майже не враховується внесок працівників сфери нематеріального виробництва. Це зменшує показник економічної могутності країни порівняно з економічним потенціалом інших держав.

Загальновідомо, що національний дохід в Україні створюється у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, у торгівлі та частково в громадському харчуванні, частково у сфері зв'язку.

При обчисленні національного доходу слід уникати *повторного рахунку*. про який вже йшлося. Потрібно ретельно слідкувати, щоб до

складу національного доходу включалася лише *добавлена вартість*, створена підприємством (фірмою). Добавлена вартість ринкова ціна всього обігу суспільного продукту, створеного у даному році, за відрахуванням вартості спожитого капіталу (спожитої вартості).

Важливе значення для розуміння суті національного доходу має аналіз процесів *його виробництва, первинного розподілу, перерозподілу і його кінцевого споживання*. Кожна з цих стадій руху національного доходу вимагає самостійного аналізу. У процесі безпосереднього виробництва результатом розподілу національного доходу є створення необхідного (V) і додаткового продукту (m). Такий поділ відображає показник норми додаткової вартості або ступеня експлуатації, що визначається як відношення додаткового продукту до необхідного, вираженого у відсотках. Наприкінці 80-х років в обробній промисловості (одній з найпередовіших у народному господарстві) США він становив 70%, а в колишньому СРСР — 130%, що свідчило про вищий ступінь експлуатації найманих працівників партійною і радянською верхівкою.

На стадії *первинного розподілу* національного доходу вся добавлена вартість розподіляється на *первинні доходи*: заробітну плату, прибуток, процент, дивіденд (дохід на акції), ренту. *Первинні*, або *основні доходи* виступають як різні за формою особисті доходи. Водночас первинні доходи учасників виробництва можна назвати *факторними*, тобто кожен з них пов'язаний з певним фактором (ресурсом): заробітна плата — з працею, прибуток — з функціонуючим капіталом, процент — з позичковим капіталом, рента — з природними ресурсами (землею тощо).

Перерозподіл національного доходу здійснюється через державний бюджет, податкову систему, систему ціноутворення, позику, внески до різноманітних фондів і організацій, інфляційний випуск грошей. Через державний бюджет розвинутих країн світу перерозподіляється 40–55% *НД*, в Україні у 1994 р. — 83%, у 2000 — 43%. Первинні доходи в результаті перерозподілу частково трансформуються у *вторинні*, або *похідні доходи*.

Основне джерело вторинних доходів — *податки*. Із заробітної плати середнього американського працівника, наприклад, вираховують до 33% у формі податків, в Україні — до 10%. У колишньому СРСР високій ступінь експлуатації, пов'язаної з розподілом *НД* на необхідний і додатковий, значною мірою послаблювався в процесі

його перерозподілу, оскільки за рахунок державного бюджету громадянам безкоштовно надавалися квартири, медичні послуги, освіта тощо.

Перерозподіл *НД* здійснюється *офіційними (видимими)* і *неофіційними (невидимими)* каналами. У першому випадку через механізм оподаткування, добровільних внесків, частково через механізм ціноутворення, який передбачає, що держава або компанії офіційно повідомляють про те, що ціни на певну групу товарів та послуг зростають на стільки-то відсотків. Офіційний перерозподіл *НД* фіксується офіційною статистикою. За середньостатистичними показниками розрив між бідними і багатими в розвинутих країнах світу становить приблизно 1:12 (у колишньому СРСР — 1:5). У процесі капіталізації відносин власності в Україні розрив між бідними і багатими зростає і на початку XXI ст. становить 1:50¹.

У другому випадку через перерозподіл неофіційними (невидимими) каналами уряд і компанії здійснюють незначне неодноразове підвищення цін, не повідомляючи про це офіційно, що призводить до поступового зниження життєвого рівня населення (так діяла у застійні часи командно-адміністративна система). Так діяли і уряди України за часів президенства Л.Кравчука та Л.Кучми до кардинальних політичних і соціально-економічних змін, започаткованих долею подіями помаранчової революції кінця 2004 р. Однак наймасштабніший неофіційний перерозподіл *НД* відбувається за існування тіньової економіки (підпільної) — сукупності неврахованих і протизаконних видів діяльності: ухилення від сплати податків, виробництво заборонених видів продукції та послуг (наркотики, азартні ігри, проституція тощо). За оцінками західних, вчених підпільна економіка в розвинутих країнах становить 5–15% *ВВП*². У колишньому СРСР частка кримінальної складової «тіньової» економіки наприкінці 80-х років XX ст. складала 22%. В Україні наприкінці 90-х років XX ст. за кордон було вивезено близько 50 млрд дол., понад 40% грошової маси перебувало поза банківською системою, що свідчить про значний обсяг «тіньової» економіки. Частка тіньової економіки в 2001 р. перевищувала 50% *ВВП*. Збільшення її

¹ Мочерний С. Національний дохід. — Економічна енциклопедія. — Т. 2. — С. 543.

² Там само.

обсягів призводить до невиконання державного бюджету (із виведенням економіки з «тіні» можна було б покрити приблизно 70% бюджетного дефіциту країни)¹.

Вторинні, або похідні доходи реалізуються через виплати із соціального страхування, стипендії, проценти за вкладами, виграші за позиками, лотереях тощо.

У результаті розподілу і перерозподілу національного доходу у всіх власників і трудящих груп населення, сімей, окремих громадян, підприємств та установ утворюються *кінцеві доходи*, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху доходу нації — його *споживання*. Дохід нації призначений для поточного споживання населення та *накопичення*. Накопичення необхідне для розширеного відтворення суспільного виробництва і продукту. Частина національного доходу систематично використовується для нарощування ресурсів і удосконалення виробництва. Тому на останній стадії руху національний дохід нації обчислюється таким чином:

$$НД = \Phi C + \Phi Н,$$

де ΦC — фонд споживання, який у формі особистих доходів надходить трудящим та власникам економічних ресурсів, а також непрацездатним;

$\Phi Н$ — фонд накопичення, який у формі інвестицій (капіталовкладень) використовується для розширення виробництва та соціальної інфраструктури.

Національний дохід, використаний на споживання та накопичення, не тотожний з показником виробленого національного доходу. Використаний дохід нації зменшується на суму витрат на різних стадіях руху суспільного продукту. Він може зростати чи зменшуватися і залежно від сальдо (різниця між вартістю експорту та імпорту країни або між її закордонними платежами і надходженнями) зовнішньоекономічної діяльності.

Оптимальним у колишньому СРСР вважалось співвідношення між споживанням і накопиченням 75:25. В Україні у 1961–1989 рр. норма накопичення скоротилася з 29,3 до 17,9%, за час економічної кризи — до 9% *НД*. Враховуючи досвід країн світу, норму накопичення в Україні необхідно збільшити до 25–26% (нижня її межа — 20%).

¹ Мочерний С., Топішко І. «Тіньова» економіка. — Економічна енциклопедія. — Т. 3. — С. 638.

Слід знати, як обчислюється національний дохід на різних стадіях його руху. Кількісні показники доходу нації відіграють важливу роль в макроекономічному аналізі.

Так, на стадії виробництва національний дохід обчислюється за так званим *виробничим способом*, тобто як сума валової добавленої вартості (необхідного додаткового продукту суспільства). На стадії розподілу вартість національного доходу визначається вартістю первинних доходів — заробітної плати, прибутку, проценту, ренти. На стадії обміну (перерозподілу) національний дохід — це сума кінцевих доходів усіх членів суспільства, фірм і держави, а на стадії споживання він обчислюється як сума витрат суспільства на споживання і накопичення (сума фондів споживання і накопичення).

При розрахунку слід враховувати, що національний дохід, обчислений за розширювальною концепцією, буде на 20–25% більшим, ніж дохід, розрахований за звужувальною концепцією, адже в другому випадку не враховуються доходи сфери нематеріального виробництва.

4. Національне багатство

Національне багатство — це сукупність створених і накопичених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, рівня освіти, виробничого досвіду, майстерності, творчого обдарування населення за всю його історію.

Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність країни, потенціал її подальшого соціально-економічного розвитку (що входить в структуру національного багатства: див. схему «Національне багатство»).

Основними складовими національного багатства є: 1) суспільне, тобто створене працею, речове багатство; 2) природні ресурси; 3) нематеріальне багатство (освітній, кваліфікаційний, науковий, культурний, організаційний потенціали).

До речового багатства входять створені і накопичені в країні виробничі фонди, що поділяються на основні і оборотні.

Основні фонди включають у себе засоби праці, які служать протягом більш чи менш тривалого часу, беручи участь у багатьох виробничих циклах, перш ніж виникне необхідність їх заміни. *Оборотні фонди* (предмети праці), навпаки, використовуються повністю протягом

одного виробничого циклу і вимагають безперервного поновлення. Оборотні фонди не накопичуються, тому на схемі виділені лише *основні виробничі фонди*, які накопичуються. До них відносяться будинки і споруди виробничого призначення, дороги, транспортні магістралі, трубопроводи, машини, обладнання, механізми, інструменти тощо. До основних *невиробничих фондів* відносяться *основні фонди соціальної сфери* — школи та інші навчальні заклади, лікарні і санаторії, житло, об'єкти культури і спорту тощо. Певну роль відіграє і *особисте майно громадян* (домашніх господарств).

У більш широкому розумінні до національного багатства відносять і *нематеріальні* — *духовні і культурні цінності*. До них належать накопичений досвід людей, їх освітній потенціал, досягнення наукової і технічної думки, інформаційні ресурси, твори мистецтва і літератури. Сучасний розвиток суспільства, який значно прискорюється науково-технічним прогресом, супроводжується підвищенням ролі і значення нематеріального багатства в житті суспільства.

Національне багатство, з точки зору сучасної науки, не зовсім правильно розглядати лише як матеріальні блага і природні ресурси. Така характеристика більшою мірою відповідає розвитку технологічного способу виробництва, заснованому на ручній та машинній праці, тобто економічній системі минулих і першої половини ХХ ст. Сьогодні безперечним є той факт, що найбільшим багатством нації є люди, їх інтелектуальний рівень. Чим цей рівень вищий, чим освіченішими і культурними є люди, чим вищий їхній професіоналізм та кваліфікація, тим багатшим є суспільство. Але духовне багатство, як правило, визначається матеріальним багатством нації.

Першу спробу обчислити рівень професійної підготовки робітників та інші елементи «живого багатства» у 20-х роках ХХ ст. зробили німецький економіст Г.Лош, англійський економіст Дж.Стампа та ін. Вони визначили його як «вартість виробництва людей», тобто як витрати на здобуття освіти, підтримання здоров'я, на виховання тощо. За цими розрахунками середня вартість людини становила в 1911 р. у США 23,6 тис. фр., у європейській частині Росії — 10,1 тис. фр. На початку 90-х вартість складної робочої сили у США становила до 400 тис. дол., а науково-технічного працівника — до 800 тис. дол.

Якщо країна втрачає своє інтелектуальне багатство (скажімо, внаслідок еміграції провідних вчених і спеціалістів, як це нині спостерігається в Україні та інших країнах СНД), вона безповоротно втра-

чає певну частину *ВВП* (втрата 1% населення веде до втрати кількох відсотків *ВВП*), а отже, і можливості у накопиченні більшого національного багатства. Те ж саме буде спостерігатися і при зниженні інтелектуального рівня нації (зокрема, при погіршенні якості навчання, скороченні асигнувань на науку і освіту).

За роки економічної кризи в Україні відбувалося руйнування інтелекту нації. Найбільших збитків економіці України, її майбутньому завдає вплив значної кількості кадрів високої кваліфікації. Якщо виходити з оцінок про середню вартість створюваної однієї складної робочої сили в США (понад 400 тис. дол., а інженера — до 800 тис. дол.), то у разі постійного виїзду з країни таких спеціалістів (а тим більше кандидатів чи докторів наук) держава-експортер зазнає відчутних збитків. Адже підготовка одного ученого, за міжнародними оцінками, обходиться державі майже у 1,5 млн. дол. Працюючи за кордоном за спеціальністю, такий емігрант на відповідні суми одразу ж збільшує величину національного багатства країни-імпортера (оскільки освічена, кваліфікована людина-працівник — основна форма національного багатства країни). А за офіційними даними у середині 90-х років ХХ ст. з України емігрувало щорічно до 50 тис. фахівців з вищою освітою або дипломованих фахівців.

Таким є взаємозв'язок між духовним, інтелектуальним і матеріальним багатством нації.

Для нарощування національного багатства велике значення має раціональне використання природних ресурсів країни, бережливе ставлення до природи. Хижацьке винищення природних багатств країни — втрати найкращих у світі чорноземів, що відводилися під водойми, рудники, заводи, забруднення атмосфери, землі і вод шкідливими відходами виробництва, бездумне вирубування лісів і осушення боліт, ряд екологічних катастроф типу Чорнобильського лиха — призвело до втрати значного національного багатства, яким уже ніколи не скористаються майбутні покоління українців.

Структура і якість складових частин багатства нації — суттєвий чинник суспільного відтворення (відновлення) виробництва і продукту, умов життя людей. Від їх раціонального використання залежать темпи зростання суспільного продукту і, відповідно, добробут нації, фізичний і духовний розвиток людини.

У процесі відтворення національне багатство не лише зростає, а й постійно відновлюється (це стосується, насамперед, засобів виробництва

і об'єктів її соціальної сфери), що виступає передумовою і результатом економічного прогресу суспільства.

Про рівень економічного розвитку країни та її можливості в нарощуванні економічної могутності свідчить структура національного багатства. Причому *природне багатство* відіграє тут чи не найменшу роль. Найбільше значення має *економічний потенціал країни*, що представлений основними і оборотними фондами, кадрами працівників, вчених і спеціалістів. Економічний потенціал відображає здатність даного суспільства забезпечити той чи інший рівень виробництва і добробуту людей. Всебічне використання економічного потенціалу, його постійне нарощування і вдосконалення — один із магістральних напрямів економічного прогресу.

Приклад того, як використовувати і примножувати економічний потенціал, не маючи значних природних ресурсів, показують в останні десятиліття країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Таїланд та ін.). Вони здійснили вражаючий стрибок в своєму економічному розвитку, обійшовши за його темпами найбільш розвинені країни світу. Ще раніше такий же вражаючий ривок здійснила Японія. А природні ресурси усіх цих країн вкрай бідні.

Як відомо, природне багатство — фактор дуже важливий і корисний. Він полегшує шлях до економічного процвітання, досягнення високого рівня добробуту. Цей фактор ефективно використовують деякі арабські країни (Кувейт, Саудівська Аравія, Бахрейн, ОАЕ, Оман, Ірак та ін.).

Отже, національне багатство є основою економічного прогресу, рівня добробуту населення країни. Але як визначити рівень добробуту?

Експерти ООН вважають, що *рівень добробуту* найточніше розкривається за допомогою особливого показника — *індексу розвитку людини*, що відображає три головних параметри: 1) середню тривалість життя; 2) ступінь освіченості; 3) дохід на душу населення.

За даними ООН, Україна в 1994 р. посідала 45-е місце у світі за індексом людського розвитку (ІЛР), а в 1997 р. — 95-е.

Найважливішим є показник виробництва національного доходу або *ВВП* на душу населення. За даними Європейського центру макроекономічного аналізу, *ВВП* у Україні в 1990 р. становив на душу населення 2467 дол. У США цей показник дорівнював 24,7 тис. дол.,

ФРН — 21 тис., Канаді — 20,4 тис., Франції — 19,4 тис., Італії — 18,1 тис., Великобританії — 17,7 тис., Таїланді — 6390, Росії — 5240, Китаї — 2120, Індії — 1250 дол. У 2000 р. ВВП на душу населення в Україні скоротився до менш як 650 дол., внаслідок чого вона увійшла до групи країн, що розвиваються — країн з найнижчим рівнем економічного розвитку.

Структура національного багатства свідчить також про ефективність економіки, спрямованість економічного розвитку країни. Чим вищий рівень економічного розвитку, тим більше виробленого продукту спрямовується на зростання основних невикористаних фондів, тобто житла, шкіл, лікарень, культурних і соціальних об'єктів тощо. Зокрема у більшості країн ринкової економіки основні виробничі фонди у структурі національного багатства складають менше третини — 29–30%, а основні невикористані фонди — 47–50%. Для порівняння: на початку 90-х років в колишньому СРСР вони становили до 60%, у США — 32%, в Україні — 62,3%. Основні невикористані фонди у колишньому СРСР становили у той період приблизно 43% від загального обсягу основних виробничих фондів, у США — до 63%, в Україні — 33%. Це свідчить про несприятливу структуру народного господарства України (перенасиченість промисловим виробництвом, низький рівень сфери послуг).

5. Ефективність суспільного виробництва та її визначення

Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність. *Ефект* — це результат виробництва. *Ефективність* — це різниця між результатами і витратами.

У масштабі народного господарства ефективність суспільного виробництва вимірюється відношенням розмірів створеного за певний період часу національного доходу до витрат суспільної праці; у масштабі галузі, об'єднання, підприємства — відношення величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній з цих ланок народного господарства.

Ефективність суспільного виробництва у динаміці означає *ефективність суспільного відтворення*. *Ефективність виробництва* — відносний показник, що характеризує результативність виробництва у співставленні з використаними виробничими ресурсами, їх витратами. Загальний вираз цього співвідношення має такий вигляд:

$$\text{ефективність виробництва} = \frac{\text{ефект виробництва (продукт)}}{\text{витрати ресурсів}}$$

Американські економісти Макконелл і Брю так визначають ефективність виробництва: «Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідкісних ресурсів, які застосовуються у процесі виробництва, і отриманою в результаті кількістю якогось потрібного продукту»¹.

Більша кількість продукту, отримана від даного обсягу витрат, означає зростання ефективності. Менший обсяг продукту за тих же витрат вказує на зниження ефективності.

При цьому слід виявити зв'язок *економічної та соціально-економічної ефективності виробництва*, адже повна характеристика ефективності пов'язана не лише з урахуванням витрат на виробництво продукту (економічна ефективність), а й з рівнем задоволення суспільних потреб (соціально-економічна ефективність). Між ними існує тісна взаємозалежність: чим раціональніше використовуються виробничі ресурси, тим повніше задовольняються соціальні потреби.

Ефективність суспільного виробництва — складна і багатопланова категорія, її окремі аспекти вимірюють за допомогою конкретніших показників. Виділимо серед них такі:

1. *Продуктивність праці* ($\Pi_{\text{пр}}$) виражає відношення величини продукту (Π) до затрат живої праці (P)

$$\Pi_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{P}$$

Продуктивність праці — це показник ефективності робочої сили у процесі створення матеріальних благ і послуг. Зворотний показник — *трудомісткість продукту* ($\frac{P}{\Pi}$), який показує, скільки потрібно укласти праці.

Ефективність же матеріально-речових факторів виражається такими показниками, як фондовіддача і матеріаловіддача.

¹ Макконелл К.Р., Брю С.Л. Економіка: принципи, проблеми і політика. — Т. 1. — С. 39.

2. *Фондовіддача* — це відношення вартості продукту до основних виробничих фондів ($\frac{П}{Ф}$). Зворотним показником фондовіддачі є *фондомісткість* продукту ($\frac{Ф}{П}$), який показує, скільки потрібно обладнання, верстатів тощо.

Фондовіддача виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів.

3. *Матеріаловіддача* — це відношення вартості продукту до матеріальних затрат. Вона показує, скільки виробляється продукції на одиницю затрат праці, втіленої в предметах праці ($\frac{П}{М}$).

Зворотний показник — *матеріаломісткість* ($\frac{М}{П}$), який показує, скільки потрібно сировини, де

$П$ — обсяг продукту (ВВП чи ВНП);

$Р$ — кількість праці (кількість зайнятих у виробництві продукту);

$Ф$ — основні виробничі фонди;

$М$ — предмети праці.

Отже, показник трудомісткості продукту протилежний показнику продуктивності праці, показник фондомісткості — показнику фондовіддачі, показник матеріаломісткості — показнику матеріаловіддачі. Основними показниками є продуктивність праці, фондовіддача і матеріаловіддача.

Економічну ефективність необхідно розглядати як раціональне і продуктивне використання усіх виробничих ресурсів (матеріально-речового і особистого факторів), а не лише якогось одного з них. Серед чинників (факторів), що підвищують рівень економічної ефективності, слід виділити такі:

- підвищення технічного рівня виробництва, впровадження у нього досягнень науково-технічного прогресу;
- зростання рівня організації виробництва шляхом поглиблення його спеціалізації, кооперації і концентрації;

- удосконалення рівня управління виробництвом, організації та оплати праці;
- поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей (економічного потенціалу суспільства);
- скорочення строків введення в дію нових виробництв, будівництва виробничих об'єктів;
- зниження трудо-, фондо- і матеріаломісткості виробництва; зростання продуктивності праці, фондо- і матеріаловіддачі;
- структурна перебудова економіки;
- раціональне використання і відтворення природних ресурсів;
- застосування більш ефективних економічних механізмів (зокрема, перехід до ринкових форм господарювання) тощо.

Оскільки кінцевою метою суспільного виробництва є задоволення потреб окремого індивіда, трудових колективів, соціальних верств тощо і сукупних потреб суспільства, то ефективність суспільного виробництва слід розглядати як *соціально-економічну ефективність*.

При визначенні *соціально-економічної ефективності* враховуються додаткові показники: виробництво суспільного продукту (*ВВП, ВНП* чи національного доходу) на душу населення, відповідність реального споживання науково обґрунтованим нормам, рівень задоволення платоспроможного попиту населення тощо, а також такі соціальні характеристики, як середня тривалість життя, рівень освіченості, кількість вільного часу тощо. Усі вони характеризують *обробот населення* країни, що є вищим критерієм (критерій — ознака, на підставі якої здійснюється оцінка якогось явища) *макроекономічної ефективності*.

Мікроекономічна ефективність (на рівні підприємства) своїм показником має *рентабельність виробництва* (співвідношення прибутку і витрат, тобто норма прибутку), яка розглядалася у главі «Підприємство і фірма. Підприємницька діяльність».

ГЛАВА 16.

Економічне зростання і розвиток

Економічне зростання — це найважливіша макроекономічна категорія, яка є показником не лише абсолютного збільшення обсягів суспільного виробництва, а й здатності економічної системи задовольняти зростаючі потреби, підвищувати *якість життя*. Саме тому економічне зростання включається до числа основних цілей суспільства поряд з економічною свободою, економічною ефективністю тощо.

1. Сутність, цілі, фактори та основні показники економічного зростання

Проблема економічного зростання є найважливішою проблемою економічної теорії ХХ–ХХІ ст. І хоча поняття економічного зростання знаходимо ще в працях економістів ХVІІІ–ХІХ ст. (Ж.Б.Сея, І. фон Тюнена та ін.), лише в кінці 30-х років ХХ ст. вивчення цієї проблеми стало окремим напрямом економічної теорії.

Основоположниками теорії зростання вважаються американський економіст Е.Домар і англієць Р.Харрод, які стояли на неокейнсіанських позиціях. У сучасній економічній теорії можна виділити три провідних напрями у вивченні цього процесу.

Перший напрям — це неокласичні теорії зростання, що засновуються на положеннях про ринкову саморегуляцію, розроблених А.Маршаллом і Л.Вальрасом. Провідним ідеологом даного напрямку сьогодні вважають М.Фрідмена. *Другий напрям представлений неокейнсіанськими теоріями*, які поєднують декілька течій (Д.Тобін, О.Сімомура, С.Фудзіно). *Третій напрям ще лише формується*. Він являє собою трактування економічного розвитку, заснованого на працях К.Маркса, Й.Шумпетера, Дж.Ст.Мілля. Всі названі напрями схожі відсутністю чітких розмежувань між теоріями зростання і теоріями рівноваги циклів і криз, проблем відтворення, теорії і практики державного регулювання. Більшість вчених займалися дослідженнями сукупності проблем, що відображає зв'язок економічного зростання з багатьма іншими процесами економічного розвитку.

В економічній літературі суть економічного зростання визначається по-різному. З одного боку, воно визначається як збільшення загального обсягу *ВНП* за певний період або як збільшення *ЧНП* на душу населення, а з іншого — як ситуація, за якої разом із зростанням населення відбувається аналогічне за темпами зростання національного доходу. Інші економісти ототожнюють економічне зростання з розвитком економіки взагалі (зростання продуктивних сил, суспільного продукту, добробуту населення тощо). Однак більшість вчених під економічним зростанням розуміють такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво, яке перебуває в постійному русі, в динаміці.

Відомий американський економіст, фахівець з питань національного доходу, проблем циклів і коливань в економіці, а також теорії економічного зростання Саймон Кузнец (1901–1985), лауреат Нобелівської премії (1971), автор дослідження з історії економічного зростання розвинутих країн вважав економічне зростання «довготривалим збільшенням здатності господарства забезпечити все більш різноманітні потреби населення за допомогою все більш ефективних технологій і відповідних їм інституціональних та ідеологічних змін»¹.

У зв'язку з цим він виділив шість характеристик (показників) економічного зростання, властивих майже усім розвинутим країнам:

1) високі темпи зростання доходу на душу населення і кількості населення. У розвинутих країнах середні темпи зростання доходу на душу населення за останні 200 років склали 2% на рік при зростанні населення 1% на рік;

2) високі темпи зростання продуктивності факторів виробництва. За різними оцінками від 50 до 75% зростання доходу на душу населення у розвинутих країнах в індустріальну епоху були результатом зростання продуктивності факторів. Основна частина приросту *ВНП* на душу населення була досягнута за рахунок технічного прогресу;

3) високі темпи структурної трансформації економіки. Вона включала в себе переміщення робочої сили із сільського господарства у промисловість, а останнім часом — з індустрії у сферу послуг;

4) високі темпи соціальної, політичної та ідеологічної трансформації. Серйозна структурна перебудова завжди супроводжується змінами в суспільних інститутах, поведінці людей та ідеології;

¹ Цит. за: Журавлева Г.П. Экономика: Учебник. — С. 448.

5) міжнародні масштаби економічного зростання зумовлені здатністю розвинутих країн у минулому і сьогодні знаходити за кордоном ринки збуту, джерела сировини і дешевої робочої сили, що призводить до політичного і економічного поневолення бідних країн;

6) обмеження розповсюдження результатів економічного зростання. Незважаючи на величезне зростання виробництва у світі за останні 20 років, лише чверть населення планети прийняло участь у цьому процесі. На цю меншість припадає 80% світового доходу.

Економічне зростання створює можливості забезпечувати постійно зростаючі потреби людей в товарах і послугах, вирішувати фундаментальні проблеми соціально-економічного розвитку, проблеми обмеженості економічних (виробничих) ресурсів.

Економічне зростання має свою систему *показників*, за допомогою яких характеризується його кількісний чи якісний стан. Основні показники такі: річні темпи зростання *ВНП (ВВП)* або національного доходу у відсотках; абсолютний приріст національного доходу або *ВНП (ВВП)* за рік; приріст національного доходу на душу населення за відповідний період.

Основними *чинниками економічного зростання* за будь-яких умов є *фактори пропозиції, фактори попиту і фактори розподілу*.

До факторів пропозиції відносять такі чинники, які роблять економічне зростання фізично можливим. Це:

- кількість і якість природних ресурсів;
- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг основного капіталу (основних виробничих фондів), зайнятого у суспільному виробництві;
- технологія і організація суспільного виробництва.

При цьому слід розрізняти здатність до зростання і реальне зростання. Так, наявність значних природних ресурсів дає лише потенційну можливість економічного зростання, тоді як зростання стає реальністю лише за умови освоєння і введення наявних природних ресурсів в оборот. Наявні трудові ресурси також є тільки трудовим потенціалом суспільства, який слід розумно використовувати. Реальне ж економічне зростання залежить від рівня зайнятості населення, професійної підготовки робочої сили, загального стану здоров'я і тривалості життя людей тощо. Обсяг основного капіталу залежить від розміру фонду накопичення суспільства та спрямованості інвестицій на створення нових життєвих благ (товарів і послуг, машин і

устаткування тощо). Рівень технології якісно характеризує продуктивність праці, ефективність виробництва, а рівень організації виробництва показує узгодженість усіх виробничих факторів, що примножує його результативність. Стан технології залежить від рівня розвитку науки і техніки, здатності виробництва вчасно реагувати на нові науково-технічні досягнення.

Економічне зростання залежить також від *факторів попиту*. Економіка країни повинна задовольняти попит на зростаючий обсяг ресурсів, інвестицій, товарів і послуг. Для цього слід постійно підвищувати сукупний попит в суспільстві (це попит населення в умовах ринкової економіки, межа існуючих суспільних потреб ринкового господарства, які зумовлюються і обмежуються наявними грошима). *Сукупний попит* — це коли є наявні гроші, а не просто бажання, потреба, тобто це той стан, коли потреба (бажання) перетворюється на платоспроможну потребу.

На темпи і розміри економічного зростання значний вплив мають *фактори розподілу*. Для зростання виробництва недостатньо тільки нарощувати виробничі ресурси. Їх необхідно правильно розподіляти. Зміни в структурі попиту — це зміни у структурі потреб — виникнення потреб у нових товарах, що вимагає, у свою чергу, переорієнтації виробництва, тобто перерозподілу ресурсів. Зміни в структурі попиту вимагають переміщення капіталів і трудових ресурсів в галузі із більшим попитом на них. Якщо переміщення капіталу не встигає за зміною структури попиту, то частина виробничих потужностей залишиться незавантаженою, зросте безробіття, зменшився обсяг виробництва і, відповідно, обсяг національного доходу (*ГНП*) *ВВП* (див. статтю до графіка «Крива виробничих можливостей або крива трансформації»).

Отже, економічне зростання має місце тоді, коли цьому сприяють як фактори пропозиції, так і фактори попиту та розподілу, взаємозв'язок між самими факторами є складним і суперечливим. Зміни у факторах пропозиції породжують зміни в обсязі сукупного попиту та розподілі ресурсів, і навпаки. Залежно від того, за рахунок яких факторів збільшується чи зменшується національний дохід (*ВНП* чи *ВВП*), залежить якість економічного зростання.

Як окремі показники, використовують коефіцієнти зростання продуктивності праці, капіталовіддачі і матеріаловіддачі, загального зростання ефективності виробництва. Через ці параметри виявляєть-

ся динаміка розвитку виробництва, кількісні і якісні зміни в економіці. Характеристика якісної сторони економічного зростання доповнюється співставленням темпів економічного зростання із темпами зростання населення.

2. Типи економічного зростання

Залежно від того, під впливом яких факторів відбувається економічне зростання, виділяють два його типи: екстенсивний та інтенсивний.

При екстенсивному типі зростання досягається шляхом кількісного приросту факторів виробництва (виробничих ресурсів) при їх незмінному технічному рівні, тобто при незмінних продуктивності праці і ефективності виробництва. Наприклад, для зростання ВВП у певній пропорції у такій же пропорції необхідно збільшити виробничі ресурси (кількість зайнятих у виробництві, засобів виробництва тощо).

Інтенсивний тип економічного зростання означає зростання обсягу суспільного продукту на основі *якісного* удосконалення факторів виробництва. Він базується на застосуванні більш ефективних засобів виробництва та більш досконалії технології і організації праці.

Проте поділ економічного зростання на екстенсивне та інтенсивне значною мірою умовний, оскільки у чистому вигляді не існує ні того, ні іншого, а реальне економічне зростання залежить від відповідної комбінації екстенсивних та інтенсивних виробничих факторів. Зростання національного доходу у будь-якій економіці визначається витратами та продуктивністю праці. *Витрати праці* вимірюються кількістю людино-годин, яка визначається добутком кількості зайнятих у виробництві на загальну кількість відпрацьованих ними годин. *Продуктивність праці* визначається кількістю продукту, виробленого за одиницю часу, або кількістю продукту, що припадає на одного зайнятого.

Продуктивність праці залежить від технічного прогресу, обсягу інвестицій, загальноосвітньої та професійної підготовки працівників, ефективного розміщення ресурсів тощо.

Американський економіст Е.Денісон, досліджуючи фактори, які впливали на зростання реального доходу в США протягом 1929–1982 рр., одержав такий результат: 32% приросту було одержано за рахунок зростання витрат праці, а 68% — за рахунок зростання

продуктивності праці. При цьому із цих 68% на технічний прогрес прийшлося 28%, 19% — на витрати капіталу і 14% — на освіту і професійну підготовку.

Як видно з наведених ознак, найбільш важливим фактором, що забезпечує зростання економіки, є продуктивність праці, на яку припадає 2/3 приросту реального доходу. Найбільший вплив на продуктивність праці має технічний прогрес, який означає застосування у виробництві нової техніки, технології, організації виробництва і управління. НТП характеризується інтеграцією виробництва з наукою, оновленням виробничого апарату і асортименту продукції. Нова техніка і технологія вимагають більш освічених і кваліфікованих спеціалістів, що, у свою чергу, вимагає підтримувати витрати на підготовку кадрів та освіту на відносно високому рівні. Інвестиції в освіту і підготовку кадрів дають прямий економічний і соціальний ефект. Тому будь-які заходи, що спрямовані на економічне зростання, будуть недостатніми, якщо професійна підготовка робочої сили, якість освіти і здоров'я населення не будуть відповідати потребам розвитку економіки.

З технічним прогресом тісно пов'язані інвестиції у виробництво. Зростання інвестицій підвищує фондоозброєність, яка, у свою чергу, веде до підвищення продуктивності праці.

Важливе значення має спрямування інвестицій в галузі, які забезпечують науково-технічний прогрес. Ефект від капіталовкладень значною мірою залежить від рівня розвитку інфраструктури в національній економіці.

Інтенсивний тип зростання характеризується різними комбінаціями витрат ресурсів, між якими існує взаємозалежність двоякого роду: пряма — збільшення витрат одних ресурсів викликає збільшення витрат інших ресурсів; обернена — збільшення витрат одних ресурсів призводить до зменшення витрат інших. Так, зростання продуктивності праці вимагає додаткових інвестицій в засоби виробництва (зростання фондоозброєності).

Існує три форми інтенсивного типу зростання, які характеризуються різним поєднанням ресурсів, можливостями їх взаємозаміни та ефективності цієї зміни: фондомістка, фондозберігаюча та нейтральна.

При *фондомісткій формі* підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових витрат основного капіталу (виробни-

чих фондів) на одиницю продукції. При фондомісткій формі темпи приросту фондоозброєності вищі від темпів зростання продуктивності праці та національного доходу.

При *фондозберігаючій формі* підвищення продуктивності праці супроводжується економією основного капіталу (виробничих фондів) на одиницю продукції. При даній формі приріст фондів (основного капіталу або засобів виробництва) на один процент викликає більший приріст національного доходу (обсягу виробництва), ніж таке ж збільшення зайнятих (кількості людино-годин).

Нейтральна форма характеризується тим, що хоча підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових капіталовкладень, проте економія засобів виробництва компенсує ці витрати, і виробничі фонди (основний капітал) зростають тими ж темпами, що й ВВП та національний дохід.

Фондомістка форма зростання має місце в галузях виробництва, де праця людей недостатньо озброєна виробничими фондами, фондозберігаюча форма — в галузях з високою фондоозброєністю, де економічне зростання досягається за рахунок більш раціонального використання наявного виробничого потенціалу.

3. Економічна стагнація

Поряд з чинниками економічного зростання є багато факторів і причин, які гальмують економічний розвиток, спричиняють його застій або й спад. До таких факторів відносяться: неефективне комбінування факторів виробництва, нестача фінансових засобів для необхідного інвестування, розлад фінансово-кредитної системи, недосконалість законодавчої бази з економічних питань, нестабільність політичної системи, соціальні конфлікти, надмірні військові витрати тощо. Довгостроковий застій економіки називається *стагнацією* (лат. *stagnum* — стояча вода) — це застій у виробництві, торгівлі, інших галузях народного господарства, в соціальній сфері.

Стагнація у вузькому розумінні означає стан тривалої депресії економіки; в широкому розумінні — це хронічний депресивний характер економіки. В економіці виділяють два види стагнації, що різняться виникненням, формами вияву і способами подолань. Перший вид стагнації виникає як наслідок панування монополістичних об'єднань, що усувають конкуренцію — руййну силу розвитку економіки.

Другий вид стагнації виникає у процесі переходу від командно-адміністративної до змішаної економіки і є наслідком економічних помилок урядів, ігнорування економічних законів.

Основні ідеї теорії стагнації склалися в 30-х роках ХХ ст. і одержали подальший розвиток в 50–60-х роках у працях американських економістів Дж.Стейндела, П.Барана і П.Суїзі.

Вони виходять з положення, що монополістична економіка, усунувши механізм вільної конкуренції, вичерпала внутрішні рушійні сили розвитку. В умовах гальмування інвестиційного процесу, недовантаження виробничих потужностей і безробіття зрілій капіталістичній економіці властивий стан нульового зростання, або стагнації.

Економічне обґрунтування стагнації таке: економічна сила монополій дає їм можливість, з одного боку, суттєво знижувати витрати на одиницю продукції, з другого — встановлювати монопольно високі ціни на власну продукцію, що й забезпечує «зрілим» корпораціям монопольні прибутки. У взаємодії двох тенденцій — до зниження витрат і підвищення цін — здійснюється, на думку стагнаціоналістів, основний закон монополістичної економіки — максимізація монопольного прибутку. У результаті дії цього закону, з одного боку, зростає обсяг монопольного продукту і національного доходу, з другого — монопольна економіка не спроможна його повністю використати, особливо на накопичення, через такі причини:

1) відносно повільний приріст сукупного попиту в порівнянні з приростом прибутків;

2) технічний прогрес веде до зниження потреб в нових інвестиціях і, відповідно, до недовикористання зростаючої сили прибутку, яка повинна йти на накопичення;

3) відбувається самофінансування корпорацій за рахунок амортизаційного фонду, достатнього для розширення виробництва, при цьому частина фонду накопичення корпорацій залишається невикористаною;

4) експорт капіталу сприяє поверненню в країну великої кількості прибутку, який створено за кордоном, що не спрощує, а ускладнює проблему накопичення.

Отже, прибічники теорії стагнації приходять до висновку, що монополістичний капіталізм, з одного боку, намагається виробити максимум сукупного прибутку (економічного надлишку), з другого — не може забезпечити його продуктивне використання. Звідси вип-

ливає, що нормальним станом такої економіки є стагнація, тобто такий стан, який характеризується неповним використанням прибутків при даній структурі витрат і цін і проявляється у хронічному недовикористанні наявних в економіці людських і матеріальних ресурсів.

Стан економіки, коли депресія має місце при одночасному розвитку інфляції, називається *стагфляцією*. В умовах стагфляції має місце застій або скорочення виробництва, безперервне зростання цін, підвищення вартості життя і загальне зубожіння населення. Саме стагфляція в 90-х роках ХХ ст. вразила всі без винятку країни СНД, спричинивши глибоку кризу національних економік молодих незалежних держав.

4. Сучасні моделі економічного зростання

Механізм чинників економічного зростання досліджується у *моделях економічного зростання*. Модель економічного зростання являє собою абстрактне, спрощене вираження реального економічного процесу у формі рівнянь або графіків. Розробка теорії зростання здійснювалася різними представниками наукових напрямів в економічній теорії. Тому створено багато моделей економічного зростання.

Сучасні теорії економічного зростання сформувалися на основі двох теоретичних джерел: 1) неокласичної теорії виробництва, започаткованої Ж.Б.Сеєм і Г.Тюрго, яка набула свого завершення у працях американського економіста Дж.Б.Кларка та англійського теоретика А.Маршалла; 2) кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги. Ці два джерела зумовили виникнення двох основних напрямів у дослідженні економічного зростання — неокласичного (маржиналістського) і кейнсіанського (некейнсіанського).

Неокласична модель економічного зростання

Цей напрям ґрунтується на двох основних ідеях неокласичної теорії виробництва:

1) *вартість продукції створюють фактори виробництва*, передусім праця і капітал, кожен з яких робить свій «внесок» у її створення;

2) *виробнича функція є формою вираження зв'язку між продукцією та її факторами* з усіма категоріями функціонального аналізу

цього зв'язку граничного продукту, показників еластичності виробництва, еластичності заміщення факторів тощо.

Представники цього напрямку довели, що кожен фактор виробництва забезпечує відповідну граничну частку виробленого національного продукту. Якщо за умови незмінності інших факторів збільшити один з них на 1%, то відповідна зміна обсягу ВВП і визначатиме внесок цього чинника виробництва у економічне зростання.

Механізм дії факторів економічного зростання досліджується через *індекс багатofакторної продуктивності* і апарат *виробничих функцій*. Ідея побудови індексу багатofакторної продуктивності належить американському економісту Дж.Кендрику, який на основі аналізу даних майже за 90 років (з 1869 по 1957 роки) довів, що такі фактори як капітал, праця і земля, забезпечують менше половини загального обсягу виробництва, а більша його частка залежить від інших чинників. Основним же інструментом неокласичного аналізу економічного зростання стала *виробнича функція*.

Виробнича функція — це алгебраїчна рівність, яка показує технологічний взаємозв'язок між обсягом суспільного продукту (ВВП, ВВП, національного доходу) і різними факторами виробництва: працею, капіталом, землею, природою, технічним прогресом тощо. У цьому полягає її економічний зміст.

Взаємозв'язок між обсягом продукту і виробничими факторами визначається певними числовими співвідношеннями у функціональній залежності:

$$Y = f(K, L, N \dots),$$

де Y — обсяг продукту;

f — функціональна залежність;

K — капітал;

L — праця (робоча сила);

N — земля (природні ресурси тощо).

За умови, коли будь-який обсяг суспільного продукту може бути досягнутий шляхом різноманітних комбінацій виробничих факторів, виробнича функція називається функцією із змінними коефіцієнтами. *Виробничий коефіцієнт* — це кількість певного фактору, необхідного для виробництва одиниці продукції.

Якщо для створення певної кількості продукції необхідно витратити визначену кількість факторів виробництва, то така виробнича функція називається *функцією з постійним коефіцієнтом*.

Якщо кількість виробничих факторів зростає у тій же пропорції, що і обсяг продукції, то така виробнича функція відображає *постійність масштабу віддачі*. Якщо обсяг продукту зростає швидше, ніж кількість виробничих факторів, то виробнича функція є *виробничою функцією з зростанням віддачі*. Нарешті, якщо обсяг продукції зростає у менших пропорціях, ніж зростають фактори виробництва, то така функція відображає *скорочення масштабу віддачі*.

У неокласичних моделях економічного зростання, як правило, фігурує *виробнича функція постійної віддачі*. Вона виражає обсяг продукту (доходу) і капіталу в розрахунку на одного працівника.

Американські вчені – економіст П.Дуглас і математик Ч.Кобб – у 1928 р. розробили перший варіант такої функції. В економічній науці її називають *виробничою функцією Кобба–Дугласа*.

Її зміст полягає у тому, що вона розкриває функціональну залежність обсягу суспільного продукту (ВВП чи національного доходу) від двох виробничих факторів – *капіталу і праці* (робочої сили) – як кожного окремо, так і від їх сукупної дії.

Статистичною базою дослідження для Кобба і Дугласа послужили дані динаміки кількісного обсягу продукту, обсягу основного капіталу (основних виробничих фондів) і кількості відпрацьованих людино-годин у промисловості США за 1899–1922 рр. За умови, що обсяг виробництва є функцією лише капіталу і праці (тобто продукт створюється виключно капіталом і працею), вони зробили висновок: збільшення кожного з цих факторів у певну кількість разів веде до зростання обсягу продукту у стільки ж разів. Якщо ж продуктивність праці і ефективність використання капіталу залишаються незмінними, виробнича функція Кобба–Дугласа набуває такого вигляду:

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta,$$

де Y – обсяг виробленого продукту;

K, L – відповідно капітал і праця;

α, β – коефіцієнти еластичності відповідно капіталу і праці, які характеризують зростання обсягу продукту на 1% зростання капіталу чи праці;

A – коефіцієнт пропорційності або масштабності, який дозволяє порівнювати обсяг продукту різного періоду (він фактично відображає середньорічний темп зростання продукту).

Виходячи з емпіричних розрахунків і за умови, що $\alpha + \beta = 1$, Кобб і Дуглас встановили, що середньорічний темп зростання продукції

відображається коефіцієнтом 1,01 (A) (1% приросту за рік), α дорівнює $\frac{1}{4}$, $\beta = \frac{3}{4}$, тоді рівняння набуває такого вигляду:

$$Y = 1,01 \times K^{1/4} \times L^{3/4}$$

Це означає, що найважливішим фактором виробництва є праця, якою створюється $\frac{3}{4}$ всього обсягу продукту; 1% приросту обсягу праці (кількості відпрацьованих людино-годин) розширює обсяг виробництва утричі більше, ніж 1% приросту капіталу. Функція Кобба–Дугласа має постійну еластичність заміщення факторів виробництва, тобто $\alpha + \beta$ завжди дорівнює 1. Це означає, що збільшення обсягу праці (кількості працюючих або фонду заробітної плати) еквівалентно такому ж зростанню обсягу капіталу, що викличе зростання обсягу суспільного продукту.

Виробнича функція Кобба–Дугласа виходить із сталої ефективності факторів зростання (капіталовіддачі і продуктивності праці), а тому описує *екстенсивний тип економічного зростання*.

Модифікація цієї функції пішла у двох напрямках: 1) відмова від постійної ефективності факторів незалежно від масштабів суспільного виробництва; 2) врахування інших факторів виробництва, зокрема природних ресурсів, підприємницької діяльності, технічного прогресу.

Так, голландський економіст Я.Тінберген у кінці 40-х років ХХ ст. доповнив функцію Кобба–Дугласа фактором технічного прогресу. Виникло нове рівняння, яке стали називати виробничою функцією Кобба–Дугласа–Тінбергена:

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta r,$$

де r – комплексний показник (коефіцієнт) сукупної економічної ефективності усіх факторів виробництва в результаті технічного прогресу; крім змін у техніці, він відображає покращення якості праці, ефективності застосування капіталу.

Виражене у показниках середньорічних темпів приросту, рівняння набуває такого вигляду:

$$y = \alpha K + \beta L + r,$$

де y, K, L – відповідно темпи приросту продукту, капіталу і праці.

Тепер уже не обов'язково $\alpha + \beta = 1$. Якщо $\alpha + \beta > 1$, це означає, що приріст продукту більший від приросту факторів, тобто в дію

вступають якісні показники, у тому числі і технічний прогрес. Якщо $\alpha + \beta = 1$, вплив якісних показників можна ігнорувати, а якщо $\alpha + \beta < 1$, то темп приросту факторів вищий за темп приросту продукту, знижується ефективність виробництва.

Тінберген, вивчивши динаміку економічного зростання обсягу продукту (капіталу, праці і технічного прогресу) за 1870–1914 рр., одержав такі результати за умови, що частка капіталу в національному доході $\frac{1}{4}$, а частка праці — $\frac{3}{4}$: в Німеччині екстенсивні фактори — капітал і праця — забезпечили 60% приросту національного доходу, а технічний прогрес — 40%, в Англії — відповідно 80 і 20%, США — 73 і 27%.

Функція Кобба–Дугласа-Тінбергена широко використовувалася для практичної оцінки ролі окремих факторів зростання і, зокрема, технічного прогресу. Американський економіст Р.Солоу у 1956 р. розробив власну виробничу функцію з урахуванням факторів технічного прогресу і часу.

Виробнича функція Р.Солоу має дуже складний математичний вираз із застосуванням диференційних рівнянь. Солоу застосував свою функцію, намагаючись усунути суперечність, що пов'язана з несталістю економічного розвитку, і довести можливість постійного зростання і повної зайнятості всіх виробничих факторів. При цьому Солоу використовує такі показники: обсяг виробленого продукту в розрахунку на одного зайнятого; обсяг заощаджень нового капіталу на одного зайнятого; обсяг капіталу, необхідного для оснащення нових трудових ресурсів. При цьому він вивів певні закономірності. Так, якщо заощадження капіталу на одного зайнятого дорівнюють обсягу капіталу для нової робочої сили, то повна зайнятість забезпечується без будь-яких змін у комбінації факторів виробництва. Якщо ж перший показник буде більший, то поглинання всього приросту капіталу вимагає переходу до нової комбінації факторів, у якій використовується більше капіталу і менше праці. А якщо більшим буде другий показник (обсяг капіталу для нової робочої сили), то для досягнення повної зайнятості слід переходити до іншої комбінації факторів, за якої використовується менше капіталу і більша кількість праці.

На основі даної виробничої функції Солоу розрахував показник так званого *матеріалізованого технічного прогресу*, який відображає

зростання інвестицій у зв'язку з великими технічними і технологічними зрушеннями у виробництві. Впровадження даного показника сприяло зростанню інвестицій в основний капітал і виробило більш збалансовану уяву про роль виробничого і невиробничого накопичення у процесі економічного зростання.

Своєрідним продовженням досліджень Солоу стали розробки іншого американського економіста — Е.Денісона. В основі *виробничої функції* Денісона лежить розрахунок показника так званого *нематеріалізованого технічного прогресу*. Він показує усі якісні зміни економічного зростання, зумовлені іншими вкладеннями капіталу — у підготовку кадрів, людину, її інтелект.

Розрахунки Денісона показали, що вкладання капіталу в людину (це також охоплюється поняттям технічного прогресу) у 5–6 разів ефективніші, ніж вкладання у нову техніку і технології.

Денісон також підрахував, що підвищення якості робочої сили і зростання рівня кваліфікації забезпечують 12% приросту національного доходу. Її ша частина збільшується за рахунок прогресу техніки і технології, факторів капіталу і праці.

Кейнсіанська теорія мультиплікатора економічного зростання

Неокласична доктрина успадкувала від своїх попередників — ортодоксів такі принципово важливі постулати механізму функціонування ринкового господарства, як саморегульованість економіки, ефективність генової інформації, тотожність умов заощадження та інвестування.

На цих принципах протягом тривалого періоду (1802–1936) будувалися уявлення про рівновагу більшості економістів (А.Маршалл, В.Джевонс, Л.Вальрас, В.Парето).

Ідея побудови принципово нової моделі рівноваги економіки виникла тоді, коли стало зрозуміло, що ринковий механізм не в змозі самостійно подолати наростаючі диспропорції, стабілізувати економіку, відновити втрачену рівновагу. Переломним моментом в історії стали дві визначні події:

по-перше, Жовтнева революція 1917 р. в Росії, а після Другої світової війни подібні революції в ряді інших країн Східної Європи, Азії та на Кубі, де запанувала тотальна командно-адміністративна система. Практика існування першого періоду цієї системи довела значну глідність активного втручання держави в економічні процеси. Лише

пізніше роль держави в економічному житті була доведена до абсурду, коли здійснилося фактичне одержавлення усієї економіки;

по-друге, найглобальніша в історії ринкової економіки циклічна криза 1929–1933 рр., що змінилася тривалою депресією (в США, Англії, Швеції тощо). Постала нагальна потреба у новій ринковій теорії, яка б пояснила існування таких явищ, як масове безробіття, тривалий спад виробництва, наявність невикористаних виробничих потужностей, показала б можливості виходу з кризи без знищення ринкових основ господарювання, тобто уникнути західним країнам подій 1917 р.

Таку теорію створив Дж.М.Кейнс (1883–1946) – видатний англійський економіст. Основні її положення викладені у праці «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936). Ця книга здійснила справжній переворот у теоретичній економіці, поклавши початок широким макроекономічним дослідженням. Дж.М.Кейнс став «батьком» макроекономіки – нової науки, виявив її категорії і принципи, економічні фактори, які ніяк не виявляються на мікроекономічному рівні.

Кейнсіанська теорія стала кроком вперед у розвитку економічної теорії. Вона пояснила механізм (чинники) економічних криз (товарів багато, а попит малий, і навпаки), а також способи, методи підтримки економічного розвитку, які викладені у так званій кейнсіанській теорії «повної зайнятості».

Дж.М.Кейнс запропонував положення про те, що стихійний механізм ринкової економіки не може забезпечити рівновагу між попитом і пропозицією, в результаті чого виникає неповна зайнятість людських і матеріальних ресурсів, що приводить до застою і спаду виробництва. Причиною цього він вважав недостатній *сукупний попит* на ринку товарів на робочу силу, засоби виробництва, який залежить від інвестицій. Тому Дж.М.Кейнс зробив висновок, що обсяг виробництва залежить не від пропозиції, як вважали класики, а від «*ефективного попиту*» (від попиту на робочу силу, засоби виробництва, тобто попиту на інвестиції). Впливаючи на фактори, які визначають «ефективний попит», можна забезпечити стабільне зростання економіки.

Таким чином, Дж.М.Кейнс виявив фактори, що визначають умови рівноваги: *сукупний попит* і *сукупна пропозиція* та пов'язані з ними *сукупне споживання* і *сукупні заощадження* (див. статті до графіків: «Схильність до споживання», «Схильність до заощадження»).

Ці фактори є суто макроекономічними, і Дж.М.Кейнс першим виявив їх вплив на загальну економічну рівновагу.

Центральною ланкою кейнсіанської макроекономічної моделі став сукупний попит, тобто попит, який є рівним сукупній пропозиції. Сукупну пропозицію Дж.М.Кейнс трактував величиною незалежною, а сукупний попит – змінною, впливаючи на яку можна досягти рівноважного стану економіки.

Для обґрунтування цього положення англійський теоретик використав свою теорію *мультиплікатора економічного зростання* (див. статтю «Мультиплікатор. Історичне походження»).

Мультиплікатор (примножувач) – це множник або числовий коефіцієнт, який показує залежність змін національного доходу від змін обсягу інвестицій. Тобто мультиплікатор – це число, на яке потрібно помножити зміни в інвестиціях, щоб визначити зміни в структурному обсязі виробництва.

Якщо відбувається приріст загального обсягу інвестицій, то національний дохід зростає у K разів більше, ніж приріст інвестицій. Ця залежність описується таким рівнянням:

Приріст національного доходу = мультиплікатор \times приріст інвестицій

$$\Delta Y = K \times \Delta I, \text{ звідси } K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}.$$

Зростаючий національний дохід Дж.М.Кейнс назвав *ефектом мультиплікатора*, який він пов'язав з поняттям *автономного споживання*, коли немає приросту національного доходу, та із специфічною категорією, яку він назвав ГСС – гранична схильність до споживання (MPC – *Marginal Propensity to Consume*), що показує частку витрат на споживання у прирості національного доходу:

$$MPC = \frac{\text{приріст споживання}}{\text{приріст національного доходу}} \text{ або } MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Цей закон Дж.М.Кейнс назвав скоріше психологічним, ніж економічним. Звідси він вивів інший показник – гранична схильність до заощаджень – ГСЗ (MPS – *Marginal Propensity to Save*).

$$MPS = \frac{\text{приріст заощаджень}}{\text{приріст національного доходу}} \text{ або } MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Якщо національний дохід зростає, то одна частина цього приросту йде на споживання, а друга — на заощадження.

Тому сума приросту споживання і заощадження повинна дорівнювати приросту національного доходу:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S,$$

отже, сума MPC і MPS дорівнює загальній сумі інвестицій:

$$MPC + MPS = 1 \quad \text{або} \quad \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

Дж. М. Кейнс пов'язав мультиплікатор з MPC і MPS , і в результаті математичних перетворень утворилася така залежність:

$$K = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Таким чином, формула мультиплікатора $K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$ набула вигляду:

$$K = \frac{1}{1 - C} \quad \text{або} \quad K = \frac{1}{S}.$$

Тобто коефіцієнт мультиплікатора — це величина, яка є оберненою до заощадження. Чим меншою буде схильність до заощадження, тим більшою буде схильність до споживання, і тим більшим буде коефіцієнт мультиплікатора.

Чим більшим буде K , тим вищим буде ефект мультиплікації і приріст національного доходу. Тому слід обмежувати нахил людей до заощаджень одержаного доходу і всіляко стимулювати їх до його споживання, збільшуючи ефективний (сукупний) попит.

Ефект мультиплікації (примноження) доходу полягає у тому, що збільшення обсягу інвестицій в певну галузь і певні підприємства сприяє розширенню виробництва у суміжних та сировинних галузях. Це призводить до зростання зайнятості, адже відкриваються додаткові робочі місця. Зростання зайнятості збільшує доходи людей, що стимулює зростання сукупного попиту. Поява додаткового попиту (на засоби виробництва) породжує нове зростання інвестицій і розширення масштабів виробництва. Доходи, що виникають на основі нового розширення виробництва і збільшення зайнятості,

зумовлюють новий, додатковий попит, у тому числі і на товари та послуги особистого споживання працівників, що влилися у виробництво, викликане підвищеним попитом. Це зумовлює зростання виробництва у галузях, що виробляють предмети споживання. Результатом є своєрідна ланцюгова реакція, коли перші інвестиції дають поштовх до наступного загального економічного зростання. Зростання національного доходу, викликане попереднім зростанням інвестицій, має такий загальний вигляд:

$$Y = (i + c) \times (i + c)^2 \dots (i + c)^n = \frac{1}{1 - c} \times i \quad \text{або} \quad K \times i$$

Таким чином, в основі ефекту мультиплікації є механізм залежності споживання від доходу, тобто механізм, який перетворює зростання інвестицій (капіталовкладень в економіку) на цілу серію наступних зростань сукупного попиту і національного доходу. Зростання схильності до споживання через мультиплікаційний механізм визначає увесь процес зростання економіки в кейнсіанській теорії економічного зростання.

Найбільший ефект мультиплікатора виникає лише при повній зайнятості всіх ресурсів, у першу чергу робочої сили. Саме повна зайнятість забезпечує найбільший сукупний попит, рівень споживання, максимально можливий приріст національного доходу, нарешті, найвищі темпи економічного зростання.

Принципи акселерації економічного зростання

На основі наступного розвитку і критичного переосмислення кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги виникли нові концепції, що в цілому відповідають кейнсіанським уявленням про механізми економічного зростання, тому їх називають неокейнсіанськими теоріями економічного зростання.

Теорія Кейнса була спрямована на пояснення механізму досягнення економічної рівноваги в умовах економічної статичності і нестачі внутрішніх стимулів накопичення капіталу і зростання виробництва. Дж.М.Кейнс зосередив основну увагу на механізмі формування ефективного попиту на відносно короткий період в умовах недовантаження виробничих потужностей і безробіття.

Після Другої світової війни і особливо в 50-х роках ситуація в економіці змінилась. Ринкова економіка під впливом цілого ряду причин

стала розвиватися високими темпами, зокрема в Японії, ФРН, Франції, Італії та інших країнах. В цих умовах проблема економічної рівноваги набула іншого змісту і полягала у виявленні умов підтримування високих і стабільних темпів економічного зростання, які б забезпечували повне завантаження виробничих потужностей і повну зайнятість населення на довгострокову перспективу. Кейнсіанська теорія таким умовам уже не відповідала. Однак кейнсіанські теоретичні уявлення були використані новими економістами для розробки більш загальної теорії, спроможної пояснити різноманітні варіанти економічної динаміки. Некейнсіанці головну мету своїх концепцій вбачали не в досягненні повної зайнятості, а в забезпеченні стійких темпів економічного зростання в різноманітних умовах економічної кон'юнктури (кон'юнктура — сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки у певному періоді, тобто попит і пропозиція, ціна і дохід, зайнятість і прибутковість тощо). Вони вважали, що таким шляхом можна вирішити і болочу проблему зайнятості.

Складовою частиною некейнсіанських концепцій економічного зростання є *теорія акселератора (прискорювача) зростання*.

Акселератор — це числовий коефіцієнт, що показує відношення приросту інвестицій до приросту національного доходу. Він визначається за формулою:

$$a = \frac{i}{Y_n - Y_{n-1}} \quad \text{або} \quad a = \frac{i}{y}$$

де a — коефіцієнт акселератора;

i — нові інвестиції за даний період;

Y_n — національний дохід за даний період;

Y_{n-1} — національний дохід за попередній період;

y — приріст доходу.

Математично акселератор протилежний мультиплікатору, що відображається таким рівнянням:

$$a = \frac{1}{K} \quad \text{або} \quad K = \frac{1}{a}$$

З рівняння акселератора знаходимо величину приросту інвестицій:

$$i = a \times y$$

Акселератор — кількісний вираз *принципу акселерації*, суть якого полягає у тому, що кожний приріст (зменшення) національного доходу, сукупного попиту чи виробництва вимагає відносно більшого приросту (скорочення) інвестицій. Потрібно звернути увагу на відмінність принципу акселерації від теорії мультиплікатора Кейнса. Якщо мультиплікатор Кейнса показує залежність обсягу національного доходу від обсягу інвестицій, то принцип акселерації розкриває різницю між темпами (прискорення) зростання інвестицій по відношенню до темпів зростання національного доходу, а саме: зростання інвестицій є більш прискореним ніж зростання національного доходу. Тобто зростання капіталскладень є більш прискореним, ніж зростання національного доходу і сукупного попиту, яке зумовлене приростом інвестицій. Наприклад, якщо національний дохід зріс на 10 млрд. дол., то при акселераторі, що дорівнює 5, інвестиції, що зумовлюють зростання доходу, повинні зрости на 50 млрд. дол.

Причини такого співвідношення динаміки національного доходу та інвестицій полягають у довгостроковості віддачі від інвестицій, коли останні вкладаються у довгострокове устаткування, будівництво тощо, в результаті чого в цей період незадоволений попит веде до розширення виробництва. Крім того, довгостроковість використання устаткування приводить до такого співвідношення нових і відновлених інвестицій, коли нові інвестиції все зростають.

Модель акселерації економічного зростання показує, що виробництво інвестиційних товарів (засобів виробництва) зростає більш високими темпами, ніж виробництво споживчих товарів (предметів споживання). Наприклад, зростання попиту на кінцеву продукцію на 10% зумовлює приріст попиту на засоби виробництва на 50 і більше процентів (див. статтю «Акселератор»).

Економічні моделі зростання намагаються обґрунтувати оптимальну норму накопичення, яка б забезпечила економічне зростання. Вагомий вклад в розробку теорії економічного зростання внесли також англієць Р.Харрод і американець Л.Домар. Вони розробляли свої моделі окремо, але прийшли до майже однакових висновків. Тому їх моделі розглядаються, як правило, разом.

Ідея моделі Харрода–Домара зводиться до того, що шляхом визначення рівня норми накопичення (яку Харрод називає часткою доходу, що йде на заощадження) можна забезпечити стійке економіч-

не зростання на довготривалу перспективу, тобто досягти *динамічної рівноваги економічного розвитку*.

Таким чином, якщо в кейнсіанській теорії досліджуються такі фактори економічного зростання, як сукупний попит, заощадження і споживання, то в неокейнсіанських моделях наголос робиться на факторах накопичення (норми накопичення), темпів економічного зростання і капіталомісткості суспільного продукту. Якщо Дж.М.Кейнс розглядав економічне зростання в умовах статичної рівноваги, то Харрод і Домар — в умовах динамічної рівноваги.

Але спільним є те, що рівновага економічної системи, за їхніми уявленнями, неможлива без втручання держави, яка регулює рівень зайнятості, норму накопичення, формує сукупний попит тощо.

Альтернативою неокласичної теорії зростання є також посткейнсіанська теорія зростання і розподілу, яка була започаткована у працях Л.Пазінетті та Дж.Крегеля. В її основі два положення: 1) темпи зростання залежать від розподілу доходу, оскільки загальна величина заощаджень є сумою заощаджень із заробітної плати та прибутку; 2) розподіл доходу залежить від темпів накопичення, що визначають норму прибутку і, отже, частку прибутку в доході. Темпи зростання залежать не лише від наявності ресурсів і темпів технічного прогресу, а й від інтенсивності накопичення та схильності до заощаджень. Оскільки дохід суспільства розподіляється між різними класами, кожний з яких має свою (постійну) схильність до заощаджень, то це співвідношення в розподілі визначає рівень заощаджень суспільства в цілому, а отже, й норму накопичення, і темпи зростання. З іншого боку, досягнення певних темпів зростання потребує певної норми накопичення та відповідного розподілу доходів. Норма накопичення і темпи зростання є, таким чином, факторами, які, у свою чергу, впливають на розподіл національного доходу.

Теорії економічного зростання виникли і розвиваються як аналіз макроекономічних пропорцій, що зумовлюють темпи економічного розвитку та їхню стійкість, як аналіз та оцінка ролі основних факторів зростання. Ці теорії мають важливе значення для вироблення економічної політики, оскільки вони довели, що регулювання має базуватися на знанні потенційних можливостей економіки й розумінні тривалих тенденцій її розвитку, що короткотермінове антициклічне регулювання економіки має поступитися пріоритетом більш загальній економічній політиці зростання.

ГЛАВА 17.

Циклічність економічного розвитку

У розвитку національної економіки існує цілий комплекс проблем. Це збалансованість економічного розвитку, удосконалення структури, економіки, підвищення її ефективності, прискорення темпів і шляхів економічного зростання, збалансованість і стабільність. Однією з основних проблем макроекономіки на сучасному етапі є досягнення і підтримання макроекономічної рівноваги, періодичні віхи, хилання від якої свідчать про наявність неврегульованих суперечностей та співвідношень у системі ринкового господарства. Одним із найважливіших проявів економічної нестабільності є циклічність.

1. Циклічність як форма розвитку національної економіки. Теорії циклів

Економічне зростання — це не плавний, рівномірний процес сходження від нижчого до вищого рівня. Це складний, суперечливий, зворотньо-поступовий, прогресивний рух економіки. У русі суспільного виробництва є роки, коли зростання загального обсягу виробництва проходить досить швидко, в інші роки — повільніше і навіть має місце спад. Такі коливання у русі суспільного виробництва, які регулярно повторюються за певний проміжок часу, означають циклічний характер його розвитку. Діапазон одиничного циклу охоплює рух економіки від однієї кризи до іншої або, інакше, — від однієї найвищої точки економічного злету («буму») до іншої.

Таким чином, *циклічність* — це форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до другої.

Циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкової економіки. Оскільки характерна риса циклічності — рух не по колу, а по спіралі, вона є формою прогресивного розвитку.

У чому ж причина циклічного розвитку економіки? Економісти створили за два останніх століття близько 200 різноманітних концепцій, за допомогою яких намагалися розкрити ці причини. Перші пояснення економічних циклів були зроблені в межах неокласично-

го напряму політичної економії, оскільки циклічний характер виробництва вперше виявився на початку XIX ст. (економічна криза 1825 р.). Характерною рисою цих концепцій було намагання трактувати кризи як випадкове явище, спричинене порушеннями попиту і пропозиції. Першу спробу пояснити циклічний характер капіталістичного виробництва зробив англійський економіст В.Джевонс (1835–1882). Він пов'язав економічний цикл з 11–12-річним циклом сонячної активності, що спричиняє коливання врожайності сільськогосподарської продукції, а це, у свою чергу, впливає на циклічність промислового виробництва. Американський економіст Г.Мур у праці «Економічні цикли, закони і причини їх виникнення» (1914) пов'язав циклічність з дією атмосферних факторів, що впливають на врожайність.

Інші представники економічної теорії пояснюють циклічний розвиток окремими специфічними явищами, які порушують економічну рівновагу — між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, заощадженнями і інвестиціями, доходом виробленим і спожитим (С.Сисмонді, Т.Мальтус, Дж.Гібсон, А.Афталъон, Дж.М.Кейнс та ін.).

В економічній теорії розрізняють короткі (3–4 роки), середні (7–11 років) і довгі (48–57 років) економічні цикли.

Вперше всебічно обгрунтував середні економічні цикли К.Маркс (1818–1883). Основною причиною економічних криз він називав суперечність між суспільним характером виробництва і приватно-капіталістичним привласненням його результатів. Маркс вважав циклічність і глибокі кризи неодмінними супутниками ринкової економіки, невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, через який відбувається насильницьке регулювання виробництва і споживання, попиту і пропозиції, тимчасово встановлюється економічна рівновага, яка неодмінно знову і знову порушується, викликаючи циклічні коливання економіки. Таким чином, формами вияву цієї суперечності є суперечність між виробництвом і споживанням, між організацією і планомірністю виробництва на окремому підприємстві та анархією виробництва в усьому суспільстві, а матеріальною основою циклічності — масове оновлення основного капіталу. У неминучості криз він вбачав неминучість краху ринкової капіталістичної економічної системи, її переходу до більш розвиненої, з точки зору Маркса, соціалістичної системи.

Однак історичний розвиток показав помилковість сподівань на крах ринкової економіки під натиском внутрішніх суперечностей. Завдяки теоретичним дослідженням, науковим відкриттям вдалося подолати тенденцію до постійного поглиблення циклічних коливань і зберегти основний закон ринкової економіки — конкуренцію, як її могутню рушійну силу.

Оригінальну точку зору з цього приводу мав видатний український економіст М.І.Туган-Барановський. Причину кризових коливань він вбачав у більш високих темпах зростання виробництва, засобів виробництва у порівнянні з виробництвом предметів споживання. Такої же думки дотримувався шведський економіст Г.Касель.

Наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. почала розвиватися кредитно-грошова теорія циклу. Її представники — американський економіст І.Фішер і англійський вчений Дж.Хоутрі. На їх думку, причиною криз є порушення співвідношення між попитом на гроші та їх пропозицією, а подолання таких криз можливе за умови зміни купівельної сили грошей у процесі регулювання їх кількості в обігу.

Поява нової концепції економічного циклу в 20-х роках ХХ ст. пов'язана з іменем російського вченого М.Д.Кондратьєва (1892–1938), який обґрунтував теорію «довгих» циклічних коливань, які він назвав «хвилями кон'юнктури». В економічній літературі утвердилася назва «хвилі Кондратьєва».

В основі теорії «довгих хвиль» лежить розвиток ідей про економічну рівновагу. Вважаючи, що для розвитку економіки характерними є хвилеподібні коливання різної тривалості, Кондратьєв пов'язував їх існування з наявністю трьох видів економічної рівноваги.

Рівновага першого порядку — між звичайним ринковим попитом і пропозицією. Її порушення породжує короточасні коливання (короткий цикл), які повторюються через кожних 3–3,5 роки.

Рівновага другого порядку пов'язана з капіталовкладеннями (інвестиціями) в засоби праці, порушення якої викликає циклічні «хвилі» тривалістю 7–11 років. Цей цикл він назвав *середнім*, ототожнивши з економічним (промисловим) циклом.

Рівновага третього порядку пов'язана із співвідношенням між «основними капітальними благами» (пасивною частиною основного капіталу) і технічними нововведеннями у виробництво, з одного боку,

і рештою факторів виробництва, які визначають даний технологічний спосіб виробництва (галузева структура, сировинна база, енергетика, ціни, кредитно-грошова система тощо) — з іншого.

Узагальнюючи статистичний матеріал (починаючи з кінця XVIII ст.), динаміки середнього рівня товарних цін, проценту на капітал, номінальної зарплати, обороту зовнішньої торгівлі, добування і споживання вугілля, виробництва чавуну і свинцю в Англії, Франції і США, Кондратьєв прийшов до висновку, що поряд із середніми циклами відтворення (7–11 років) існують «великі цикли тривалістю в середньому 57 років». Кожен «великий цикл» проходить у своєму розвитку «хвилю підвищення» і «хвилю зниження».

Перший «великий цикл», за розрахунками Кондратьєва, розпочався у 1789 р. і тривав до 1849 р., другий — охопив період з 1850 по 1896 рік, «підвищувальна хвиля» третього закінчувалася у 20-х роках XX ст. (коли Кондратьєв аналізував «довгі цикли»).

На думку вченого, «великі цикли» характеризуються чотирма закономірностями («правильностями», як він їх назвав):

1) до початку (і на початку) «хвилі підвищення» відбуваються глибокі і якісні зміни в економічному житті суспільства: значні технічні відкриття і винаходи, що спричиняють наступний науково-технічний прогрес і впровадження нових технологій, перегрупування країн за ступенем їх участі у світових економічних зв'язках, еволюція торгівлі і грошового обігу;

2) найбільша кількість соціальних потрясінь — великі війни, революції, соціальна боротьба — припадають на «підвищувальні» хвилі «великих циклів»;

3) «знижувальні» хвилі характеризуються застоєм сільського господарства;

4) «хвилі підвищення» сприяють зменшенню тривалості і глибини криз, депресій — фази «середнього циклу», стимулюють поживлення і економічне зростання; «хвиля зниження» — збільшують тривалість і глибину депресій і кризових явищ, зменшують можливості економічного зростання.

Головною причиною «довгих» хвиль Кондратьєв вважав масове оновлення пасивної частини основного капіталу — виробничих будівель і споруд, доріг і транспортних засобів тощо (він називав їх «основними капітальними благами»). Зміна і розширення цієї частини основного капіталу відбувається не плавно, а поштовхами, як

зазначав вчений, виразом чого і стали «великі» хвилі кон'юнктури. Він передбачив виникнення «Великої депресії» 1929–1933 рр.

Найбільшою науковою заслугою Кондратьєва є спроба сконструювати теоретичну соціально-економічну систему, яка сама може генерувати тривалі коливання.

Концепція довгих хвиль Кондратьєва у 30-ті роки ХХ ст. викликала гостру полеміку в СРСР. Прибічники концепції «автоматичного краху» капіталізму звинувачували вченого в апологетиці капіталізму, оскільки, згідно з його концепцією за капіталізмом визнавалася наявність механізмів саморегулювання і виходу з економічних структурних криз. Подальший розвиток капіталістичної економіки підтвердив вірність передбачень Кондратьєва.

Вивченням довгих хвиль у ХХ ст. займалися такі відомі вчені, як Й.Шумпетер, Е.Слущкий, С.Кузнец, К.Кларк, І.Мітчел, П.Баккара, Д.Гордон, Т.Кучинський.

Сучасна періодизація довгих хвиль може бути представлена графічно (див. рис. «Сучасна періодизація довгих хвиль»).

Суттєвий вплив на сучасну інтерпретацію теорії «довгих циклів» зробили дослідження австро-американського економіста Й.Шумпетера. В кінці 30-х років ХХ ст., розвиваючи ідеї Кондратьєва, він обґрунтував концепцію, згідно з якою головною причиною «великих» циклічних коливань стає хвилеподібна динаміка змін у техніці і технології, тобто у *технічних нововведеннях* (інноваціях).

Схематично цей зв'язок виглядає так: нові наукові відкриття породжують прорив у техніці і технології ряду галузей; це сприяє прискореному накопиченню капіталу (зростанню його маси), зростанню прибутків і загальному економічному піднесенню; але у міру насичення ринків сукупний попит різко зменшується, прибутки падають, значна частина капіталу виявляється надлишковою. Так виникають спочатку «підвищувальна», а потім «знижувальна» хвилі «великого циклу». Вихід із «хвилі зниження» можливий лише на основі нових науково-технічних досягнень і наступних інновацій.

Ідеї Шумпетера виявилися плідними і знайшли свій розвиток у сучасній економічній теорії. Нинішнє покоління економістів продовжило дослідження «довгих», або «великих» циклів. Були виділені 3-й і 4-й «великі» цикли, досліджена їх структура.

Отже, завдяки науковим розробкам Кондратьєва і Шумпетера в економічній теорії виник новий напрям досліджень, в якому об-

грунтується суть і причини «великих», або «довгих» циклічних коливань.

Сучасна наука виходить з того, що причиною економічної циклічності є *рівень загальних, або сукупних витрат* (інвестицій). Це уявлення певним чином пов'язане з причиною, яку у свій час розкрив К. Маркс — *масове оновлення основного капіталу* (машин, механізмів, обладнання) на фазі пожвавлення виробництва, що, звичайно, вимагає значних інвестицій (сукупних витрат). У період криз пристосуватися до низького рівня цін, витримати тимчасову збитковість може лише той, хто має можливість замінити старе устаткування новим, більш ефективним. Умови, що виникають, змушують підприємців практично водночас замінити основний капітал, не чекаючи навіть його фізичного зношування. До цього їх спонукає конкуренція, побоювання відстати в технічному рівні виробництва від конкурентів. Тому відбувається ланцюгова реакція масової заміни основного капіталу, насамперед його активної частини — машин, механізмів і обладнання. Цей процес складає матеріальну основу і визначає тривалість і періодичність економічного циклу.

Слід відзначити, що під дією кейнсіанського антициклічного регулювання сьогоденній економічний цикл набуває певних особливостей. Із циклу практично випала криза (спад виробництва), виділяють лише дві фази циклу бум (піднесення) і рецесію (стагнація). Дещо скоротилася і тривалість циклу.

2. Фази економічного циклу

В економічному циклі, середня тривалість якого у XIX ст. складала 11 років, досить чітко виділялися чотири *періоди, або фази*: криза, депресія (застій), пожвавлення і піднесення.

Криза — головна фаза циклу, вона завершує попередній цикл і є початком наступного. Криза розпочинається труднощами збуту продукції спочатку у гуртовій (оптовій), а потім і в роздрібній торгівлі. Починається затоварювання, підприємства працюють на склад. Скорочується виробництво, що зменшує сукупний попит на інвестиції, предмети споживання та працю. Закривається або банкрутує частина підприємств, зростає безробіття, зменшуються реальні доходи. З обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між виробниками, різко зростає попит на позичковий капітал, стрімко

збільшується норма позичкового процента (процентні ставки за кредит). Паніка охоплює ринок цінних паперів (фондову біржу), курс яких нестримно падає. Такою є реакція об'єктивного ринкового механізму на порушення рівноваги між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням тощо, тобто на порушення макроекономічних пропорцій. Цей механізм діє швидко і безжально, стихійно встановлюючи втрачену рівновагу. Скорочення виробництва у ході кризи поступово призводить до необхідних пропорцій, і ринкова економіка входить у фазу депресії.

Депресія — фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва. На цій фазі відтворення просте, виробництво не розширюється. Поступово реалізуються товарні запаси, які виникли під час кризи в умовах різкого зменшення платоспроможного попиту. Рівень безробіття залишається високим, але на деякий час стабільним. В умовах скороченого виробництва процентна ставка по кредитах падає до свого мінімального значення. Проте поступово зростає сукупний попит і створюються умови для поживлення виробничо-комерційної діяльності.

Пожвавлення розпочинається з невеликого зростання обсягів виробництва, помітного скорочення безробіття. Підприємці, намагаючись відновити прибутковість виробництва, замінюють стару техніку і технологію на нові, більш прогресивні. Це створює передумови для зростання сукупного попиту на нові інвестиції, тому на цій фазі відбувається масова заміна (оновлення) основного капіталу (засобів праці), що дає поштовх до зростання виробництва у відповідних галузях (які виробляють засоби праці). Це стимулює попит на сировину, матеріали, енергію тощо, а потім і на предмети особистого споживання, додаткових робітників, які поступово втягуються у суспільне виробництво, зменшуючи армію безробітних).

Нарешті обсяг виробництва досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток і заробітна плата. Економіка вступає у фазу піднесення.

Піднесення — фаза циклу, коли виробництво перевищує рівень попереднього циклу і зростає високими темпами. Будуються нові підприємства, зростають зайнятість, трудові доходи, прибутки, попит на товари і ресурси, поступово зростає ставка проценту, розширюється комерційна діяльність, прискорюються обіг капіталів тощо. Розпочинається справжній економічний бум, тобто швидке економіч-

не зростання, що готує ґрунт для наступної кризи, а отже, і циклу (графічне подання економічного циклу див. на рис. «Економічний цикл»).

Отже, економічний цикл є болісною реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій. На відміну від сучасного етапу розвитку ринкової економіки, в умовах вільного підприємництва і вільної конкуренції не існувало іншого способу досягнення необхідних пропорцій економіки, ніж економічна циклічність. *Цикл* — об'єктивний механізм встановлення макроекономічної рівноваги, хоча й пов'язаний із значними втратами.

Окрім криз надвиробництва, існують так звані нерегулярні економічні кризи, до яких відносять проміжні (між основними кризами як фазами циклу), часткові, галузеві і структурні.

Якщо циклічні кризи охоплюють увесь процес відтворення, то *проміжні кризи* носять локальний характер. Вони не дають початку новому циклу, а на короткий час переривають фазу поживлення або піднесення; вони менш стійкі і глибокі.

Часткові кризи, на відміну від проміжних, охоплюють не всю економіку, а якусь одну з її сфер, наприклад, грошовий обіг і кредит.

Галузева криза уражує лише якусь окрему галузь, скажімо, енергетику чи транспорт.

Структурна криза з'являється тоді, коли стара структура економіки вже не відповідає новим техніко-економічним параметрам виробництва, існує нагальна необхідність її зміни і переходу до нового технологічного способу виробництва. Складність такого переходу зумовлена тим, що стара економічна структура не сприймає необхідних змін і чинить їм опір. Структурна криза безпосередньо розпочинається тоді, коли занепадають ключові галузі економіки, які визначають структуру відтворення суспільного виробництва. Занепад якоїсь однієї базової галузі (скажімо, вугільної) вимагає структурної перебудови всієї економіки (у нашому прикладі — розширення видобування нафти і газу, розвиток атомної енергетики, перехід на використання нових видів палива і енергії усіх інших галузей, поява нових технологій тощо).

ГЛАВА 18.

Макроекономічна рівновага

Найважливішим методом дослідження стану економіки є метод рівноважного аналізу, про який вже йшлося при розгляді мікроекономіки. Цей метод є повністю придатним для аналізу категорій сукупних народногосподарських показників, тобто національного доходу, інвестицій, споживання, накопичення, зайнятості тощо. Важливо зазначити, що терміни теорії макроекономічної рівноваги мають психологічне забарвлення: «схильність», «перевага», «очікування», «намагання» тощо. Це відображення тієї реальності, в якій живуть люди з притаманними їм пристрастями і схильностями.

1. Рівноважне функціонування національної економіки.

Поняття рівноваги

Макроекономічна рівновага є центральною проблемою національної економіки і ключовою категорією економічної теорії та економічної політики. Вона характеризує збалансованість і пропорційність економічних процесів: виробництва і споживання, пропозиції і попиту, виробничих затрат і результатів, матеріально-речових і фінансових потоків. Рівновага відображає той вибір, який влаштовує всіх у суспільстві.

На рівні мікроекономіки проблема рівноваги розглядалася стосовно окремого ринку. Тоді мова йшла про часткову рівновагу, тобто про рівновагу на окремо взятому ринку товарів і послуг, факторів виробництва тощо.

Однак в реальному житті економіка кожної країни являє собою сукупність ринків окремих товарів, поєднаних складною системою взаємозв'язків. Це пояснюється тим, що всі виробники одночасно є споживачами, а всі товари або прямо, або опосередковано пов'язані один з одним як складові сукупної товарної маси у вигляді взаємозамінюваних чи взаємодоповнюваних товарів.

Загальною рівновагою називають рівноважний стан усієї ринкової системи, під якою розуміється встановлення рівності попиту і пропозиції на усіх взаємопов'язаних ринках.

Загальна рівновага, на відміну від часткової, досягається набагато важче і рідше. На ринку кінцевих товарів і послуг рівновага буде означати, що виробники максимізують доходи, а споживачі отримують максимум корисності від продукції, яку вони купують. Рівновага на ринку факторів виробництва показує, що усі виробничі ресурси, які надійшли до нього, знайшли свого покупця, а граничний дохід власників ресурсів, що формує попит, дорівнює граничному продукту кожного ресурсу, який формує пропозицію. Рівновага на грошовому ринку характеризує ситуацію, коли кількість передбачуваних грошових засобів дорівнює кількості грошей, які бажають мати у себе населення і підприємці. Рівновага системи (або загальна рівновага) не зводиться лише до ринкової рівноваги тому, що ринкові фактори не слід відокремлювати від виробничих (диспропорції, порушення у сфері виробництва ведуть до нерівноважності на ринках); економічну систему тільки у теорії можна розглядати ізольовано. У реальній дійсності поряд з ринковими впливами економіка відчуває вплив інших, неринкових факторів: політичних, соціальних, демографічних. Суттєвий вплив здійснюють методи державного регулювання, які не є чисто ринковими.

Виходячи із зазначеного, можна виділити найбільш важливі умови загальної рівноваги в економіці:

1. Рівновага передбачає *відповідність суспільних цілей та економічних можливостей*. Цілі і пріоритети суспільного розвитку змінюються, змінюються і потреби в ресурсах, а отже, проходять зміни у пропорціях, виникає необхідність у забезпеченні нового рівноважного стану. Наприклад, свого роду «пауза», яка виникла на певному етапі в економічному зростанні Німеччини (зниження темпів економічного розвитку, дефіцит, безробіття, зниження рівня життя), була пов'язана з необхідністю «перетравити» процеси об'єднання. Колишня НДР виробляла лише 7 % загальнонімецького ВВП. На перебудову її економіки і подолання диспропорцій, які виникли, довелося виділяти значні ресурси. Переорієнтація і перегляд пріоритетів, а значить і умов рівноваги, проходять час від часу в інших країнах, в яких відбуваються зміни політичної ситуації, стихійні катаклізми, реформи тощо.

2. *Економічна рівновага передбачає такий стан господарства, коли використовуються усі економічні ресурси країни*. Звичайно, повинні зберігатися резерви потужностей і нормальний рівень зайнятості. Але у рівноважній економіці не повинно бути величезної кількості

потужностей, які простоюють, ні надмірної продукції, ні надмірного перенапруження у застосуванні ресурсів. Якщо, наприклад, капіталовкладень недостатньо (це характерно для нашої нинішньої економіки), то не буде своєчасно заміноватися зношене обладнання, відбудеться скорочення виробництва. Для радянської економіки була характерна інша крайність — надмірне розширення сфери капіталовкладень, подовження інвестиційного циклу, велика кількість недобудованих об'єктів тощо. Причина такого витратного використання ресурсів зумовлена відсутністю рівноваги між програмою капіталовкладень і можливостями її реалізації.

3. *Рівновага означає, що загальна структура виробництва приведена у відповідність зі структурою споживання.* Так, у колишньому СРСР відсутність протягом тривалого часу нормальних цінових пропорцій між промисловістю і сільським господарством призводило до систематичного відставання останнього. Між тим, у нашій країні вплив сільського господарства на ринкову рівновагу досить значний, що пов'язано з великою часткою у споживанні і товарообороті продуктів харчування.

4. Нарешті, як зазначалося вище, *умовою загальної рівноваги в економіці служить ринкова рівновага, рівновага попиту і пропозиції на всіх основних ринках.*

Таким чином, загальна економічна рівновага характеризує співпадання планів усіх покупців відносно обсягів покупок з планами продавців відносно обсягів продажу. Неспівпадання цих планів викликає нерівновагу у національній економіці.

Теорія рівноваги вважається однією з фундаментальних в економічній науці і має важливе практичне значення. Положення і висновки цієї теорії покладені в основу економічної політики і використовуються для розробки найбільш ефективних методів господарського регулювання, обґрунтування економічних прогнозів. Умови часткової рівноваги ґрунтовно аналізував А.Маршалл, який довів, що попит і пропозиція формуються не самі по собі, а у процесі їхньої взаємодії. У відносно короткі відрізки часу (при незмінних розмірах виробництва) «тисне» попит. У тривалі періоди попит вирівнюється і визначальну роль відіграє пропозиція. В умовах вільної конкуренції ринок, в силу дії внутрішніх закономірностей, спрямовується на досягнення рівноваги (див. статті до графіків «Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу А.Маршалла»).

Проблему ринкової рівноваги в умовах недосконалої конкуренції аналізували Дж.Робінсон і Е.Чемберлін. Вони зазначали, що в умовах монополії ціна встановлюється вище середніх і граничних витрат.

Теоретиком загальної економічної рівноваги вважається Л.Вальрас. Він прийшов до висновку, що загальна рівновага передбачає наявність ряду умов, у тому числі вільну конкуренцію, рівність усіх покупців на ринку, незмінність економічних ситуацій, замкнутість економічних систем. Л.Вальрас побудував моделі загальної рівноваги, широко використовуючи математичний апарат. Умови загальної рівноваги, про які йдеться у «чистій економічній теорії» Вальраса, існують в ідеалі як потенційна можливість. Теоретична конструкція Вальраса допомагає виявити систему функціональних залежностей, уявити механізм формування рівноважних цін, вияснити, за рахунок чого ринкова економіка прагне до рівноважного стану.

Основні положення загальної рівноваги викладені в законі Вальраса (див. статті: «Загальна рівновага. Закон Вальраса», «Загальна економічна рівновага»).

В економічній теорії розрізняють *ідеальну* і *реальну* рівновагу.

Ідеальна (теоретично бажана) *рівновага* досягається в економічній поведінці індивідів при повній оптимальній реалізації їх інтересів в усіх структурних елементах, секторах, сферах народного господарства. Досягнення такої рівноваги передбачає дотримання наступних умов відтворення:

- усі індивіди повинні знайти на ринку предмети споживання;
- усі підприємці повинні знайти на ринку фактори виробництва;
- весь продукт минулого року має бути реалізований.

Ідеальна рівновага виходить з передумов досконалої конкуренції і відсутності екстерналій — побічних ефектів.

В реальній економіці спостерігаються різні порушення цих вимог. Циклічні і структурні кризи та інфляція виводять економіку зі стану збалансованості. Разом з тим навіть в умовах цих диспропорцій економічну систему можна привести до динамічної рівноваги, яка буде відображати ринкові реалії з усіма їх суперечностями.

Реальна макроекономічна рівновага — це рівновага, яка встановлюється в економічній системі в умовах недосконалої конкуренції і за наявності зовнішніх факторів впливу на ринок.

2. Відтворення і пропорційність суспільного виробництва

У попередніх главах було з'ясовано суть суспільного виробництва, його результати, ресурси і фактори зростання, а тепер розглядатимуться *умови безперервності процесу виробництва*. Виробництво повинно бути безперервним, адже суспільство не може перестати споживати життєві блага, які створюються у виробництві. Адже, згідно із законом зростання потреб — задоволення однієї потреби породжує нові потреби. Людям постійно потрібні їжа, одяг, взуття, житло, духовні і культурні блага, а виробництву — засоби виробництва і робоча сила. Щоб задовольнити усі потреби (особисті і суспільні), *виробництво постійно повинно повторюватися*.

Постійне повторення процесу виробництва називається відтворенням. Отже, *відтворення* — це безпосереднє відновлення процесу виробництва і розвиток на цій основі продуктивних сил та виробничих відносин, яке здійснюється як у межах кожного окремого підприємства, так і суспільства в цілому.

Відтворення — це виробництво, що взяте не як одноразовий акт, а як безперервний процес, який постійно і послідовно повторюється і відновлюється. Тобто відтворення — це безперервний процес виробництва. Однак, відтворення не обмежується лише повторенням виробництва. Вироблений у суспільстві продукт містить у собі різноманітні споживчі вартості виробничого і особистого призначення. У ринковій економіці вони не потрапляють безпосередньо від виробника до споживача. Спочатку вони мають розподілитися, потім обмінятися на ринку і лише після цього споживаються. Таким чином, процес відтворення включає такі елементи: *виробництво, розподіл, обмін і споживання*.

Щоб процес відтворення відбувався безперервно, слід постійно мати у наявності всі необхідні виробничі фактори і умови. Тому відтворення включає відновлення *продуктивних сил, природних ресурсів, природного середовища, економічних відносин*.

Головний із виробничих факторів — *робоча сила*. Відтворення робочої сили — це безперервне відновлення фізичних сил і розумових здібностей людини, набуття і підвищення її кваліфікації, спосіб залучення працівників у трудовий процес, їх розподіл між виробництвами. У більш широкому розумінні відтворення робочої сили включає проблему народонаселення, тобто народження і виховання нових поколінь робочої сили.

Кожний новий виробничий цикл вимагає поновлення необхідної кількості *засобів виробництва* — машин і обладнання, механізмів та інструментів, сировини і матеріалів, енергії і палива тощо. Відтворення засобів виробництва відбувається у певних пропорціях (кількісних співвідношеннях), що є об'єктивною умовою відтворення та розвитку суспільного виробництва.

Відповідно виникають певні пропорції між елементами суспільного продукту, які використовуються на заміщення споживання і накопичення між виробництвом, споживанням і накопиченням, сукупним попитом і сукупною пропозицією, засобами виробництва тощо.

Складовою частиною нормального розвитку економіки та її зростання є відтворення *природних ресурсів та природного середовища*, в якому живе людина. Це відновлення родючості ґрунтів, продуктивності лісів, водойм, очищення вод і атмосфери, дотримання екологічної безпеки. Слід особливо бережливо використовувати *невідтворювані ресурси* — нафту і газ, вугілля, руду тощо.

Відтворюючи *продуктивні сили*, люди вступають у відповідні *організаційно-економічні і соціально-економічні відносини*, які також постійно відновлюються у процесі відтворення. Йдеться про зв'язки між підприємствами з приводу *спеціалізації, кооперування і комбінювання* виробництва (організаційно-економічні відносини) та *відносини власності* (соціально-економічні відносини), які теж відновлюються. Але вони відновлюються лише тоді, коли сприяють економічному прогресу. Коли ж відносини власності починають гальмувати економічний розвиток, вони відтворюються або в обмеженому обсязі, або замінюються новими, більш прогресивними відносинами власності.

Процес відтворення має свої особливості на *мікроекономічному* (рівні підприємств) і *макроекономічному* (суспільному) рівнях. На *макроекономічному рівні* аналізується вся структура економічної системи та її елементів у вартісній (грошовій) та натурально-речовій формі. Аналіз відтворення на макроекономічному рівні національної економіки дозволяє дати відповідь на питання: де і за якими цінами виробники купують засоби виробництва, який обсяг матиме вироблений продукт, як він буде розподілений, обмінений і спожитий, яка частка його буде використана на споживання, а яка на накопичення. А на *мікроекономічному рівні* вирішуються найголовніші для виробників питання: що, як і для кого виробляти, за якими цінами продавати. Усе це реалізується у процесі відтворення.

Відтворення на рівні макроекономіки включає в себе проблеми пропорційності. У процесі відтворення слід дотримуватися відповідних пропорцій (кількісних співвідношень) між елементами суспільного виробництва і частинами суспільного продукту чи національного доходу. Проблема пропорційності виробництва пов'язана з макроекономічною рівновагою, моделі якої розглядаються у даному розділі (див. статті до схем «Марксистські схеми суспільного відтворення»).

Відтворення буває простим і розширеним. *Просте відтворення* — це таке постійне повторення процесу виробництва, коли обсяг виробленого продукту і фактори виробництва відтворюються у незмінних масштабах. *Розширене відтворення* — це повторення виробництва з року в рік у зростаючих масштабах. Джерелом розширеного відтворення є *додатковий продукт*, частина якого спрямовується у фонд накопичення. Можливе також і *звужене*, або *регресивне, відтворення*, коли процес виробництва повторюється в масштабах, які все зменшуються. При цьому не існує фонду накопичення, а суспільству стає уже замало існуючого фонду споживання, а тому на особисте споживання використовується і частина фонду заміщення. Суспільство починає «проїдати» свій капітал і вступає в кризовий стан (див. схему «Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва»).

При розширеному відтворенні економіка буде *зростаючою*, при простому — *статичною, незмінною*, при звуженому — *скорочувальною*.

3. Концепції загальної економічної рівноваги

Для більш детального з'ясування понять економічного кругообігу, в якому суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований лише за умови дотримання відповідних *макроекономічних пропорцій* між його речовими та вартісними елементами, потрібно розглянути схеми економічного кругообігу Ф.Кене, марксистські схеми суспільного відтворення і сучасні схеми економічного кругообігу (див. статті до схем і графіків: «Схема економічного кругообігу Ф.Кене», «Марксистські схеми суспільного відтворення», «Сучасні схеми економічного кругообігу», «Кругообіг доходу, ресурсів і продукту за участю державного сектору», «Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку»).

У першій третині XIX ст. в економічній теорії і політиці панувала класична теорія, яка стверджувала, що в ринковій економіці закладені достатні внутрішні можливості щодо саморозвитку, і що пропозиція створює власний попит, в результаті чого в економіці забезпечується стабільність і рівновага (теорія «невидимої руки» А.Сміта).

Наступний напрям в економічній теорії (остання третина XIX — перша третина XX ст.) отримав назву неокласичного. Його засновником став англійський економіст А. Маршалл (1842–1924).

В 30-х роках XX ст. зароджується один із провідних напрямів сучасної макроекономічної теорії — кейнсіанство, започатковане в працях Дж.М.Кейнса.

Основною причиною порушення економічної рівноваги Дж.М.Кейнс вважав нестачу *сукупного попиту*, що викликається *неповною зайнятістю*, тому й поставив за мету створити модель *повної зайнятості*, яка є моделлю рівноваги.

Дж.М.Кейнс розглядав два варіанти своєї моделі — *базовий* і *розширений*.

Базова макроекономічна модель розглядає умови досягнення рівноваги в закритій ринковій економіці без державного регулювання (див. статті до графіка «Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант»).

Розширена макроекономічна модель виявляє умови рівноваги відкритої ринкової економіки з державним регулюванням. Відкритість чи закритість економіки пов'язана з існуванням зовнішнього ринку (див. статтю до графіків: «Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант»).

Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант

У *базовій моделі* розглядаються два основних чинники формування *сукупного попиту* (AD — *Aggregate Demand*) — *споживання*, або споживчі витрати домашніх господарств (C) і *приватні інвестиції*, або витрати фірм (I):

$$AD = C + I.$$

Тут *обсяг чистих інвестицій* (I_n) — величина незалежна, яка практично не змінюється із зростанням обсягів національного доходу (Y), а *обсяг споживання* — змінна і визначається змінами у доході нації. Люди схильні збільшувати споживання разом із зростанням свого

доходу, але дохід при цьому зростає швидшими темпами, ніж споживання. Це явище Дж.М.Кейнс пояснює через показники ГСС (MPC) і ГСЗ (MPS).

Теорія мультиплікатора інвестицій стверджує, що рівень доходу та його приріст визначається обсягом інвестицій і коефіцієнтом мультиплікатора. Але за зростання доходу збільшується MPS і поступово зменшується MPC, що, зрештою, призводить до зменшення інвестицій і споживання, а згодом і до економічної стагнації та хронічної нерівноваги національної економіки.

Економічна рівновага у кейнсіанській моделі визначається обсягом виробництва і національного доходу, тобто сукупної пропозиції, що дорівнює сукупним витратам або сумі обсягів споживання та інвестицій, або сукупному попиту. Рівень зайнятості при цьому буде найвищим.

Отже, рівноважний обсяг виробництва і національного доходу — це такий обсяг, який забезпечує загальні витрати економіки, достатні для закупівлі даного обсягу продукту. За рівноважного обсягу виробництва загальна кількість вироблених товарів, або ЧНП, дорівнює загальній сумі закуплених товарів (ефективному попиту). Базова модель не враховує державних податків, тому допускається, що усі заощадження здійснюються домашніми господарствами, ЧНП дорівнює національному доходу, а дохід домашніх господарств дорівнює ЧНП. Досягнення рівноваги у базовій моделі має такий графічний вигляд (див. графік «Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант»).

Окрім методу співставлення витрат (сукупного попиту) і обсягу виробництва (сукупної пропозиції), для визначення економічної рівноваги у кейнсіанській моделі застосовують також метод порівняння *заощаджень та інвестицій*.

За неокласичними уявленнями, заощадження повністю перетворюються на чисті інвестиції ($S = I_n$), тому рівновага забезпечується автоматично та існує практично завжди. У кейнсіанській моделі ці величини, як правило, не співпадають, тому рівновага є моментною, несталою.

У цьому моменті виникає так званий *парадокс ощадливості*. Згідно з рекомендаціями класичної і неокласичної теорій, ощадливість є запорукою майбутнього процвітання і багатства. Кейнсіанська теорія заперечує цю тезу, наголошуючи: спроби нації більше

заощадити приведуть до зниження рівноважного доходу і зайнятості, вона стане біднішою. Те, що здається цілком очевидним з позиції окремого підприємця з приводу ощадливості, стає хибним з точки зору всієї економіки.

Дж.М.Кейнс довів: навіть незначний приріст заощаджень і відносне зменшення споживання за умов економічної рівноваги під дією мультиплікаційного ефекту обернеться масштабнішим зменшенням доходу. Отже, ощадливість може стати соціальним злом.

Парадокс ощадливості пояснюється тим, що стимули до заощаджень з'являються саме тоді, коли їх зростання є особливо небажаним — на стадіях спаду чи депресії. Навряд чи особа, яка боїться втратити роботу, виявить схильність до розширення споживання, швидше навпаки, буде всіляко заощаджувати.

Однак якщо економіка є зростаючою, а сукупний попит збільшується, то ріст заощаджень за цих умов приводить до зниження темпів інфляції. Також додаткові заощадження приведуть в цьому випадку до зростання інвестицій, і тому у даному контексті заощадження будуть ефективними.

У цілому ж базова кейнсіанська модель показує: ринкова економіка втратила здатність самостійно встановлювати рівновагу через хронічну нестачу сукупного попиту і виявляє тенденцію до стагнації, нестабільного розвитку.

Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант

Розширена модель Кейнса додатково, окрім споживчих витрат (C) і приватних інвестицій (I_n), враховує такі чинники сукупного попиту (AD), як державні закупівлі (G) і чистий експорт (X_n), тоді

$$AD = C + I_n + G + X_n.$$

Коли ринковий механізм неспроможний встановити макроекономічну рівновагу, коли сукупний попит є неефективним, тому що чинників споживання та інвестицій замало, лише держава може допомогти сформувати *ефективний сукупний попит*, який є своєрідним «детонатором» мультиплікації (примноження) національного доходу і зайнятості. Роль держави полягає у збільшенні витрат, не відступаючи і перед дефіцитним державним бюджетом (коли витрати держави перевищують її доходи), і в регулюванні доходів домашніх господарств та фірм через систему оподаткування. Податки, з одного

боку, формують доходи держави, а з іншого — зменшують граничну схильність до заощаджень (MPS), адже надлишкові доходи вилучаються державою, що посилює мультиплікацію доходу і зайнятості.

При великому *інфляційному* чи *дефляційному розриві* держава повинна вживати заходів або щодо зростання цін, або щодо масового безробіття. Податки і державні витрати змінюють рівень рівноважного доходу. Це знаходить свій вираз у *фіскальній економічній політиці*, суть якої полягає у державному регулюванні економіки через систему оподаткування і формування державного бюджету. *Податки і державні витрати* тісно взаємопов'язані: збираючи податки і формуючи за їх рахунок свій бюджет, держава створює передумови для власних закупівель (витрат).

Якщо абстрагуватися від податків, державний вплив на сукупний попит відбувається через державні витрати. Тоді сукупні витрати (сукупний попит), окрім споживання та інвестицій, включатиме й державні витрати:

$$C + I_n + G$$

(див. графік «Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант»).

Мультиплікатор державних витрат відображається співвідношенням приросту ЧНП і приросту державних витрат: $\frac{\Delta Y}{\Delta G}$.

Зростання державних витрат збільшує споживання на $MPC \Delta G$. Приріст споживання знову збільшує витрати і дохід, що породжує мультиплікаційний ефект.

Скорочення споживання і заощадження при зростанні податків залежить від *податкового мультиплікатора*, який показує, на скільки одиниць зменшиться сукупний дохід у відповідь на збільшення податків на одну одиницю. Сукупний ефект від зростання податків для доходу (податковий мультиплікатор) дорівнює:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{MPC}{1 - MPC}$$

де ΔY — приріст доходу;

ΔT — приріст податків.

Держава також всляко стимулює зростання *експорту*, частини ВВП, щоб забезпечити *активний торговий баланс країни* або *пози-*

тивний чистий експорт (X_n). Зростання чистого експорту (різниця між вартістю експорту та імпорту) збільшує сукупні витрати за рахунок зростання попиту на національний продукт за кордоном. Тоді зростає рівноважний ЧНП і зайнятість, виникають ширші можливості для підтримування економічної рівноваги (див. графік: «Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту»).

Економічна рівновага і повна зайнятість

Основна теза кейнсіанської економічної теорії полягає у запереченні існування в ринковій економіці автоматичного механізму стабілізації, який би спонукав підприємців виробляти необхідний обсяг продукту без інфляції і при повній зайнятості.

Повна зайнятість, як бажана мета, забезпечується рівноважним обсягом *ЧНП*, але якщо інвестиції незначні, рівноважний рівень доходу означатиме безробіття і розтрату національних ресурсів. Так діє *механізм мультиплікатора*, який посилює нові інвестиції, але буде посилювати й негативний ефект скорочення інвестицій за умов спадної граничної схильності до споживання (*MPC*). Якщо чисті інвестиції впадуть до нуля, то дохід нації зменшиться до точки рівноваги, але суспільство буде настільки бідним, що припинить будь-які заощадження.

Поки чисті заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважаться чистими приватними інвестиціями, у суспільстві буде зберігатися неповна зайнятість. Тоді виникає так званий *дифляційний розрив*, який вимірюється нестачею інвестицій порівняно із заощадженнями, що відповідають повній зайнятості, тобто — це та величина, на яку сукупні витрати (споживання та інвестиції) менші від рівня *ЧНП* за повної зайнятості. При цьому нестача витрат зумовлює депресивний вплив на економіку, обсяг реального *ЧНП* скорочується.

Якщо чисті інвестиції виявляють тенденцію до перевищення рівня заощаджень, який відповідає повній зайнятості, то попит на товари перевищить можливості їх виробництва і ціни почнуть зростати (виникає інфляція). У цьому випадку має місце так званий *інфляційний розрив*, за якого сукупні витрати перевищать рівень *ЧНП* за умов повної зайнятості. Це призведе до зростання номінального *ЧНП*, але

реальний ЧНП зростати не буде (див. статтю до графіка: «Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса»).

Зростання *інфляції попиту* може забезпечити повну зайнятість до того часу, доки існуватиме інфляційний розрив. Взаємозв'язок інфляції попиту і зайнятості відображається кривою Філіпса (див. статтю до графіка «Крива Філіпса»).

Кейнсіанська модель — модель антициклічна. Вона спрямована передусім на подолання економічної стагнації і спаду через досягнення повної зайнятості.

Антициклічне регулювання дозволило вивести ринкову економіку з депресивного стану 30-х років ХХ ст. до стабільного і рівноважного зростання 60-х.

Загальна ринкова рівновага в економіці постійно порушується внаслідок перерозподілу доходів. Структура національної економіки складна, нині у ній існують ринки з певними обмеженнями конкуренції — монополістичні, олігополістичні і ринки монополістичної конкуренції. Ці обмеження стримують регулюючу роль цін, ресурси розподіляються неефективно, що зумовлює наступний перерозподіл факторних доходів. Регулююча функція цін не реалізується і під тиском інших чинників.

Вартість виробничих факторів для їх покупців є *витратами*, для власників ресурсів їх ціна є *доходами* — заробітною платою, процентом, рентою, прибутком, підприємницьким доходом.

Таким чином, ціни виробничих факторів утворюють механізм і формування розподілу і перерозподілу доходів у ринковій економіці. Ринкові ціни водночас визначають структуру витрат споживачів, їх здатність придбати той чи інший товар, виходячи із величини власного доходу. Диференціація доходів власників виробничих ресурсів зумовлює необхідність їх перерозподілу.

Для визначення нерівності у розподілі доходів між різними групами населення часто застосовують *криву Лоренца* (див. статтю до графіка «Крива Лоренца»).

Закономірності, що характеризують зміни у структурі витрат сімей залежно від зростання величини отримуваних ними доходів, виявляються у *законі Енгеля*, який називають «якісними схемами поведінки» (див. статті до графіка «Криві Е.Енгеля»).

ГЛАВА 19.

Рель держави у ринковій економіці. Державне регулювання економіки

У сучасній розвинутій економіці основу життєдіяльності складає ринок. Держава ж підкоряється ринковим правилам гри, що засновані на правах власності. Але держава — не пасивний спостерігач за економічними процесами в ринковій економіці. Вона втручається в ринок, регулює його через оподаткування і бюджетний перерозподіл, законодавство, за допомогою вироблення обов'язкових для виконання стандартів (у тому числі й економічних) тощо.

На відміну від ринкових сил, держава володіє загальноновизнаним і виключним правом примусу, тобто правом обмежувати свободу вибору економічних суб'єктів.

Форми взаємодії держави і ринку, межі державного втручання в економіку залишаються у центрі уваги багатьох економічних теорій.

1. Необхідність державного втручання в економіку

Держава — це організація осілого населення, яке займає певну територію і підкоряється одній владі. Держава — це продукт економічного і соціального розвитку суспільства.

Сьогодні держава являє собою стрижень існуючої суспільної системи, вона концентрує владу, санкціонує існування усіх інших недержавних інститутів. Вона формулює принципи і організує форми суспільного життя, утворюючи основу інституціональної ієрархії. Держава породила нову форму суспільної обумовленості поведінки людини, відокремивши загальний інтерес від приватного.

Як показує історичний досвід, держава за всіх часів тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Проте економічна роль держави в різні періоди була неоднаковою.

Ще в рабовласницьку добу, насамперед у країнах Стародавнього Сходу, держава брала на себе виконання таких важливих для всього суспільства економічних функцій, як здійснення єдиного грошового обігу, прокладання доріг, будівництво іригаційних систем. Але історія державного регулювання сягає в кінець XV ст. — періоду розпаду

феодалного способу виробництва і зародження капіталістичного способу виробництва, коли основною економічною школою була школа *меркантилістів*. Вони стверджували, що головний показник багатства країни — кількість золота. Тому закликали державу заохочувати експорт і стримувати імпорт, тобто проводити політику *економічного протекціонізму*. З XVII ст. виникають державні та змішані компанії по управлінню економічним життям, насамперед торгівлею в колоніях (наприклад, англійська *Ост-Індська компанія*, яка виникла у 1600 р.). Крім того, у цей період держава стає власником центральних банків, ряду ключових підприємств (арсенали, верфі, мідні рудники, металургійні заводи тощо), сприяє розвитку мануфактурного виробництва. Вона утворює монополію на виробництво горілки, солі і тютюнових виробів. Таким чином, з розвитком ринкової економіки економічні функції держави значно розширилися. У цей період держава у першу чергу сприяє первісному накопиченню капіталу.

На відміну від меркантилістів, які підкреслювали величезну роль держави в економіці, фізіократи доводили перевагу повної свободи господарської діяльності і відводили державі тільки три функції: збереження природного порядку від блюзнірства і невігластва, необхідність розвитку і розповсюдження на всіх громадян освіти, виконання заходів громадського характеру (прокладання доріг, каналів тощо).

Наступним кроком у розвитку уявлень про роль держави стала *класична економічна теорія*, що знайшла відображення у праці А.Сміта «*Дослідження про природу і причини багатства народів*», у якій він стверджував, що «вільна гра ринкових сил (принцип *Laissez faire*) створює гармонійний устрій». У відповідності з класичним підходом держава повинна забезпечувати безпеку життя людини і його власності, вирішувати суперечки, тобто робити те, що індивідум або не в змозі виконати самостійно, або робить це неефективно. Головне — для всіх суб'єктів господарської діяльності повинні бути гарантовані основні економічні свободи, особливо свобода вибору сфери діяльності, свобода конкуренції і свобода торгівлі. Практична політика держави, за А.Смітом, просякнута духом компромісу, що немало сприяло її швидкому успіху.

Ж.Сисмонді, виходячи з аналізу економічного укладу того часу, стверджує, що все економічне життя — не лише сфера виробництва,

але й розподілу благ, повинна бути піддана суспільному контролю і реформована згідно з інтересами всього суспільства, а не окремих його класів. Таким чином, у працях Сисмонді державі відводиться достатньо активна роль у житті країни.

Марксистська теорія стверджує, що в ході капіталістичного розвитку чим сильніша тенденція до монополізації, чим більше зростає концентрація капіталу, тим більше держава зазнає тенденції до перетворення на державу не всього капіталістичного класу, а фінансового капіталу, пануючої олігархії. І у цій якості вона домагатиметься все інтенсивнішого безпосереднього втручання в процеси суспільного виробництва і буде робити це все більш координованим способом.

Тенденції еволюції капіталізму, про які писав К.Маркс, призвели до циклічного економічного розвитку, монополізації ряду галузей, що значною мірою обмежило регулюючі можливості ринкового механізму, який уже не зміг протистояти таким негативним процесам і явищам, як затяжні спади виробництва, масове безробіття, наростання інфляції. Усе це об'єктивно змінило економічні функції держави, а в економічній теорії репрезентувалося появою нових напрямів — неокласичного і кейнсіанського.

Переломним моментом у цьому плані стала глибока і затяжна економічна криза 1929–1933 рр. і наступна депресія, в ході яких у США сформувався так званий «новий курс Рузвельта», що передбачав значне посилення економічної ролі держави у подоланні кризових явищ, безробіття і монополізму. Принципи цього економічного підходу швидко розповсюдилися на увесь ринковий світ.

Але, як свідчить світовий досвід, надмірне втручання держави в економіку призвело тільки до часткової стабілізації ринкової економіки. У 70-х роках ХХ ст. поступово відбувається переосмислення економічної ролі держави в ринковому господарстві. Щодо питання про масштаби і глибину державного втручання в ринкову економіку, то серед економістів-теоретиків існували в минулому і мають місце сьогодні альтернативні думки. Одні вважають, що ринок сам по собі не потребує суттєвого державного втручання, інші — що без державного регулювання ринкова економіка не зможе нормально функціонувати, а треті дотримуються ідеї обмеженого державного економічного регулювання. Всі ці точки зору знайшли відображення у концепціях і політиці *економічного лібералізму та економічного дирижизму*.

Економічний лібералізм — напрям в економічній теорії, який запечучує необхідність суттєвого державного втручання в економічні процеси. При цьому вважається, що конкурентний ринковий механізм сам здатний оптимально і об'єктивно регулювати економіку.

Ідеї економічного лібералізму висловлювалися ще у економічному вченні фізіократів, послідовно відстоювалися класичною політичною економією і економічними школами неокласичного напрямку. Засновники неокласичної школи (економісти австрійської школи, Л.Вальрас, А.Маршалл, В.Джевонс, Дж.Б.Кларк та ін.) принципово відстоювали незалежність економіки від державного втручання.

В сучасних умовах ідеї економічного лібералізму значно модифікувались. Різноманітні течії *неокласичного напрямку* в економічній теорії уже не так беззастережно відкидають регулюючу роль держави, але вважають, що державне регулювання повинно бути дуже обмеженим. Так, сучасні *монетаристи* обмежують регулюючий вплив держави сферою грошового обігу, а *неоліберали* визнають лише необхідність обмеженого втручання держави в економіку з метою підтримання сприятливих умов для функціонування ринкового механізму і соціального захисту населення.

Гігантські економічні, соціальні і політичні зрушення ХХ ст. зумовили руйнування застарілих стереотипів економічного світогляду щодо функціонування ринкової економіки. Перевага нині надається необхідності агитивного втручання держави в соціально-економічні процеси.

Економічний і дирижи́зм — напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Прибічники цього напрямку стверджують, що без державного регулювання ринковий механізм буде діяти неефективно і не зможе забезпечити рівноважного економічного зростання. Економічний дирижи́зм виник як опозиція домінуючій ролі монополій, які завели ринкову економіку у глухий кут економічної стагнації 30-х років ХХ ст. Засновниками цього напрямку стали французькі дирижи́сти 20–30-х років ХХ ст., видатний англійський економіст Дж.М.Кейнс, вчені шведської (стокгольмської) економічної школи.

Дж.М.Кейнс висунув ідеї, які здійснили переворот в економічній теорії. Він довів неможливість подолання депресивного стану економіки 30-х років лише засобами ринкового саморегулювання, необхідність глибокого втручання держави у процеси суспільного

відтворення. Лише держава через використання своїх фінансів, утворених податками, може збалансувати сукупний попит з сукупною пропозицією і тим самим досягти бажаної економічної рівноваги.

На основі наступного розвитку і критичного переосмислення кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги виникли нові концепції, що у цілому знаходяться в руслі кейнсіанських уявлень про механізми економічного зростання, тому їх називають *неокейнсіанськими теоріями* економічного зростання.

Неокейнсіанська модель на практиці реалізувалася у 50–70-х роках у двох типах економічного регулювання: радикально-реформістського у більшості країн Західної Європи (характеризується переважним застосуванням прямих економічних регуляторів, значною державною власністю і великою часткою державного сектора у виробництві, використанням активності трудящих мас і профспілок) і *буржуазно-реформістською* у США і Канаді (для нього властиве переважне застосування непрямих економічних регуляторів і суттєве обмеження масштабів державної власності і державного підприємництва та ролі профспілок).

Після Другої світової війни і особливо в 50-х роках ХХ ст. ситуація в економіці змінилася. Ринкова економіка під впливом цілого ряду причин почала розвиватися високими темпами, зокрема в Японії, Франції, Німеччині, Італії та інших країнах. У цих умовах проблема економічної рівноваги набула іншого змісту і полягала у виявленні умов підтримування високих і стабільних темпів економічного зростання, які б забезпечували повне завантаження виробничих потужностей і повну зайнятість населення на довгострокову перспективу. Кейнсіанська модель таким умовам уже не відповідала. Критика кейнсіанської моделі велася давно, але особливо посилилася у 70-х роках ХХ ст., коли намітилася криза кейнсіанського регулювання, що проявилася у посиленні циклічних коливань і зростанні безробіття з одночасним посиленням інфляції. Стало очевидним, що кейнсіанські заходи виявилися більш ефективними у депресивній економіці, а за умов зростання виявилися слабкі місця кейнсіанської системи впливу на економіку.

На озброєння були взяті нові економічні концепції, які втілюються у *неоконсервативному* економічному курсі урядів провідних ринкових країн. Неоконсерватизм найповніше представлений у «рейганоміці» і «тетчеризмі» (курсів урядів США за президента Р.Рейгана

і Великобританії за прем'єр-міністра М.Тетчер), про що вже йшлося вище.

Неоконсервативна стратегія орієнтувалася безпосередньо на управління пропозицією шляхом стимулювання приватного підприємництва і накопичення капіталу, тобто на неокласичних традиціях. Теоретичною основою неоконсерватизму стали концепції *сучасного монетаризму* і *«економіки, орієнтованої на пропозицію»* — нових варіантів неокласичної теорії. Так у 80-х роках ХХ ст. відбувся відносний ренесанс економічного лібералізму.

У цей період знижується податковий тиск, акцент робиться на методи грошово-кредитного регулювання. З точки зору *теорії «економіки пропозиції»* (американський економіст А.Лаффер та ін.), скорочення податків тимчасово обмежує надходження до державного бюджету, зате збільшує доходи підприємців і домашніх господарств, які спрямовуються на заощадження та інвестиції. Це стимулює розширення виробничих потужностей, сприяє економічному зростанню і збільшенню зайнятості, зрештою, і зростанню доходів держави навіть за знижених ставок податків. На відміну від кейнсіанців, які вважають, що фіскальна політика виявляє вплив тільки на сукупний попит через зміну величини сукупних витрат, прихильники теорії «економіки пропозиції» стверджують, що фіскальна політика, передусім через податковий механізм, може впливати і на сукупну пропозицію, а в кінцевому підсумку — і на реальний обсяг виробництва (див. статтю до графіка: «Крива Лаффера»).

За концепцією сучасного монетаризму, головним представником і теоретиком якого є М.Фрідмен, акцент у економічній політиці держави повинен робитися на необмежену свободу підприємництва, він заперечує ефективність стимулювання економічного зростання за рахунок державних витрат (бюджету держави). На думку Фрідмена, рівень господарської активності визначається кількістю грошей в обігу, тобто грошовою пропозицією. Грошова маса повинна регулюватися банківською системою і змінюватися пропорційно змінам національного продукту. Це сприяє стримуванню інфляції і стабілізації економіки.

Неоконсервативна модель державного регулювання економіки, до якої звернулися у 80-х роках ХХ ст., дозволила стабілізувати економічний розвиток, підвищити темпи економічного зростання, практично ліквідувати інфляцію. Цей період (з 1982 по 1990 роки) —

найбільш стабільний у розвитку ринкової економіки за всю її довгу історію.

Але і ця модель економічного зростання виявила неспроможність у розв'язанні всіх соціально-економічних проблем. На початку 90-х років ХХ ст. розпочався економічний спад, тому намітилася тенденція до врахування і кейнсіанських форм регулювання економіки. Сучасна модель регулювання, яка діє у більшості провідних країн з ринковою економікою, є своєрідним синтезом кейнсіанських і неоліберальних (монетарних) форм і методів, що говорить про неможливість суворого дотримування виключно однієї концепції, тобто необхідний не догматичний, а творчий підхід до вирішення проблем щодо втручання держави в ринковий механізм. І, як свідчить світовий досвід, найбільший ефект державного регулювання економіки досягається в результаті поєднання методів *фіскальної* (основного напряму кейнсіанського регулювання) і *монетарної* (основного напряму неоліберального регулювання) економічної політики.

2. Основні функції сучасної держави

Більшість сучасних західних економістів вважають, що навіть в системі «вільного» ринку неможливо обійтися без держави, тому що вона бере на себе функції, які принципово не може здійснити сам ринок.

Сьогодні державне регулювання надійно доповнює ринковий економічний механізм. Хоча ринкова система стала регульованою, державний вплив має свої межі, які визначаються *можливостями ринкового механізму попиту і пропозиції за умов недосконалої конкуренції* (яка сформувалася внаслідок обмеження монополії державою). Державне регулювання не підмінює, а доповнює *ринковий механізм*. Держава бере на себе лише ті функції, які не підвладні ринку і пов'язані з необхідністю задоволення суспільних потреб. Таким чином, можна ще раз підкреслити, що державне регулювання здійснюється за принципом: «Конкуренція — повсюди, де можливо, регулювання — повсюди, де необхідно!»

Отже, сучасна ринкова економіка є *регульованою*. *Державне регулювання* стало невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, яке здійснюється через такі *економічні функції*:

- визначення головних цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку, виходячи із стану економіки і перспектив її розвитку;

- розробка і впровадження правових норм функціонування ринкової економіки;
- здійснення цілеспрямованого впливу на економічну діяльність господарюючих суб'єктів через фінансові важелі;
- контроль за дотриманням антимонопольного законодавства для захисту і стимулювання конкуренції;
- регулювання зовнішньоекономічних відносин;
- соціальний захист громадян;
- фінансування суспільних потреб.

Держава виконує свої економічні функції, застосовуючи різноманітні форми і засоби впливу на економіку. Серед основних *форм державного регулювання ринкової економіки* виділяють *форми правового, економічного і адміністративного регулювання*.

У *правовому регулюванні* велике значення має правова основа підприємницької діяльності. Правові регулятори захищають систему ринкового підприємництва, визначають права і обов'язки підприємств та інших суб'єктів ринкової економічної системи.

Серед *форм економічного регулювання* важливо виділити:

- *фінансове регулювання* (через систему податків з фірм і населення та державні фінанси);
- *грошово-кредитне регулювання* (через регулювання грошової маси і ставки процента);
- *цінове регулювання* (корекція рівня цін товарного ринку);
- *структурне регулювання* (через зміну структури економіки і, відповідно, структури попиту і пропозиції на ринку);
- *соціальне регулювання* (соціальний захист населення через державний перерозподіл доходів).

Найбільше значення сьогодні мають фінансові, грошово-кредитні, структурні і соціальні форми регулювання економіки.

Сучасна ринкова економіка багато в чому є *саморегульованою системою*, тому найдоцільнішими є *економічні методи* державного впливу, про які йшлося вище. Але це не означає, що у ринковій економіці не мають права на існування *адміністративні методи* регулювання економікою. Більше того, у ряді випадків така форма регулювання просто необхідна.

Економічне регулювання пов'язане із впливом держави на економічні потреби та інтереси ринкових суб'єктів, тобто полягає у застосуванні економічних регуляторів, а адміністративне регулювання

здійснюється вольовими, командними методами, через неекономічні способи впливу.

Можна виділити кілька основних *напрямів адміністративного регулювання* ринкової економіки:

- державний контроль над монопольними ринками (антимонопольне регулювання);
- державний контроль над небажаними ефектами системи вільного підприємництва (встановлення відповідних правил і норм ринкової поведінки, забезпечення екологічної безпеки і раціонального використання природних ресурсів);
- забезпечення мінімально допустимого рівня добробуту і соціального захисту населення (встановлення гарантованого мінімуму заробітної плати і пенсій, меж робочого дня, виплати по безробіттю та інвалідності, допомога багатодітним тощо);
- захист національного ринку (адміністративне регулювання експорту та імпорту, встановлення митних обмежень, тарифів і квот тощо);
- реалізація цільових програм економічного, соціального і науково-технічного розвитку;
- забезпечення дотримання національних стандартів усіма учасниками суспільного виробництва («екологічна чистота» і якість продукції, санітарні норми тощо).

Адміністративне регулювання стало невід'ємним атрибутом ринкового механізму, воно не перешкоджає зростанню ефективності виробництва і добробуту нації. Адміністрування приносить шкоду лише тоді, коли починає підмінювати необхідні економічні форми регулювання. Тому основну роль все ж виконує економічні форми і методи регулювання.

Державне регулювання національної економіки здійснюється через різні форми *економічної політики*.

Економічна політика — сукупність певних методів і форм державного регулювання економіки для досягнення наперед визначених цілей. Економічна політика — цілеспрямована система заходів держави у сферах національного виробництва, розподілу обміну і споживання благ. Вона покликана відображати інтереси всього народу, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки. Держава може обрати різні форми і методи впливу на економіку, тому економічна політика держави має різні напрями і

пріоритети. Виділяють *фіскальну, монетарну, структурну, соціальну і зовнішньоекономічну політику.*

Науковою основою державної економічної політики виступає економічна теорія (насамперед макроекономічна теорія). Вона формулює *цілі економічної політики*, найважливіші серед яких такі: економічне зростання, повна зайнятість, економічна ефективність, економічна свобода у ринкових межах, справедливий розподіл доходів, соціальний захист, збільшення вільного часу громадян як основи гармонійного розвитку особи, оптимальний торговий і платіжний баланси країни. Усі ці цілі загальновідомі і загальновизнані і у тій чи іншій комбінації визначають напрями економічної політики різних країн.

Цілі економічної політики в Україні спрямовані на зміну економічної системи — перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки. У зв'язку з цим економіка України є *перехідною*, що й визначає специфіку економічної політики, яка спрямована на:

- стабілізацію економіки і подолання економічного спаду, інтенсифікацію виробництва і підвищення його ефективності;
- подолання інфляції і зміцнення національної грошової одиниці;
- структурну перебудову економіки на ринкових принципах;
- формування ринкових економічних відносин, роздержавлення і приватизацію власності;
- створення ринкового економічного середовища і системи ринків (ринку праці, капіталів і цінних паперів, зміцнення і розширення товарного ринку);
- створення ринкової інфраструктури (відповідних кредитно-банківської системи, системи бірж, приватної торгівлі тощо);
- формування ринкової податкової системи і бездефіцитного державного бюджету;
- виховання ринкової психології населення;
- формування системи соціального захисту;
- подолання наслідків екстенсивного економічного розвитку і формування системи екологічної безпеки тощо.

Таким чином, будь-яка розумна економічна політика зобов'язана ґрунтуватися на чіткому визначенні оптимальних пріоритетів у постановці цілей і оцінці наслідків їх реалізації. А це немислимо без перевірки відповідності обраних цільових пріоритетів положеннями економічної теорії.

3. Фінансові форми макроекономічного регулювання

Фінанси — це *грошові фонди*, які відображають функціонування підприємств і здійснення державою своїх функцій. Держава через фінансову систему і економічну фіскальну (лат. *fiscus* — державна скарбниця) політику впливає на співвідношення попиту і пропозиції, обсяг національного продукту, рівень зайнятості, матеріальний добробут населення, рівень ефективності і стабільності економіки.

Слід зазначити, що мобілізацію фінансових ресурсів державою і їх розподіл одні автори називають *фіскальною економічною політикою*, а інші — *фінансовою*. Ці поняття варто розглядати тотожними, як і поняття фінансових та фіскальних відносин. У фінансовому (фіскальному) економічному регулюванні виділяють дві сторони — податкову і бюджетну політику. Податки і бюджет (державні фінанси) — інструменти державного регулювання, яке називають *фінансово-бюджетним регулюванням*.

Фінанси — це система економічних відносин з формування і використання фондів грошових засобів на основі перерозподілу національного продукту і національного доходу.

Суть фінансів більш повно виявляється у виконуваних ними функціях: *розподільчій, регулюючій і контролюючій*.

Розподільча функція полягає в активній ролі фінансів у розподілі і перерозподілі ВВП та національного доходу, через фінанси держава контролює виробництво, розподіл і обіг національного продукту.

Взаємозв'язок сфер і ланок фінансових відносин, у процесі яких утворюються і використовуються фонди фінансових ресурсів, складає *фінансову систему країни*

Фінансова система — це сукупність форм і методів утворення, розподілу і використання фондів грошових ресурсів держави та суб'єктів господарювання: фірм і домашніх господарств.

Фінансова система включає такі елементи:

- *фінанси фірм і організацій;*
- *державні фінанси;*
- *фінанси страхування* (соціальне, індивідуальне і майнове);
- *фінанси системи кредитування* (грошові ресурси кредитних установ);
- *фінанси домашніх господарств.*

Фінанси домашніх господарств — це грошові фонди, що формуються з доходів домашніх господарств. За допомогою *фінансів підприємств (фірм)* створюється національний продукт, який є джерелом фінансових ресурсів населення і держави. Проте основна роль в регулюванні економіки належить *фінансам держави* — сукупності грошових засобів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їм функцій.

Державні фінанси зосереджуються у *бюджеті держави і бюджетах місцевих органів влади*.

Державний бюджет — це фінансовий план доходів і витрат держави на рік, який складається міністерством фінансів. Державний бюджет (місцеві бюджети) завжди має дві частини: *доходна частина* — показує джерела і величину доходів держави; *витратна частина* — бюджетні видатки та їх обсяги.

Доходи і витрати бюджету — особливі економічні форми, на основі яких відбувається перерозподіл створених в економіці фінансових ресурсів.

Вплив на фінанси здійснюється через *фінансову політику*.

Фінансова політика — це сукупність державних заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою її функцій.

Фінансове регулювання полягає у використанні доходів і витрат бюджету як важелів впливу на економіку.

Серед *доходів бюджету* найважливішу роль відіграють податки з фірм і домашніх господарств (податки становлять більше як 90% надходжень державного бюджету і 70% місцевих бюджетів), а також *митні збори, державна казна, процентні платежі* державі. У фінансовому регулюванні особливу роль відіграють *прямі податки* (прямі відрахування від доходу).

Податки — обов'язкові платежі, які примусово вилучаються державою у підприємств, установ і населення. Оподаткування і збір податків — форма економічного забезпечення функціонування держави, її органів, виконання нею визначених функцій.

Сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів у бюджеті різних рівнів і внесків у державні цільові фонди, які стягуються у встановленому порядку, становлять *податкову систему*. Головне призначення податкової системи — забезпечення надходжень коштів у бюджеті відповідних рівнів і державні цільові фонди.

Податки виникли разом з державою. Відомо, що чим більше функцій виконує держава, тим більше коштів вона потребує. Податки є основним джерелом у мобілізації фінансових ресурсів держави. Американський президент Б.Франклін, характеризуючи роль і значення податків, сказав: «У житті людини є лише дві неминучі речі — смерть і податки».

Податки характеризуються такими основними ознаками: обов'язковістю, відсутністю соціальної компенсації (вони збираються безоплатно), збором на основі податкового законодавства, всезагальністю (податки сплачують усі без винятку, починаючи із визначеної суми доходу).

Окрім цього формування податкової системи у цілому повинно визначатися також принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів держави, регіонів, підприємств і громадян.

Податки поділяються на два види:

- *прямі* (прямі вилучення з доходів — прибутковий і подоходний податки, а також майновий податок, відрахування у соціальні фонди — пенсійний, допомоги по безробіттю, митні збори);
- *непрямі* (державні надбавки до ціни — акцизи, податок на додаткову вартість).

Податки виконують дві основні функції:

- *фіскальна* — головна функція, яка полягає у поповненні державного бюджету за рахунок податків;
- *розподільча функція* тісно пов'язана з фіскальною і полягає у тому, що через збір податків держава перерозподіляє доходи в економіці.

Держава, маніпулюючи податковими ставками і видами податків, одержує можливість стимулювати або обмежувати розвиток тих чи інших галузей, підприємств чи фірм.

Регулюючий вплив на економіку здійснюється передусім через *податкові ставки*. При обґрунтуванні податкової політики необхідно чітко визначити *межі оподаткування*. Основним принципом при визначенні цих меж є спроможність підприємств, організацій і населення здійснювати податкові платежі і зберігати можливості для поліпшення свого становища.

Питання пошуку критичної точки оподаткування сягає в далеку історію. Його намагалися вирішити ще в античний період. А відомий

французький філософ XVIII ст. Монтеск'є писав: «Ніщо не вимагає стільки мудрості і розуму як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яку їм залишають».

Здійснюючи податкову (фіскальну) політику, держава впливає на збільшення чи зменшення обсягу національного продукту шляхом маніпулювання податковими ставками і здійснення державних витрат. Теоретичним обґрунтуванням фіскальної політики стали розрахунки американського економіста А.Лаффера, який довів, що результатом зниження податків стає наступне економічне зростання і збільшення державних фінансових доходів (див. статтю до графіка «Крива Лаффера»).

Ставка прямого оподаткування є основним регулятором економіки. Доведено, що найвищими темпами розвивається економіка при мінімальному оподаткуванні прибутку. Водночас варто враховувати, що низька податкова ставка (менше 10–12%) веде до утворення грошових заощаджень, що уникають інвестицій. Тому при встановленні податкових ставок необхідно враховувати такі обставини:

- надмірний податковий тиск (максимальна ставка прибуткового податку понад 45%) на підприємства спотворює структуру цін і веде до згорання виробництва;
- помірні податкові ставки сприяють посиленню ділової активності, економічному зростанню, що обертається зростанням доходів домашніх господарств, фірм, держави і нації в цілому.

Одна з найголовніших вимог до податків — їх стабільність протягом тривалого періоду (не менше п'яти років). Тільки за таких умов підприємства мають можливість прогнозувати доходи і витрати на перспективу, а стабільність податкової системи дозволяє також правильно прогнозувати і планувати доходи та видатки державного бюджету.

Таким чином, важливою передумовою сталого економічного зростання є правильна фіскальна політика і фінансове регулювання. Перешкодою для економічного розвитку України стала недосконала податкова система.

Становлення податкової системи в Україні розпочалося в 1991–1992 рр. У цей період були прийняті основні закони, що регулюють процеси оподаткування: Закон України «Про систему оподаткування» (05.07.1991); Закон України «Про прибутковий податок з громадян України та осіб без громадянства» (05.07.1991); Закон України «Про державне мито» (18.12.1991); Закон України «Про податок на

додану вартість (20.12.1991); «Митний кодекс України» (12.12.1991); Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» (26.12.1992); Закон України «Про акцизний збір» (18.12.1991); Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (28.12.1994) тощо.

У 1997 р. Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про систему оподаткування». У ньому було визначено 19 видів загальнодержавних податків і зборів, 2 місцевих податки і 14 місцевих зборів.

Основними видами прямого оподаткування юридичних осіб в Україні є податок з прибутку підприємств, а також внески до Пенсійного фонду та до Фонду соціального страхування. Для фізичних осіб серед прямих податків найважливішим є прибутковий податок з громадян. Непрямі податки у нашій країні представлені акцизними та митними тарифами.

Існування впродовж тривалого часу недосконалої податкової системи в Україні породило ряд негативних наслідків і проблем, серед них найбільш суттєвою стала проблема податкових неплатежів, з якою зіштовхнувся уряд України. Неплатежі до бюджету набули масового характеру. Це призвело до недостатнього фінансування суспільного сектора господарства, порушення конкуренції, відпливу капіталів за кордон та інших негативних наслідків. Тому удосконалення податкової системи України повинно йти у напрямі зниження податкового тягаря. Певні кроки у цьому плані вже зроблені. Так, з 1 січня 2004 р. ставки оподаткування прибутку підприємств, які оподатковуються на загальних підставах, знижені з 30 до 25%¹ (до 1997 р. цей показник складав 75%) можна розцінювати як позитивний фактор. Поряд з цим потрібно ретельно налаштувати податкове законодавство на потреби забезпечення його *транспарентності* (англ. *transparent* – прозорий, зрозумілий, очевидний) і відвернення податкової дискримінації, підвищувати ймовірність виявлення фактів ухилення від сплати податків, вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією, усунути ганебні явища, коли політики та чиновники вкупі з олігархами, зловживаючи владою в

¹ Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Закон України від 24 грудня 2003 р. № 349-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 12. – С. 320–338.

особистих корисливих інтересах, прикривають існування різноманітних посередницьких структур, порушують правила чесної ринкової конкуренції, домагаючись податкових пільг і різного роду *преференцій* «своїм» підприємствам, територіям, галузям.

Витрати бюджету (державні видатки на соціальні програми, оборону, утримання апарату державного управління, державні інвестиції тощо) також використовуються для економічного регулювання. Державні витрати можуть значно переважати над доходами, що створює бюджетний дефіцит і веде до зростання *внутрішнього державного боргу*.

Державний борг — це сума державної позики, накопиченої за весь час існування країни. Державний борг може бути *внутрішнім* (заборгованість комерційним банкам і населенню своєї країни) чи *зовнішнім* (заборгованість міжнародним банкам). Тому виникає необхідність управління державним боргом, що є одним із напрямів фінансово-бюджетного регулювання.

Управління державним боргом — це комплекс заходів уряду з погашення і регулювання суми державної позики, а також із залучення позики нових кредиторів.

Погашення державного боргу відбувається або з бюджету, або шляхом рефінансування — емісії нових цінних паперів, щоб розрахуватися з власниками старих. Інший шлях покриття бюджетного дефіциту — емісія незабезпечених кредитних грошей, що веде до стрімкого росту інфляції.

Дефіцит державного бюджету виникає за рахунок надмірних витрат на військові цілі, роздутий апарат чиновників, державних закупівель (насамперед військової техніки і озброєння) за завищеними цінами тощо. Хронічний дефіцит бюджету веде до зростання державного боргу, інфляції. Це свідчить про те, що можливості держави перерозподілити національний дохід через свій бюджет має межі. Сьогодні економічна політика провідних ринкових країн спрямована на досягнення бездефіцитного бюджету і зменшення державного внутрішнього боргу.

Так, якщо внутрішній державний борг США у 1980 р. перевищував астрономічну суму в 3 трильйони доларів, то у 1988 р. держава розрахувалася зі своїми боргами. Цьому сприяла економічна політика адміністрації Рейгана, яка одержала назву «рейгономіки», і наступних президентів США.

В Україні у 1991 р. дефіцит бюджету становив 12% ВВП, у 1996 р – до 6% ВВП, а з урахуванням невиключеної заробітної плати та інших статей – майже 20% ВВП. У наступні роки він був знижений, у 2000 р. становив 0,7%, проте існував прихований дефіцит у формі заборгованості по зарплаті.

Дефіцити бюджету покриваються за рахунок державних позик і грошової емісії. Так, в Україні бюджетний дефіцит у 1991–1994 рр. покривався за рахунок емісії грошей, що призвело до гіперінфляції. У наступні роки таке покриття здійснювалося із зовнішніх джерел та за рахунок випуску цінних паперів. За рахунок зовнішнього фінансування в Україні у 1998 р. покривалося понад 26% бюджетного дефіциту, за рахунок державних облігацій – майже 74%, за участю НБУ – менше 1%. У 1995 р. дані відповідно становили 20, 7 і 73%¹.

У США в окремі роки за рахунок державних позик покривали понад 50% витрат бюджету, а в 1993 р. – 70% таких витрат. Щоб отримати ці позики, держава випускала цінні папери – облігації, векселі державної скарбниці тощо.

Зростання дефіциту бюджету посилює інфляційні процеси, спричинює кризу державних фінансів, грошової системи, обмежує кредитні ресурси тощо. Тому більшість держав світу намагаються формувати якщо не бездефіцитний, то хоча б якомога менш дефіцитний бюджет.

Уряд України, підтримуючи тенденцію до бездефіцитного бюджету, у Державному бюджеті на 2004 р. встановив такі показники: доходи держбюджету – 60702390,9 тис. гривень, видатки – 64192219 тис. гривень, граничний розмір дефіциту держбюджету – 3429532,4 тис. гривень². Бюджет 2004 р. перший в історії України збалансований бюджет економічного розвитку.

Залежно від методів проведення фіскальна політика може бути дискреційною і недискреційною (автоматичною).

Дискреційна фіскальна політика – це маневрування податками і державними витратами з метою зміни реального обсягу національного

¹ Мочерний С. Бюджетний дефіцит // Економічна енциклопедія. – К.: 2001. Т. 1. – С. 127–128.

² Про державний бюджет України на 2004 р. Закон України від 27 листопада 2003 р. № 1344-IV // Відомості Верховної Ради України, 2004. – № 17–18. – С. 580.

виробництва, контроль за рівнем зайнятості і темпів інфляції. Вона вимагає постійного суб'єктивного впливу держави.

Недискреційна (автоматична) фіскальна політика пов'язана з автоматичною дією економічних регуляторів, які «вмонтовуються» в економічну систему і не вимагають додаткових політичних заходів. Таким економічним стабілізатором є податкова ставка, яка автоматично змінюється пропорційно обсягу національного доходу. *Автоматичні стабілізатори* — це такі механізми в економіці, дія яких зменшує реакцію ВВП на зміну сукупного попиту. Вони включаються автоматично і не потребують суб'єктивних дій.

Державний борг і бюджетний дефіцит впливають на економіку неоднаково в різних періодах економічного розвитку.

У *короткостроковому періоді* (до трьох років) урядові видатки можуть витіснити приватні інвестиції і стимулювати ділову активність. Так, урядові витрати на реалізацію великих проектів (будівництво доріг, ліній електропередач, газопроводів тощо) збільшують ВВП, призводять до інфляції, зростання процентних ставок, а зменшення кредиту сприяє витісненню інвестицій. З іншого боку, зростання ВВП сприяє збільшенню приватних інвестицій, адже фірми потребують більше машин і обладнання, повніше використовують стан устаткування.

У *довгостроковому періоді* (понад три роки) державний борг уповільнює зростання потенційного обсягу виробництва у зв'язку із необхідністю додаткового оподаткування для обслуговування державного боргу.

4. Грошово-кредитне регулювання

Якщо раніше (ще в середині ХХ ст.) державне регулювання економіки знаходилося у тіні фінансового регулювання, то на сучасному етапі воно стало однією із провідних форм державного впливу на ринкову економіку. Основна його мета — допомогти економіці у досягненні повної зайнятості і подоланні інфляції. На відміну від фінансового, цей вид регулювання є *антиінфляційним*. Грошово-кредитне регулювання пов'язане з *монетарною політикою* держави.

Монетарна політика — система заходів держави з використанням грошових і кредитних важелів з метою економічного регулювання. Монетарна політика полягає у *зміні пропозиції грошей* в економіці, тобто впливі на грошову масу.

Грошові і кредитні методи регулювання діють у комплексі, тому що, з одного боку, сучасна грошова система є системою кредитних грошей, а з іншого — пануючою формою сучасного кредиту є грошова форма. Усі способи грошово-кредитного регулювання мають сенс лише у тому випадку, коли не порушують вимог загальної економічної рівноваги товарної і грошової маси.

Ця рівновага фіксується рівнянням обміну, відомим ще як рівняння Фішера:

$$MV = PQ,$$

де M — пропозиція грошей;
 V — швидкість їх обігу;
 P — загальний рівень цін;
 Q — пропозиція товарів.

Регулювання грошової маси здійснюється центральним емісійним банком країни такими методами:

- операції на відкритому ринку;
- встановлення облікової процентної ставки;
- зміна обов'язкових резервних вимог.

В Україні використання названих важелів макроекономічного регулювання знаходиться ще у зародковому стані, тому особливо цінним для нас є осмислення і критичний аналіз досвіду застосування форм грошово-кредитного регулювання, набутого країнами з розвинутою ринковою системою господарства.

Операції на відкритому ринку ґрунтуються на тому, що держава, купуючи чи продаючи власні цінні папери на відкритому ринку, збільшує або зменшує напругу грошово-кредитних потоків, які, у свою чергу, обслуговують зустрічний рух товарів і послуг. Для зростання грошової маси центральний банк скуповує державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі) в комерційних банків і населення, тим самим запускаючи в обіг додаткові гроші. Коли ж вимагається стримати ділову активність, держава через центральний банк продає свої цінні папери, зменшуючи грошову масу в обігу.

Отже, маневруючи операціями купівлі і продажу скарбничими цінними паперами, держава має можливість реально впливати на динаміку валового національного продукту. Вона стимулює економічне зростання на стадії рецесії і стимулює його, коли насувається небезпека надмірного зростання і порушення економічної рівноваги.

Довгострокові боргові зобов'язання державної скарбниці (державні цінні папери) випускаються державою в обіг і для вирівнювання дефіциту державного бюджету. Продаючи свої облігації, держава стає боржником комерційних банків, які їх купують.

Важливою формою грошово-кредитного регулювання є *зміна процентної ставки обліку векселів* центральним банком, що доповнює операції на відкритому ринку. *Облікова процентна ставка* центрального банку пов'язана з *обліком векселів* при кредитуванні комерційних банків. З моменту появи центральних банків з'являється можливість активного впливу держави на механізм ринкового формування позичкового процента. Центральний банк стає кредитором комерційних банків та інших інституцій кредитної системи. Він бере на себе функцію *банку банків*. Зокрема, центральний банк надає позику кредитним установам під *заставу векселів*. Така операція отримала назву *обліку (дисконту) векселів*. Кредит при цьому надається за встановленою *обліковою процентною ставкою*.

За умов підвищення облікової ставки проценту обсяги кредитування комерційних банків центральним банком зменшуються, а кредит для функціонуючих капіталів (наданий комерційними банками) стає дорожчим. При зниженні облікової процентної ставки кредитні ресурси комерційних банків зростають, тому позика грошей для функціонуючих капіталів стає дешевою. Таким чином, користуючись важелем процентної ставки обліку векселів, держава може активно впливати на загальну інвестиційну ситуацію в країні.

Особливою формою грошово-кредитного регулювання є *зміна норм обов'язкового резервного покриття*. Для сучасної кредитної системи розвинутих країн звичайною практикою стало утримання центральним банком частини резервів усіх інших кредитних установ. Це означає, що комерційному банку законодавчо заборонено використовувати усі 100% депозитованих клієнтами грошових коштів. Якщо, наприклад, ставка обов'язкових резервів дорівнює 12%, то 88 грошових одиниць на кожну сотню депозиту банк має право використати для позики своїм клієнтам, а 12 грошових одиниць — зобов'язаний утримувати на безпроцентній основі у центральному банку. Практика резервування є необхідною формою підтримання ліквідності та страхування усєї кредитної системи від банкрутства. Якби на початку 30-х років ХХ ст. індустріальні держави мали налагоджену систему банківського резервування, щоб послабити

обвальний циклічний спад виробництва у роки «Великої депресії», то вся історія людства отримала б шанс розвиватися далі в іншому руслі.

Для комерційного банку утримання значних коштів у вигляді резервів є очевидною втратою, адже це зменшує частку тих коштів, які банк міг би використати з прибутком. Але, з іншого боку, утримання низької резервної ставки посилює ризик банкрутства. Міра ризику залежить як від форми депозиту, так і від маси депозитивного капіталу. Так, центральний банк ФРН на початку 90-х років утримував найвищі ставки обов'язкових резервів щодо іноземних безстрокових депозитів. Вони коливалися від 11,0 до 14,5%. На безстрокові депозити національних кредитних установ, залежно від розміру вкладу, ставки обов'язкових резервів коливалися від 6,6 до 12,0%, на строкові вклади — від 4,5 до 7,15% та на ощадні вклади — від 4,2 до 4,5%.

Завдяки політиці контролю грошової маси, держава має змогу впливати на динаміку національного виробництва. Якщо виникає необхідність стримування сукупного попиту та інвестицій, центральний банк підвищує ставку обов'язкових резервів. Кредитні можливості комерційних банків звужуються, обсяги інвестицій стають меншими. Якщо ж треба подолати економічний спад і розширити інвестиції, держава через зменшення норми обов'язкового резервування розширює кредитні можливості комерційних банків.

Інвестування може здійснюватися готівкою і безготівковими грошовими засобами. Готівка знаходиться у розпорядженні центрального банку (нею він кредитує комерційні банки). Безготівкові чекові гроші в обіг випускають комерційні банки (так звана кредитна емісія). Основою їх забезпечення є поточні (позастрокові) банківські рахунки. Кредитувати усі їх засоби небезпечно, це може закінчитися банкрутством банку, якщо клієнти захочуть забрати гроші з поточних рахунків, а їх немає в наявності — вони кредитовані. Саме це змусило утворити часткові банківські резерви. Готівка і обов'язкові резерви складають *активи центрального банку*.

Політика контролю грошової маси спрямовується на регулювання грошового обігу і кредитного забезпечення з метою гарантування стабільності національної валюти, що, у свою чергу, є монетарною передумовою рівноважного економічного зростання і дотримання високого рівня зайнятості.

Гроші, перебуваючи у формі поточних (позастрокових) депозитів, спричиняють ланцюгову реакцію самозростання через *кредитну емісію*. Міра цього самозростання або мультиплікації залежить від трьох змінних:

- норми обов'язкових резервів;
- частки готівки у загальній грошовій масі;
- обсягу активів центрального банку.

Їх певне співвідношення визначає обсяг грошової маси в обігу:

$$M_1 = \frac{1}{C + r(1 - C)} \times A,$$

де M_1 – грошовий агрегат, що включає готівку і безготівкові чекові гроші;

C – готівка;

r – норма обов'язкових резервів;

A – активи центрального банку.

Вираз $\frac{1}{C + r(1 - C)}$ представляє коефіцієнт *грошової мульти-*

плікації, або *грошовий мультиплікатор* (K). Тоді $M_1 = K \times A$. Отже, кредитна емісія (випуск безготівкових грошей комерційними банками) визначається величиною мультиплікатора, а останній – нормою обов'язкових резервів.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється через *монетарну економічну політику*, напрями якої залежать від вибору конкретних методів грошового і кредитного регулювання, виходячи із поставлених цілей. Виділяють два основних варіанти монетарної (грошово-кредитної) політики: політика «дешевих грошей» і політика «дорогих грошей».

Політика «дешевих грошей» має на меті зробити кредит «дешевим» і легкодоступним. *Політика «дорогих грошей»* полягає в обмеженні пропозиції грошей, «подорожчання» кредиту.

Коли центральний банк проводить політику «дешевих грошей», він намагається збільшити їх пропозицію такими діями:

- купівля державних облігацій в комерційних банків і населення;
- зниження резервної норми або зниження облікової ставки проценту.

Але це не означає, що усі ці дії відбуваються одночасно. Як результат — зростання інвестицій, чистого експорту, національного доходу і зайнятості. Політика «дешевих грошей», як правило, проводиться для подолання економічного спаду за умов стагнації економіки.

Політика «дорогих грошей», тобто зменшення грошової пропозиції, досягається такими діями:

- продаж державних облігацій;
- зростання резервної норми або підвищення облікової процентної ставки.

Наслідком цього буде скорочення грошової пропозиції, інвестицій, сукупного попиту і зайнятості. Цей напрям грошово-кредитної політики застосовується для подолання інфляції попиту в період економічного зростання.

Грошово-кредитна політика лише створює відповідні умови для заміни пропозиції грошей, але вона не може гарантувати, що банківська система відреагує на них адекватно, тобто змінами у кредитуванні, особливо в період економічного спаду.

5. Соціальна політика держави і розподіл доходів

Державне регулювання не обмежується лише сферою економіки, здійсненням економічної політики, але включає також і соціальну політику.

Соціальна політика — комплекс суспільно-економічних заходів держави, підприємств, організацій, спрямованих на послаблення нерівності в розподілі доходів та майна, на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень тощо. Здійснення соціальної політики державою має свою історію і спирається на теорію розподілу доходів.

Зародження теорії розподілу відноситься до XVII ст. Значну роль у цьому відіграла праця У. Петті «Політична арифметика» (1676). Слово «розподіл» широко використовується Ф.Кене в «Економічній таблиці» (1758). Роздуми про те, як створюються і розподіляються багатства, мають місце у праці А.Тюрго «Ефемериди громадянина» (1770).

Класична англійська школа проблеми розподілу тісно пов'язує з теорією вартості. Вартість кожного продукту складається із заробітної плати, земельної ренти і прибутку, які є трьома початковими

джерелами усякого доходу. За словами А.Сміта, загальний річний продукт праці кожної країни повинен розподілятися між різними жителями країни або у вигляді заробітної плати за їх працю, або у вигляді прибутку на їх капітал, або ж у формі ренти за їх землю. Д.Рікардо ставить проблему розподілу у центр економічних досліджень і стверджує, що дохід, який отримується з поверхні землі шляхом поєднання праці, машин і капіталу, розподіляється між трьома класами суспільства: власниками землі, власниками капіталу і робітниками. Але ці частки досить різні на різних стадіях суспільного розвитку.

Останній видатний представник класичної школи Дж.Стюарт Мілль увів відмінність і протиставлення законів виробництва, які вважав «істинами природного порядку» і законів «розподілу багатства, яким займаються виключно людські інститути», тобто закони власності, упадкування, система земельної ренти.

Теорія розподілу К.Маркса спирається на теорію трудової вартості і доповнюється вченням про додаткову вартість і експлуатацію. Додаткова вартість, за Марксом, є вартість, створена працею найманого робітника і безоплатно привласнена капіталістом. Саме вона є результатом експлуатації. Додаткова вартість розподіляється між капіталістами, які виконують різні функції у суспільному виробництві в цілому, і у зв'язку з цим розпадається на прибуток, процент, торговий прибуток, земельну ренту.

Маржиналістська концепція розподілу склалася як результат критики марксистської теорії і є частиною загальної теорії корисності. У цій концепції використовуються два основних поняття: граничної продуктивності і вмінення (нав'язування). *Гранична одиниця факторів виробництва* (або гранична продуктивність) – це та, що використовується для виробництва меншої цінності, тобто має найменшу граничну корисність. *Вмінення (нав'язування)* – це прийняття рішень підприємцем, що визначають частку участі окремого фактору у виробництві і змінюють комбінацію використання усіх факторів у сукупності. В умовах повної конкуренції фірма намагається таким чином комбінувати фактори виробництва, щоб оцінка їх граничної продуктивності була рівною сумі винагород, що припадають кожній окремій одиниці факторів. Згідно з цією теорією, ціна = граничним витратам = сумі винагород граничних факторів виробництва = сумі граничних продуктивностей вартості факторів. У ринковій економіці

ціна, що регулює попит і пропозицію факторів, є рушійним чинником розподілу факторів виробництва між різними виробництвами і гарантією використання цих факторів у найбільш продуктивних галузях.

Сучасна теорія розподілу включає також аналіз так званих «соціальних доходів» («соціальних трансфертів»), тобто доходів, які надаються економічним суб'єктам незалежно від їхнього внеску у створення сукупного продукту. Держава за допомогою податкової системи вилучає частину доходів виробників у держбюджет, а потім перерозподіляє ці ресурси через статті державних витрат чи витрат на соціальні потреби.

Таким чином, основною формою реалізації соціальної політики є *соціальний захист*, що вимагає дотримання певних принципів, насамперед принципу *соціальної справедливості*, який тісно пов'язаний з мірою розподілу доходів. Реалізація принципу соціальної справедливості здійснюється за трьома основними напрямками:

- соціальна справедливість полягає у рівності доходів усіх громадян;
- соціальна справедливість полягає у такому розподілі доходів, щоб кожен одержував у міру своєї участі або участі належних йому виробничих факторів (праці, капіталу, природних ресурсів і підприємницьких здібностей) у національному виробництві;
- соціальна справедливість полягає у такій диференціації доходів, яка б відбивала необхідність врахування участі кожного (належних йому факторів) у суспільному виробництві і забезпечення гідного життя для всіх. У ринкових умовах соціальна політика здійснюється через систему соціального захисту і включає такі основні елементи (форми чи напрями соціальної політики):
- індексація доходів (трудових доходів і соціальних виплат);
- реалізація програм працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;
- правове регулювання системи найманої праці;
- регулювання рівня оплати праці залежно від сфери діяльності, форм власності підприємств і фаху працівника;
- соціальна допомога — трансферти або соціальні виплати у рамках соціальних програм;
- соціальне страхування.

Соціальне страхування і соціальні трансферти утворюють систему соціального забезпечення населення будь-якої ринкової країни.

Соціальне страхування в ринковій економіці здійснюється за такими напрямками: по старості (реалізується у формі пенсійного забезпечення); виплати у зв'язку з втратою працездатності (при хворобі чи при виробничій травмі); виплати по безробіттю.

Отже, *соціальна політика* — це система заходів держави по досягненню соціальної справедливості у розподілі доходів і здійсненню соціального захисту своїх громадян. Соціальна політика у різних країнах включає різні підходи:

- «соціальний підхід» передбачає, що суспільство повинно гарантувати кожному своєму членові доходи, які не дозволяють йому опуститися нижче межі бідності; тут реалізується принцип соціальної справедливості;
- «ринковий підхід» означає, що держава повинна тільки створювати умови кожному громадянину для прояву економічної активності, що й забезпечить його доходи.

«Соціальний підхід» найбільш повно здійснюється у такій моделі ринкової економіки, як соціальне ринкове господарство (Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди та деякі інші європейські ринкові країни), а другий — у моделях змішаної ринкової економіки (США, Канада, Велика Британія та інші країни) і корпоративної ринкової економіки (Японія, Швеція, Австралія та інші країни).

Перерозподіл доходів здійснюється державою з метою більшого наближення до вирішення проблеми соціальної справедливості у дусі сучасного розуміння гуманістичних цінностей. Загальна мета цього процесу — вилучення частини доходів у багатших і передача їх біднішим. Цей процес тісно пов'язаний з багатьма іншими процесами — виробництвом, розподілом, обміном і споживанням — і ґрунтується на певних теоретичних засадах і системі категорій та показників. Основні положення про необхідність і суть перерозподілу доходів розроблялися у західній економічній теорії в другій половині XIX ст. Важливе місце в цих теоріях відводиться *категоріям*: «рівень життя», «рівень споживання», «рівень доходів», «заробітна плата», «соціальні виплати», «умови праці», «тривалість праці», «вільний час», «житлові умови», «тривалість життя» та ін. Нормальним рівнем життя визнається такий, що забезпечує умови повноцінного відтворення робочої сили (готовності до праці). У першу чергу рівень життя визначається величиною доходів — різні доходи зумовлюють різний рівень життя людей.

Подальшим розвитком цих підходів стала розробка у 70-х роках ХХ ст. категорії «*якості життя*», що являє собою узагальнення поняття «*рівень життя*». Якість життя включає в себе не тільки рівень, а й якість задоволення матеріальних і культурних потреб людей (якість харчування, одягу, комфорт житла, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування довілля, структури вільного часу, ступінь задоволення потреб у змістовному спілкуванні, знання, творчій праці, рівень стресових станів, структурі розселення тощо).

Для проведення ефективної соціальної політики важливо визначити рівень життя різних категорій населення. Це дозволяє розробити оптимальну систему перерозподілу доходів. Для визначення нерівності у розподілі доходів між різними групами населення часто застосовують криву Лоренца (за ім'ям американського економіста і статистика Макса Лоренца (1876- 1959) як показник, що відображає нерівномірність розподілу сукупного доходу суспільства між різними групами населення (див. статтю до графіку «Крива Лоренца»). На жаль, рівень життя людей з низькими доходами не дозволяє задовольнити інколи навіть першочергові потреби. Він визначається через такі специфічні показники, як *прожитковий мінімум*, *мінімальна заробітна плата*, *межа бідності* та деякі інші. На практиці *мінімальний рівень життя* визначається за допомогою так званого *споживчого кошика*, до якого включають визначений набір товарів і послуг першої необхідності для задоволення потреб пересічної сім'ї робітника простої праці. Сума цін товарів і послуг «споживчого кошика» є основою для визначення мінімальної заробітної плати. Її величина стає відправною для точної оцінки рівня заробітної плати та інших доходів усіх категорій населення.

Рівень життя значною мірою залежить від *характеру розподілу необхідного і додаткового продукту*, від соціальної політики держави, активності профспілок, системи надбудовних (політичних і правових), соціальних відносин тощо.

Серед багатьох підходів у розумінні цієї проблеми слід виділити дві основні моделі. Перша ґрунтується на принципі, згідно з яким сама людина має дбати про власний добробут і добробут родини через свої доходи, а роль держави зводиться лише до системи певних трансфертних виплат тим, хто цього потребує. Друга модель надає перевагу державі в забезпеченні гідного рівня життя населення країни,

що передбачає активну соціальну політику, створення системи загальнонаціонального соціального фонду. В дійсності жодна з цих моделей не існує в чистому вигляді і мають місце різні варіанти їх поєднання. Вважається, що на сьогодні найбільш прийнятними є німецька і шведська моделі соціального ринкового господарства (СРГ).

Важливе значення у розробці міжнародної класифікації рівня життя мало запровадження з 1990 р. ООН такого показника, як *індекс людського розвитку (ІЛР)*, який щорічно подають до цієї організації понад 80 країн світу, в тому числі й Україна. У міжнародній практиці існують різні методики його обчислення, зокрема такі, які базуються на трьох основних показниках — довголіття, рівень доходів, рівень освіти.

У більш широкому плані до основних складових рівня життя відносять:

- частку фонду споживання у національному продукті (ВВП/ВНП, ЧНП, національному доході);
- абсолютні середні розміри доходу на душу населення;
- фактичні споживчі стандарти по продуктах харчування і промислових товарах;
- рівень зайнятості і умови праці;
- стан охорони здоров'я і освіти в країні;
- розвиток соціального забезпечення і соціального страхування;
- рівень народжуваності, смертності і тривалості життя;
- забезпеченість житлом і комунальними послугами;
- розвиток комунікацій (транспорту, зв'язку, інформатики);
- екологічний стан довкілля (навколишнього середовища) тощо.

Категорія «рівень життя» має макроекономічний та мікроекономічний аспекти. У першому випадку йдеться про середній рівень життя усієї нації, у другому — про рівень життя окремих категорій населення всередині країни.

Прожитковий мінімум — рівень доходів, які роблять можливим придбання набору матеріальних благ і послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини за певного рівня соціально-економічного розвитку країни і потреб населення, що склалися. Розраховується на душу населення і розрізняється в залежності від статі і віку. Життєво необхідний рівень споживання включає лише витрати на харчування, найнеобхідніші предмети санітарії та гігієни, комунальні послуги.

Мінімальна заробітна плата — мінімальний рівень оплати праці, який офіційно встановлюється державою, на підприємствах будь-якої форми власності у вигляді найменшої місячної ставки або погодинної оплати. Він визначається в кожний період часу фінансовими можливостями держави, періодично змінюється. Використовується для обчислення розмірів державних податків, платежів, штрафів. З мінімальною заробітною платою пов'язують і величину різних платежів з фізичних осіб, що обчислюються за частками мінімального рівня оплати праці. Мінімальна заробітна плата не завжди співпадає з прожитковим мінімумом і вартістю набору споживчого кошика, що зумовлюється низьким рівнем економічного розвитку або затяжним економічним спадом, коли відсутня можливість забезпечити навіть мінімальний споживчий набір. На особливості цього співвідношення і визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму, конкретного переліку товарів та послуг впливають також розходження щодо цього питання між урядом, парламентом і профспілками, що має місце і в сучасній Україні.

Рівень життя людей, що знаходяться нижче *прожиткового мінімуму*, ставить їх за межу можливості забезпечення нормальних умов існування. Саме тут проходить так звана *межа бідності*.

Бідність визначається межею споживання, яка проходить нижче прожиткового мінімуму.

Оскільки прожитковий мінімум у різних країнах суттєво відрізняється, тому відрізняється і розуміння бідності.

Якщо в США за базу мінімального рівня заробітної плати беруть набір товарів і послуг, які задовольняють основні фізіологічні та соціальні потреби окремої людини або типових сімей (до нього, наприклад, зараховують оплату наймання житла, купівлю майже 20 видів м'ясопродуктів за умови споживання приблизно 50 кг м'яса на рік, купівлю раз у п'ять років нового автомобіля тощо), то в Україні величина мінімальної заробітної плати у 1999 р. покривала менше 50% межі малозабезпеченості. Її доларовий еквівалент — 20 дол., що за міжнародними критеріями є ознакою злиденності. За такою межею в Україні опинилося понад 80% населення¹.

В Україні постановою Верховної Ради в жовтні 1995 р. було встановлено *межу малозабезпеченості (мінімальний прожитковий*

¹ Див.: Мочерний С. Бідність. Економічна енциклопедія. Т. 1. — С. 102.

мінімум). Вона враховувала лише фізіологічний мінімум. У 2000 р. межа малозабезпеченості становила 270 грн. на особу щомісяця і передбачала дещо кращу структуру споживання. Однак середня заробітна плата була нижчою за цю межу майже на 70 грн. Мінімальний прожитковий мінімум не могли забезпечити майже 75% найменших працівників та їхніх сімей¹.

Розмір мінімальної заробітної плати в розвинутих країнах сягає 30–50% від розміру середньої заробітної плати. У США — 5,15% дол. за годину. Окремий мінімум встановлюється для молоді. В Україні наприкінці 2002 р. мінімальна заробітна плата становила 165 грн.; середній розмір пенсії — 60 грн.; соціальної — 38 грн., що не забезпечувало навіть фізичного виживання; максимальна пенсія у 2002 р. становила 129 грн., а прожитковий мінімум — 440 грн.² Незважаючи на те, що у 2003–2004 рр. відбулося незначне підвищення мінімальної заробітної плати і пенсій, це суттєво не вплинуло на рівень бідності основної частини населення, оскільки продовжується деградація всіх елементів економічної системи і посилюються інфляційні процеси.

Як і рівень життя, бідність має зовнішній (макроекономічний) і внутрішній (мікроекономічний) аспекти. У першому визначається категорія *бідних країн* із середньо низьким рівнем життя. Другий стосується визначення категорії бідних сімей в окремих країнах. За загальноприйнятою класифікацією, у світі наприкінці 90-х років ХХ ст. приблизно 1 млрд. осіб були багатими, а 5 млрд. — жили у бідності. До бідних країн можна віднести країну, в якій на душу населення припадає менш ніж 750 дол. США. Частка населення, що знаходиться за *межею бідності*, є важливим показником, який характеризує *рівень життя* у даній країні.

Бідність стає однією з найгостріших проблем соціальної політики. Вона заважає відтворенню кваліфікованої робочої сили, породжує почуття невпевненості у майбутньому, зумовлює вищий рівень злочинності, наркоманії, алкоголізму.

Тому в ринкових країнах боротьбі з бідністю приділяється значна увага. Так, у США розробляються методики практичного визна-

¹ Див.: Мочерний С. Прожитковий мінімум. Економічна енциклопедія. Т. 3. — С. 123–124.

² Там само. Соціальна політика. — С. 423.

чення рівня бідності в розрахунку на окрему сім'ю, адже саме в сім'ї (домашньому господарстві) формуються доходи, використовуються для задоволення життєвих потреб.

Критерієм визначення межі бідності служить також *структура споживання сім'ї*. Закономірності зміни структури споживання сім'ї і добробуту нації дослідив ще в середині ХІХ ст. німецький економіст і статистик Е.Енгель у законі, який було названо його ім'ям. Суть *закону Енгеля* така: із зростанням доходів сім'ї частка її витрат на продовольчі товари зменшується, на промислові (одяг, житло, комунальні послуги) залишається незмінною, а на соціальні, духовні і культурні запити зростає (див. статтю до графіка «Криві Енгеля»). Спираючись на висновки закону Енгеля у 1964 р. американський вчений М.Ольшанський запропонував «формулу» рівня бідності на основі визначення частки витрат на харчування у сімейному бюджеті, який формується з доходів сім'ї. Бідною пропонується вважати пересічну сім'ю з чотирьох членів, яка витрачає на своє харчування більше третини свого бюджету.

Офіційну межу бідності у США визначає міністерство сільсько-го господарства. Воно щорічно встановлює норму витрат на «нормальне» продовольче забезпечення сім'ї. Бідною вважається сім'я, доходи якої лише утричі більші, ніж необхідно для витрат на харчування за цією нормою (що й складе третину доходів сім'ї).

У США наприкінці 80-х років ХХ ст. до бідних належали сім'ї, які витрачали на харчування третину сімейного бюджету. В Росії у середині 1998 р. витрати на харчування в доходах більшості сімей становили до 75%. В Україні у 1992–2002 рр. — майже 80%¹.

Бідність характеризує не лише окремі домашні господарства (сім'ї), а й окремі групи населення будь-якої країни. Зокрема, у США населення за рівнем доходів поділяється національною статистикою на п'ять груп (по 20% сімей), а у Швеції — на 10 (по 10% пересічних сімей). Це дає змогу точніше визначити критерії бідності і багатства, виділити групи людей, що потребують соціальної допомоги. Як правило, аналіз ведеться по трьох групах населення: бідні сім'ї (40% сімей), сім'ї середнього достатку (40% сімей) і багаті сім'ї (20% від усіх сімей). Саме такий принцип поділу населення застосовується при

¹ Мочерний С. Соціальна політика. — Економічна енциклопедія. — Т. 3. — С. 422.

побудові кривої Лоренца, яка відбиває реальну диференціацію доходів різних сімейних груп і визначає ступінь соціальної напруги в суспільстві у зв'язку з цим (див. статтю до графіка «Крива Лоренца»).

Отже, проблема бідності має і глобальний характер, вона торкається не тільки окремих сімей, які мають нестатки, а й окремих їх груп та країни в цілому. Чим менше бідних, тим краще для суспільства. Лише заможність людей встановлює відносини злагоди і партнерства. Тому держава повинна здійснювати соціальну політику, суть якої полягає у частковому перерозподілі доходів на користь бідних.

Однак у другій половині ХХ ст. практика перерозподілу доходів і багатства в умовах експансії фінансового капіталу та активізації *фіктивного капіталу* (ринку цінних паперів, кредитів тощо) не лише в межах національних економік, а й у масштабах глобальної економіки висунула перед економічною теорією проблему співвідношення таких принципів розподілу, як ефективність і справедливість. Особливої гостроти проблема *розподільчої ефективності* і *розподільчої справедливості* набуває на початку ХХІ ст., оскільки ні кейнсіанська теорія державного регулювання економіки, ні ідеологія монетаризму не спроможні забезпечити безкризовий розвиток суспільства, про що свідчить сучасний стан глобальної економіки.

Питання для самоконтролю і завдання

1. У чому різниця між ВВП і ВНП?
2. Як розраховується ВВП по доходах і витратах?
3. Як розраховується національний дохід і які його основні елементи?
4. Чим зумовлений перехід від системи балансів народного господарства до системи національних рахунків, ухваленої ООН?
5. Що таке економічна рівновага?
6. Зрівняйте часткову і загальну рівновагу. Що складає різницю і взаємозв'язок між цими поняттями?
7. Назвіть і проаналізуйте рівні економічної рівноваги.
8. Порівняйте матеріальну основу середніх і малих циклів, зробіть висновки щодо специфіки кожного з них
9. Дайте визначення поняттю «довгі хвили» в економіці. Яка їхня суть та структура?
10. Як впливає на сукупний попит і сукупну пропозицію кожна з названих ситуацій:
 - а) різке зростання ціни на нафту (на AS);
 - б) угода про скорочення оборонних видатків (на AD);
 - в) збільшення потенційного обсягу виробництва (на AS);
 - г) монетарне послаблення, яке зменшує процентні ставки (на AD).
11. Дайте характеристику MPC та MPS. Поясніть, чому сума MPC та MPS завжди дорівнює одиниці.
12. Як, згідно з теорією мультиплікатора Дж.М.Кейнса, досягається рівновага між інвестиціями та заощадженнями?
13. Як пояснити, чому MPC – це закон скоріше психологічний, а не економічний?
14. Що таке суспільне відтворення і які його основні види?
15. У чому полягає проблема пропорційності в системі суспільного відтворення?
16. Дайте визначення поняття «економічна політика». Які її цілі та мета?
17. Які функції виконують економічна теорія і економічна політика?
18. Назвіть загальнонаціональні економічні інтереси України.
19. Розкрийте основні економічні функції держави.

20. Чим пояснюється державне регулювання ринкової економіки?
21. Обґрунтуйте необхідність проведення державою соціальної політики.
22. На які цілі спрямована соціальна політика і через які інструменти вона реалізується?
23. Обґрунтуйте основні принципи оптимального оподаткування.
24. Які економічні закономірності відображає крива Лаффера?
25. Як за допомогою податково-бюджетної політики можна регулювати соціально-економічні процеси в країні?
26. Чому сімейні доходи найповніше характеризують рівень добробуту населення?
27. Дайте визначення структури сімейних доходів за джерелами їхнього формування.
28. У чому полягають необхідність і сутність суспільних фондів споживання?

ЧАСТИНА II

ГРАФІКИ ТА ФОРМУЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

КРИВА ПОПИТУ

Вперше математичний закон попиту був сформульований А. Курно в 1838 р. Крива попиту виражає зв'язок між ціною продукту P і кількістю попиту на нього Q . При побудові кривої по вертикальній осі відкладається ціна товару, по горизонтальній — величина попиту.

При цьому слід враховувати, що ринковий попит залежить від кількох чинників, зокрема — від ціни даного товару, цін на інші товари, грошових доходів покупців та їхніх смаків, накопиченого багатства, від географічного середовища, кліматичних умов, смаків, релігійних вірувань. Зміна цих чинників зумовлює зміну обсягу попиту (кількості товару, яку покупці готові купити).

Залежність обсягу попиту від названих факторів називається **функцією попиту**. Якщо усі чинники попиту, окрім ціни даного товару, залишаються незмінними, тоді кожному рівню ціни буде відповідати певний обсяг попиту. Така залежність називається **функцією попиту від ціни**, що можна виразити наступним рівнянням:

$$Q_d = f(P),$$

де Q — обсяг попиту,
 P — рівень ціни.

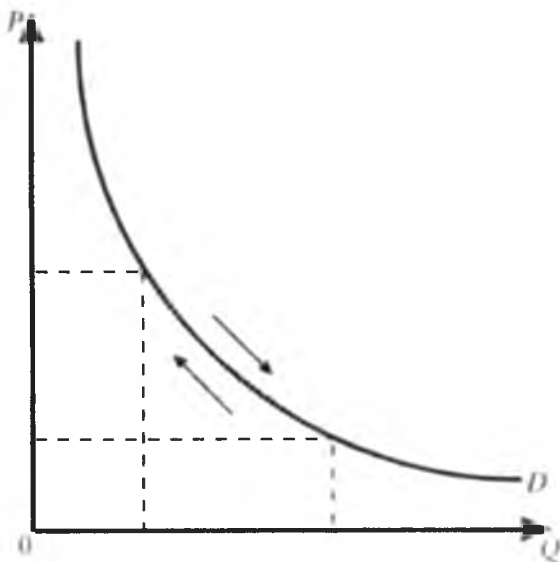
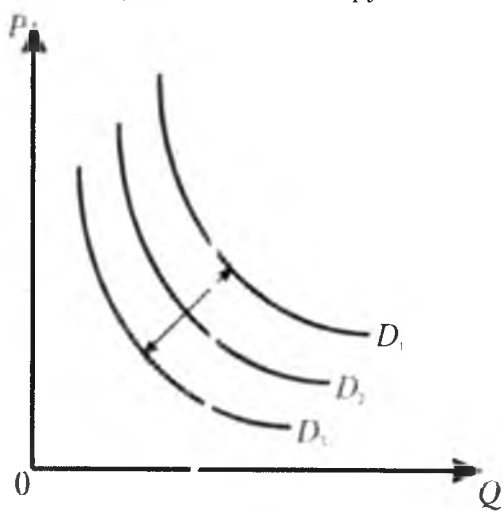


Рис. 1

Характер даної залежності формується **законом попиту**: обсяг попиту знаходиться у оберненій залежності від рівня ціни при сталості усіх інших його чинників, тобто чим вища ціна товару, тим менший на нього попит, а чим нижча ціна, тим попит більший. Графічне зображення даної функції називається кривою попиту (на графіку крива D), яка відбиває дію закону попиту.

Графічно зміна обсягу попиту виражається у русі точки по кривій попиту вгору чи вниз (показано стрілками). Нахил кривої від'ємний, характеризує зворотний зв'язок.

Якщо ж на попит діє зміна усіх чинників (ціна, грошові доходи, розмір ринку, наявність товарів-замінників — субститутів, смаки тощо), тоді попит є функцією всіх перерахованих чинників:



$Q_d = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n)$. Ці чинники сприяють зміні обсягу попиту, що на графіку показано як зміщення самої кривої попиту (за стрілками).

Зміна грошових доходів покупця передбачає зміщення кривої попиту з положення D у положення D_1 (за їх зростання) чи у положення D_2 (за їх зменшення).

Тобто у кожного товару, у певний конкретний період часу (з урахуванням різноманітних чинників, вказаних вище) є своя крива попиту.

Рис. 2

ЦІНОВА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ

Поняття еластичності попиту ввів А.Маршалл. У певний момент часу ціна товару дорівнює P , а обсяг сукупного попиту на нього Q . Зміна ціни (чи інших чинників) впливає на зміну обсягу попиту неоднозначно, що назвали **еластичністю попиту**. Економічна теорія використовує показники цінової еластичності попиту (в залежності від ціни) і еластичності попиту в залежності від доходу.

Цінова еластичність попиту може бути більшою чи меншою в залежності від того, як на попит впливає ціна, що визначають через коефіцієнт еластичності попиту (E_p^d).

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

де E_p^d – цінова еластичність попиту,

ΔQ – зміна обсягу попиту (%),

ΔP – зміна рівня ціни (%).

Є товари з різною ціною еластичністю попиту. Якщо обсяг попиту змінюється у більшій мірі, ніж зміна ціни, такий попит є еластичним ($E_p^d > 1$), а якщо навпаки – обсяг попиту змінюється у меншій мірі, ніж ціна, такий попит є нееластичним ($E_p^d < 1$). Якщо $E_p^d = 1$, то попит на цей товар характеризується нейтральною, або одиничною, еластичністю. Відповідно до цього розрізняють товари еластичні, нееластичні, з одиничною еластичністю.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ. ГРАФІЧНЕ ПОДАННЯ

Форма кривої попиту може бути різною в залежності від його еластичності.

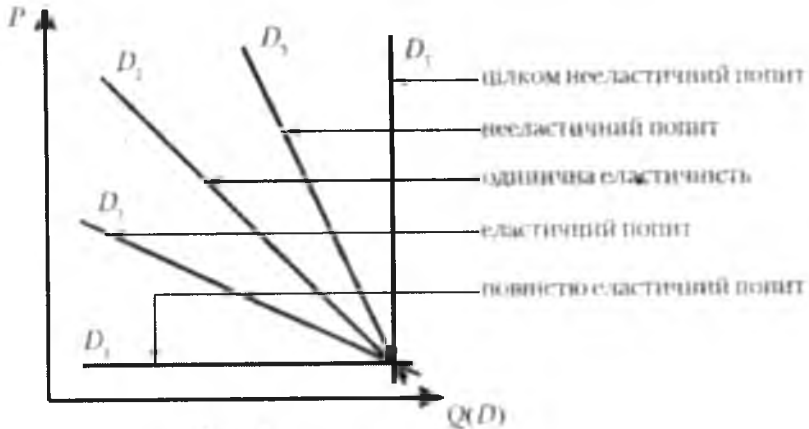


Рис. 3

Коефіцієнт E_p^d завжди є від'ємним (із знаком «-»), адже ціна й обсяг попиту змінюються у протилежних напрямках (обернена залежність), але в економічній теорії знак «-» просто ігнорують (тут знак не має особливого значення).

ПЕРЕХРЕСНА ЕЛАСТИЧНІСТЬ

Як нам уже відомо, попит на будь-який товар залежить не лише від ціни на нього, а й від цін на інші товари. Для врахування впливу цін на супутні товари і товари-замінники (субститути) на еластичність даного товару застосовують **перехресні коефіцієнти еластичності**, що показують, на скільки відсотків зміниться попит на інший товар за умови, що інші ціни і доходи споживачів залишаються без змін.

Перехресна еластичність, виражена в товарах A і B , обчислюється за формулою:

$$E_p^d(B, A) = \frac{\Delta Q_B}{Q_B} \cdot \frac{P_A}{\Delta P_A}$$

де ΔQ_B – зміна обсягу попиту на товар B ,

Q_B – первісний обсяг попиту на товар B ,

ΔP_A – зміна ціни товару A ,

P_A – первісна ціна товару A .

Перехресна еластичність попиту показує тенденцію переміщення попиту з одного товару на інший у разі, якщо ціна одного з них значно змінюється. Якщо при цьому $E_p^d > 0$, то товари взаємозамінні (субститутні), а якщо $E_p^d < 0$ – взаємодоповнюючі (комплементні).

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ВІД ДОХОДУ

Не лише ціна, а й дохід споживача визначає обсяг попиту на той чи інший товар. Еластичність попиту від доходу визначається співвідношенням між відносною зміною обсягу попиту на товар і доходу споживача. Цей показник визначається таким чином:

$$\bar{E}_r = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta R}{R},$$

де E_r — коефіцієнт еластичності попиту від доходу,

ΔQ — зміна обсягу попиту,

Q — первісний обсяг попиту,

ΔR — зміна величини доходу,

R — первісна величина доходу.

Для більшості товарів і послуг (продуктів харчування, напоїв, палива, електроенергії, видовищ тощо) еластичність попиту від доходу більша у тривалому періоді. При зростанні доходу люди лише через певний час починають споживати більше цих товарів, і попит на них зростає поступово. Еластичність попиту від доходу неоднакова в різних ринкових періодах. Коефіцієнт еластичності попиту від доходу дозволяє прогнозувати, які галузі в майбутньому зможуть розширити своє виробництво, а які будуть скорочувати.

КРИВА ПРОПОЗИЦІЇ

Функція пропозиції виведена на основі ринкового досвіду. Крива пропозиції відбиває зв'язок між ціною і кількістю продукту, який виробники готові виробити і продати за даного рівня цін.

На пропозицію також впливає кілька чинників (ціна товару, ціна на фактори виробництва, технологія та організація виробництва, кількість виробників-конкурентів, цінові і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо). Залежність обсягу пропозиції від названих факторів називають **функцією пропозиції**:

$$Q_s = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n).$$

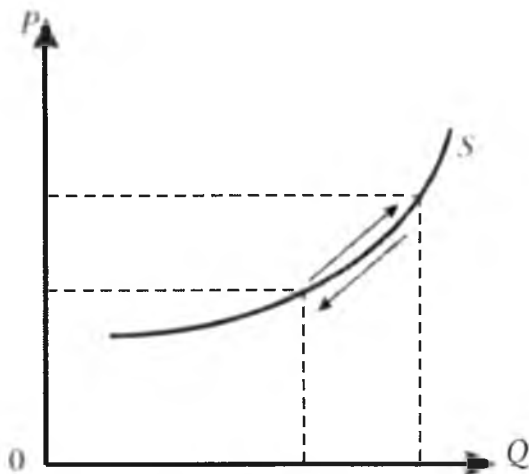


Рис. 4

тобто чим вища ціна, тим більша пропозиція товару, і навпаки. Графічне зображення даної функції утворює **криву пропозиції** (крива S), яка відбиває дію закону пропозиції.

Графічно зміна обсягу пропозиції відображається у русі по кривій пропозиції в той чи інший бік (показано стрілками). За низького рівня ціни пропозиція даного товару на ринку зникає (ціна не покриває навіть витрат виробництва).

Крива будується за умови незмінності факторів, які впливають на величину пропозиції (див. вище). Зміни в пропозиції, наприклад під впливом нової технології, ведуть до зміщення цієї кривої. Збільшення пропозиції зміщує криву вправо, зменшення пропозиції — вліво.

Крива пропозиції знаходить багато застосувань: вона відбиває пропозицію щодо цін споживчих товарів і послуг, праці, землі та капіталу, інвестицій грошей та ін.

Найважливішим чинником пропозиції є ціна. Залежність пропозиції від ціни називають **функцією пропозиції від ціни**, яка виражається рівнянням:

$$Q_s = f(P),$$

де Q_s — обсяг пропозиції,

P — рівень ціни.

Характер даної залежності називають **законом пропозиції**: обсяг пропозиції знаходиться у прямій залежності від рівня ціни,

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ

Ступінь реакції пропозиції на коливання ціни вимірюється ціновою еластичністю пропозиції, коефіцієнт якої визначається так:

$$E_p^S = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

де E_p^S – коефіцієнт цінової еластичності пропозиції,

ΔQ – зміна обсягу пропозиції,

ΔP – зміна рівня ціни (у %).

Оскільки зміна обсягу пропонованого товару і цін відбувається в одному напрямі, еластичність пропозиції завжди позитивна.

Розрізняють п'ять варіантів цінової еластичності пропозиції, які відображено на графіку (рис. 5).

Із факторів, що впливають на еластичність пропозиції товару, найважливішим є тривалість часу, або **ринковий період**, який є у розпорядженні виробників, щоб відреагувати зміною обсягу виробництва на зміну рівня ціни. Чим більший ринковий період, тим більшою буде еластичність пропозиції. Розрізняють три ринкових періоди: **найкоротший** (усі виробничі фактори сталі, їх обсяг незмінний), **корот-**

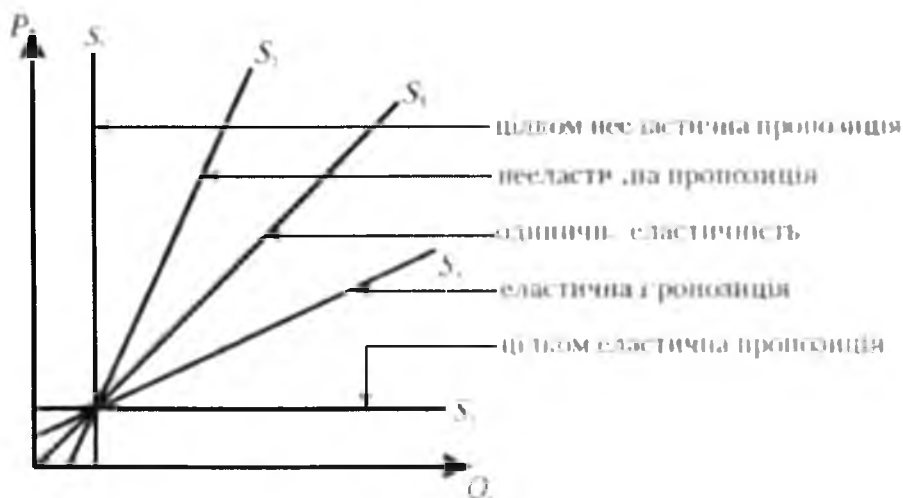


Рис. 5

котривалий (окремі фактори стають змінними) і довготривалий (усі фактори стають змінними). Ця періодизація була запропонована А.Маршаллом для аналізу пропозиції.

В межах **найкоротшого періоду** виробникові не вистачає часу, щоб відреагувати на зміну ціни зміною пропозиції, тому пропозиція залишається **цілком нееластичною**. Протягом **короткого періоду** виробники частково змінюють обсяг виробництва за рахунок зміни обсягу частини ресурсів, і пропозиція стає **еластичною**. **Цілком еластичною** пропозиція стає у **довгому періоді**, у якому всі ресурси стають змінними і виробник встигає зреагувати на будь-яку зміну ціни.

РІВНОВАГА ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

Рівновага попиту і пропозиції досягається при перетині кривих попиту і пропозиції.

В точці перетину E обсяг пропозиції буде дорівнювати обсягу попиту. Обсяги попиту і пропозиції вирівнюються ціною рівноваги даного ринку — P_0 , яка однаково задовольняє як покупців, так і продавців. Такий ринок знаходиться у стані рівноваги (рис. 6).

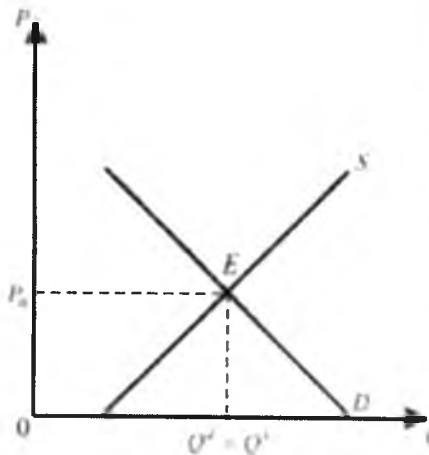


Рис. 6

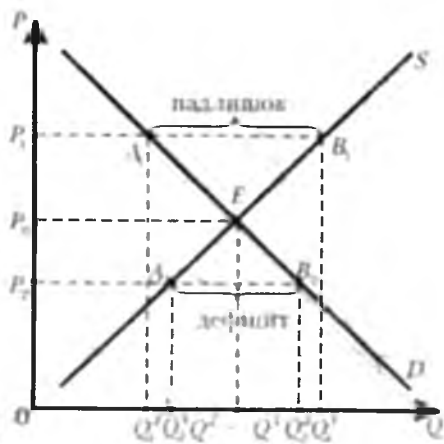


Рис. 7

За будь-якої ціни, відмінної від ціни рівноваги, баланс попиту і пропозиції та ринкова рівновага порушуються.

При більш низькій ціні надлишок попиту (конкуренція покупців) буде штовхати ціну вгору, а при ціні вищій рівноважної пропозиції буде перевищувати попит (конкуренція продавців) і ціна буде знижуватися до рівня рівноваги.

Ціна ринкової рівноваги досягається стихійно, в «автоматичному режимі». Якщо хтось (монополія чи держава) втручається в процес ціноутворення (як правило, у власних інтересах), ринкова рівновага буде порушуватись. Такі ситуації відображено на графіку (рис. 7).

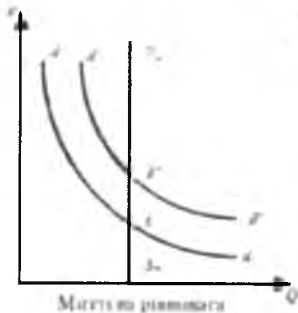
Якщо на ринку первісна ціна була вищою (P_1), тоді виробники спробують виробити і продати більше товару, його пропозиція зростає (до Q_1^s). Але за такої ціни впаде попит (до Q_1^d), тому утвориться **надлишок товару**, який на цьому ринку реалізувати не можна. Реалізація можлива лише за умови зміни ціни, тиск на яку в бік зниження здійснює надлишок пропозиції до того моменту, поки не буде досягнута ринкова рівновага, тобто до ціни рівноваги (P_0).

Протилежна ситуація виникає, коли ціна буде нижчою рівноважної (P_2). У цьому випадку виникає **дефіцит товару**, тому за цієї ціни попит (Q_2^d) різко зростає і значно перевищує пропозицію (Q_2^s), адже покупці не зможуть купити ту кількість товару, яку б вони могли. Це створює тиск на підвищення ціни, покупці змагаються за право купити товар, а виробники зреагують на це підвищенням ціни і розширенням обсягів виробництва. В кінцевому результаті ціна знову стане **рівноважною** (P_0).

Так діє стихійний і об'єктивний **ринковий механізм ціноутворення**. Але коли є стійкі обмеження рівня ціни, рівновага такого ринку стихійно і об'єктивно не відновлюється.

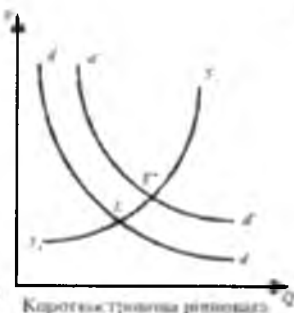
МИТТЄВА, КОРОТКОСТРОКОВА І ТРИВАЛА РІВНОВАГА

Велику роль в розробці цих понять відіграв англійський економіст початку ХХ ст. А.Маршалл. Він розрізняє три типи рівноваги в залежності від наявності часу у виробників:



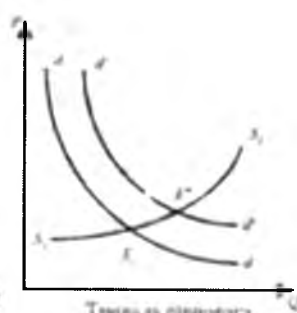
Миттєва рівновага

Рис. 8



Короткострокова рівновага

Рис. 9



Тривала рівновага

Рис. 10

1. Миттєва рівновага, коли пропозиція незмінна. У фірми немає часу змінити пропозицію (рис. 8).

2. Короткострокова рівновага, коли фірми можуть більше виробляти продукції на існуючих підприємствах, пристосувавши працю і змінні фактори до умов, що змінилися (рис. 9).

3. Тривала рівновага, коли фірми можуть відмовитися від старих підприємств або збудувати нові, пристосувавши всі фактори та витрати до ціни, що змінилася. Тоді в даній галузі з'являються нові фірми, ряд інших фірм виходять з галузі (рис. 10).

Зростання попиту здійснює різний вплив на ціну в різні періоди.

У випадку миттєвої рівноваги збільшення попиту з dd до $d'd'$ (наприклад, на товар, що швидко псується при незмінній пропозиції $S_m S_m$) збільшує ціну з E до E' при правильному розподілі пропозиції.

У випадку короткострокової рівноваги пропозиція $S_s S_s$ зростає, кількість підприємств не змінюється, крива попиту переміщується з dd до $d'd'$. Нова ціна рівноваги E'' нижча, ніж миттєва ціна E' . У випадку тривалої рівноваги криві пропозиції $S_L S_L$ і попиту $d'd'$ перетинаються в точці кінцевої рівноваги E''' , яка досягається

після того, як всі економічні умови пристосувалися до нового рівня попиту. «Нормальна ціна» $E''' < E'' < E'$.

СТІЙКІСТЬ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ. КОНЦЕПЦІЯ ТИПУ Л. ВАЛЬРАСА

Ціна і обсяг товару (проданого і купленого) на ринку, який знаходиться в стані рівноваги, задані рівняннями попиту $D = \alpha + aP$ і пропозиції $S = \beta + bP$, де P — ціна; α і a , β і b — сталі; D і S — лінійні функції. Рівноважні ціна \bar{P} і кількість товару \bar{Q} визначаються з умови $D = S$:

$$\bar{P} = \frac{\alpha - \beta}{b - a}, \quad \bar{Q} = \frac{b\alpha - a\beta}{a - b}$$

Вивчення стійкості рівноваги передбачає включення динамічних процесів. Якщо в силу дії якихось факторів на ринку встановиться інша ціна, то чи буде наступний рух ціни у часі спрямований до стану рівноваги і наскільки швидко буде проходити процес пристосування? Початкове збурення (порушення рівноваги) може бути викликане використанням запасів товарів як продавцями, так і покупцями, існуванням запізнь з боку попиту і пропозиції. В дійсності може існувати декілька цін рівноваги. Велике початкове збурення може хитнути всю систему з одного стану рівноваги до іншого. Проблему стійкості розглядаємо за наявності невеликих початкових збурень.

Якщо ціна встановилася надто низька, попит переважає пропозицію і ціна підвищується до тих пір, доки не буде досягнутий стан рівноваги. Так як відхилення ціни від її значення в умовах рівноваги $P = \bar{P} \neq 0$, то величини попиту і пропозиції, що очікуються, не будуть рівними. Припустимо, що швидкість зростання ціни пропорційна швидкості зменшення запасів N :

$$\frac{dP}{dt} = -\lambda \frac{dN}{dt} = -\lambda(S - D) = \lambda(\alpha - \beta) - \lambda(b - a)P,$$

де $N(t)$ — запаси, що змінюються у часі; λ — швидкість реакції, задана позитивна величина. Знак «-» означає різноспрямованість

змін запасів і ціни. Чим більша λ , тим швидша буде реакція ціни на дефіцит пропозиції. Зробимо підстановку $P(t) = \bar{P}$ для всіх t : $0 = \lambda(\alpha - \beta) - \lambda(b - a)\bar{P}$. Звідки $\bar{P} = (\alpha - \beta) / (b - a)$, тобто знову прийшли до звичайної характеристики. P рівномірно і монотонно прямує до \bar{P} , якщо $(b - a)$ додатне і в такому випадку рівновага стійка. P монотонно віддаляється від \bar{P} , якщо $(b - a)$ від'ємне, і тоді рівновага нестійка.

СТІЙКІСТЬ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ. КОНЦЕПЦІЯ ТИПУ А. МАРШАЛЛА

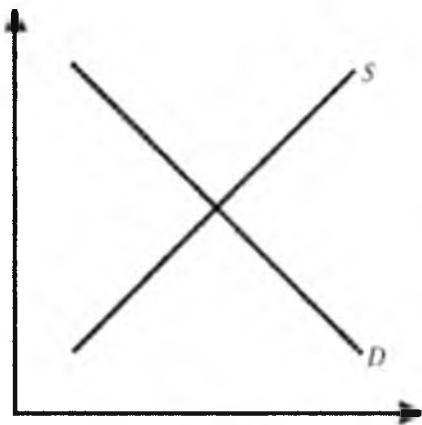


Рис. 11

Вихідні умови такі ж, як і у випадку концепції типу Л.Вальраса. Рівняння попиту $D = \alpha + aP$ і пропозиції $S = \beta + bP$ — лінійні функції. У стані рівноваги ціна

$$\bar{P} = \frac{\alpha - \beta}{b - a} \text{ і кількість товару}$$

$$\bar{Q} = \frac{b\alpha - a\beta}{a - b} \text{ визначаються з}$$

умови $D = S$.

Вивчення стійкості рівноваги передбачає введення динамічних процесів. Якщо пропозиція надто мала, покупці запропонують більш високі ціни, ніж продавці готові були б прийняти, і пропозиція зросте до стійкої рівноваги. Обсяг пропозиції відрізняється від рівня, який забезпечує рівновагу, на величину $q = Q - \bar{Q} \neq 0$.

Побудуємо динамічну модель, в якій обсяг пропозиції збільшується, якщо ціни продавців нижчі за ті, що пропонують покупці. Ціна покупця дорівнює $P_D = (Q - \alpha) / a$, ціна продавця

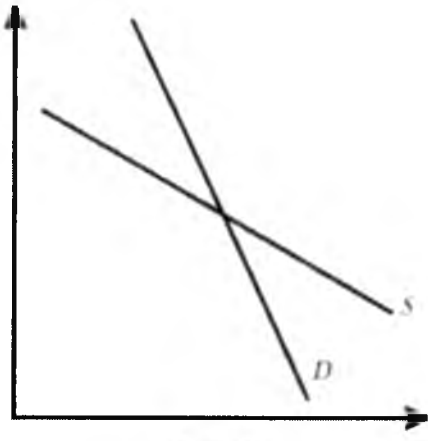


Рис. 12

$P_s = (Q - \beta) / b$. Швидкість збільшення обсягу пропозиції dQ / dt пропорційна розмірам дефіциту. Зміна обсягу пропозиції пропорційна зміні різниці — ціна продавця мінус ціна покупця. Тоді

$$dQ / dt = \lambda(\beta / b - \alpha / a) - \lambda(1 / b - 1 / a)Q,$$

де λ — швидкість реакції, величина позитивна, береться зі знаком «-», так як зміні обсягу про-

позиції відповідає від'ємна різниця ціни продавця і ціни покупця.

Q монотонно прямує до \bar{Q} , якщо $(1 / b - 1 / a)$ додатне (стійка рівновага), і Q невинно віддаляється від \bar{Q} , якщо $(1 / b - 1 / a)$ від'ємне (нестійка рівновага).

Стойкість у розумінні Л.Вальраса досягається при $(b - a) > 0$, в розумінні А.Маршалла — при $(1 / b - 1 / a) > 0$. Різні результати отримані з таких причин. Крива попиту D в усіх випадках спрямована вниз, кутовий коефіцієнт $a < 0$, а крива пропозиції S спрямована вгору $b > 0$ (рис. 11), або спрямована вниз ($b < 0$), але з різним положенням відносно кривої попиту: на рис. 12 крива попиту крутіша за криву пропозиції ($-b < -a$); на рис. 13

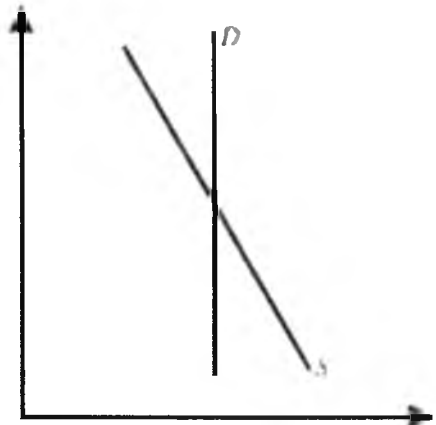


Рис. 13

крива пропозиції крутіша за криву попиту ($-b > -a$). Якщо крива пропозиції (11) спрямована вгору, $b > 0$, в даному випадку рівновага стійка і за Вальрасом і за Маршаллом; якщо крива пропозиції S (12) спрямована вниз, $b < 0$, а крива попиту D крутіша за криву пропозиції ($-b < -a$), то рівновага стійка в моделі Вальраса і нестійка в моделі Маршалла; якщо крива пропозиції S (13) спрямована вниз, то в моделі Вальраса рівновага нестійка, в моделі Маршалла – стійка.

ЗАГАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

Теорія рівноваги вважається однією із фундаментальних в економічній науці, її розробкою займалися багато відомих економістів. Умови часткової рівноваги ґрунтовно аналізував А.Маршалл. Проблему ринкової рівноваги в умовах недосконалої конкуренції аналізували Дж.Робінсон і Е.Чемберлін. Причини порушення рівноваги розглядав Дж.Кларк. Першу модель загальної економічної рівноваги розробив видатний швейцарський економіст Л.Вальрас.

Економісти-теоретики виявили взаємозалежності ринків і цін і розробили моделі **загальної ринкової рівноваги**. Вони ґрунтуються на уявленні, що будь-яка зміна ціни одного виду продукту, блага чи фактора призводить до змін у цінах пов'язаних з ними товарів і послуг.

Існує **система цін**, яка може набути рівноваги, якщо зміни цін розглядати одночасно із змінами доходів і межами споживання в певний момент часу.

Кожен споживач вибудовує для себе ієрархію своїх потреб і визначає свій власний попит на ринку відповідно до своєї шкали.

Споживач може максимізувати корисність кожного блага, якщо розподілить свій грошовий дохід так, щоб остання його одиниця, витрачена, наприклад, на хліб, принесла б йому таку ж додаткову (граничну) корисність, як і остання одиниця, витрачена ним на молоко чи м'ясо. Якщо розділити граничну корисність блага на його ціну, одержуємо зважену (середню) граничну корисність.

Тому кожен споживач змінює межі споживання окремих благ доки їх граничні корисності не будуть пропорційними до цін або доки не дорівнюватимуть зваженій граничній корисності.

Правило максимізації корисності благ вимагає такої рівності:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

де MU_{123} – гранична корисність окремих товарів; P_{123} – їх ціни.

За таких умов споживач повністю використовує свій грошовий дохід. Тобто за цим рівнянням на ринку настане рівновага.

ЗАГАЛЬНА РІВНОВАГА. ЗАКОН ВАЛЬРАСА

Основна особливість економіки – взаємозалежність її частин. Ріст цін на одні товари викликає зміну попиту на інші і т.д.

Взаємозамінність і взаємодоповнюваність товарів – два основних типи відносин взаємозалежності. Взаємозамінні (субститутні) товари служать однаковим цілям, хоча й не зовсім однаково (плащі й парасольки, вугілля та мазут та ін.). А взаємодоповнювані (комплементні) товари споживають разом (нитки і голки, машини і бензин і т.ін.). Якщо абстрагуватися від ефекту доходу, то зниження ціни одного з двох взаємозамінних товарів зменшить попит на інші, а у випадку взаємодоповнюваних товарів має місце протилежна зміна.

Таким чином, функція попиту чи пропозиції на будь-який товар включає в якості змінної не лише ціну цього товару, але й – з урахуванням можливого впливу – ціни всіх товарів. Попит на товар потенційно залежить від цін на решту товарів.

Якщо виробляється n різних товарів, до яких, крім споживчих товарів, засобів виробництва, різних послуг, відносяться також облігації, акції, інші цінні папери, підприємства і т. д., гроші розглядаються також як один із товарів, то попит на 10-й товар визначається рівнянням

$$D_{10} = D_{10}(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n, A, M),$$

де A – показник реальних активів (сільгоспугідь, різного роду підприємств і т.ін.);

M – запас готівкових грошей;

$P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ – ціна товару;

D – попит на товар.

У рівнянні в уявному вигляді не записаний дохід, який задається цінами на товари, послуги та ресурси. Функція пропозиції на 10-й товар має вигляд

$$S_{10} = S_{10}(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n, A, M).$$

Економіка знаходиться у стані загальної рівноваги, якщо пропозиція кожного товару рівна попиту на нього.

Рівновага описується системою рівнянь

$$S_1 = D_1, S_2 = D_2, \dots, S_n = D_n.$$

Оскільки відомі A і M , то система рівнянь розв'язується відносно цін P_1, P_2, \dots, P_n , що задовольняють умови рівноваги.

Визначивши ціни, з системи рівнянь знаходимо кількість товарів, які обмінюються. Наведену систему можна розширювати, ускладнювати, включати інші змінні, що впливають на пропозицію та попит.

В умовах загальної рівноваги грошова вартість усіх товарів на боці пропозиції дорівнює загальній грошовій вартості товарів на боці попиту:

$$\sum_{i=1}^n P_i S_i = \sum_{i=1}^n P_i D_i.$$

Дана тотожність і є закон Вальраса.

ОПТИМУМ В. ПАРЕТО

Оптимум (*optimum* — саме кращий, можливий результат за даних умов). Оптимум В.Парето показує максимальний економічний стан суспільства, добробут, за якого не можна досягти багатства певної особи або декількох осіб без погіршення добробуту якоїсь іншої особи або інших осіб.

Існує три необхідних умови досягнення оптимуму за Парето.

Розглянемо спрощену модель економіки, в якій виробляється два блага (X та Y) і існують два споживачі (A і B).

а) **Оптимальний розподіл благ між споживачами** вимагає дотримання такого:

$$\frac{MU_{XA}}{MU_{YA}} = \frac{MU_{XB}}{MU_{YB}}$$

де MU_{XA} — гранична корисність блага X для споживача A ;

MU_{YA} — гранична корисність блага Y для споживача A і т.ін.

Ця умова констатує, що **гранична норма заміщення** для двох благ (співвідношення їх граничних корисностей) повинна бути однаковою для обох споживачів. Якщо це не так, споживачі можуть покращити своє становище, обмінявши один товар на інший. Споживач, який цінує товар X вище товару Y , може продати деяку кількість останнього тому споживачу, який надає перевагу товару Y по відношенню до товару X . Лише в тому випадку, коли співвідношення граничних корисностей двох товарів однакове для обох споживачів, така взаємовигідна торгівля буде неможлива.

б) Оптимальне розміщення ресурсів серед сфер виробництва, коли два ресурси i та j використовуються у виробництві товарів X і Y .

Для оптимального використання ресурсів необхідно, щоб співвідношення граничних фізичних продуктів i та j , які використовуються у виробництві товару X , було рівним співвідношенню цих самих граничних фізичних продуктів цих самих ресурсів у виробництві товару Y , тобто:

$$\frac{MP_{iX}}{MP_{jX}} = \frac{MP_{iY}}{MP_{jY}}.$$

Якщо ця рівність не виконується, то один ресурс відносно ефективніший у виробництві одного із даних продуктів (а інший ресурс, таким чином, відносно менш ефективний у виробництві цього ж продукту). Добробут суспільства підвищиться, якщо більша кількість першого ресурсу буде спрямована у більш ефективну сферу використання, а деяка кількість іншого ресурсу з цієї сфери буде вилучена.

Це дозволить суспільству розширити виробництво одного з товарів при незмінній кількості ресурсів, які використовуються. Коли ж співвідношення граничних продуктів дорівнюють одне одному, суспільство не може отримати вигоду, змінюючи структуру розміщення ресурсів серед сфер виробництва.

в) Оптимальний обсяг випуску.

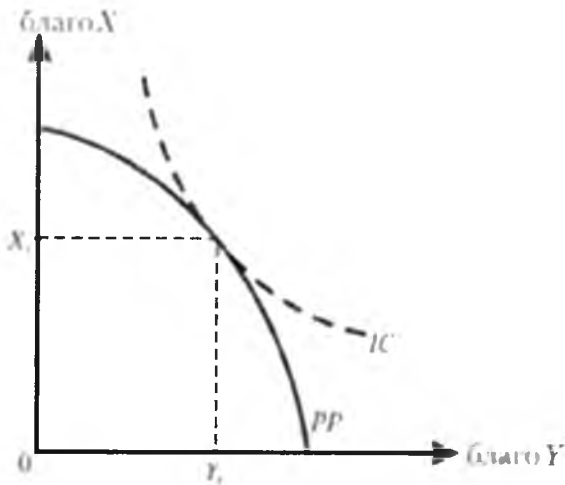


Рис. 14

Розглянемо це на графіку, де наведена крива трансформації (межа виробничих можливостей), яка показує кількість товарів X і Y , що можуть бути вироблені за умови повного використання ресурсів суспільства.

Нахил цієї кривої відображає граничну норму трансформації, тобто співвідношення граничних затрат товарів X і Y . Опти-

мальний випуск для будь-якої пари товарів вимагає такого співвідношення кількості товарів, які випускаються:

$$\frac{MU_x}{MC_x} = \frac{MU_y}{MC_y}$$

де $MU_{x(y)}$ — гранична корисність товару $x(y)$;

$MC_{x(y)}$ — граничні витрати на виробництво товару $x(y)$.

Це означає, що співвідношення граничних витрат до граничної корисності повинно бути однакове для обох товарів, так щоб останній фунт стерлінгів, який витрачається на випуск товару X , і останній фунт стерлінгів, який витрачається на випуск товару Y , приносили однакову корисність.

Ця умова буде виконана, якщо нахил кривої трансформації (співвідношення граничних витрат X і Y) дорівнює співвідношенню граничних корисностей X і Y (гранична норма заміщення).

Якщо співвідношення будуть нерівними, то суспільству вигідно виробляти більшу кількість того блага, яке забезпечує більш високу граничну корисність на одиницю граничних витрат.

Оптимальна комбінація благ позначена на графіку як перетин ліній OX_1 і OY_1 , де крива байдужості (IC) дотикається межі виробничих можливостей (PP).

Однак необхідно зазначити, що оптимальність за Парето визначає оптимальний розподіл ресурсів тільки для даного стану попиту, який відображає існуючий **особистий розподіл доходу**. Будь-які зміни в розподілі особистого доходу, скажімо, від багатих до бідних, будуть змінювати стан попиту на товари, що приведе до другого оптимуму Парето.

ПОНЯТТЯ КОРИСНОСТІ

Корисність продукту (здатність задовольняти потреби) різна для різних людей і являє собою суб'єктивне поняття.

Корисність — U (*Utility*) — це задоволення, яке отримує споживач у процесі споживання товарів та послуг. Якщо є конкретний продукт, який поділений на декілька частин, то корисність кожної наступної частини зменшується в міру того, як все повніше й повніше задовольняється потреба.

Більша або менша корисність продукту залежить від особливого відношення, яке існує між частинами блага, й інтенсивності потреб, для задоволення яких вони застосовуються.

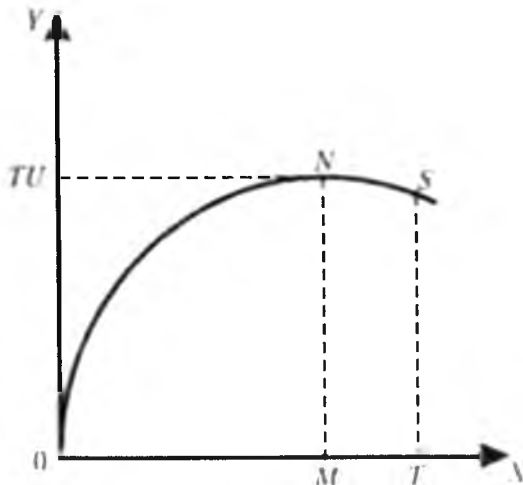


Рис. 15

У нашому прикладі корисність відобразимо кількісно. Так, початкова корисність першої одиниці продукту, яка відображає інтенсивність потреби в ньому, дорівнює 10; друга — 8; третя — 6. Тоді загальна корисність, як сума корисностей окремих одиниць продукту, дорівнює 10, 18, 24. Темпи її збільшення уповільнюються. Корисність останньої одиниці продукту є гранична ко-

рисність. Залежність між сукупною корисністю і кількістю продукту, що споживається, виражається функцією корисності. Тобто функція корисності — це співвідношення між обсягом товарів та послуг, що споживаються, і рівнем корисності (задоволеності від споживання товару), якого досягає споживач.

Функція корисності:

$$U = f(Q_x, Q_y),$$

де U — корисність;

Q_x — кількість товару X , що споживається за певний період;

Q_y — кількість товару Y , що споживається за певний період.

На осі OX відкладемо кількість продукту X , а на осі OY — загальну корисність (TU). Коли кількість продукту дорівнює OM , досягається максимум загальної корисності.

КРИВА ГРАНИЧНОЇ КОРИСНОСТІ

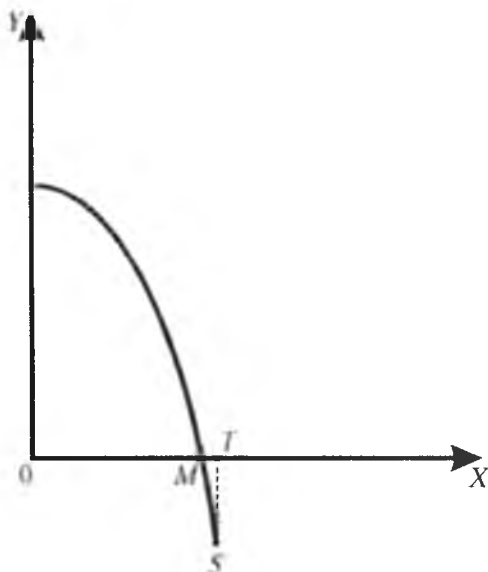


Рис. 16

Гранична корисність MU (*Marginal Utility*) — це приріст корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги.

Функцію граничної корисності можна одержати з функції загальної корисності TU (*Total Utility*). Сукупна (загальна) корисність TU зростає у процесі споживання, але вона зростає все меншою й меншою мірою. Це означає, що гранична корисність (MU) — додаткова корисність від споживання кожної додаткової одиниці товару знижується.

Згідно із законом спадної граничної корисності, величина граничної корисності має тенденцію зменшуватися по мірі збільшення кількості товару, що споживається. Це дозволяє пояснити закон спадного попиту.

Крива граничної корисності має від'ємний нахил і свідчить про те, що корисність одиниць продукту, які споживаються одна за другою, поступово зменшується, тому що росте ступінь задоволення потреби. Коли кількість продукту буде дорівнювати OM , тоді гранична корисність буде дорівнювати нулю. Таке благо перестане бути економічним.

Індивід несе збитки при споживанні одиниці продукту з від'ємною граничною корисністю.

ГРАНИЧНА КОРИСНІСТЬ ПРОДУКТУ, КОЛИ СПОЖИВАЧ МАЄ ДЕЯКУ ЙОГО КІЛЬКІСТЬ

Функція граничної корисності U є неперервна і диференціюється, представлена кривою. Споживач спочатку володіє кількістю OM продукту, а ΔX — приріст деякої його кількості. На осі OY відкладається гранична корисність.

Переходячи від споживання кількості OM до $(OM + \Delta X)$, споживач повніше задовольняє потребу. Збільшення задоволення потреби представлено площею $MSPM + \Delta X$, яка відображає граничну корисність продукту.

Якщо ΔX стає нескінченно малою величиною, то $M + \Delta X$ намагається співпасти з M і площа $MSPM + \Delta X$, буде співпадати з ординатою MS . Ця ордината і являє граничну корисність продукту, коли його кількість, що є в

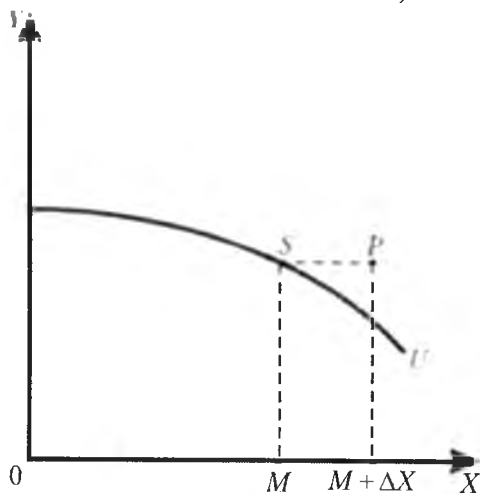


Рис. 17

розпорядженні у споживача, рівна OM . Гранична корисність не є властивістю якоїсь особливої одиниці продукту. Будь-яка одиниця продукту може мати «граничну» корисність.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ КРИВОЇ ГРАНИЧНОЇ КОРИСНОСТІ

Еластичність кривої граничної корисності визначається як співвідношення між відносною зміною граничної корисності і відносною зміною кількості продукту:

$$e_v = \frac{dU}{U} : \frac{dQ}{Q}$$

де Q і dQ – кількість продукту та його зміна,

U і dU – гранична корисність і її зміна.

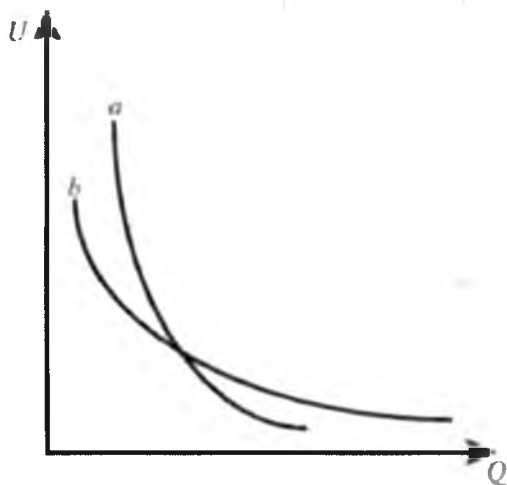


Рис. 18

Якщо $e_v > 1$, тобто $dU/U > dQ/Q$, то в даній точці крива граничної корисності є еластичною. Якщо співвідношення менше одиниці, крива є жорсткою.

На графіку крива a являє собою еластичну граничну корисність, а крива b – жорстку граничну корисність. Еластичному попиту відповідає жорстка гранична корисність, і навпаки.

КРИВІ БАЙДУЖОСТІ

Вперше були застосовані Ф.Еджуортом (1881); розробкою кривих байдужості займався багато вчених: В.Парето, Е.Слущкий, Р.Аллен, Д.Хікс.

Функція корисності концентрує увагу на основних чинниках, що впливають на вибір споживача, який здійснюється в межах споживання тільки **двох товарів** у їх різних кількісних комбінаціях.

Криві байдужості показують перевагу, яка віддається споживачем продукту A чи B .

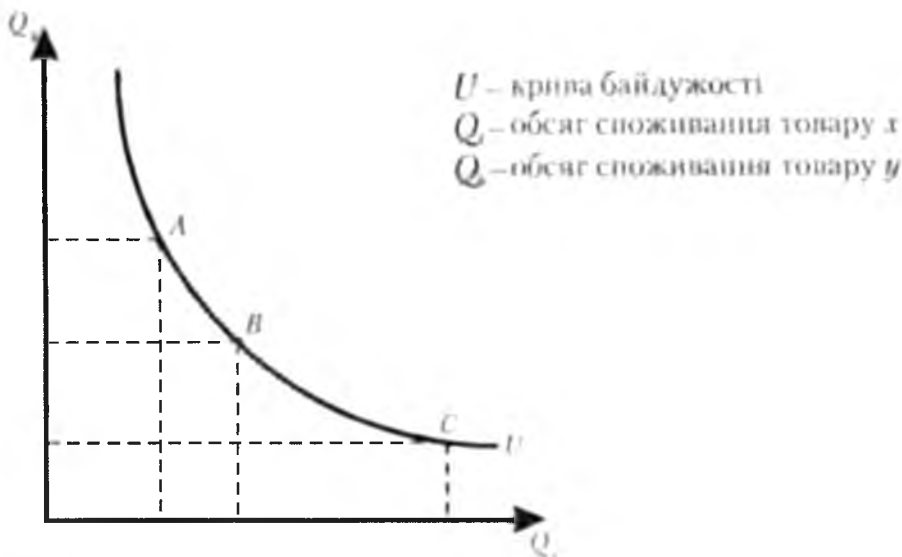
Перевага споживача може бути представлена в графічній формі у **кривій байдужості**.

Крива байдужості — це крива, кожна точка якої характеризує споживацький вибір у вигляді певного набору товарів чи послуг (ринковий кошик, або кошик споживача).

Ринковий кошик (споживацький кошик) — це комбінація товарів x та y для споживання їх протягом часу.

Крива байдужості має від'ємний нахил. Споживач не розрізняє набори товарів x та y , які розташовані на кривій байдужості — U .

Рівень корисності кожного з наборів на кривій байдужості (U) однаковий. Тому можна вважати, що крива байдужості показує альтернативні набори товарів, які забезпечують однаковий рівень корисності.



Ординалістська версія граничної корисності замінює поняття «гранична корисність» іншим — **гранична норма заміщення** одного блага іншим (*MRS* — *marginal rate of substitution*). Якщо повернутися до графіка, то *MRS* блага *y* благом *x* показує максимальну кількість блага *y*, від якої споживач готовий відмовитись, щоб отримати додаткову кількість блага *x*.

Математично *MRS* записується так:

$$MRS = \frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

MRS завжди має знак «-», оскільки ΔY змінюється в бік зменшення (це стосується і ΔX , якщо благо *x* замінюватиметься благом *y*).

Зменшення *MRS* пояснює опуклість кривих байдужості та їх спадну форму. Річ у тому, що в точці *A* споживач має відносно більшу кількість блага *y* і значно менше блага *x*, тому гранична корисність блага *y* є меншою для нього порівняно з граничною корисністю блага *x*. Зі сказаного випливає, що споживач готовий відмовитися від значної кількості блага *y*, щоб отримати додаткову одиницю блага *x*. При переміщенні вниз по кривій байдужості (від точки *A* до *B* і *C*), кількість блага *y* у споживача буде зменшуватися (водночас буде зростати його гранична корисність), а кількість блага *x* буде зростати (відповідно буде зменшуватися його гранична корисність). Тому споживач буде готовий відмовитися від усе меншої кількості блага *y* на користь блага *x*. В результаті *MRS* зменшуватиметься при русі вправо по кривій байдужості, що й визначатиме її опуклість і спадну форму.

БЮДЖЕТНІ ЛІНІЇ, АБО ЩО ДОСТУПНЕ ПОКУПЦЮ

Криві байдужості дозволяють виявити переваги споживача, але не враховують такі фактори впливу на процес споживання, як ціни товарів і дохід споживачів.

Для того, щоб визначити, який саме набір товарів чи послуг обере для споживання та придбає споживач, потрібна додаткова інформація, яка пов'язана з **бюджетними обмеженнями**.



Рис. 20

Бюджетне обмеження — це лінія, що показує, яку кількість товарів та послуг (споживацьких наборів) може придбати споживач за певну суму грошей у межах свого доходу — I (*Income*).

Рівняння бюджетного обмеження:

$$I = P_x Q_x + P_y Q_y,$$

де I — дохід споживача;

P_x — ціна товару x ;

P_y — ціна товару y ;

Q_x — кількість товару x ;

Q_y — кількість товару y .

Фактори, які впливають на бюджетну лінію:

- зміна доходу споживача;
- зміна цін на товари.

При зміні доходу бюджетна лінія переміщується відповідно до його збільшення $I_1 \rightarrow I_2$ (рис. 21), або зменшення $I_2 \rightarrow I_1$ (рис. 22) і займає паралельне попередньому положення.

Зміна ціни на товар x призводить до відповідної зміни кута нахилу бюджетної лінії (рис. 23, 24).

Вплив зміни доходу на бюджетну лінію

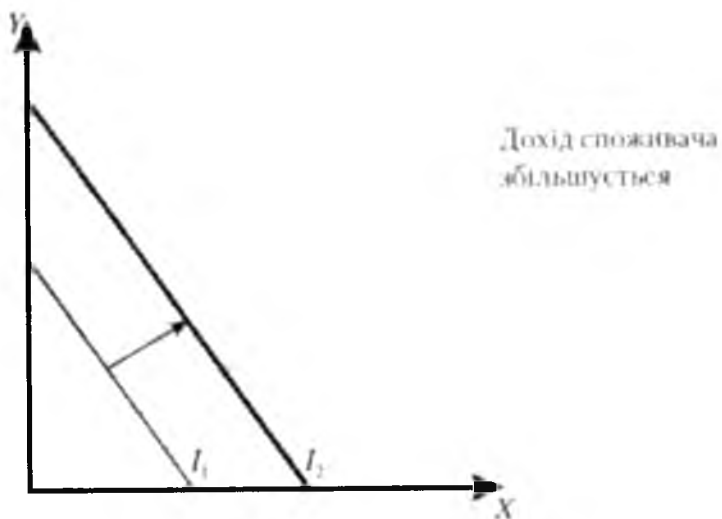


Рис. 21

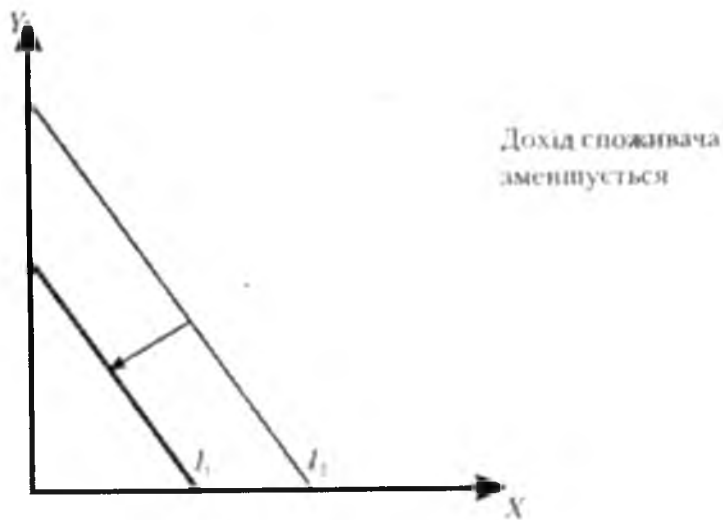


Рис. 21

Вплив зміни доходу на бюджетну лінію

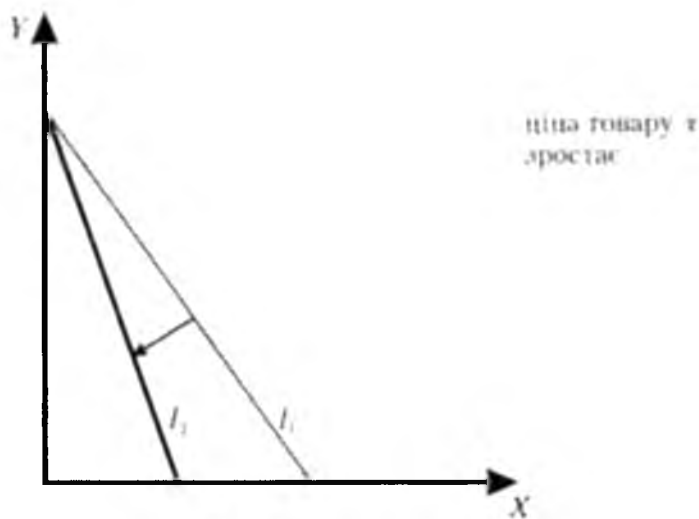


Рис. 21

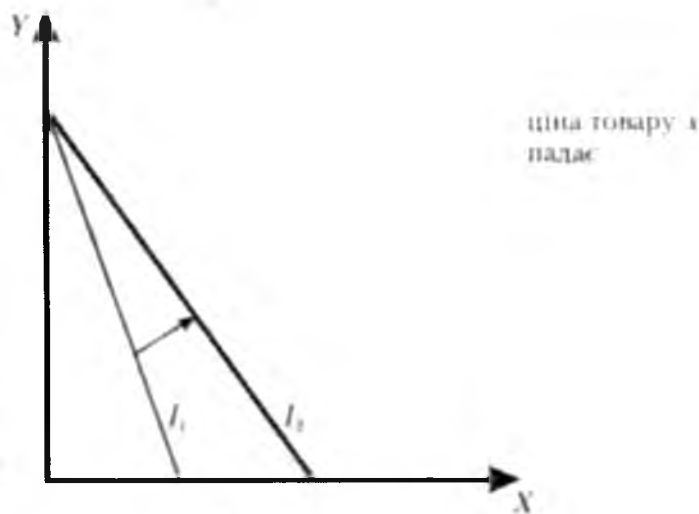


Рис. 21

РІВНОВАГА СПОЖИВАЧА НА РИНКУ

За ординалістською концепцією граничної корисності рівновага споживача на ринку визначається як кривими байдужості, так і лінією бюджетних обмежень, що й показано на графіку (рис. 25).

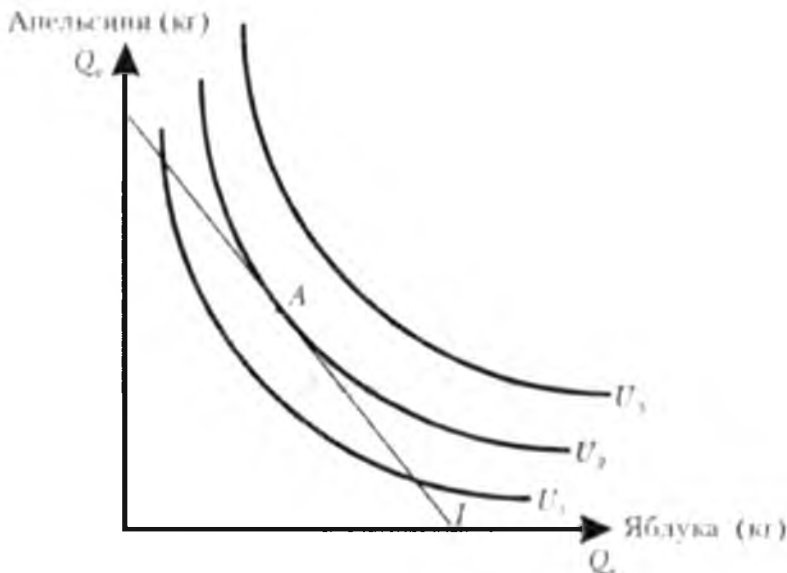


Рис. 25

Ринкова рівновага споживача досягається в точці A , в якій дотикаються бюджетна лінія та крива байдужості U_2 . Це означає, що за даного доходу й рівня цін споживач отримує той набір товарів (апельсинів і яблук), що приносить йому найбільшу корисність.

У точці A нахил найвищої з доступних споживачеві кривих байдужості (крива U_2) співпадає з нахилом лінії його бюджетних обмежень (I). Оскільки нахил кривої байдужості відображає граничну норму заміщення (MRS), а нахил бюджетної лінії визначається співвідношенням цін двох товарів $P_x : P_y$, то рівновага досягається за умови, що $MRS = P_x : P_y$.

Якщо порівнювати умови рівноваги споживача за кардиналістською й ординалістською версіями, то з'ясується такі основні залежності:

1) за ординалістською версією рівновага споживача на ринку досягається за умови, що $MRS = P_x : P_y$;

2) за кардиналістською версією ця умова виражена рівнянням:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Якщо обидві частини рівняння помножити на P_x і поділити на MU_y , одержуємо наступне рівняння:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}$$

Звідси гранична норма заміщення (MRS), яка розглядається ординалістською версією граничної корисності, є еквівалентною співвідношенню граничних корисностей двох товарів за кардиналістською версією:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = MRS$$

РІВНОВАГА ЗА УМОВ ДЕРЖАВНИХ (МОНОПОЛЬНИХ) ОБМЕЖЕНЬ РИНКОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

В кожний відрізок часу співвідношення попиту і пропозиції неповторне. Економічні умови не залишаються незмінними. Внаслідок технічного прогресу змінюються витрати і пропозиція товарів, змінюються смаки, доходи споживачів, ціни конкуруючих і взаємодоповнюючих товарів і т.ін. Також однією з причин порушень механізму нормального ринкового ціноутворення є втручання монополій та держави.

У країнах з розвинутою ринковою економікою цінове втручання здійснюється, в основному, за рахунок монопольних структур. Пряме

державне втручання в ціновий механізм спостерігається у виняткових випадках (війни, соціальні чи природні катаклізми). За умов тоталітарної командної економіки (Україна вийшла з надр саме такої економічної системи) державне втручання в ціновий механізм є правилом, воно безпрецедентне за обсягами та силою.

У більшості випадків державне втручання в ринкове ціноутворення зводиться до примусового встановлення ціни на **рівні, нижчому від рівня ринкової рівноваги**. Мотивується це необхідністю зробити більшість товарів доступними для якомога ширшого кола соціальних груп населення країни.

Але, як свідчить світовий досвід, обов'язковим наслідком примусового встановлення ціни на рівні, нижчому від ціни ринкової рівноваги, є **перевищення попиту над пропозицією**. І як результат — черги споживачів за товарами, соціальна напруженість, загальне невдоволення життям, розподіл за картками, талонами та іншими адміністративними «регуляторами» суспільного споживання.

Так, під час Другої світової війни у США встановився максимум цін на товари першої необхідності, в даний час визначено мінімум заробітної плати, регулюється рівень процента по споживчому кредиту та інші ціни.

На графіку dd — крива попиту, ss — крива пропозиції. При невтручанні держави ціна рівноваги в точці E досягла б 20 доларів за одиницю товару. Держава встановила максимальну ціну в 10 доларів. При такій ціні пропозиція товару відповідає точці M і рівна Q_1 , а попит — точці N і рівний Q_2 . Нестача пропозиції (дефіцит) при ціні в 10 доларів дорівнює відрізку MN ($Q_2 - Q_1$).

Крива попиту dd за такої ціни не перетинається з кривою пропозиції. Щоби врівноважити попит і пропозицію, потрібно посунути криву попиту до лінії $d'd'$, тобто знизити попит до рівня пропозиції. Це можливо зробити шляхом введення прямого раціонального споживання, наприклад, карткової системи розподілу продукту.

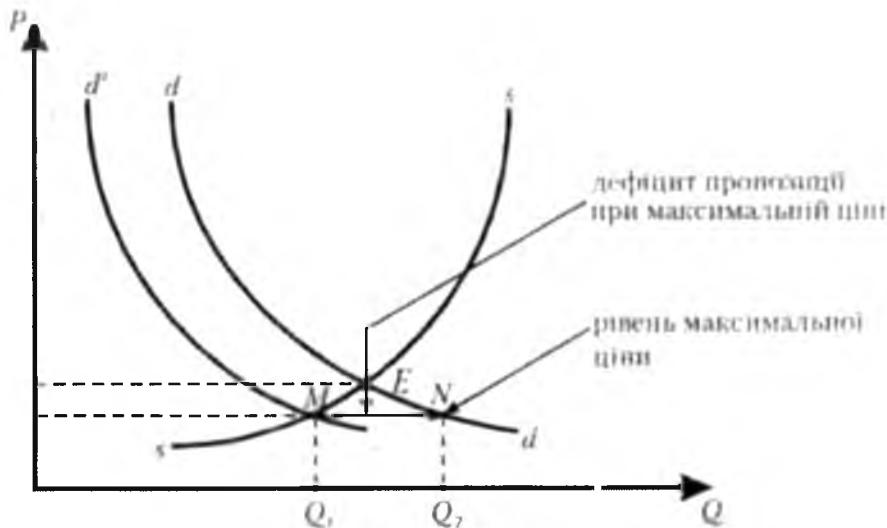


Рис. 26

ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА ЦІНУ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ

Податок є потужним важелем державного регулювання ринку. У процесі збільшення або зменшення своєї величини він законів попиту і пропозиції не порушує, але певним чином модифікує їх дію — викликає зміщення кривих пропозиції товару, визначаючи тим самим переміщення точки ринкової рівноваги.

В цілому наслідки оподаткування негативно відбиваються як на споживачах, так і на виробниках товарів, що знаходить вияв у зростанні ціни товару і скороченні обсягів виробництва. Більш висока ціна скорочує обсяг споживчого попиту, внаслідок чого зменшується маса продажу товарів, що потрапили під оподаткування. Виробники за таких умов змушені скорочувати виробництво і обсяги запропонованих на ринку товарів, попит на які став меншим. Адже більш високий податок спричиняє зменшення виробничих потенцій продуцентів (виробників), а знижений попит цю рецесійну (спадну) тенденцію посилює.

Таким чином, хоча при цьому порушення законів попиту і пропозиції не відбулося, але збільшений податок створив передумови для зміщення точки рівноваги попиту і пропозиції на новий, більш високий рівень.

Припустимо, що встановилася рівновага попиту і пропозиції на пшеницю при $Q=12$ млн. бушелів, ціна рівноваги становить 3 дол. за бушель. Держава встановила податок на продаж в 1 дол. з кожного бушеля, що порушило рівновагу. Хто (виробник чи споживач) і в якому розмірі буде сплачувати податок?

Після введення податку споживачі, як і раніше, хочуть купити 12 млн. бушелів пшениці по 3 дол. Але виробники тепер запропонують меншу кількість пшениці. Крива пропозиції зрушиться вліво і одночасно вгору тому, що тепер потрібно заплатити за кожну одиницю продукту більш високу ціну, ніж раніше. Нова ціна рівноваги встановиться в E' – точці перетину кривої попиту $d'd'$ і нової кривої пропозиції $s's'$. Пропозиція скоротилася, ціна виросла. З графіка видно, що ціна рівноваги виросла з 3 дол. до 3,7 дол. Обсяг продаж і купівель зменшився з 12 до 10 млн. бушелів. Виробники пшениці сплачують тільки частину введеного податку. Вони отримують за кожний бушель: 3,7 дол. (ціна) – 1 дол.(податок) = 2,7 дол. На кожному бушелі вони втрачають: $3 - 2,7 = 0,3$ (дол.), і ця сума йде в

рахунок податку. Споживачі втрачають: 3,7 дол. (нова ціна) – 3 дол. (стара ціна) = 0,7 дол. в рахунок боргу.

Суспільство стає біднішим, оскільки споживається менше пшениці.

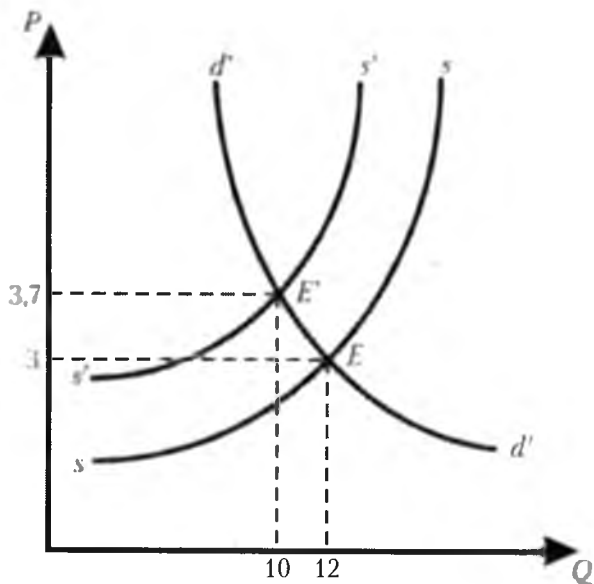


Рис. 27

КРИВІ ПОСТІЙНИХ, ЗМІННИХ І ВАЛОВИХ ВИТРАТ

Постійні витрати (FC – *Fixed Costs*) мають місце навіть у тому випадку, коли фірма нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

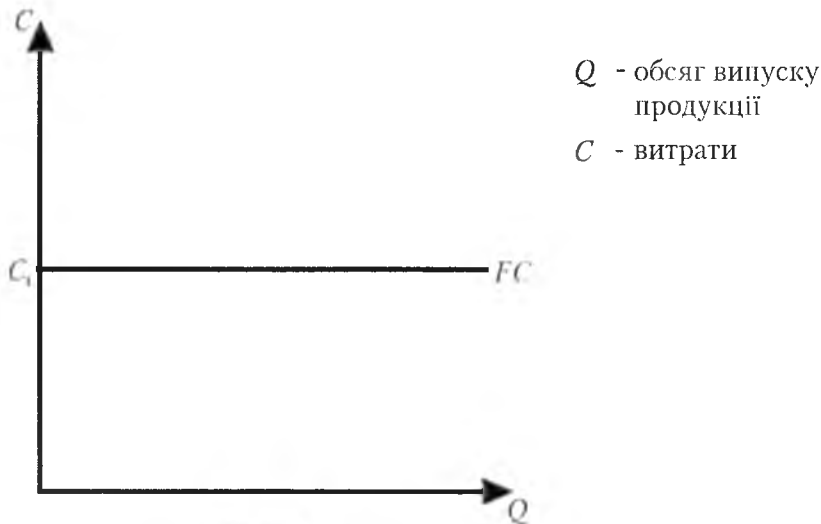


Рис. 28

Види постійних витрат:

- відсоток з кредиту на купівлю обладнання;
- амортизаційні відрахування;
- орендна плата;
- витрати на капітальний ремонт;
- виплати податків;
- страхові внески;
- адміністративні витрати.

Змінні витрати (VC – *Variable Costs*) залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва.

Види змінних витрат:

- витрати на сировину;
- витрати на паливно-мастильні матеріали;

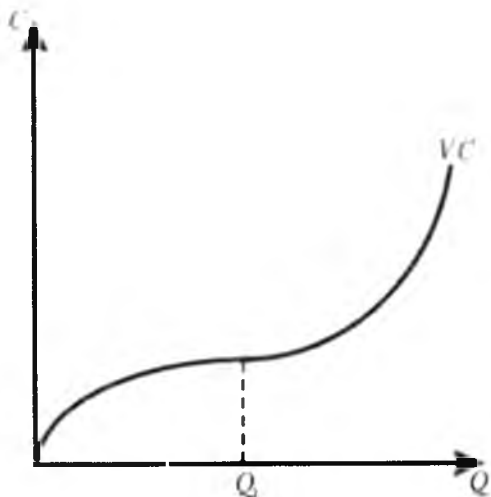


Рис. 29

Сума постійних і змінних витрат при кожному даному обсязі виробництва утворює **повні (валові, сукупні) витрати** виробництва — TC (*Total Costs*).

Повні витрати (TC) є функцією від випуску продукції (Q).

$$TC = f(Q)$$

$$TC = FC + VC$$

- витрати на енергоносії;
- оплата праці.

При досягненні оптимального випуску продукції (в точці Q_1) спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове зростання змінних витрат, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

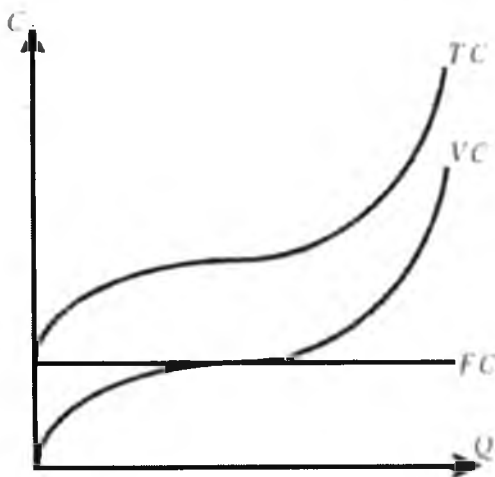


Рис. 30

КРИВІ СЕРЕДНІХ ПОСТІЙНИХ, СЕРЕДНІХ ЗМІННИХ І СЕРЕДНІХ ПОВНИХ ВИТРАТ

Середні постійні витрати (*AFC* – *Average Fixed Costs*) – це кількість постійних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції:

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

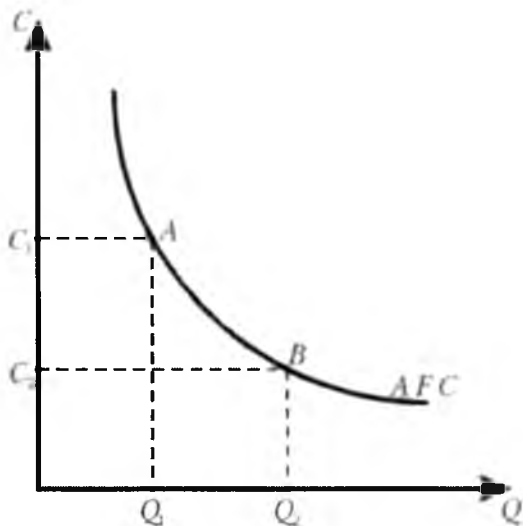


Рис. 31

Середні змінні витрати (*AVC* – *Average Variable Costs*) – це кількість змінних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Середні змінні витрати виробництва сягають мінімального значення у разі досягнення оптимального випуску продукції.

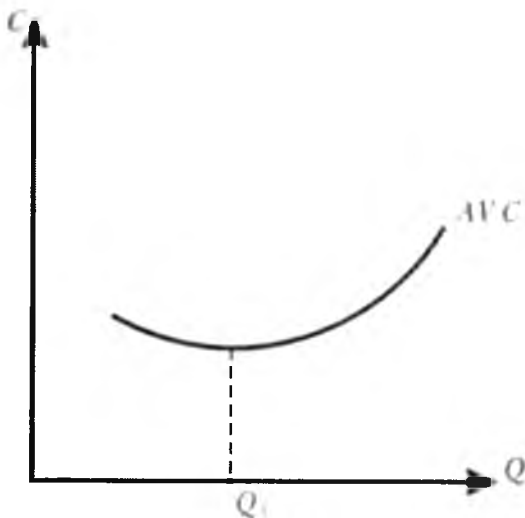


Рис. 32

Середні повні витрати (ATC — *Average Total Costs*) — це валові витрати в розрахунку на одиницю продукту. Їх можна обчислити або шляхом ділення повних (валових) витрат виробництва

TC на кількість виробленої продукції ($ATC = TC/Q$), або як суму середніх постійних і середніх змінних витрат ($ATC = AFC + AVC$). Іноді середні повні витрати записуються як AC .

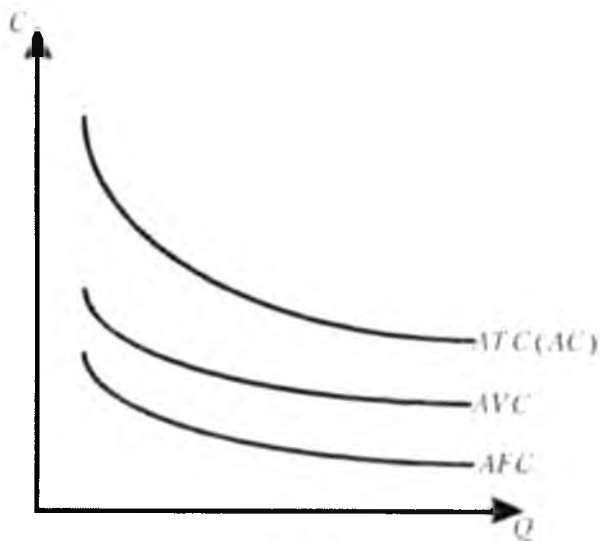


Рис. 33

КРИВА ГРАНИЧНИХ ВИТРАТ

Граничні витрати (MC — *Marginal Costs*) — це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту. Тобто це витрати на випуск останньої одиниці продукту:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де MC — граничні витрати;

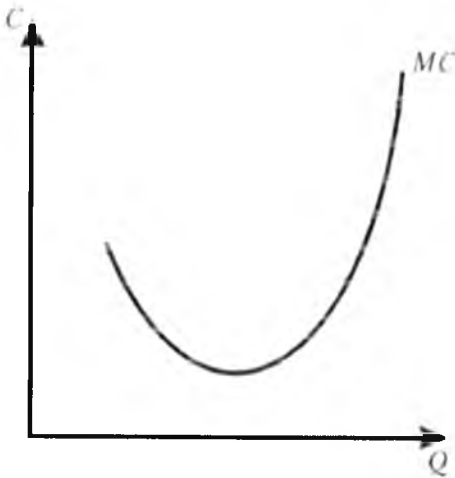


Рис. 1

ΔTC — приріст сукупних (валових) витрат;

ΔQ — приріст випуску продукції.

Граничні витрати показують, на яку величину зростуть витрати фірми у зв'язку зі збільшенням виробництва на одну одиницю продукції. Крива MC у короткостроковому періоді має U-подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

КРИВА ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ, АБО КРИВА ТРАНСФОРМАЦІЇ

Виробничі можливості визначаються такими чинниками:

- кількість і якість виробничих факторів;
- розподіл наявних факторів і вдалість економічного вибору;
- закон спадної віддачі ресурсів (спадної продуктивності);
- технологія та організація виробництва.

Виробничі можливості змінюються разом зі зміною цих чинників.

Припустимо, що в короткому періоді всі виробничі ресурси незмінні, як і технологія та організація виробництва, застосовуються повністю, найбільш оптимально й ефективно. За таких умов кількість вироблених благ визначається дією **закону рідкості ресурсів**, що

графічно зображається кривою виробничих можливостей, або кривою трансформації.

Дана крива відображає різноманітні варіанти економічного вибору підприємства, що може виробляти лише два види продукції — пральні машини та холодильники, тобто утворюється безліччю точок, кожна з яких показує певний економічний вибір.

Пральні машини, тис. шт.

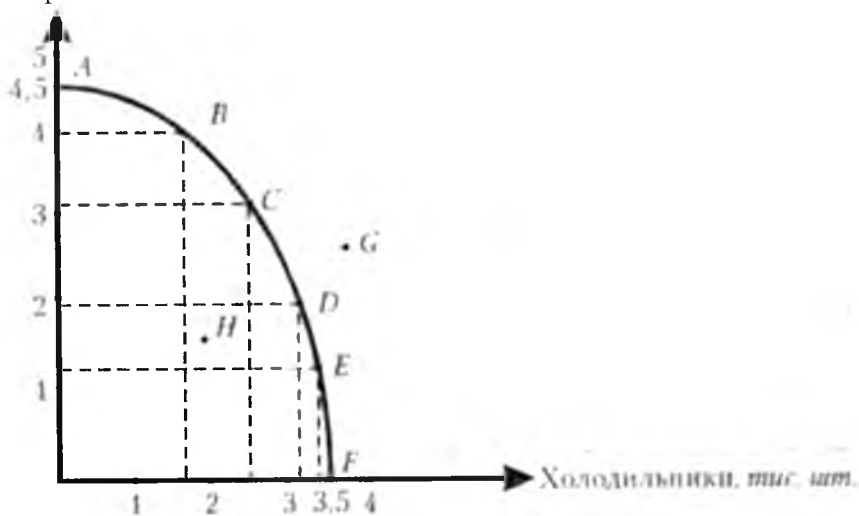


Рис. 35

Дане підприємство, повністю й оптимально використавши всі наявні ресурси (капітал, робочу силу, сировину, матеріали, енергію тощо), може виробити або 4,5 тис. пральних машин (альтернативна можливість *A*), або 3,5 тис. холодильників (можливість *F*). Але існує велика кількість комбінацій використання ресурсів, кожна з яких дозволяє виробляти максимально можливий обсяг обох благ. Зокрема, точка *B* показує такий економічний вибір, коли підприємство виготовляє одночасно 4 тис. пральних машин і 2 тис. холодильників. Крива складається з безлічі точок (*A*, *B*, *C*, *D*, *E* і т.ін.), які відображають альтернативні комбінації виробництва, різний економічний вибір.

Будь-яка точка поза кривою трансформації (наприклад, точка *G*) відображає більш бажану альтернативу, але вона недосяжна в короткому періоді за фіксованої кількості ресурсів. Щоб здійснити таку виробничу комбінацію, потрібно збільшити кількість застосованих факторів виробництва, що утворить нову криву трансформації, але це можливо лише у тривалому періоді. Точка *H* показує неповне, або нерациональне, використання наявних ресурсів, що зменшує виробничі можливості даного підприємства.

Таким чином, крива трансформації показує межу виробничих можливостей.

КРИВА ДОВГОСТРОКОВИХ СЕРЕДНІХ ВИТРАТ

Довгостроковий період відрізняється від короткострокового можливістю фірми вільно маніпулювати **всіма виробничими факторами**.

Тут усі витрати стають **змінними** – фірма встигає побудувати чи орендувати додаткові виробничі приміщення, встановити необхідні машини та обладнання, чого вона не могла б зробити в короткостроковому періоді. Це дозволяє їй наростити обсяг виробництва продукту з новим характером витрат.

Середні витрати

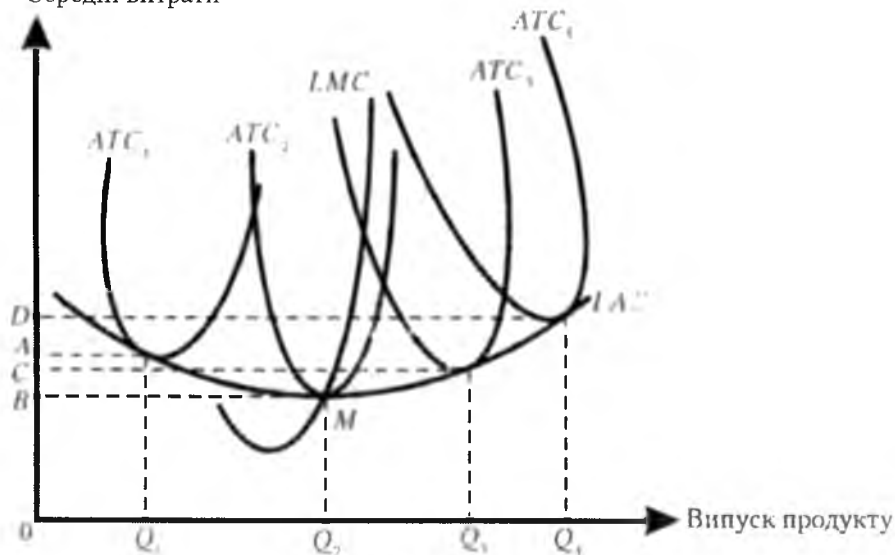


Рис. 36

Зміна характеру витрат у довгостроковому періоді зображена на графіку, де побудовано криві довгострокових середніх витрат (LAC – *Long Average Costs*) і довгострокових граничних витрат (LMC – *Long Marginal Costs*).

Крива LAC – це довгострокові ATC , яку називають також плановою кривою.

Протягом тривалого періоду фірма побудувала чотири різних за виробничими можливостями підприємства, для кожного з яких характерна своя крива короткострокових ATC : ATC_1 – найменшого підприємства, ATC_2 – середнього, ATC_3 – великого, ATC_4 – найбільшого. Крива LAC (довгострокових ATC) фірми проходить по дотичній до всіх можливих кривих короткострокових ATC . Останні відрізняються за обсягом виробництва, за якого вони досягають мінімальних значень.

Крива довгострокових середніх витрат показує найменші витрати виробництва будь-якого визначеного обсягу випуску продукції, допускаючи при цьому можливість зміни усіх факторів виробництва оптимальним чином з метою мінімізації витрат.

Точки A , B , C , D вказують на найменші витрати конкретних підприємств, за яких виробництво буде найдешевшим. За цими точками й будується планова крива фірми. Середні витрати на LAC завжди такі ж низькі, як і на будь-якій окремо взятій кривій ATC . Але графік показує, що найбільш вигідним (найдешевшим) є виробництво на другому (середньому) підприємстві фірми.

На графіку відображена й **крива довгострокових граничних витрат (LMC)**, що відповідає кривій довгострокових ATC і показує приріст витрат, пов'язаних з виробництвом додаткової одиниці продукту, у тому випадку, коли фірма вільна змінювати всі види витрат оптимальним чином з метою мінімізації витрат.

У тривалому періоді виробництва LMC відображають зміну **всіх** витрат фірми, тоді як у короткому періоді граничні витрати показують зміну лише **змінних** витрат. Зростаюча крива LMC перетинає LAC у точці її мінімуму (точці M). Вздовж кривої довгострокових

граничних витрат (LMC) граничні витрати включають зростання альтернативної вартості та обраного *оптимальним чином* підприємства, на якому середні витрати найнижчі.

ВІДДАЧА ВІД МАСШТАБУ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ ФІРМИ

Існує тоді, коли довгострокові середні витрати фірми зменшуються при зростанні обсягу виробництва. **Постійна віддача від масштабу** існує в тому випадку, коли довгострокові ATC не залежать від обсягу випуску продукту. **Негативна економія від масштабу**, або **спадна віддача від масштабу**, існує при зростанні довгострокових середніх витрат по мірі збільшення обсягу виробництва. Зокрема, крива довгострокових ATC на графіку (рис. 37) до точки C демонструє позитивну економію від масштабу, а після точки C – негативну (спадну).

Економія від масштабу має такі причини: **неподільність виробництва, спеціалізація виробництва, використання більш прогресивної техніки.**

Основною причиною негативної економії від масштабу (спадної віддачі від масштабу) є складності в управлінні великомасштабним виробництвом, тобто зростання витрат на управління.

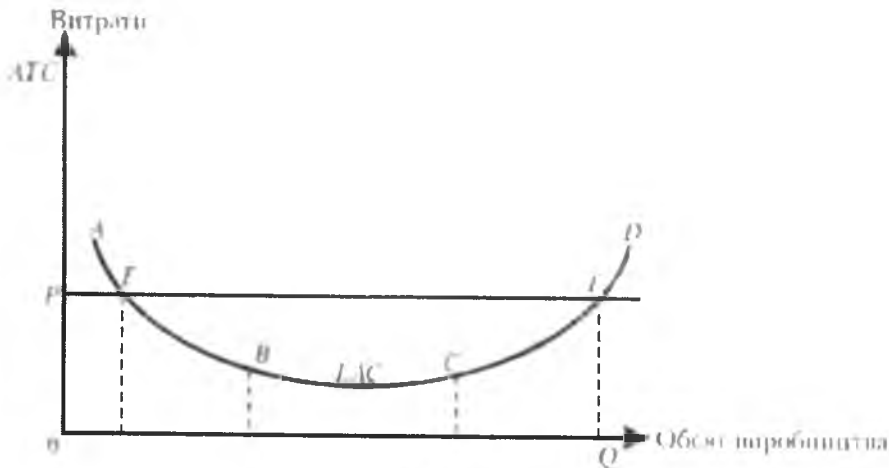


Рис. 37

На графіку показана крива довгострокових АТС фірми, різні відрізки якої демонструють різні варіанти економії від масштабу при зростанні обсягу виробництва.

Відрізок *AB* кривої показує позитивну (зростаючу) віддачу від масштабу, відрізок *BC* — постійну віддачу, відрізок *CD* — негативну (спадну) віддачу. Фірма намагається збільшити віддачу від масштабів виробництва, але зростання витрат на управління великомасштабним виробництвом зрештою приводить до спадної віддачі факторів виробництва.

Економія на масштабах випуску продукту дозволяє фірмі значно збільшити діапазон доходності виробництва за ринкової ціни *P* у довгостроковому періоді (відрізок *EF* кривої *LAC*).

Економія на масштабах дає можливість фірмі досягти високої прибутковості за значних обсягів виробництва. Але існує певна межа (точка *C* на плановій кривій), після якої вже неможливо підтримувати незмінну віддачу факторів виробництва, і вона починає спадати, породжуючи негативний ефект від масштабу.

Аналізуючи ці два графіки, можна зробити висновок: надто великі масштаби виробництва є неефективними, як і надто малі, тому найефективнішими виявилися середні підприємства фірми, яка намагається оптимізувати розміри підприємств, виходячи з рівня середніх витрат і можливостей економії на масштабах виробництва.

Оптимальні розміри підприємств відрізняються по галузях і територіях.

Так, витрати на одиницю вартості продукту відмінні при виробництві морозива (де прибутковими є невеликі фірми) і при випуску автомобілів (де прибутковими є підприємства, що перевищують середній розмір, тобто великі).

КРИВА ВАЛОВОГО ДОХОДУ

Валовий дохід визначається множенням ціни *P* на кількість продукції *Q*, яку фірма може продати:

$$R = P \times Q.$$

В умовах чистої конкуренції фірма продає продукцію за постійною ціною, і крива валового доходу має вигляд висхідної лінії TR .

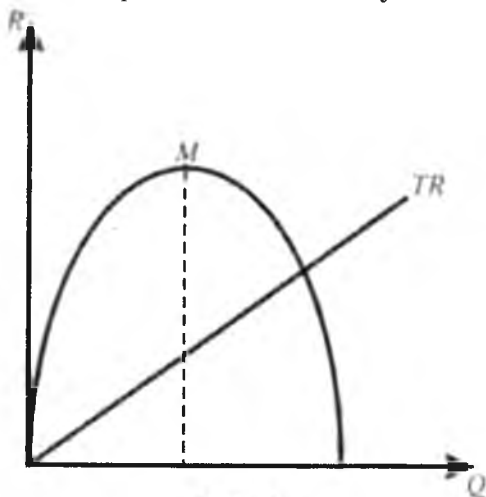


Рис. 38

В умовах недосконалої конкуренції крива валового доходу будується на основі кривої попиту. Поки попит еластичний, крива доходу йде вгору (дохід збільшується) і досягає максимального значення в точці M при оптимальному обсягу продаж фірми і оптимальній ціні. Тому максимальний валовий дохід не забезпечується найвищою ціною. Коли попит стає нееластичним, валовий дохід (загальна виручка) знижується.

ГРАНИЧНИЙ (ДОДАТКОВИЙ) ДОХІД MR

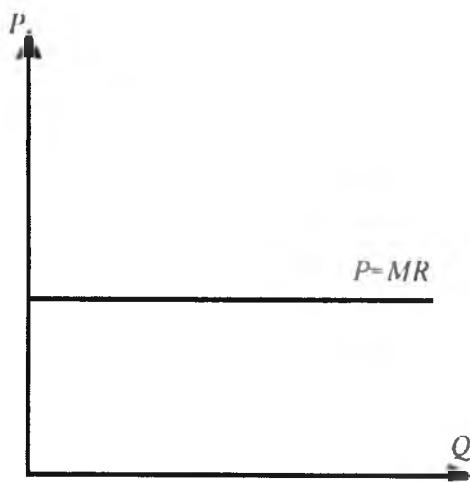


Рис. 39

Дохід від продажу додаткової одиниці товару називається граничним доходом. Він визначається як різниця валового доходу від продажу $n + 1$ одиниць товару і валового доходу від продажу n одиниць товару. В умовах чистої конкуренції фірма продає додаткові одиниці продукції за постійною ціною, і крива її додаткового доходу співпадає з кривою досконало еластичного попиту $MR = D = P$.

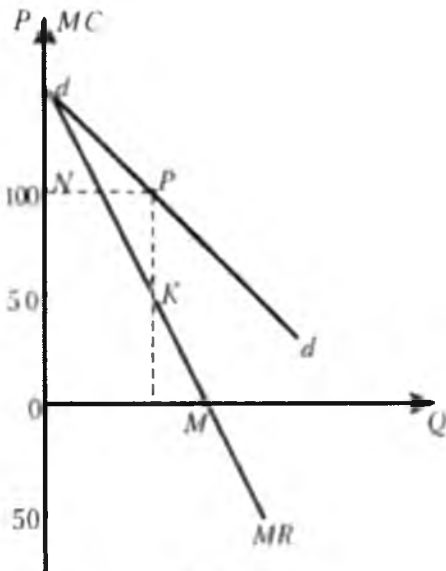


Рис. 40

В умовах недосконалої конкуренції граничний дохід не співпадає з ціною додаткової одиниці проданого товару, оскільки зі збільшенням пропозиції змінюється (знижується) ціна кожної попередньої одиниці товару. Це зниження ціни (збитки на n одиницях товару) враховується в ціні $n + 1$ одиниць товару. Граничний дохід n -ї одиниці товару дорівнює ціні n -ї одиниці за вирахуванням збитків на попередніх одиницях продукції, що викликані зменшенням ціни.

Лінія попиту dd з виробництвом додаткових одиниць продукції йде донизу, граничний дохід падає нижче ціни. Граничний дохід стає від'ємним, коли попит нееластичний і збільшення об'єму продукції Q скорочує валовий дохід. Лінія NP показує втрати на попередніх одиницях при продажу недосконалим конкурентом нової одиниці Q . $NP = PK$. Різниця між ринковою ціною PM і збитками KP дорівнює граничному доходу KM .

СЕРЕДНІЙ І ГРАНИЧНИЙ ПРОДУКТИ. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Якщо капітал є фіксованим фактором, а праця змінним, то фірма може збільшити виробництво за рахунок використання великої кількості трудових ресурсів. Результативність такого процесу можна описати за допомогою середнього та граничного продуктів праці. Середній продукт дорівнює обсягу продукції Q , яка виробляється, поділеному на загальні витрати праці L , тобто Q / L . Граничний про-

дукт праці MP_L являє собою додатковий обсяг, що отримується при збільшенні затрат праці на одну одиницю:

$$MP_L = \Delta Q / \Delta L .$$

Граничний продукт залежить також від кількості використаного капіталу, інших факторів виробництва. Аналогічно визначається граничний продукт капіталу MP_K .

Якщо змінний фактор, у даному випадку праця, нескінченно ділиться, то середній продукт є його середньою продуктивністю, а граничний продукт — його граничною продуктивністю. Якщо гранична продуктивність перевищує середню, то остання зростає, якщо вона менша середньої, то середня продуктивність знижується. Крива граничної продуктивності перетинає криву середньої в точці, в якій середня досягає максимуму. Таке співвідношення обумовлене математично. Адже для отримання середньої продуктивності кожний наступний приріст обсягу продукції повинен додаватися до тих приростів, які були отримані за рахунок використання попередніх одиниць факторів: кожний гаккий приріст буде менший за останній досягнутий приріст.

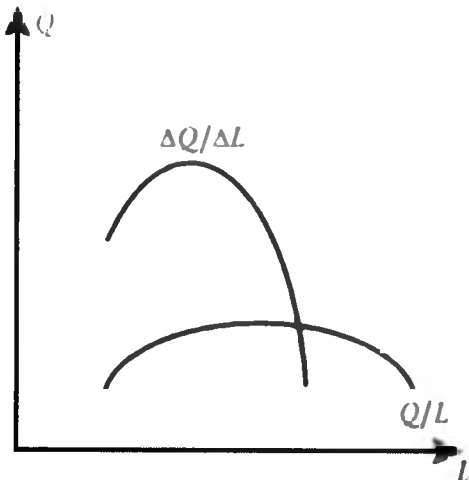


Рис. 41

МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ. ТОЧКА ОПТИМАЛЬНОГО ПРИБУТКУ ФІРМИ

Валовий прибуток фірми дорівнює валовому доходу мінус валові витрати. Фірма виробляє такий обсяг продукції, при якому валовий дохід перевищує валові витрати на максимальну величину.

Щоб максимізувати прибуток, на практиці використовується також принцип співставлення граничного доходу MR з граничними

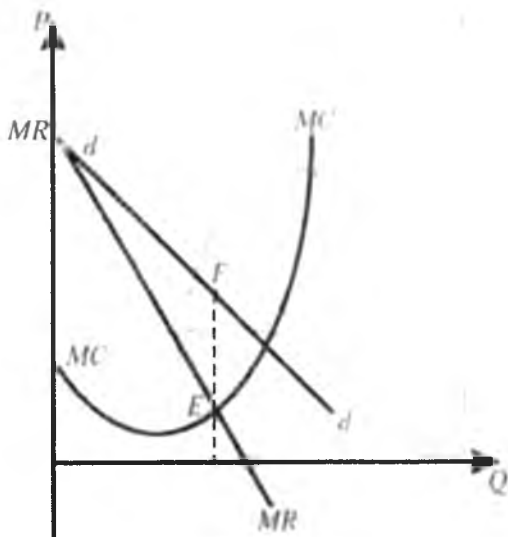


Рис. 42

витратами MC . Поки граничний дохід зростає швидше, ніж граничні витрати, фірма розширює виробництво і прибуток її збільшується. Якщо граничні витрати перевищать граничний дохід MC більше MR , фірма починає скорочувати виробництво, оскільки її прибуток зменшується. Точка оптимального (максимального) прибутку знаходиться там, де граничні витрати виробництва і граничний дохід рівні. У цій точці E криві

граничного доходу і граничних витрат перетинаються.

Правило $MR = MC$ є точним орієнтиром максимізації прибутку для усіх фірм на будь-якому ринку: чисто конкурентному, монополістичному, монополістично-конкурентному, олігополістичному та інших. Для чисто конкурентного ринку правило максимізації прибутку має вигляд: $P = MR = MC$. Ціна дорівнює граничним витратам і граничному доходу, що являє собою частковий випадок правила $MR = MC$.

РІВНОВАГА ФІРМИ В ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ В УМОВАХ ЧИСТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Крива попиту dd на продукцію окремої фірми в чисто конкурентній галузі зовсім еластична. Фірма не може вплинути на рівень ціни і погоджується з нею. Граничний дохід фірми MR від продукту додаткової одиниці продукції дорівнює її ціні P . Тому криві попиту dd і граничного доходу співпадають: $P = MR$. У довгостроко-

вому періоді, після того, як усі пристосування закінчені (нові фірми вступили в галузь, збільшивши пропозицію, що призвело до зниження ціни та змусило інші фірми покинути галузь. В результаті масового відтоку пропозиція зменшилася, ціна підвищилася і т.ін.), встановилася рівновага, яка характеризується рівністю ціни, мінімальних середніх витрат і граничного доходу. Рівність ціни і мінімальних середніх витрат показує, що фірма використовує ефективну техно-

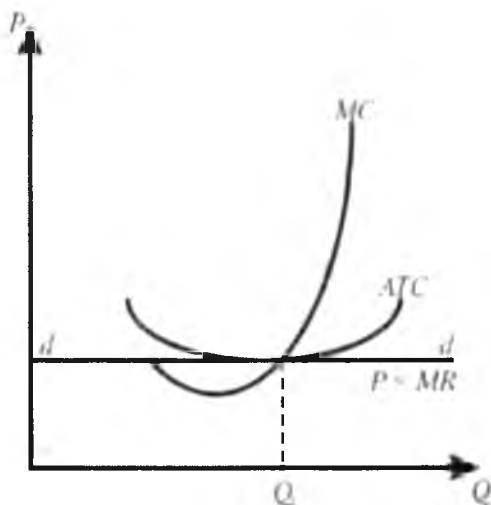


Рис. 43

логію, реалізує продукцію за найнижчими цінами P і виробляє обсяг продукції Q_1 , що відповідає її витратам. Рівність ціни і граничних витрат означає, що ресурси розподілені у відповідності з надаванням переваг споживачами.

Із станом рівноваги фірми у довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції порівнюють будь-яку іншу ситуацію в умовах усіх відомих моделей ринку.

ЦІНА В УМОВАХ НЕДОСКОНОЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

На графіку представлені криві фірми в умовах недосконалої конкуренції: dd — крива попиту, MC — крива граничних витрат, MR — крива граничного доходу і ATC — крива середніх валових витрат.

В умовах монополії виробляється обсяг продукції Q_1 , який визначається точкою перетину K кривих граничних витрат і граничного доходу $MC = MR$ і дозволяє максимізувати прибуток. При цьому продукція реалізується по ціні P_1 , що відповідає точці E на лінії

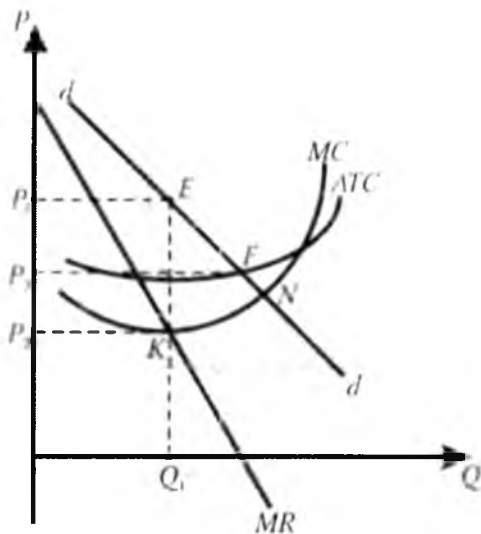


Рис. 44

попиту dd . Точці K відповідає ціна $P_2 < P_1$. Ціна $P_1 > P_3$ перевищує середні витрати, які досягаються в точці F на перетині кривої попиту dd з лінією середніх валових витрат ATC . Різниця $P_1 - P_3$ утворює монополий надприбуток.

Якби ціна встановлювалася на основі граничних витрат, вона відповідала б точці N на перетині ліній попиту і граничних витрат MC .

Вона перевищила б ціну P_2 . Це значить, що у випадку монополії ресурси розподіляються і використовуються не найбільш ефективним способом.

Максимальний прибуток для монополії досягається за ціною P_1 . Якщо здійснюється контроль за діяльністю монополії в інтересах суспільства, то ціну знижують з P_1 до рівня середніх валових витрат P_3 (точка F). Регульована ціна наближається до середніх витрат і не обов'язково співпадає з ними.

ОЛІГОПОЛІЯ. ЛАМАНА КРИВА ПОПИТУ

В умовах олігополії всі фірми взаємопов'язані при прийнятті ними рішень про рівень цін. У галузі, що складається з невеликої кількості великих компаній, фірма, яка виробляє нову модель виробу чи застосовує нові кроки в галузі реклами та інших сферах, очікує на реакцію з боку конкурентів. Деякі рішення конкурентів залежать від власної поведінки фірми, інші не залежать. У такій ситуації

стають можливими найрізноманітніші рішення конкурентів, що вкрай ускладнює теоретичний опис олігополістичної ситуації. Наступна модель пояснює, чому фірма неохоче відмовляється від прийнятого нею одного разу рішення відносно комбінації ціна–випуск. У багатьох галузях з олігополістичною ситуацією відзначається значна стійкість цін та їх «жорсткість».

Як зміна ціни товару впливає на величину попиту? Тут можливі такі ситуації.

Нехай точка C відображає висхідну комбінацію ціни P_1 , що склалася, і випуску Q_1 . Якщо фірма знижує ціну і розраховує на деяке збільшення продажу, а конкуренти відповідають таким самим зниженням цін, то розраховувати на значне збільшення обсягу продажу не доводиться. Крива попиту DD' відносно нееластична. У такому випадку ціна буде знижуватися від точки C по відрізку CD' .

Як тільки наша фірма знизила ціну, а конкуренти не знизили, то можна очікувати збільшення обсягів продажу. Крива попиту Cd' відносно еластична. Якщо фірма підвищила ціну, то у конкурентів не буде підстав для аналогічних дій, бо до них прийдуть нові покупці. Підвищенню ціни буде відповідати еластичний відрізок dC кривої попиту.

В результаті описаної реакції конкурентів на зміну цін крива попиту набуде вигляду ламаної лінії dCD' з вигином у точці C . Зниження ціни не призведе до істотного збільшення продажу, а підвищення її спричинить зменшення товарообігу. Ні одне, ні друге не відповідає інтересам фірми. Крива граничного доходу MR представлена

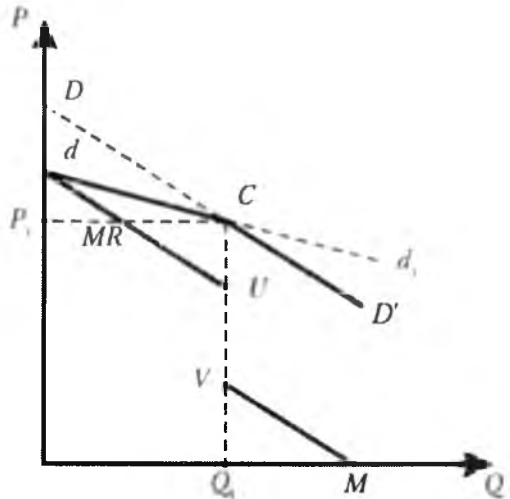


Рис. 45

ламанною лінією $dUVM$. Якщо крива граничних витрат перетинає криву граничного доходу на відрізку VU то у фірми, що максимізує прибуток, немає підстав відмовлятися від ціни P_1 . Навіть якщо різко зростають витрати, то й це не призводить до зміни ціни до тих пір, доки крива граничних витрат не підніметься вище U .

ПРАВИЛО «ВЕЛИКОГО ПАЛЬЦЯ» ПРИ ЦІНОУТВОРЕННІ ДЛЯ МОНОПОЛІСТА

Максимум прибутку фірма отримує при рівності граничного доходу граничним витратам: $MR = MC$. Цьому правилу відповідають певні ціни та обсяг виробництва. Багато менеджерів мають у своєму розпорядженні обмежену інформацію про середній і граничний дохід, граничні витрати для різних обсягів виробництва, що ускладнює визначення ціни та обсягу. Як практично визначає управляючий ціну P і обсяг виробництва Q , що максимізують прибуток?

Граничний дохід $MR = \Delta(PQ)/\Delta Q$, де ΔQ – додаткова одиниця продукції. Якби остання продавалася за ціною P , то $MR = 1 \times P = P$. Але в умовах недосконалої конкуренції продаж кожної додаткової одиниці продукції призводить до зниження ціни $\Delta P/\Delta Q$, оскільки зменшується попит, що зменшує дохід від продажу всієї продукції. Зміна доходу складає $Q(\Delta P/\Delta Q)$. Таким чином,

$$MR = P - Q \frac{\Delta P}{\Delta Q} = P - P \frac{Q}{P} \times \frac{\Delta P}{\Delta Q}.$$

Еластичність попиту $e_d = -\frac{\Delta Q P}{\Delta P Q}$, тоді $MR = P + P(1/e_d)$.

Оскільки фірма максимізує дохід, то $MR = P + P(1/e_d) = MC$.

$$\text{Звідси } \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{e_d}.$$

Дана формула являє собою правило «великого пальця» для ціноутворення. Ліва частина рівності $(P - MC)/P$ показує перевищення ціни над граничними витратами як процент від ціни. Перевищення дорівнює величині, оберненій до еластичності $1/e_d$ попиту, взятої з протилежним знаком. Ціну можна відобразити через граничні витрати:

$$P = \frac{MC}{1 - (1/e_d)}$$

і розраховувати як просту накидку над граничними витратами.

ПОКАЗНИК МОНОПОЛЬНОЇ ВЛАДИ. ІНДЕКС ЛЕРНЕРА. ІНДЕКС ГАРФІНДЕЛЯ ХІРШМАНА

Для вимірювання ступеня монопольної влади в економічній теорії використовується індекс Лернера, який він запропонував у 1934 р.

В умовах чистої конкуренції ціна дорівнює граничним витратам і граничному доходу: $P = MC = MR$, що дозволяє максимізувати прибуток. Для монополії ціна перевищує граничні витрати $P > MC$. Монопольна влада вимірюється величиною L , на яку ціна перевищує граничні витрати:

$$L = \frac{P - MC}{P}$$

Коефіцієнт L змінюється в межах від 0 до 1. Чим більший розрив між P і MC , тим більший ступінь монопольної влади. При досконалій конкуренції, коли $P = MC$, індекс Лернера буде дорівнювати 0.

Сучасні ринкові структури більш точно можна було б характеризувати терміном олігополія (тобто небагато продавців). Це тип ринку, коли кілька великих фірм захоплюють виробництво і збут основної маси продукції.

Концентрацію ринку і ступінь влади над ціною в умовах олігополії можна виміряти за допомогою індексу Гарфінделя (H). Цей індекс передбачає попередню оцінку частки фірми на ринку, яка позначається символом « S ». Наприклад, якщо одна з фірм постачає

на ринок 50% всього галузевого обсягу продаж, то її $S=50\%$. Далі необхідно визначити, скільки всього фірм у галузі (від 1 до n), і, нарешті, показник кожної фірми підноситься до квадрату і всі показники S^2 сумуються:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

У випадку чистої монополії, коли галузь складається з однієї фірми ($n=1$), індекс Гарфінделя буде дорівнювати 10 000, тобто $S_1=100\%$, а $H=100^2$, тобто 10 000.

Якщо в галузі дві фірми-олігополії і їхні ринкові частки рівні (50% у кожній), то $H=50^2+50^2=5000$. Таким чином, чим більше фірм у галузі, тим менший індекс « H ».

У разі досконалої конкуренції, коли в галузі, наприклад, 100 фірм і частка кожної дорівнює 1%, індекс

$$H = 1_1^2 + 1_1^2 + 1_1^2 + \dots + 1_{100}^2 = 100.$$

Індекс Гарфінделя реагує як на ринкову частку кожної фірми, так і на кількість фірм у галузі.

Так, якщо не використати індекс і орієнтуватися тільки на кількість фірм в галузі, то можна подумати, що галузь, де функціонує п'ять фірм, більш концентрована, ніж така, в якій діють шість фірм. Але тут не враховується показник S . Наприклад, в галузі шість фірм, у однієї з них $S=50\%$, а в інших п'яти частки по 10%, тоді індекс $H=50^2+(10^2 \times 5)=7500$. Якщо ж у галузі п'ять фірм і в кожній з них рівні ринкові частки, тобто $S=20\%$, то індекс $H=20^2 \times 5=2000$. Таким чином, галузь із шести фірм має більший ступінь концентрації, ніж галузь, що складається з п'яти фірм.

У разі олігополії конкуренція носить переважно неціновий характер. Нецінова конкуренція базується на залученні споживача не за допомогою зниження ціни, а за рахунок інших факторів — покращення якості товарів, реклами, післяпродажного технічного обслуговування і т.ін.

ОЛІГОПОЛІЯ. МОДЕЛЬ КУРНО. ЛАМАНА КРИВА ПОПИТУ СУЇЗІ

Вперше спроба пояснити поведінку олігополії була зроблена французом А. Курно в 1838 р. Його модель заснована на таких принципах:

- на ринку присутні тільки дві фірми;
- кожна фірма, яка приймає своє рішення, вважає ціну та обсяг виробництва конкурента постійними.

Так, припустимо, на ринку діють дві фірми X і Y . Як буде визначати фірма X ціну та обсяг виробництва? Окрім витрат, вони залежать від попиту, а попит, у свою чергу, від того, скільки продукції випустить фірма Y . Однак що буде робити фірма Y , фірмі X невідомо, вона лише може передбачити можливі варіанти її дій і відповідно планувати власний випуск.

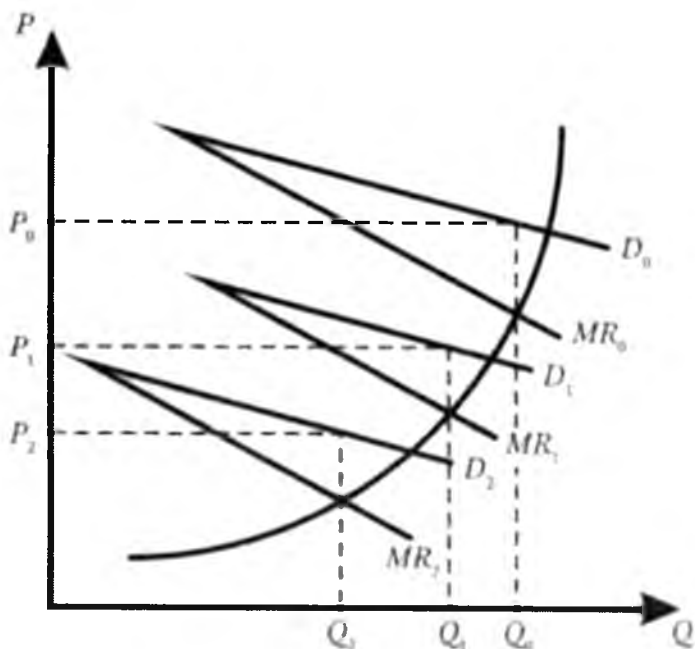


Рис. 46

D – попит; MR – граничний дохід; MC – граничні витрати.

Оскільки ринковий попит є величина задана, розширення виробництва фірмою Y викличе скорочення попиту на продукцію фірми X . На рис. 46 показано, як зміститься графік попиту на продукцію фірми X (він буде зміщуватися вліво), якщо Y почне розширювати продаж. Ціна та обсяг виробництва, що встановлюються фірмою X , виходячи з рівності граничного доходу та граничних витрат, будуть знижуватися відповідно від P_0 до P_1, P_2 і від Q_0 до Q_1, Q_2 .

Якщо розглядати ситуацію з позиції фірми Y , то можна накреслити подібний графік, що відображає зміну ціни та кількості продукції, що виготовляється, в залежності від дій, здійснюваних фірмою X .

Об'єднавши обидва графіки, отримаємо криві реакції обох фірм на поведінку одна одної. На рис. 47 крива X відображає реакцію фірми X на зміни у виробництві фірми Y , а крива Y — відповідно навпаки. Рівновага настає в точці перетину кривих реакцій обох фірм.

У цій точці передбачення фірм співпадають з їх реальними діями.

У моделі Курно не відображена одна істотна обставина. Передбачається, що конкуренти відреагують на зміну фірмою ціни певним чином. Коли фірма Y виходить на ринок і забирає у фірми X частину споживчого попиту, остання «здається» вступає в цінову гру, знижуючи ціни та обсяг виробництва. Од-

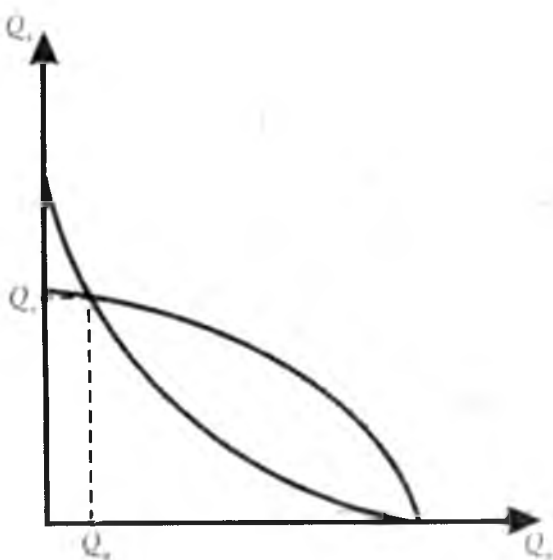


Рис. 47

Криві реакції фірм X і Y на поведінку одна одної.

нак фірма X може зайняти активну позицію і, значно знизивши ціну, не допустити фірму Y на ринок. Такі дії фірми X не охоплюються моделлю Курно.

«Цінова війна» знижує прибутки обох сторін. Оскільки рішення однієї з них впливають на рішення іншої, існують підстави домовитися про фіксацію цін, поділ ринку з метою обмеження конкуренції та забезпечення високих прибутків. Оскільки всілякі змови підпадають під антимонопольне законодавство і переслідуються державою, то фірми в умовах олігополії вважать за краще від них відмовитися.

Оскільки цінова конкуренція не вигідна нікому, кожна фірма була б готова тримати більш високу ціну за умови, що її конкурент буде діяти аналогічним чином. Навіть якщо зміниться попит або скоротяться витрати, чи відбудуться ще якісь події, які дозволяють знизити ціну без шкоди для прибутку, фірма не зробить цього, побоюючись, що конкуренти сприймуть подібний крок як початок цінової війни. Підвищення цін також не є привабливим, оскільки конкуренти можуть і не наслідувати приклад фірми.

Реакція фірми на зміну цін конкурентами відображена у **моделі вигнутої кривої попиту** на продукцію фірми в умовах олігополії. Ця модель була запропонована в 1939 р. американцями Р.Холлом, К.Хітчем і П.Суїзі. На рис. 48 зображені криві попиту і граничного доходу фірми X (виділені жирною лінією).

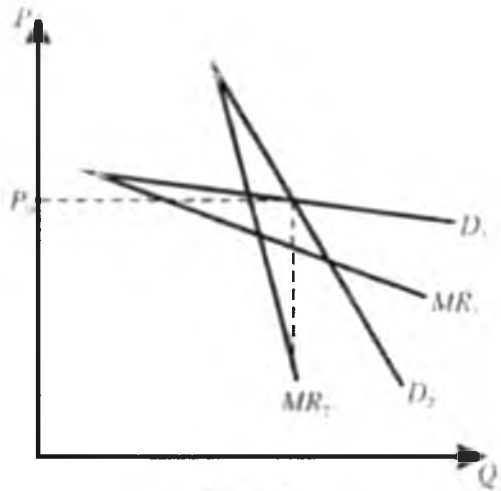


Рис. 48

Модель вигнутої кривої попиту:

D_1, MR_1 — криві попиту та граничного доходу фірми при цінах вище P_0 ;

D_2, MR_2 — криві попиту та граничного доходу фірми при цінах нижче P_0 .

Якщо фірма піднімає ціну вище P_0 , то її конкуренти не почнуть у відповідь підвищувати ціни. Внаслідок цього фірма X втратить своїх споживачів. Попит на її продукцію при цінах вище P_0 дуже еластичний. Якщо ж фірма X встановить ціну нижче P_0 , то конкуренти, скоріше за все, підуть услід за нею, щоб зберегти свою частку ринку. Тому при цінах нижче P_0 попит буде менш еластичним.

Значна різниця в еластичності попиту при цінах вище P_0 та нижче P_0 призводить до того, що крива граничного доходу переривається, а це значить, що зниження ціни не буде компенсоване розширенням обсягу продаж. Модель вигнутої кривої попиту дає відповідь на питання, чому фірми в умовах олігополії намагаються підтримувати стабільні ціни, переносючи конкурентну боротьбу в нецінову сферу.

Існують й інші моделі олігополії, засновані на теорії ігор. Так, при визначенні власної стратегії фірма оцінює вірогідні прибутки та втрати, які будуть залежати від того, яку стратегію вибере конкурент. Припустимо, що фірми A і B контролюють основну частку продаж на ринку. Кожна з них намагається збільшити обсяг продаж і тим самим забезпечити собі зростання прибутків. Досягнути результату можна шляхом зниження цін і приверненням на свій бік додаткових покупців, активізацією рекламної діяльності і т.ін.

РОЗШИРЕНЕ, ПРОСТЕ І ЗВУЖЕНЕ ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

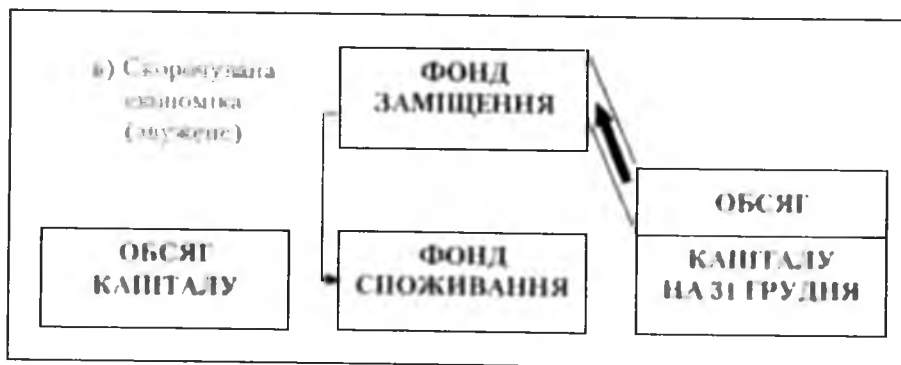
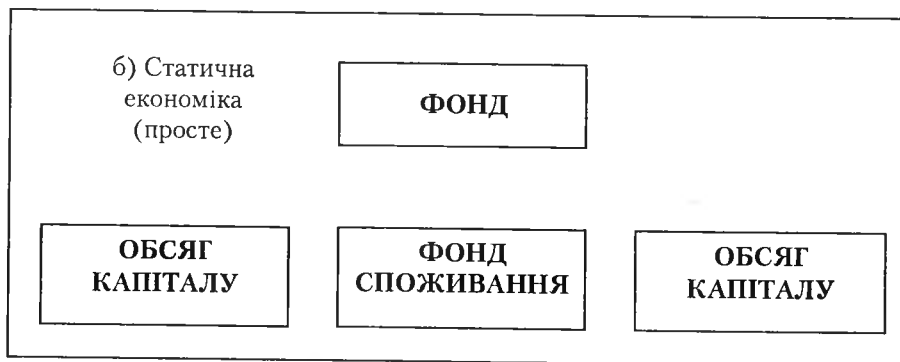
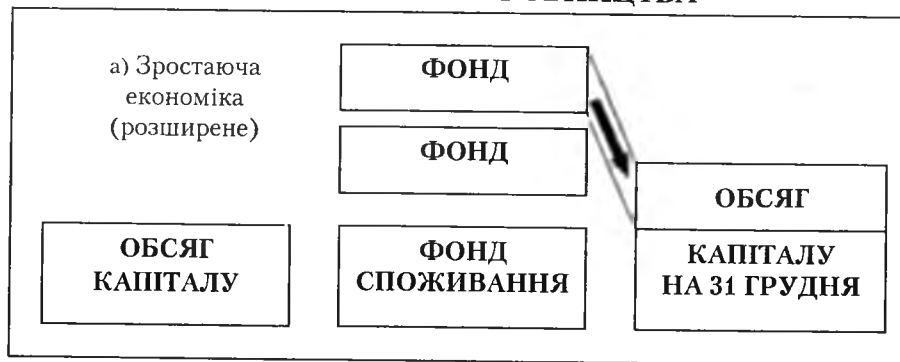


Схема 1

СХЕМА ЕКОНОМІЧНОГО КРУГООБІГУ Ф. КЕНЕ

Рух суспільного продукту у процесі відтворення, коли він послідовно проходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, називається **економічним кругообігом**. Схеми економічного кругообігу знаходяться в основі **макроекономічних моделей** відтворення. Першу спробу такого моделювання здійснив у своїй знаменитій праці «Економічна таблиця» (1758) французький фізіократ Ф.Кене (1694–1774).

Схема економічного кругообігу Кене побудована на відомому фізіократичному принципі примату землеробства над іншими сферами виробництва. Кене, як і всі фізіократи, єдиною формою продуктивної праці вважав працю фермерів і селян у землеробстві. Саме вони, на його думку, створюють чистий (додатковий) продукт суспільства.

У відповідності з цими уявленнями, Кене і побудував свою модель кругообігу суспільного продукту. Він поділив суспільство на три класи: **продуктивний** (фермери і селяни), **землевласників і непродуктивний, або безплідний** (усі, хто не зайнятий працею у сільському господарстві). Увесь суспільний капітал, який, на його думку, знаходиться у сільському господарстві, Кене поділив на дві частини: **первісні аванси** (витрати та інвентар, будівлі, худобу тощо, тобто це фактично основний капітал) і **щорічні аванси** (витрати на насіння і робочу силу, тобто оборотний капітал). Первісні аванси (основний капітал) використовуються тривалий час (10 років), а щорічні аванси (оборотний капітал) — протягом року.

При аналізі відтворення Кене виходить з таких передумов: між собою обмінюються еквіваленти (тобто рівні вартості), ціни постійні, не враховується зовнішня торгівля, за вихідний момент обирається кінець сільськогосподарського року, коли збирається урожай.

У своїй схемі Кене приймає всю вартість продукту землеробства за 5 млрд. ліврів (що відповідало тодішній реальній дійсності у Франції), які за вартістю поділяються на первісні аванси (1 млрд. ліврів), щорічні аванси (2 млрд. ліврів) і чистий продукт (2 млрд. ліврів). Безплідний клас має на 2 млрд. ліврів засобів виробництва. Увесь суспільний продукт складає 7 млрд. ліврів. Крім того, продуктивний клас має ще 2 млрд. ліврів готівкою (грошима), які він сплачує на початку року землевласникам у формі орендної плати (ренти).

Схема руху створеного суспільного продукту у моделі Кене



Схема 2

У даній моделі відображено 5 послідовних актів руху (реалізації) суспільного продукту:

1) землевласники купують у продуктивного класу продукти харчування на 1 млрд. ліврів;

2) землевласники купують у безплідного класу промислову продукцію (одяг, меблі, предмети розкоші тощо) на 1 млрд. ліврів;

3) безплідний клас на одержані від землевласників гроші купує від продуктивного класу продукти харчування на 1 млрд. ліврів;

4) продуктивний клас на гроші, одержані від безплідного класу, купує у нього ж знаряддя праці на 1 млрд. ліврів;

5) непродуктивний клас купує у продуктивного сільськогосподарську сировину на 1 млрд. ліврів.

В результаті цих п'яти актів купівлі-продажу між класами реалізовано сільськогосподарської продукції на 3 млрд. ліврів, а промислової — на 2 млрд. ліврів. У фермерів і селян залишається нереалізований продукт на 2 млрд. ліврів, який не поступає в обмін між класами, а обертається лише в сільському господарстві і використовується для відшкодування витраченої частини щорічних авансів.

Куплена продуктивним класом промислова продукція (засоби виробництва) використовується для відшкодування (відтворення) витраченої частини первісних авансів. Готівка сумою 2 млрд. ліvrів знову повертається до продуктивного класу, але потім знову виплачується землевласникам як земельна рента (орендна плата) у наступному році.

Таким чином, створюються умови для існування статичної економіки (простого відтворення).

Кене вперше в економічній науці обґрунтував модель економічного кругообігу, у якій суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований лише за умови дотримання *відповідних макроекономічних пропорцій* між його речовими та вартісними елементами. Це було геніальне для того часу досягнення, незважаючи на усі недоліки даної моделі (безплідний клас залишається без засобів виробництва, а тому не може продовжити процес виробництва, нереалізованою залишається сільськогосподарська продукція на 2 млрд. ліvrів тощо).

МАРКСИСТСЬКІ СХЕМИ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Наступним етапом макроекономічного моделювання стала теорія відтворення Карла Маркса (1818–1883).

У своїй моделі Маркс поділив суспільне виробництво на два підрозділи: I підрозділ включає всі галузі і підприємства, що виробляють засоби виробництва, II підрозділ – галузі, які випускають предмети особистого споживання. Вартість продукту обох підрозділів у своїй сумі складає вартість суспільного продукту (ВСП). Продукт кожного з підрозділів по вартості складається із фонду заміщення (C), необхідного (V) і додаткового (m) продукту.

Отже,

$$ВСП = I(C+V+m) + II(C+V+m).$$

Процес відтворення суспільного продукту проходить через економічний кругообіг (виробництво, розподіл, обмін і споживання). При цьому відбувається *реалізація продукту*, тобто такий його розподіл і обмін, при якому жодна з його частин не є зайвою і жодна з потреб, підтверджених платоспроможним попитом, не залишається не задоволеною.

Виходячи із поділу ВСП на засоби виробництва і предмети споживання, проблема реалізації полягає у тому, щоб розподілити продукт пропорційно по галузях, між підприємствами та індивідуальними споживачами. Цей розподіл повинен дати відповідь на питання: звідки суспільство і кожне підприємство одержить засоби виробництва, щоб забезпечити заміщення спожитих у попередньому виробничому циклі; звідки індивідуальні споживачі одержать предмети особистого споживання; звідки взяти додаткові засоби виробництва і предмети споживання для розширення масштабів виробництва; як використати додатковий продукт (у якому співвідношенні) на споживання і на накопичення.

Шукаючи відповіді на ці питання, Маркс розглянув схеми кругообігу ВСП при простому і розширеному відтворенні. Для реалізації ВСП слід дотримуватися відповідних кількісних пропорцій між різними його частинами у відповідності з функціональним призначенням, натурально-речової та вартісної форми. Схема економічного кругообігу при простому відтворенні у марксистській моделі відтворення (за К.Марксом) зображена на схемі 3.

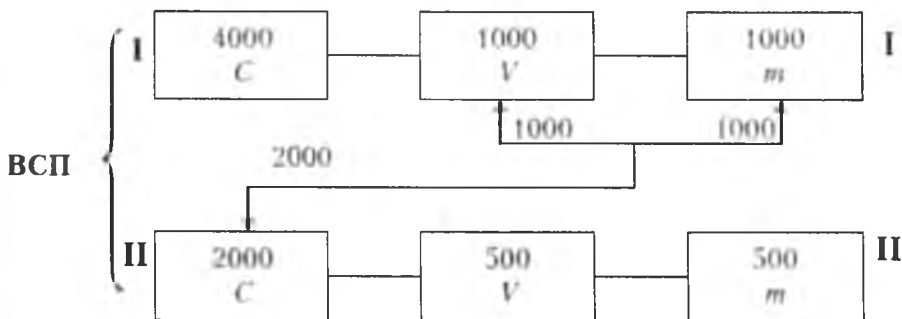


Схема 3

Тут мається на увазі, що частина продукту I підрозділу (4000 C) і II підрозділу (500V+ 500m) реалізується всередині кожного підрозділу і на схемі цей рух не відображений. Дана схема дає наочне уявлення про основні пропорції простого відтворення. Їх є три.

1) $I (V+m) = II C$,
 гобто чистий продукт I підрозділу ($V+m$) повинен дорівнювати фонду заміщення II підрозділу (C).

$$2) I (C+V+m) = I C + II C,$$

тобто засоби виробництва, які створюються у I підрозділі, повинні вироблятися у такому обсязі, щоб відновити матеріальні витрати в обох підрозділах (вартість продукту I підрозділу повинна дорівнювати вартості фонду заміщення обох підрозділів).

$$3) II (C+ V+m) = I (V+m)+ II (V+m),$$

тобто предмети споживання, що створюються у II підрозділі, повинні вироблятися у такому обсязі, щоб задовольнити особисті потреби всіх учасників виробництва (вартість продукту II підрозділу дорівнює вартості чистого продукту суспільства).

На схемі 4 зображено економічний кругообіг при розширеному відтворенні (за К.Марксом).

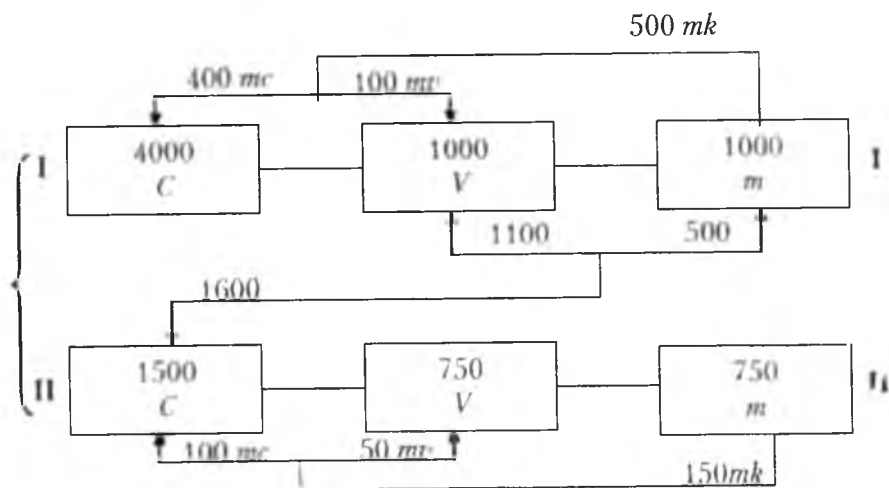


Схема 4

Із схеми видно, що частина додаткового продукту (mk) обох підрозділів йде на розширення виробництва. У I підрозділі — 500 одиниць m , з яких 400 (mc) йде на розширення фонду заміщення, а 100 (mv) — на задоволення потреб додаткових працівників. У II підрозділі — це 150 m , з яких 100 (mc) спрямовується на приріст фонду заміщення, а 50 (mv) — на розширення робочої сили. При цьому 500 одиниць додаткового продукту I підрозділу і 600 — другого споживаються як особистий дохід ($m1$).

Пропорції розширеного відтворення будуть такими:

1) $I (V+mv+m1) = II (C+mc)$;

2) $I (C+mc)+II (C+ mc)= I (C+V+m)$;

3) $I (V+mv+m1)+II (V+mv+m1)=II (C+V+m)$.

Для того, щоб склалися такі пропорції, необхідне виконання певних умов реалізації суспільного продукту. Схема показує, які ці умови:

1) $I (V+ m) >II C$;

2) $I (C+V+m) >I C+II C$;

3) $I (V+m)+ II (V+m) > II (C+V+m)$.

Хоча марксистські схеми досить абстрактні, проте вони показують основні умови, які необхідні для нормального відтворення. В реальній дійсності макроекономічні пропорції постійно порушуються, мають місце різні диспропорції і суперечності.

У марксистській моделі не враховано зовнішній ринок, грошовий обіг. Крім того, не виділяються суб'єкти економічної системи (виробники і споживачі), що й робить дану модель занадто відстороненою від реального життя, чисто теоретичною, абстрактною.

ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ. НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД

Валовий національний продукт (ВНП) — це ринкова вартість життєвих благ, що створені ресурсами даної нації як на території своєї країни, так і за рубежом. ВНП — додаткова вартість, створена національним капіталом. *Валовий внутрішній продукт ВВП* — це сума додаткової вартості, створеної протягом року на її території, незалежно від національної належності фірм. Якщо від ВВП відрахувати додаткову вартість, створену іноземними фірмами на території даної країни, і додати додаткову вартість, створену вітчизняними фірмами за кордоном, то одержимо ВНП. Таким чином, ВВП більш точний і визначений, ніж ВНП, адже інколи непросто визначити національну належність додаткової вартості, особливо транснаціональних фірм.

У рекомендаціях ООН по складанню системи національних рахунків (СНР) основним показником вважається ВВП, але передбачено обчислення і ВНП, адже ВВП і ВНП дуже близькі, їх часто позначають у єдиному континуумі — *ВНП/ВВП*.

ВНП, як і ВВП, обчислюється трьома основними методами: через виробництво, через грошові витрати і через грошові доходи.

ВВП/ВВП через виробництво обчислюється як сума додаткової вартості $- A+V+m$, де A – амортизація засобів праці, V – необхідний продукт, m – додатковий продукт. Додаткова вартість визначається різницею між грошовою виручкою від продажу продукту і витратами на речові фактори виробництва. Щоб знайти обсяг ВВП, потрібно скоректувати ВВП на сальдо закордонних надходжень, тобто різницю між продуктом, виробленим вітчизняним капіталом за рубежом, і продуктом, створеним капіталом на території даної країни (найбільш вагомим при цьому є показник *чистого експорту* – різниця між вартістю експорту й імпорту в даному році).

ВВП/ВВП за витратами $= C + I + G + X$, де C – особисті споживчі витрати, G – державна закупівля товарів і послуг, I – валові приватні внутрішні інвестиції, X – чистий експорт.

ВВП/ВВП за доходами включає обсяг спожитого капіталу, непрямі податки на бізнес, заробітну плату найманих робітників, орендну плату, процент, дохід від індивідуальних вкладень, податки на прибуток корпорацій, дивіденди, нерозподілені прибутки корпорацій.

Розрізняють номінальний і реальний ВВП/ВВП. Продукт, який обчислений за діючими цінами, називають *номінальним ВВП/ВВП*, а скоректований на зміну цін – *реальним ВВП/ВВП*. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, одержують показник – *дефлятор ВВП/ВВП*.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}}$$

Дефлятор ВВП/ВВП – це загальний індекс цін, за його допомогою визначають реальний обсяг національного продукту. Номінальний ВВП вимірюється в поточних цінах, реальний визначається з урахуванням інфляції та дефляції.

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін}}$$

Індекс цін виражається в десятковій формі.

Чистий національний продукт (ЧНП) = ВВП мінус відрахування на споживання капіталу (амортизаційні відрахування).

Національний дохід = ЧНП мінус непрямі податки на бізнес.

ІНДЕКС ЦІН

В аналізі економічних процесів часом необхідно виключати впливи грошового характеру, обумовлені інфляцією чи іншими причинами.

Для цього обчислюють дефлятор – індекс цін. Індекс цін являє собою узагальнюючий показник динаміки та співвідношення рівня цін. Він може бути індивідуальним, що визначається для окремого товару, та зведеним, який характеризує співвідношення рівнів цін і сукупності різних товарів і послуг. Зведений індекс може використовуватися для визначення динаміки цін усієї сукупності товарів і послуг (загальний індекс цін) і для окремих груп товарів (груповий індекс). Індекс цін

$$I_{ii} = \frac{\sum p_{i1}q_{i1}}{\sum p_{i0}q_{i1}} \quad (i = 1, 2, \dots, n),$$

де P_i – ціна, q_i – кількість продукту, 0 і 1 – базисний і поточний періоди.

Індекс цін використовується для визначення зміни вартості життя (індекс вартості життя). Для цього розраховується зміна вартості “товарного кошика”, в який у різних країнах включають певний набір споживчих товарів і послуг. У ряді країн індекс вартості життя використовується для визначення динаміки реальної заробітної плати окремих категорій трудящих і на цій основі регулюються величини номінальної заробітної плати, пенсій, допомог та інших виплат.

Стосовно ціни товару використовуються такі терміни. Діюча, чи номінальна, ціна є ціна товару в поточному періоді чи ціна товару в поточних доларах. Реальна, чи порівняльна, ціна розраховується за допомогою індексу цін, її називають ціною в постійних доларах.

ВИМІРЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ

Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін I_p . Темп інфляції для поточного року визначається таким чином. Від індексу цін поточного року віднімається індекс цін минулого року й ділиться на індекс цін минулого року, а потім множиться на 100:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_{P_t} - I_{P_0}}{I_{P_0}} \times 100,$$

де I_{P_t} — індекс цін поточного року;

I_{P_0} — індекс цін минулого року (базова ціна).

ІНДЕКС ФІЗИЧНОГО ОБСЯГУ ПРОДУКТУ

Це відносний показник, що характеризує зміну маси вироблених матеріальних благ (різномірних) у поточному періоді порівняно з базисним. Індекс показує, у скільки разів збільшилася вартість усієї продукції в результаті зміни тільки її фізичного обсягу за винятком впливу цін. Індекс

$$I = \frac{\sum q_1 P_c}{\sum q_0 P_c},$$

де q_1 і q_0 — вироблена продукція в натуральному вираженні відповідно в поточному q_1 і базисному q_0 періодах; P_c — порівняльні ціни.

Якщо використовуються ціни базисного року, то отримуємо індекс Ласпейєса I^0 . Якщо використовуються ціни звітного періоду, то отримаємо індекс I^1 Пааше:

$$I^0 = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0}, \quad I^1 = \frac{\sum q_1}{\sum q_0}.$$

Індекси широко використовуються для аналізу динаміки фізичного обсягу продукції, валових результатів виробництва, у вимірюванні чистої продукції, продуктивності факторів виробництва та інших показників на всіх рівнях суспільного виробництва.

СХИЛЬНІСТЬ ДО СПОЖИВАННЯ

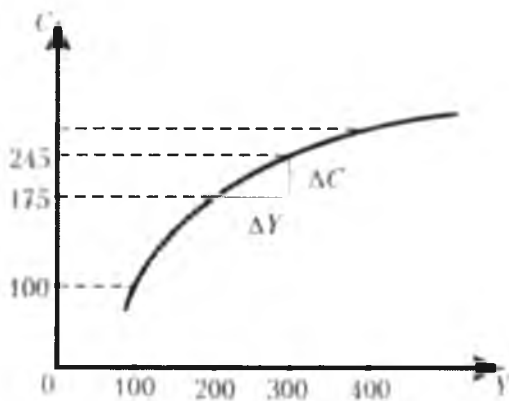


Рис. 49

Поняття вироблено Дж.М.Кейнсом. Схильність до споживання характеризує, як відноситься зміна споживання до зміни доходу. Споживання складає ту частину доходу, яка призначена для придбання споживчих товарів і послуг і в масштабі суспільства являє суму споживання всіх економічних суб'єктів. Для кожного споживача споживання за-

лежить від рівня його доходу, від типу суспільства, в якому він живе, від його життєвих звичок та інших факторів. Але чим вищий дохід, тим більшим може бути споживання.

В загальному вигляді споживання є функція доходу:

$$C = f(Y),$$

де C — споживання, Y — дохід, f — форма функції.

Споживання розглядається як функція тільки доходу.

Кожній величині Y на графіку відповідає величина C . Співвідношення $C : Y$ знижується:

$$\frac{C_1}{Y_1} = \frac{100}{100} = 1; \quad \frac{C_2}{Y_2} = \frac{175}{200} = 0,875; \quad \frac{C_3}{Y_3} = \frac{245}{300} = 0,816; \quad \frac{C_4}{Y_4} = 0,75 \text{ і т.п.}$$

Якщо дохід низький, він буде цілком витрачений на споживання. Якщо дохід зростає, то споживання збільшується, але не в тій самій пропорції, що й дохід. Частина доходу зберігається. Відношення $C : Y$ називається середньою схильністю до споживання (APC). На графіку показане відношення приросту споживання до приросту доходу $\Delta C : \Delta Y = MPC$, яке визначає граничну схильність до споживання MPC . Математично MPC являє собою нахил кривої споживання.

Гранична схильність до споживання змінюється в межах $0 < MPC < 1$.

СХИЛЬНІСТЬ ДО ЗАОЩАДЖЕННЯ

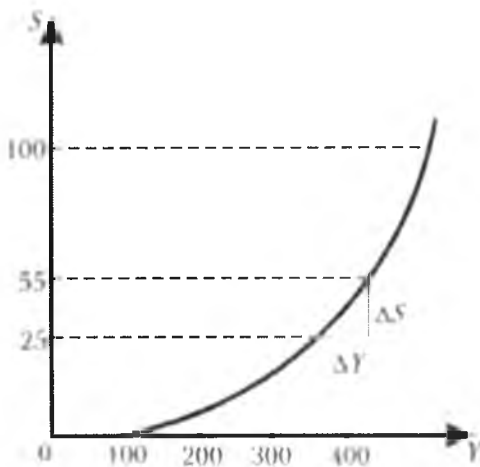


Рис. 50

Схильність до заощадження характеризує зміну заощадження до зміни доходу. Заощадження $S = Y - C$, де S – заощадження, Y – дохід, C – споживання. Оскільки споживання розглядається як функція лише доходу $C = f(Y)$, то $S = Y - f(Y)$. Середня схильність до заощадження $APS = S : Y$. Гранична схильність до заощадження $MPS = \Delta S : \Delta Y$. Математично MPS являє

собойо нахил кривої заощаджень.

Величина заощадженого доходу збільшується зі зростанням доходу більш високими темпами. Споживання плюс заощадження дорівнює доходу: $C + S = Y$. Середня схильність до споживання APC плюс середня схильність до заощадження APS рівна одиниці:

$APC + APS = 1$, чи $\frac{C}{Y} + \frac{S}{Y} = 1$. Приріст споживання плюс приріст

заощадження складає приріст доходу: $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$. Гранична схильність до споживання MPC плюс гранична схильність до заощадження MPS дорівнює одиниці:

$$MPC + MPS = 1, \text{ або } \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

МУЛЬТИПЛІКАТОР. ІСТОРИЧНЕ ПОХОДЖЕННЯ

У 20–30-х роках ХХ ст. безробіття в капіталістичних країнах стало постійним і досягло високого рівня. Економісти розробляли способи збільшення зайнятості. Р. Кан запропонував принцип мультиплікатора, який показує, що початкове збільшення інвестицій створює «первинну» зайнятість для робітників, зайнятих у конкретному виробництві. Їх витрати забезпечують «вторинну» зайнятість у галузях, які виробляють споживчі товари. Співвідношення між загальним і первинним збільшенням зайнятості є «мультиплікатором зайнятості». Таке історичне походження мультиплікатора. Пізніше ідея мультиплікатора досліджувалася багатьма економістами стосовно різних економічних процесів.

Розглянемо мультиплікатор Дж.М.Кейнса. Кейнс визначає національний дохід Y як суму споживання C та інвестицій I , тобто $Y = C + I$. Споживання є лінійною функцією національного доходу, тобто $C = cY + A$, де c — гранична схильність до споживання — виражає пропорцію, в якій споживання зростає при зростанні доходу; A — базове споживання, величина постійна. Національний дохід

$Y = cY + A + I$, звідси $Y = \frac{I + A}{1 - c}$. Вираз $\frac{1}{1 - c}$ показує, наскільки

зростає національний дохід при заданому зростанні інвестицій, і тому називається мультиплікатором інвестицій або просто мультиплікатором, який є одним із ключових понять теорії Кейнса.

АКСЕЛЕРАТОР

З поняттям мультиплікатора тісно пов'язана категорія «акселератора», або принцип акселерації. Акселерація показує відношення між приростом попиту як на споживчі товари, так і на товари проміжного попиту (обладнання, сировина і т.ін.) і приростом інвестицій, що збільшують потужності для виробництва цих товарів. Зміна попиту викликає спорадичні та різкі зміни в капіталовкладеннях, оскільки необхідно брати до уваги різні строки, необхідні для збільшення запасів капітального майна та зміни технічного коефіцієнту капітал–продукт, який показує приріст продукту при даному прирості капіталу.

Приріст доходу стимулює приріст чистих капіталовкладень, тобто збільшення попиту на інвестиційні товари в розмірі більш ніж пропорційному.

Згідно з принципом акселерації, в загальному аспекті розмір капіталовкладень I є функція від зміни доходу ΔY (сукупного попиту): $I = f(\Delta Y)$. Якщо дохід і попит залишаються постійними, то чисті інвестиції відсутні. Якщо дохід і попит збільшуються, то виникає необхідність у збільшенні виробничих потужностей. Приріст капіталовкладень повинен бути значно вищим за приріст доходів, оскільки час амортизації обладнання перевищує річний строк і вартість його більша, ніж річний дохід, який воно приносить. Нові інвестиції повинні бути в декілька разів більшими за величину, на яку змінюється дохід. Ця кількість разів і називається «коефіцієнтом акселерації»: $I = \alpha \Delta Y$, де α — коефіцієнт акселерації, який залежить від відношення капітал–продукт. Передбачається, що потреба в нових капіталовкладеннях виникає в тому випадку, якщо всі наявні потужності вже використані.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РІВНОВАГИ ТА ПОВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В МОДЕЛІ КЕЙНСА

Основна теза кейнсіанської моделі полягає в запереченні існування в ринковій економіці автоматичного механізму стабілізації, який би спонукав підприємців виробляти необхідний обсяг продукту без інфляції та за повної зайнятості. **Повна зайнятість** забезпечується рівноважним обсягом **ЧНП** або доходу нації. Якщо інвестиції незначні, рівноважний обсяг доходу означатиме безробіття й спад виробництва. **Механізм мультиплікатора** посилює нові інвестиції, а також посилює негативний ефект скорочення інвестицій за умов спадної **MPC** (граничної схильності до споживання). Якщо чисті інвестиції взагалі зникнуть, то дохід нації зменшиться до точки рівноваги, тоді суспільство буде настільки бідним, що припинить будь-які заощадження.

Поки чисті заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважаться чистими приватними інвестиціями, в економіці буде зберігатися повна зайнятість. Тоді виникає **дефляційний розрив**.

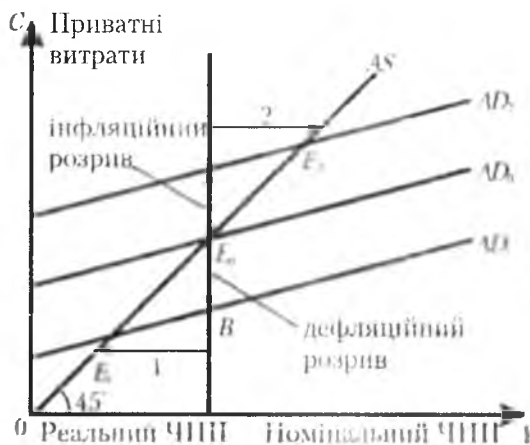


Рис. 51

заощаджень, який відповідає повній зайнятості, то попит на товари перевищить можливості їх виробництва й ціни почнуть зростати, тобто з'явиться **інфляція**. У цьому випадку виникає так званий **інфляційний розрив**.

За інфляційного розриву надлишок витрат (сукупного попиту) веде до зростання номінального продукту, але реальний ЧНП зростати не буде.

Утворення дефляційного та інфляційного розривів в економіці показано на графіку.

Дефляційний розрив позначено на рисунку прямою E_0B , це величина, на яку графік сукупних витрат (сукупного попиту) повинен був би зміститися угору (від AD_1 до AD_0), щоб забезпечити безінфляційний рівень ЧНП за умов повної зайнятості. Чим більший коефіцієнт мультиплікатора, тим більшим було б і зменшення, а отже, і дефляційний розрив.

Дефляційний розрив веде до зменшення реального ЧНП (на графіку це показано стрілкою 1). Він свідчить про спад виробництва національного продукту нижче рівноважного рівня, економіка не може забезпечити зайнятість певної кількості працівників і витратить безповоротно (згідно із законом Оукена) частину національного продукту.

який вимірюється нестачею інвестицій порівняно із заощадженнями, що відповідають повній зайнятості.

За дефляційного розриву нестача витрат (сукупного попиту) зумовлює депресивний вплив на економіку, обсяг реального продукту скорочується.

Якщо чисті інвестиції виявляють тенденцію до перевищення рівня заощаджень,

Інфляційний розрив відображає надлишок сукупного попиту, що підвищує ціни внаслідок **інфляційного попиту**. При цьому зростає номінальний ЧНП (показано стрілкою 2), водночас реальний продукт не зростає, адже інфляційний розрив не може підвищити зайнятість, яка й так досягла максимального значення. Рух цін угору триватиме доти, доки існуватиме інфляційний розрив, тобто доки не пощастить зменшити попит на інвестиції чи попит на споживчі товари або не буде застосована відповідна державна антиінфляційна політика.

Зростання **інфляції попиту** може забезпечити повну зайнятість до того часу, доки існуватиме **інфляційний р зрив**.

Взаємозв'язок інфляції, попиту і зайнято ті відображається кривою Філліпса (див. графік «Крива Філліпса»).

У принципі модель Кейнса відображає взаємозв'язок між сукупними витратами і реальним національним продуктом при сталому рівні цін. Але наступний розвиток моделі дає можливість уявити, як впливає на економічну рівновагу і мультиплікатор, і інфляційний розрив.

На рисунку крива AS відображає зміну сукупної пропозиції. На цій кривій виділено три відрізки: ab — так званий **«кейнсіанський»** (показує цілком еластичну пропозицію, що характерна для депресивної економіки, яку й досліджував Кейнс); bc — **проміжний**, cd — так званий **«класичний»** (показує цілком нееластичну пропозицію, що відображає уявлення неокласичної теорії). Під дією різноманітних факторів графік сукупного попиту зміщується вправо (попит зростає) — від AD_1 до

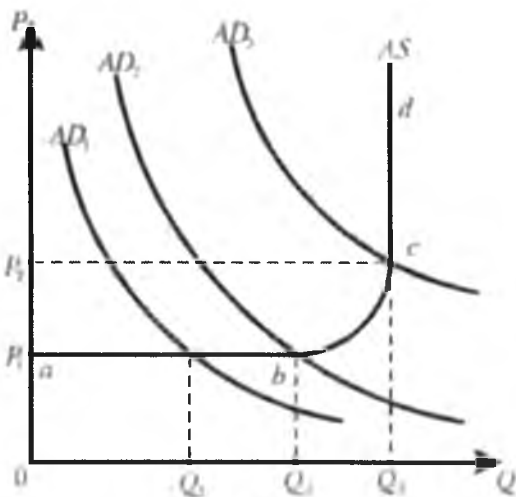


Рис. 52

до AD_3 , від Q_1 до Q_3 показують рівноважний обсяг ЧНП за різних значень сукупного попиту.

Зміщення кривої сукупного попиту від AD_1 до AD_2 відбувається на **кейнсіанському** (горизонтальному) відрізку кривої AS , тобто передбачається, що економіка є депресивною з недовантаженням виробничих потужностей і високим рівнем безробіття (це відповідає ситуації 30-х років, коли розроблялася кейнсіанська модель). Тому підприємці схильні нарощувати випуск продукції навіть за незмінної ціни P_1 . Будь-яка зміна сукупного попиту зумовить зміни обсягу **рівноважного ЧНП і зайнятості** навіть за **сталого рівня цін**. Отже, на кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції (AS) **мультиплікатор інвестицій і зайнятості** діє на повну силу.

На **проміжному** відрізку кривої AS внаслідок інфляційного зростання цін (від P_1 до P_2) частина величини будь-якого первісного приросту сукупного попиту буде анульована інфляцією, а на **класичному** відрізку інфляція повністю знищить увесь ефект зростання сукупного попиту; тому зростання реального національного продукту і зайнятості **не відбувається**. На **класичному** відрізку кривої AS зростає лише **номінальний ЧНП**. Інфляція спочатку ослабила (на **проміжному** відрізку), а потім **повністю нейтралізувала** (на **класичному** відрізку) дію **мультиплікатора інвестицій і зайнятості**.

Отже, за кожного даного первісного приросту сукупного попиту пов'язане з ним збільшення реального продукту нації і зайнятості буде тим меншим, чим вищим буде рівень інфляції.

Зростання рівня цін ослаблює дію **мультиплікатора зайнятості**.

КЕЙСІАНСЬКА МОДЕЛЬ РІВНОВАГИ: БАЗОВИЙ ВАРІАНТ

Дана модель розглядає умови рівноваги в закритій ринковій економіці без державного регулювання і враховує два основних чинника формування сукупного попиту (AD): **споживання**, або **споживчі витрати домашніх господарств** (C), і **приватні інвестиції**, або **витрати фірми** (I), тобто $AD = C + I_n$.

На графіку бісектриса прямого кута показує розподіл **ЧНП** між споживанням і заощадженням, тобто графік сукупної пропозиції (AS). У будь-якій його точці обсяг сукупних витрат дорівнює **ЧНП**. Точка



Рис. 53

перетину лінії сукупних витрат, або сукупного попиту (AD), яка формується споживанням (C) і чистими інвестиціями (I_n), з бісектрисою (точка E) відображає стан економічної рівноваги, а Y_E — рівноважний обсяг ЧНП. Лінія ac показує обсяг заощаджень, bc — чистих інвестицій, а ab — перевищення заощаджень над чистими інвестиціями.

У точці E заощадження дорівнюють інвестиціям. Точка A вказує на відсутність заощаджень.

Таким чином, рівновага досягається за такої величини ЧНП (Y_E), яка відповідає точці перетину графіків сукупних витрат (сукупного попиту) і сукупної пропозиції (бісектриси). Лінії AS і AD утворюють знаменитий «кейсіанський хрест», який є основою графічної моделі Дж.М.Кейнса. Умовою рівноваги є також рівність заощаджень і чистих інвестицій ($S = I_n$).

В реальній економіці рівновага під дією різних економічних, політичних, соціальних та інших факторів постійно порушується, вона скоріше випадковість, ніж правило, адже одразу втрачається із зростанням виробництва. У базовій моделі Кейнса рівновага є момент-

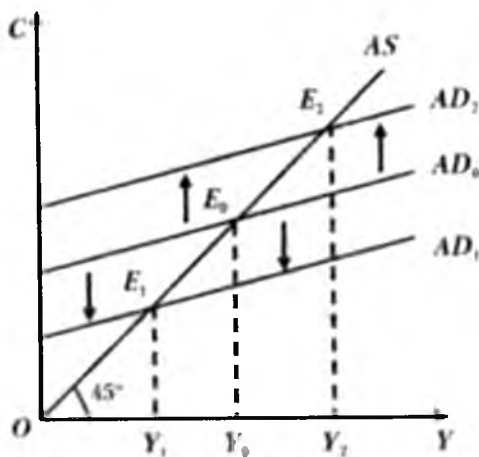


Рис. 54

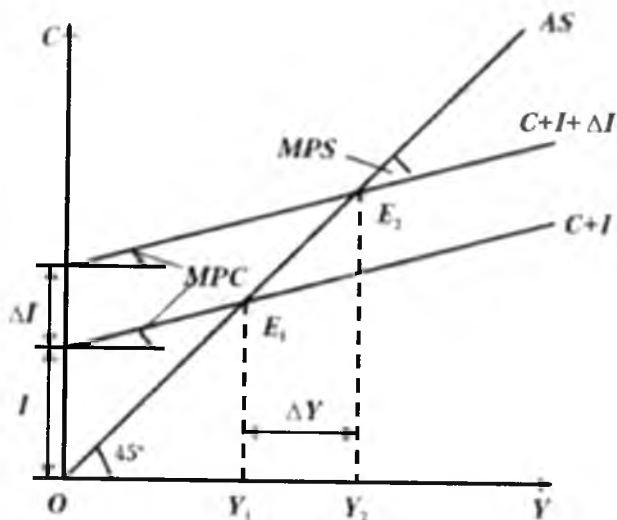


Рис. 55

фіку (рис. 54).

На графіку бачимо зміну сукупних витрат (від AD_0 до AD_1 чи AD_2) водночас із зміною обсягу рівноважного ЧНП (від Y_0 до Y_1 чи Y_2) і точки рівноваги (від E_0 до E_1 чи E_2). Якщо сукупні витрати (сукупний попит) зростуть, точка рівноваги зміститься по бісектрисі угору, а якщо зменшиться — точка рівноваги зміститься вниз.

«Кейнсіанський хрест» показує мультиплікаційний ефект зростання сили інвестицій.

При зростанні інвестицій на ΔI , крива сукупних витрат зміститься вгору — до $C + I + \Delta I$. Нова крива перетинає бісектрису на рівні Y_2 (у точці E_2). Так більша зміна національного доходу (ΔY), ніж зміна витрат на інвестиції (ΔI), утворює мультиплікаційний ефект (див. рис. 55).

КЕЙНСІАНСЬКА МОДЕЛЬ РІВНОВАГИ: РОЗШИРЕНИЙ ВАРІАНТ

Розширений варіант моделі Дж.М.Кейнса, окрім споживчих витрат (C) і приватних інвестицій (I), враховує ще й такі чинники, як — державні закупівлі (G) і чистий експорт (X_n), тобто $AD = C + I_n + G + X_n$

ною. У даному випадку лише одна точка бісектриси (точка E) відповідає станові економічної рівноваги.

Лише зміна обсягу сукупних витрат (сукупного попиту), їх стимулювання веде у кейнсіанській системі до зміни рівноважного обсягу виробництва (ЧНП), що показано на новому гра-

Кейнс довів, що ринковий механізм не в змозі самостійно стабілізувати економіку, відновити макроекономічну рівновагу без втручання держави в економічні процеси. Це досягається за умови державного регулювання економіки через систему оподаткування, формування державного бюджету і витрат державних фінансів. Збираючи податки і формуючи за їх рахунок свій бюджет, держава створює передумови для власних витрат (закупівель товарів і послуг). Так державний вплив на сукупний попит відбувається через державні витрати. Тоді сукупні витрати (сукупний попит) в економіці, окрім споживання на інвестиції, включатиме і державні витрати $AD = C + I_n + G$ (див. рис. 56).



Рис. 56

Роль державних витрат у розширеній моделі Кейнса

На рис. 56: C — графік споживання, $C+I_n$ — графік сукупного попиту без державних витрат. Перетин бісектриси з графіком сукупних витрат ($C+I_n+G$) визначає точку рівноваги (E) і рівноважний ЧНП (Y_E).

Аналіз графіків показує, що державні витрати, як і приватні інвестиції, виявляють примножений (мультиплікаційний) ефект на ЧНП (національний дохід). Це зумовлюється тим, що услід за первинними державними витратами здійснюється ланцюг похідних споживчих витрат осіб, котрі отримують свої доходи від держави.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У СТИМУЛЮВАННІ СУКУПНОГО ПОПИТУ ЗА РАХУНОК ВЛАСНИХ ВИТРАТ І РЕГУЛЮВАННЯ ЧИСТОГО ЕКСПОРТУ

Важливим чинником у зростанні сукупного попиту і реального національного доходу, підтриманні динамічної рівноваги економіки є чистий експорт (X_n), тоді $AD = C + I_n + G + X_n$ (див. рис. 57).

Із зростанням сукупного попиту під регулюючим впливом держави зростають рівноважний ЧНП (від Y_1 до Y_4) і зайнятість, а точка економічної рівноваги пересувається по бісектрисі (графіку сукупної пропозиції). Виникає можливість постійного підтримування економічної рівноваги спільним впливом об'єктивного ринкового механізму і свідомого державного регулювання.



Рис. 57

СУЧАСНІ СХЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО КРУГООБІГУ

У сучасних схемах економічного кругообігу враховані чинники, які впливають на порушення загальної рівноваги, що не враховувалися в марксистській моделі відтворення. Так, у схемах сучасного економіста, професора Франкфуртського університету з ФРН Й.Гейлера виділяються суб'єкти економічної системи — виробники (підприємства і фірми) та споживачі (домашні господарства), а також

розглядається варіант відкритої економічної системи, в якій є вихід на світовий ринок. На рисунках показано модель закритої та відкритої економіки (усі цифрові дані гіпотетичні).

ЕКОНОМІЧНИЙ КРУГООБІГ У ЗАКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ (ЗА Й.ГЕБЛЕРОМ)



Схема 5

ЕКОНОМІЧНИЙ КРУГООБІГ У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ (ЗА Й.ГЕБЛЕРОМ)



Схема 6

На схемах 5 і 6 видно, як виробляється і розподіляється ВВП, що дорівнює 110 одиницям (ЧНП=100 і амортизація = 10). Вони також відображають доходи (від виробництва, зовнішнього ринку тощо) і витрати (споживчі витрати, інвестиції, чистий експорт тощо) і заощадження. Особливістю цих схем є те, що показана зміна обсягу виробничого капіталу (зміна валового майна, як назвав його Геблер).

В сучасній економіці держава стає дедалі більш впливовим суб'єктом, тому вона є невід'ємним елементом в моделях економічного кругообігу. Для даної схеми характерним є наявність сфери обміну (ринків ресурсів та товарів і послуг)¹.

КРУГООБІГ ДОХОДУ, РЕСУРСІВ І ПРОДУКТУ ЗА УЧАСТЮ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

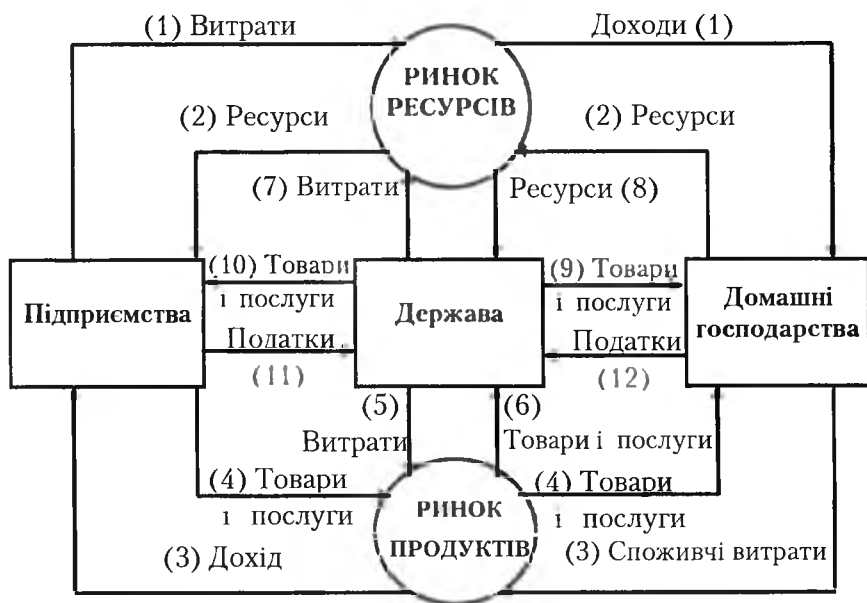


Схема 7

¹Див.: Макконнел К.Р., Брю С.Л. Економикс: принципи, проблеми и политика. В 2-х томах. — М.: Республика, 1992, Т. 1, С. 57–144.

Дана макроекономічна модель включає 12 потоків доходу, ресурсів і продукту:

1-й і 2-й – витрати підприємств на придбання ресурсів, що постачаються домашніми господарствами (земля, праця, капітал, підприємницька діяльність), при цьому витрати підприємств (поток 1) стають доходами домашніх господарств (заробітна плата, прибуток, процент і рента);

3-й і 4-й потоки – споживчі витрати домашніх господарств на придбання товарів і послуг, виробленими підприємствами;

потоки від 5-го по 8-й – закупівлі державного сектора: 5-й і 6-й – зображують придбання державою у підприємств різноманітних товарів і послуг, у тому числі озброєння, 7-й та 8-й – придбання ресурсів;

9-й і 10-й потоки – надання державою суспільних благ і послуг підприємствам і домашнім господарствам (споживачам), 11-й – податки, які підприємства сплачують у державний бюджет, 12-й – податки з домашніх господарств (населення).

Якщо з цієї схеми вилучити державний сектор з його економічними зв'язками – потоками продукту, доходів і ресурсів з 5-го по 12-й, то залишиться макроекономічна модель без державного регулювання, у якій економічний кругообіг визначатиметься потоками з 1-го по 4-й.

Усі розглянуті схеми економічного кругообігу показують певні пропорції між різними частинами суспільного продукту і сферами суспільного виробництва, без яких нормальне відтворення було б просто неможливим.

МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА ТОВАРНОГО І ГРОШОВОГО РИНКУ

Розвиваючи ідею «синтезу» кейнсіанської і неокласичної моделей, англійський теоретик, нобелівський лауреат Дж.Хікс у 1939 р. створив своєрідну інтерпретацію і конкретизацію кейнсіанської моделі $AD - AS$ (AD – сукупний попит, AS – сукупна пропозиція), або моделі «кейнсіанського хреста». Це модель сукупного попиту на товарному і грошовому ринках, або модель $IS - LM$ (IS – інвестиції–заощадження, LM – ліквідність–гроші). Вона показує вплив

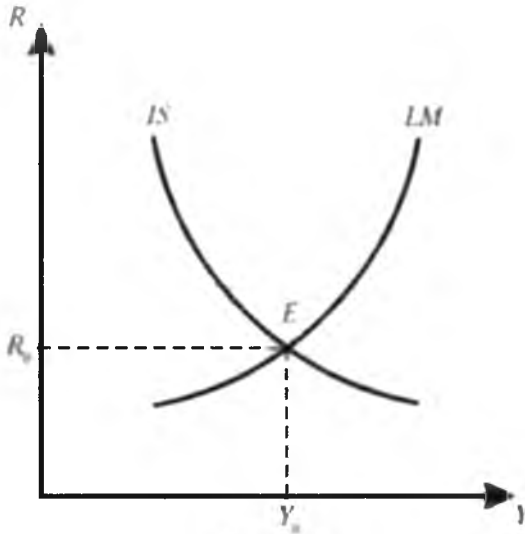


Рис. 58

ринку товарів і послуг, а друга (LM) — аналогічні співвідношення на грошовому ринку (ринку капіталів). **Модель $IS - LM$** показує, яким чином взаємодія товарного та грошового ринків визначає сукупний попит.

Відображення кривою IS співвідношення між ставкою процента і рівнем доходу, дозволяє подолати обмеженість моделі «кейнсіанського хреста», яка виходить із фіксованого (сталого рівня) чистих інвестицій. В дійсності обсяг чистих інвестицій визначається процентною ставкою. Тому зростання ставки процента скорочує інвестиції, а її зниження веде до зростання чистих інвестицій. У свою чергу, скорочення інвестицій знижує рівень доходу. Отже, зростання ставки процента скорочує національний дохід.

Кожна точка кривої IS вказує на рівень доходу за даної процентної ставки. Остання ж передбачає фіксований рівень державних витрат і податків. Тому за зміни останніх крива буде відповідно зміщуватися: при зростанні державних витрат — вгору і вправо, при зростанні податків — вліво і вниз, і навпаки.

Крива LM показує співвідношення між ставкою процента й рівнем доходу, яке виникає на грошовому ринку. Цей взаємозв'язок

державного регулювання на національну економіку через механізм бюджетно-податкової і кредитно-грошової політики. Хікс запропонував спрощену схему відтворювального процесу, що передбачає розгляд двох кривих, одна з яких (IS) характеризує рівноважні співвідношення між обсягом сукупного продукту (доходу) (Y) і ринкової процентної ставки (R) (позичковим процентом) у грошовій сфері, яке виникає на

описується теорією переваги ліквідності — інтерпретацією кейнсіанської моделі процента. Вплив фіскальної і грошово-кредитної політики держави може змінювати криву LM . Рівновага настає за процентної ставки (R_0) і рівня доходу (Y_0) у точці (E_0) за умови задоволення рівноваги як грошового, так і товарного ринків. Ця модель показує вплив державного регулювання на національну економіку через механізм бюджетно-податкової і кредитно-грошової політики.

КЕЙНСІАНСЬКА ПЕРЕВАГА ЛІКВІДНОСТІ

У відповідності з простим варіантом теорії величина норми процента встановлюється при рівності попиту і пропозиції на грошовому ринку. Але попит і пропозицію грошей не можна розглядати відірвано від усього ринку капіталу — грошей, цінних паперів і засобів інвестицій. За законом Л.Вальраса, потік усіх операцій на ринку капіталу в кожний період має балансуватися: (Попит на наявні гроші) + (Попит на цінні папери) + (Інвестиції) = (Пропозиція грошей) + (Пропозиція цінних паперів) + (Заощадження). Тому норма процента являє собою не єдину норму, а комплекс норм.

Якщо відома норма — процент доходу від цінних паперів, наприклад від облігації (постійний процент i), то ціна такого паперу $P = I / i$, де I — щорічний дохід, який приносить облігація. Норма процента i по такому цінному паперу визначається її попитом і пропозицією за даного загального стану ринку капіталу. Остання не відповідає нормі процента, яка вирівнює попит і пропозицію грошей. Якщо у тотожності при певній нормі процента заощадження не дорівнюють інвестиціям, то надлишок попиту на гроші не відповідає надлишку пропозиції облігацій і жодна зміна норми процента не приведе до одночасного зникнення цих надлишків.

У випадку рівності заощаджень та інвестицій тотожність має вигляд: надлишковий попит на гроші = надлишкова пропозиція цінних паперів. Тоді норма процента, зрівноважуючи попит і пропозиції цінних паперів, виконує ту ж функцію стосовно і грошей. Таким чином, використання шкали переваги ліквідності при визначенні норми процента зрівноважуванням попиту і пропозиції грошей виправдане при дотриманні ряду умов, і в першу чергу рівності очікуваних заощаджень і капіталовкладень.

Умови: $Y - C(Y) = I(i)$, $A(i) = M - T(Y)$, де $[Y - C(Y)]$ – заощадження – є функцією доходу Y , $I(i)$ – інвестиції – є функцією процента i , M – попит на гроші – включає $A(i)$ – попит на грошову готівку, залежну від процента i , $T(Y)$ – попит для оплати угод, залежний від випуску продукції, визначає Y та i у стані рівноваги.

ПОПИТ НА ГРОШІ

Попит на гроші не тотожний масі грошей, що знаходиться в обігу. Необхідно розрізнати потік, що утворює попит на гроші за даний період, і запас, який утворює грошова маса, що знаходиться в обігу. Попит на гроші виникає тоді, коли приймається рішення додати гроші до наявних ліквідних засобів, тобто якщо має місце **тезаврація** (грецьк. *thesaurus* – скарб). Див. словник.

Загальний попит на гроші M включає $M_1 = epY$ – операційний попит (який, у свою чергу, включає попит на гроші для угод і попит на гроші з боку активів) і спекулятивний попит $M_2 = L(i)$.

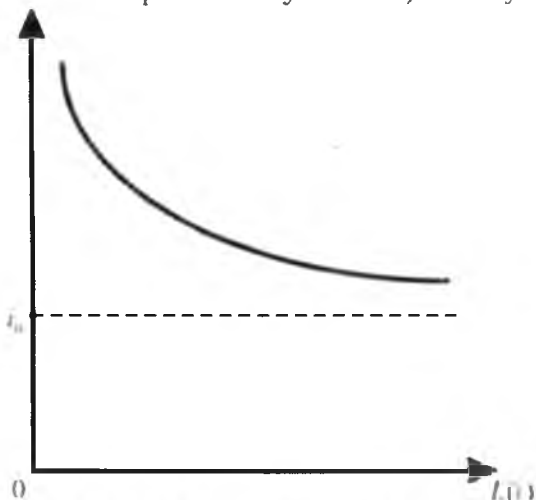


Рис. 59. Графік функції $L(i)$

За класичною теорією, виробник із збільшенням доходу потребує більшої кількості грошей для покриття зростаючих витрат, що визначає попит на гроші для угод. Тут e – константа, що виражає тимчасове запізнення між моментом отримання доходів і моментом, коли робляться витрати, а $1/e$ – швидкість обігу грошей; pY – сума всіх операцій.

Якщо норма відсотка (процента) низька і курс цінних паперів високий, то існує ризик зниження курсу, якщо підвищиться норма процента. Якщо норма процента висока, курс цінних паперів тримається на низькому рівні, то виникає тенденція вкладати максимум готівкових засобів у цінні папери. Так формується попит на гроші з боку активів.

Спекулятивний попит на гроші M_2 залежить від рівня норми процента i й зростає, коли i знижується. Існує ставка i_0 , за якої економічні агенти не зацікавлені вкладати свої ліквідні грошові засоби в цінні папери. Це явище під назвою «ловець ліквідності» було досліджене Кейнсом. Рівновага грошового ринку, за Кейнсом, має місце тоді, коли пропозиція M дорівнює попиту на гроші:

$$M = epY + L(i).$$

ПЕРЕВАГА ЛІКВІДНОСТІ. РІВНОВАЖНИЙ РІВЕНЬ ПРОЦЕНТА

Д.Рікардо і К.Маркс вважали норму процента змінною величиною, похідною від прибутку, яка залежить від співвідношення між пропозицією реального заощадження і попитом на нього. До такого

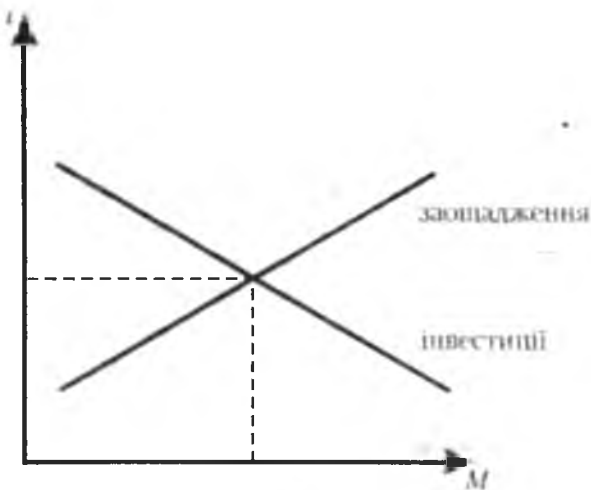


Рис. 60

висновку приходили і економісти наступного періоду, включаючи А.Маршалла. На графіку (див. рис. 60) відображена така залежність. На осі абсцис показана кількість грошей (реальна) M , на осі ординат i — рівноважний рівень процента.

З розвитком ринку цінних паперів і банківської системи,

концентрацією грошових ресурсів, перетворенням підприємств на акціонерні товариства тощо класична теорія процента стає недостатньою. В нових умовах процентна ставка — незалежна змінна, що впливає на поведінку економічних агентів. «Попит на гроші» визначається як кількість платіжних засобів, які економічні агенти утримують у ліквідній формі. Попит є функцією доходу, але на нього значний вплив здійснює зміна процентної ставки. Перетворення грошей на цінні папери залежить від процента, який вони приносять. Якщо процентна ставка низька, то немає необхідності міняти гроші на цінні папери. Тому процент впливає на «перевагу ліквідності», чи грошовий попит.

Якщо абстрагуватися від рівня доходу (його можна розглядати як величину постійну), то $M = L(i)$, де M — попит на гроші, L — «ліквідність», i — норма процента. За умов вкрай низького процента попит на гроші стає майже необмеженим і виникає ситуація, яка отримала назву «пастка ліквідності». Попит на гроші стає надзвичайно еластичним.

В сучасних умовах пропозиція і попит на гроші висококонцентровані та легко піддаються регулюванню. Один із важелів такого регулювання — направлена зміна рівня процента.

НОРМА ПРОЦЕНТА ТА ІНВЕСТИЦІЇ

Норма процента впливає на капітальні вкладення. Капітал вигідно інвестувати лише за умови, якщо норма процента буде нижча за норму прибутку. При зниженні норми процента підвищується норма отриманого прибутку, оскільки знижується ціна капіталу. За

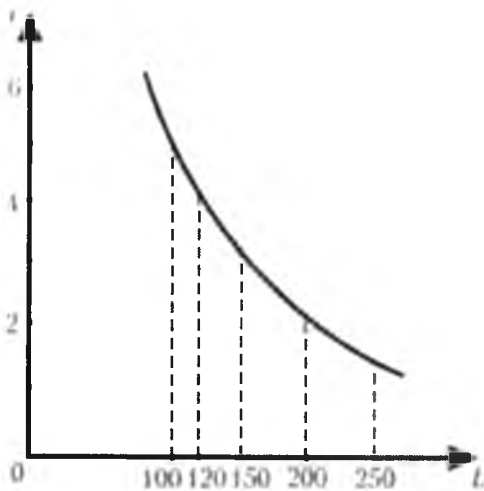


Рис. 61

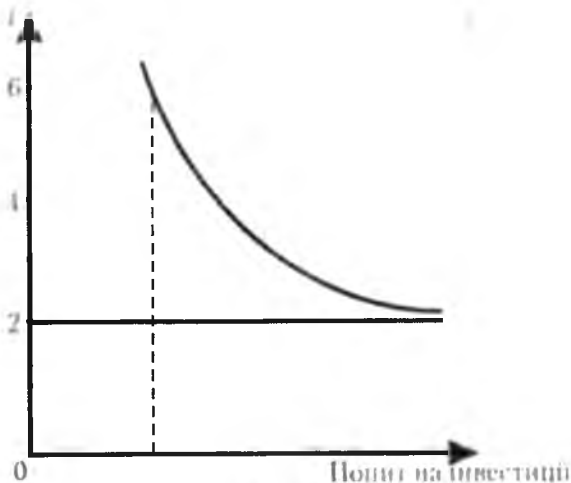


Рис. 62

в міру зростання доходу. Точка перетину — точка рівноваги, в якій заощадження (рівні 75) стають інвестиціями, фактично здійсненими. В інших точках рівноваги немає і інвестиції не досягають з плюсом чи з мінусом можливої величини. Звідси випливають висновки нової теорії: економічні суб'єкти, які здійснюють інвестиції, та ті, що заощаджують, не співпадають, не є одним й тими ж особами; рішення про заощадження не співпадають з рішеннями про капіталовкладення та ін.

постійної величини доходу і зміни норми процента попит на інвестиції характеризується кривою (див. рис. 62).

Якщо величина інвестицій на залежить від рівня доходу (рис. 63) це зображено відрізком прямої, паралельної до осі абсцис, то лінія «інвестиції — заощадження» перетинається з кривою заощадження, яке зростає

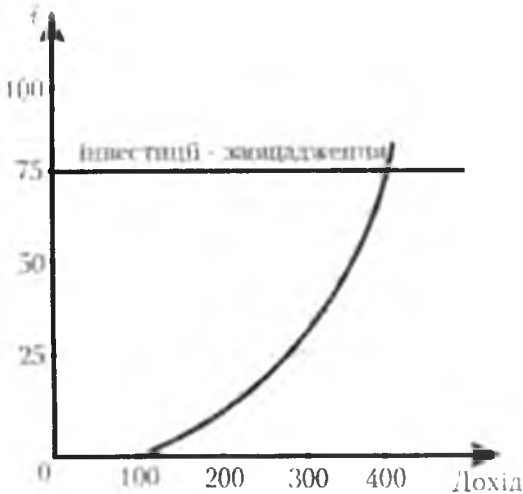


Рис. 63

ПРОЦЕС ЗРОСТАННЯ СУМИ ГРОШЕЙ, ПОКЛАДЕНИХ У БАНК

Нехай Y_0 — початкова грошова сума. Банк нараховує r процентів один раз на рік. Тоді в кінці першого року сума зросте до величини Y_1 , тобто $Y_1 = Y_0 + rY_0 = Y_0(1+r)$. В кінці другого року сума складе Y_2 :

$$Y_2 = Y_1 + rY_1 = Y_0(1+r)^2.$$

В кінці t -го року сума складе Y_t :

$$Y_t = Y_0(1+r)^t \text{ де } t=0,1,2,\dots,n.$$

За такою формулою визначають грошову суму Y_t , на яку перетворюється початкова сума Y_0 , покладена в банк під r процентів річних за умови, що проценти нараховуються один раз на рік.

Якщо проценти r нараховують один раз на рік, маємо

$$Y_{t+1} = (1+r)Y_t, \text{ де } t=0,1,2,\dots$$

Якщо проценти нараховують два рази на рік, тоді:

$$Y_{t+\frac{1}{2}} = \left(1 + \frac{1}{2}r\right) Y_t, \text{ де } t=0, \frac{1}{2}, 1, \frac{3}{2}, \dots$$

Якщо проценти нараховуються n разів на рік, тоді:

$$Y_{t+\frac{1}{n}} = \left(1 + \frac{r}{n}\right) Y_t, \text{ де } t=0, \frac{1}{n}, \frac{2}{n}, \dots$$

КРИВА ФІЛЛІПСА

Австралійський економіст А.Філіпс у 1958 р. довів, що між інфляцією та безробіттям існує зворотній зв'язок. При високому безробітті інфляція низька, і навпаки. Цей взаємозв'язок у загальному вигляді він відобразив у кривих.

Філіпс з'ясував, що «у Великій Британії існує залежність між швидкістю зміни номінальної заробітної плати та частки безробітних

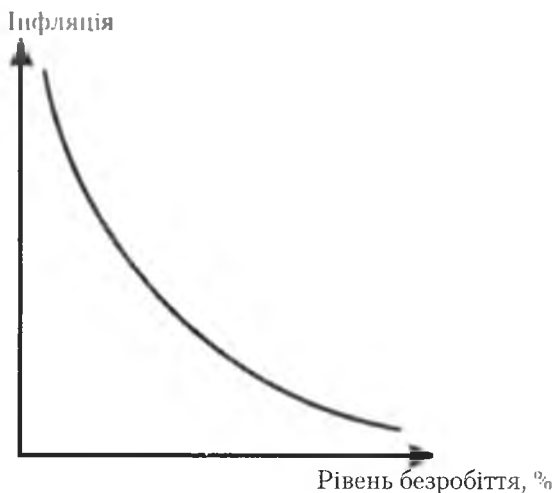


Рис. 64

у загальній чисельності робочої сили, ... така залежність... залишалася стійкою протягом 1861–1957 років»:

$$\omega = f\left(\frac{d-s}{s}\right) = f(u),$$

де ω — швидкість зміни ставок заробітної плати, d і s — попит і пропозиція, u — частка безробітних у загальній чисельності робочої сили, f — форма функції.

Якщо врахувати зміни вартості життя (в процентах) і позначити його P , то залежність буде мати вигляд:

$$\omega = f(u) + kP, \text{ де } k \text{ — позитивна постійна величина.}$$

Якщо $k = 1$, то формулою виражається залежність між зміною реальної заробітної плати ω , вираженою в процентах, і часткою безробітних u . Якщо ж $k < 1$, це означає, що збільшення заробітної плати не повністю компенсує підвищення цін і реальна заробітна плата знижується.

КРИВІ ЕНГЕЛЯ

На основі вивчення сімейних витрат (бюджетів) Енгель сформулював закономірність, названу його іменем: відношення частини доходів населення, призначеної для закупівлі продуктів, до загального доходу зменшується разом зі зростанням доходу.

На величину попиту на даний товар впливають різні фактори, але в першу чергу ціна P і дохід m . У першому наближенні попит d можна розглядати як функцію ціни та доходу: $d = f(P, m)$.

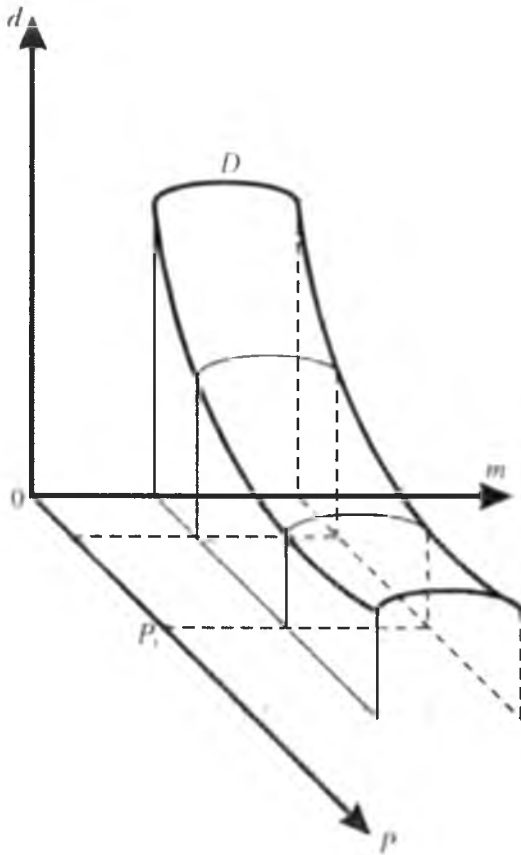


Рис. 65

Попит можна представити графічно у трьох вимірах як деяку поверхню D (рис. 65). Припустимо, що ціна є постійною: $P = P_1$, тоді для цієї ціни попит $d = f(P_1, m)$ і є функцією доходу m . На рис. 65 зображенням функцій, для яких $P = \text{const}$, будуть криві, які отримані шляхом перетину поверхні D площинами, перпендикулярними до осі OP , на якій відкладені величини ціни P . Це і є криві Енгеля.

На рис. 66 у двох вимірах представлені криві Енгеля для сталих P_1, P_2, P_3 . Вони виражають залежність попиту від доходу за даної ціни.

Якщо ми припустимо, що дохід є постійним: $m = m_1$, то попит $d = f(P, m_1)$ є функцією ціни. Зображенням таких функцій є криві, що утворюються шляхом перетину поверхні D площинами, перпендикулярними до осі Om .

На рис. 67 представлені криві, що виражають залежність попиту від ціни за допущення, що дохід є постійним, рівним відповідно m_1, m_2, m_3, \dots

За допомогою кривих Енгеля, складених на основі сімейних бюджетів, можна кількісно оцінити вплив росту національного доходу на збільшення споживання.

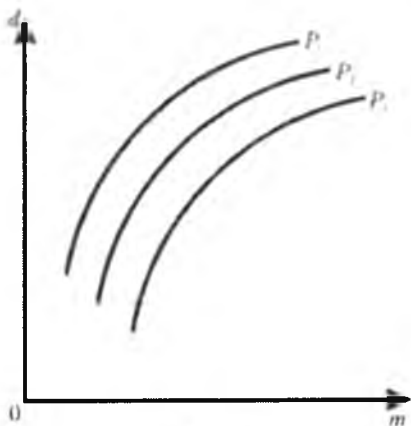


Рис. 66

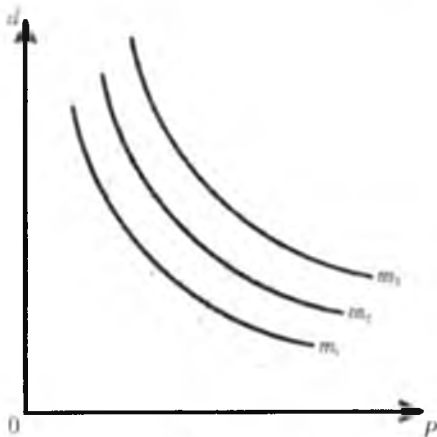


Рис. 67

КРИВА В. ПАРЕТО. ЗАКОН РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

Використовуючи статистичні дані різних країн, В.Парето склав кумулятивні ряди розподілу особистих доходів, які показують оскільки осіб, які мають дохід не нижче вказаних у рядах величин. На осі абсцис відкладаємо величини доходів x , на осі ординат — число осіб, що мають дохід, рівний або більший x . Криві, які відображають такий розподіл доходу, є гіперболами, рівняння яких виражається формулою:

$$y = \frac{A}{(x - a)^\alpha},$$

де a — мінімальний дохід, від якого на графіку починається крива, A і α — позитивні параметри.

Із рівняння виходить, що якщо $x \rightarrow 0$, то $y \rightarrow 0$; якщо $y \rightarrow \infty$, то $x \rightarrow 0$. Крива Парето має дві асимптоти: $x = a$ та $y = 0$.

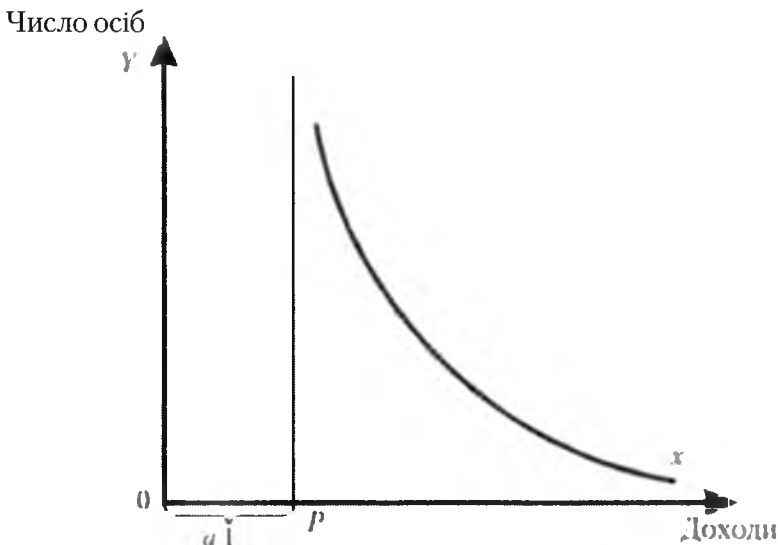


Рис. 68

Якщо вісь y перенести в точку P , яка відповідає мініимальному з розглянутих доходів, то $a = 0$ і рівняння кривої Парето має вигляд $y = A/x^\alpha$ або $y = Ax^{-\alpha}$. На практиці зазвичай користуються цією спрощеною кривою В.Парето. Парето встановив, що величина параметра α кривої розподілу в різних країнах і в різні періоди коливається від 1,2 до 1,9, а в середньому $\alpha = 1,5$. Параметр α можна вважати деякою мірою нерівності в розподілі доходів. Чим більше α , тим більша увігнутість гіперболи, тим більший розрив між доходами окремих груп населення.

Крива характеризується такими властивостями: параметр α можна вважати показником еластичності чисельності осіб y відносно нижньої межі доходу x , еластичності зменшення кількості осіб при переході до більш високого класу доходів.

Перехід до більш високого класу доходів є легшим для осіб, які мають високий рівень доходів, ніж для тих, хто має низькі доходи. Математично це означає:

$$\frac{dy}{dx} = -\alpha Ax^{-\alpha-1} \quad \text{похідна функція розподілу доходу.}$$

Звідси відносно зменшення числа осіб в міру зростання доходу складає:

$$\frac{dy}{y} = \frac{-A\alpha x^{-\alpha-1}}{Ax^{-\alpha}} dx = -\frac{\alpha}{x} dx.$$

Пропорційне доходу зменшення відносного числа осіб при переході до все більших і більших доходів і складає сутність закону Парето. Для низьких доходів крива Парето не застосовується.

Існує багато соціологічних тлумачень закону Парето.

КРИВА ЛОРЕНЦА

Крива показує ступінь нерівності доходів сімей. «Частка сімей» розташована на осі абсцис, а «частка доходу» — на осі ординат. Теоретично абсолютно рівний розподіл доходів, якого не існує в дійсності, представлено на графіку (рис. 69) бісектрисою OE . У будь-якій її точці даний процент сімей, наприклад 20, отримують відповідний процент доходу — 20. Фактичний розподіл доходу представлено кривою. В точці a 20% усіх сімей мають найменший дохід, який складає 4,6% усього доходу суспільства, в точці b 40% усіх сімей отримали 15,4%



Рис. 69

доходу і т.ін. Чим більший розрив між лінією абсолютної рівності доходів і кривою Лоренца, тим більший ступінь нерівності доходів.

Можна побудувати криву Лоренца після відрахування податків, включаючи трансферти та без урахування податків і транс-

фертів. Особистий дохід після відрахування податків і з урахуванням виплат трансфертних платежів розподіляється більш рівномірно, ніж дохід без відрахування податків і трансфертів.

КРИВА ЛАФФЕРА

Крива відображає взаємозв'язок між величиною ставки податків і надходженням за їх рахунок коштів у державний бюджет. При підвищенні ставки податку доходи держави за рахунок податків спочатку збільшуються. Якщо податкова ставка перевищує деяку межу – точку M , то доходи від податків починають зменшуватися. Великі податки знижують стимули виробництва та зменшують доходи держави за їх рахунок, і навпаки. Зниження податків у такому разі поліпшує стан державних фінансів.



Рис. 70

більш високій ставці в точці N і при більш низькій у точці L однакові. Але якщо ставка податків у точці N не стимулює попит, то ставка податків у точці L створює стимули до праці, заощадження та інвестицій, стимулюючи розширення виробництва та збільшення національного доходу.

Крива не дає відповіді на питання, при якій ставці податків надходження максимальні, тому що така ставка податків різна для різних країн і залежить від багатьох факторів: від податкової політики, розмірів і структури державного сектора економіки тощо.

У відповідності з кривою Лаффера податкові надходження при

МОДЕЛЬ ДІЛОВОГО ЦИКЛУ (САМУЕЛЬСОНА–ХІКСА)

У довгостроковому періоді виразно виявляється тенденція постійного зростання економіки, хоча в короткі періоди її розвиток складається із хвиль піднесень і спадів кон'юнктури. Закономірності хвилеподібного характеру економічної динаміки формуються економістами як проблема ділового циклу. В моделі, запропонованій Самуельсон–Хіксом, механізм коливання кон'юнктури пояснюється за допомогою принципу акселерації і мультиплікатора.

Основою принципу акселерації складає положення про те, що масштаби інвестування залежать від приросту або темпів зміни попиту на кінцеву продукцію. В моделі рівняння інвестицій $I(t)$ при факторі акселерації, рівному V , має вигляд:

$$I(t) = V[Y(t-1) - Y(t-2)], \quad (1)$$

де Y — попит на кінцеву продукцію, тобто, по суті, на національний дохід; $(t-1)$ і $(t-2)$ — періоди часу.

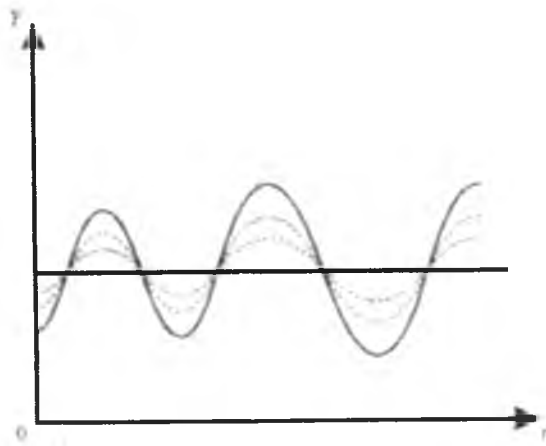


Рис. 71

$$Y(t) = 1,84(t-1) - 1,05(t-2) + 20$$

модель ділового циклу

За Хіксом, суть цієї формули полягає в тому, що нові інвестиції є результатом змін випуску, які мали місце у періоді $(t-1)$, але через наявність тимчасового лага фактично здійснюються в період t .

Використаємо функцію споживання, ввівши в неї часовий лаг тривалістю в один період:

$$C(t) = aY(t-1) + b,$$

де $C(t)$ — споживчий

попит є лінійною функцією національного доходу, a і b — кон-

станти. Причому $1 > a > 0$ — виражає пропорцію, в якій споживання зростає при зростанні доходу Y , тобто схильність до споживання; $b > 0$ — базове споживання.

З умов рівноваги попиту і пропозиції $Y(t) = C(t) + I(t)$ отримаємо динамічне рівняння:

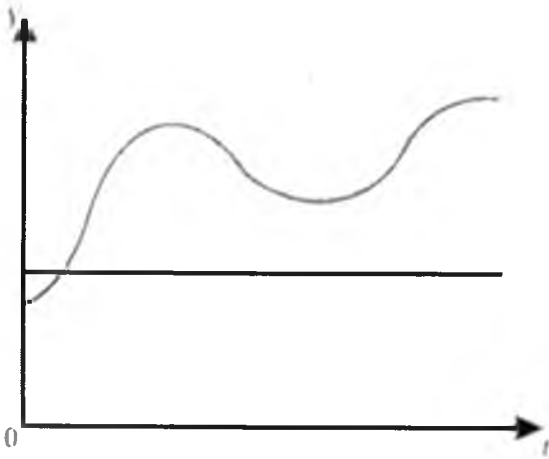
$$Y(t) = (a + V)Y(t - 1) - VY(t - 2) + b.$$

Якщо ввести змінну державного споживання:

$$G(t) = (1 + R)G(t - 1),$$

де R — темпи росту державного споживання, то

$$Y(t) = (a + V)Y(t - 1) - VY(t - 2) + b + G(t).$$



Розв'язавши рівняння (2), отримаємо рух у часі, який представлений графічно в моделі ділового циклу і в тій же моделі з урахуванням державних витрат.

Рис. 72

$$Y(t) = 1,55Y(t - 1) - 20Y(t - 2) + 20 + G(t)$$

*модель ділового циклу з урахуванням
державних витрат*

СУЧАСНА ПЕРІОДИЗАЦІЯ ДОВГІХ ХВИЛЬ

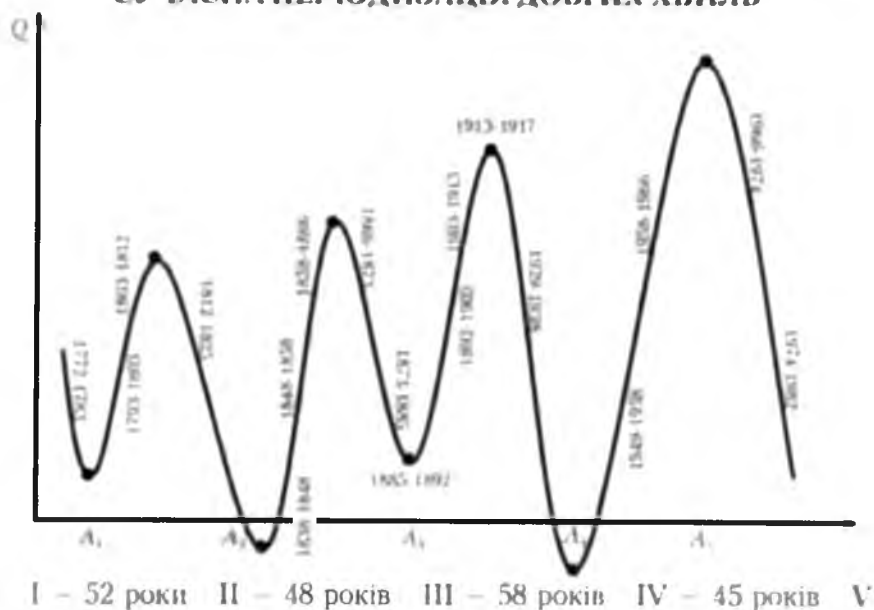


Рис. 73

ЕКОНОМІЧНИЙ ЦИКЛ

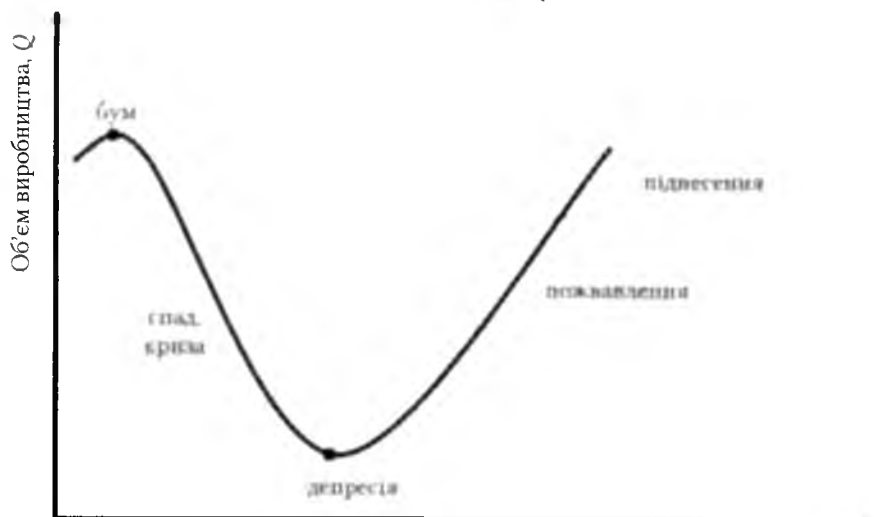


Рис. 74

Час t

ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ



Схема 8

СТРУКТУРА ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

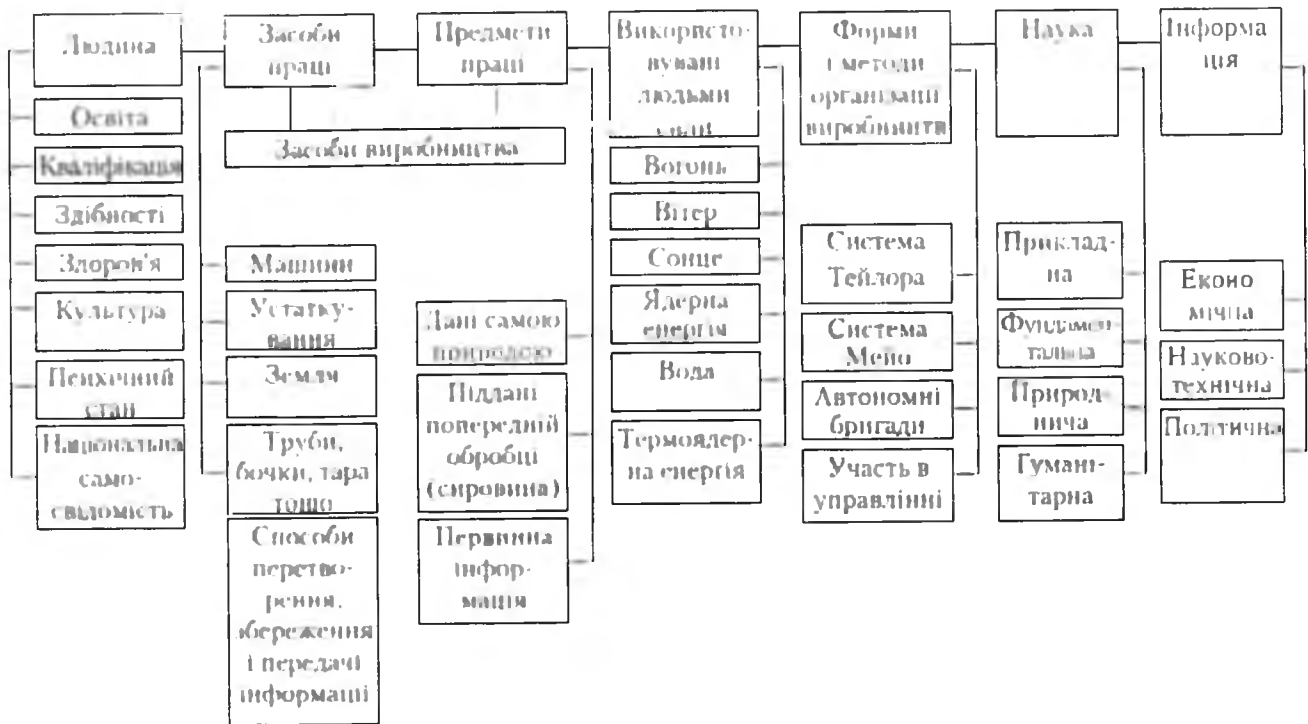


Схема 9

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ НАУК



Схема 10

ЛІНІЙНІ ЗАЛЕЖНОСТІ: ОБЕРНЕНА І ПРЯМА

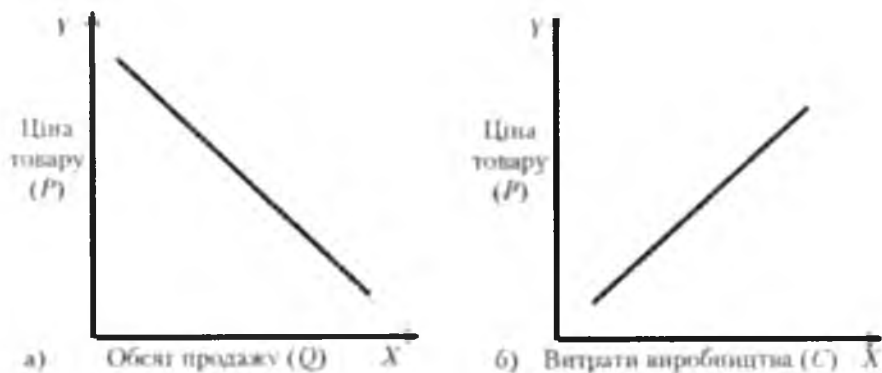


Рис. 75

- а) обернена лінійна залежність;
- б) пряма лінійна залежність.

ГРОШОВА МАСА ТА ЇЇ АГРЕГАТИ

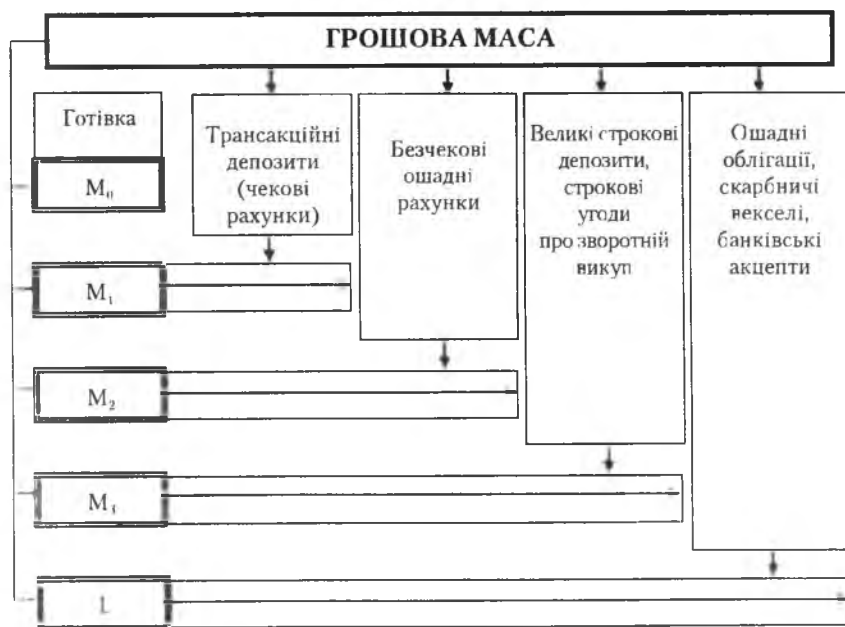


Схема 11

СТРУКТУРА ГРОШОВОЇ МАСИ

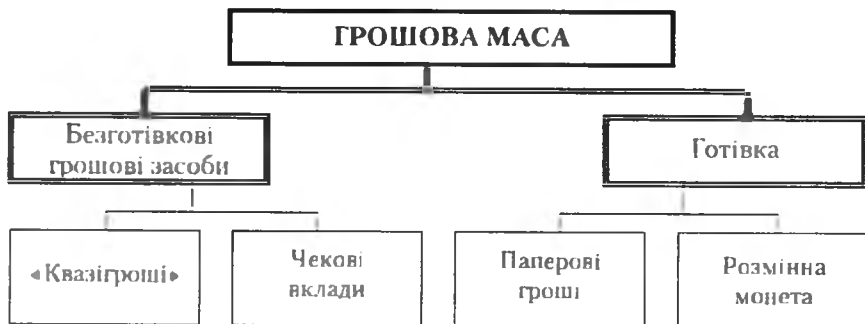


Схема 12

СИСТЕМА ГРОШОВОГО ОБІГУ

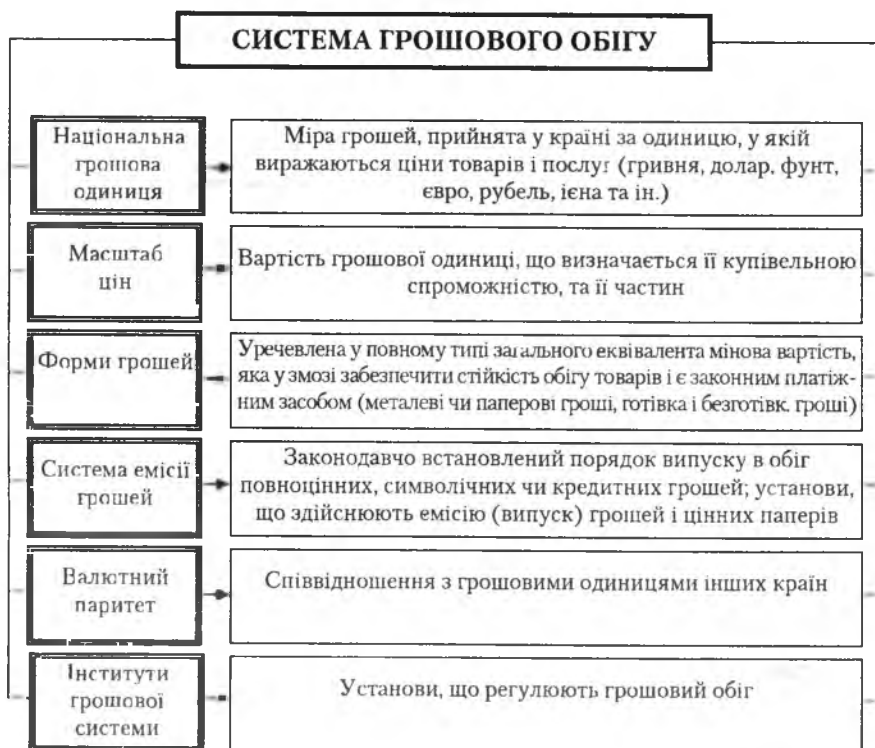


Схема 13

ЗАГАЛЬНА СТРУКТУРА РИНКУ

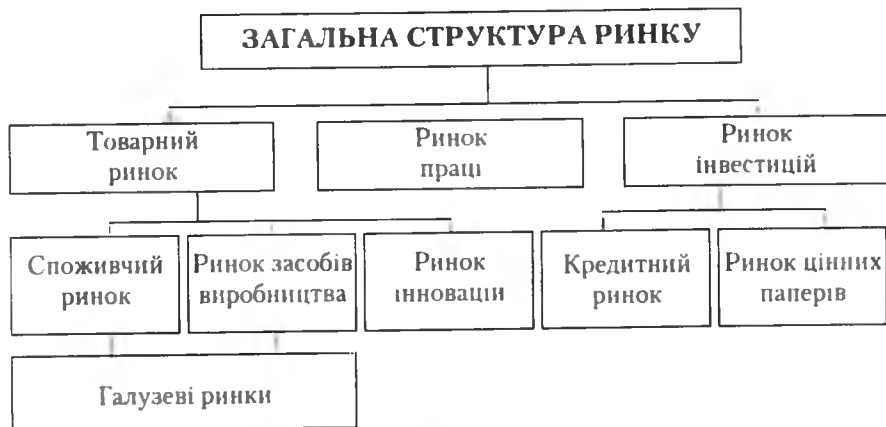


Схема 14

ХАРАКТЕРНІ РИСИ ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ РИНКУ

Таблиця 1

Характерні риси	Моделі ринку			
	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм	Безліч	Багато (десятки)	Обмежена кількість (кілька)	Одна
Масштаби фірм	Дрібні	Середні	Великі та надвеликі	Гігантські
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний, не має близьких заміників
Контроль над ціною	Відсутній	У вузьких межах	Обмежений або значний при змові олігополісів	Значний
Умови вступу в галузь	Дуже легкі, без перешкод	Порівняно легкі	Суттєві перешкоди	Блоковані
Нецінова конкуренція	Відсутня	Пануюча	Типова	Присутня
Доступність інформації	Однаковий доступ до усіх видів інформації	Певні складності у доступі до інформації	Певні обмеження	Певні обмеження

РІВНОВАГА РИНКУ ПОСЛУГ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

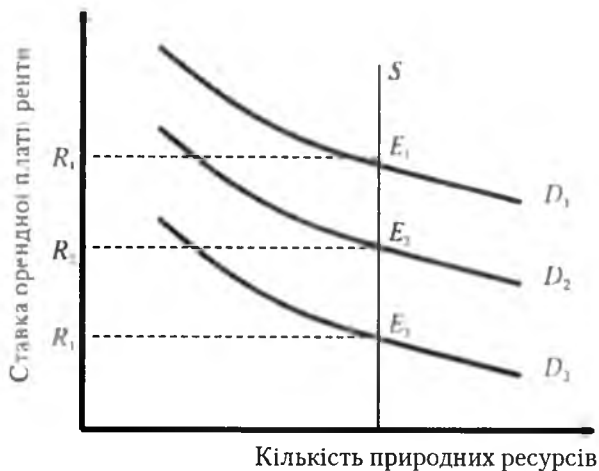


Рис. 76

Ринок послуг природних ресурсів

Ціна землі та інших природних ресурсів визначається **орендною платою (рентою)**, яку прагнуть одержати землевласники.

Розглянемо механізм встановлення **рівноважної ціни** природних ресурсів на ринку їх послуг, аналізуючи попит на них та їх пропозицію і відволікаючись від їх якості. **Ціна природних ресурсів** буде визначатися на гра-

фіку як результат взаємодії кривої сукупного попиту усіх фірм на природні ресурси (D) з кривою їх загальної пропозиції (S).

Крива S відображає цілком нееластичну пропозицію земельних ділянок.

Фіксована пропозиція означає, що єдиним чинником, котрий впливає на рівень **орендної плати (ренти)**, є **попит** на землю. Криві D_1 , D_2 , D_3 — це криві попиту на послуги природних ресурсів, які демонструють його мінливий характер. Коли діни на сільськогосподарську продукцію зростають, то зростає і **гранічна доходність** землі для усіх фірм. На рисунку це показано через переміщення кривої D_1 у положення D_2 і D_3 . Це зумовлює зростання ринку орендної плати за землю від R_3 до R_2 і R_1 . Хоча орендна плата (рента) зростає, кількість запропонованих природних ресурсів внаслідок їх рідкості (обмеженості) не змінюється. Отже, орендна плата (рента) не виконує ніякої стимулюючої ролі щодо пропозиції природних ресурсів, адже вони обмежені і не відтворювані.

Рисунок також показує, що рівень орендної плати (ренти) визначається співвідношенням пропозиції і попиту на ринку послуг

природних ресурсів. Коли рівень орендної плати зростає, тоді пропозиція природних ресурсів перевищить попит на них і землевласникам важко буде здати землю в оренду. У цьому випадку вони змушені зменшувати орендну плату. Коли ж орендна плата за землю впаде, попит на неї перевищить незмінну пропозицію. У новій ситуації землевласники, скориставшись високим попитом, підвищать орендну плату. Рівновага ринку послуг природних ресурсів (баланс пропозиції землі та попиту на неї) буде знаходитись, як видно з рисунка, у точках E_1 , E_2 і E_3 ¹.

СТРУКТУРА РИНКУ КАПІТАЛІВ



Схема 15

¹ Загальна економічна теорія (політична економія). Підручник. У 2-х частинах. Тернопіль, 1999. Ч. 1, С. 353.

СТРУКТУРА КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ ЗА РИНКОВИХ УМОВ



Схема 16

НАЙВАЖЛИВІШІ ФУНКЦІЇ РИНКУ

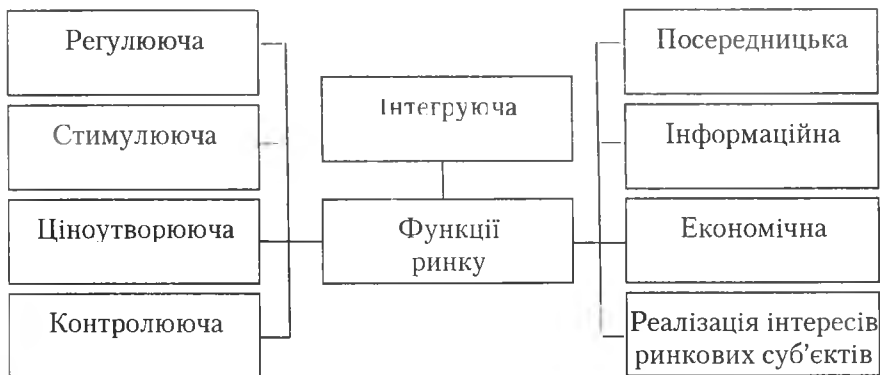


Схема 17

ЛІНІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ



Схема 18

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ

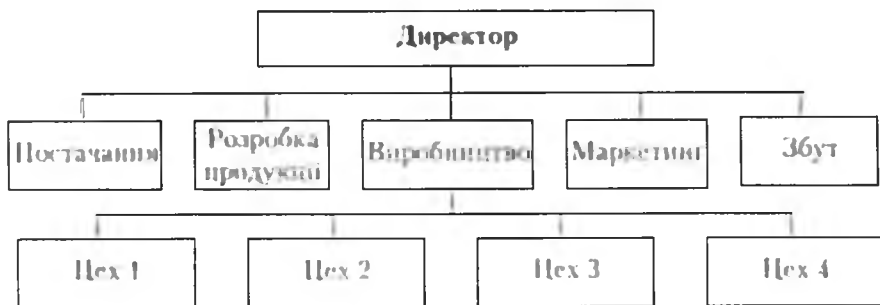


Схема 19

МАТРИЧНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ

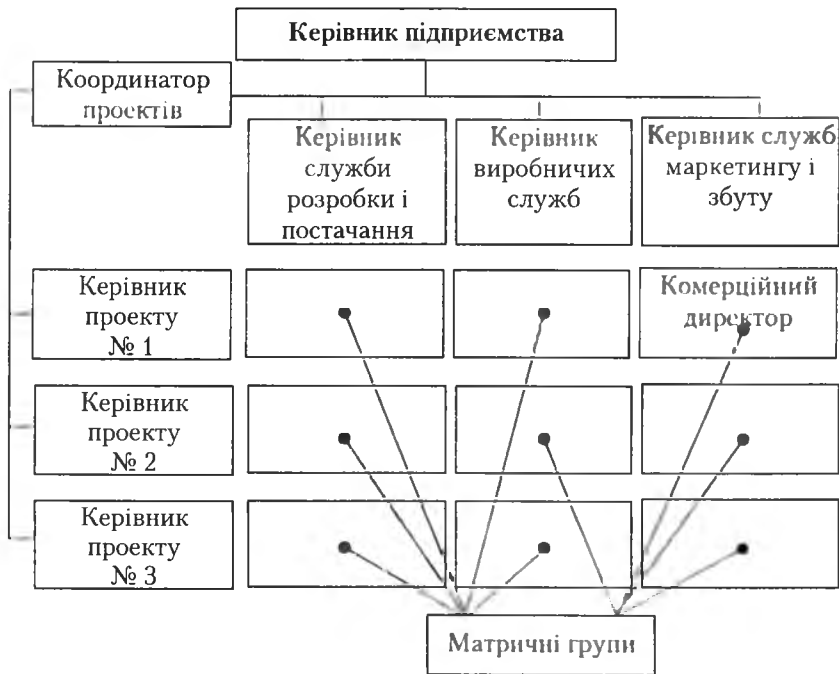


Схема 20

РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ

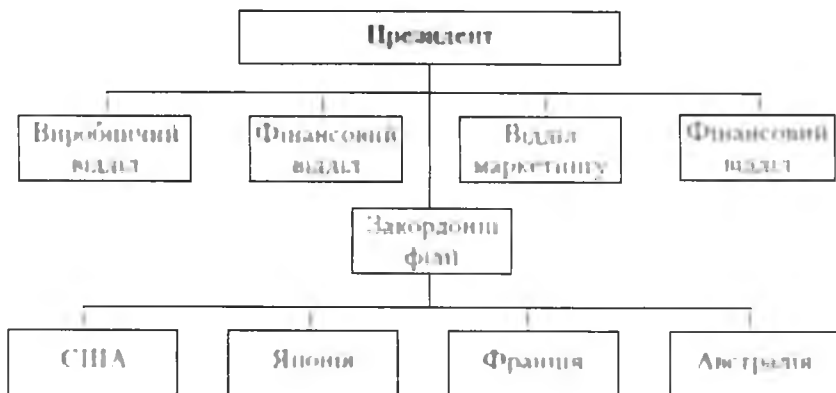


Схема 21

СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА



Схема 22

ЧАСТИНА ІІІ

ЕКОНОМІЧНИЙ СЛОВНИК

А

Абсолютна земельна рента — форма земельної ренти, яку сплачують власники за ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування. Абсолютна земельна рента — економічна форма реалізації монополії приватної власності на землю. Її джерело — надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною виробництва), а умова виникнення — значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві. Сплачується земельним орендаром за рахунок його прибутку (якщо інше не передбачено законодавством) земельному власнику за будь-яку землю.

Абсолютний приріст продукту — показник економічної динаміки, який показує, на скільки одиниць його обсяг поточного періоду (періоду, показники якого порівнюються) відрізняється від обсягу базового періоду (періоду, з показниками якого здійснюється порівняння). -

Аграрно-промисловий комплекс — сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, збереженням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції. До складу АПК входять три основні сфери:

- виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування;
- власне сільське господарство;
- заготівля, переробка, зберігання, транспортування і збут сільськогосподарської продукції.

Адміністративна монополія — монополія, яка виникає внаслідок дій державних органів влади, що надають окремим фірмам виключні права на здійснення певного виду діяльності.

Адміністративні методи регулювання — способи і форми управління, в основі яких лежить чисте адміністрування, розпорядництво, засноване на наказах та розпорядженнях, які виходять від керівництва.

Адміністративно-командна система (централізована, планова, комуністична) — економічна система, яка панувала раніше в СРСР, країнах Східної і Центральної Європи та ряді азійських держав. Її відмінні особливості — «суспільна» (в дійсності державна) власність на усі види виробничих ресурсів, монополізація і бюрократизація економіки, централізоване планування як основа господарського механізму. Адміністративно-командна система спирається на тоталітарні режими, суперечить демократичним принципам управління економікою.

Ажіо (лат. *aggio* — перевищення) — 1) різниця, як правило, перевищення, з якими продаються на біржі цінності (грошові знаки, акції, векселі, облигації) порівняно з їх номінальною вартістю;

2) підвищення курсу акцій на біржах інших країн порівняно з курсом на національних біржах;

3) різниця між вартістю металу і біржовою вартістю монети в операціях із золотими монетами.

Ажіо відповідає також поняттю «лаж».

Акселератор (лат. *accelero* — прискорюю) — безпосередній зв'язок між зміною попиту і спричиненою ним значно більшою зміною інвестицій. У ширшому плані акселератор — числовий коефіцієнт, який відображає співвідношення приросту інвестицій і зумовленого ним приросту національного доходу, готової продукції або споживчого попиту. Акселератор виражається формулою:

$$a = \frac{\Delta It}{\Delta Yt},$$

де a — коефіцієнт акселератора;

ΔIt — приріст інвестицій за певний період;

ΔYt — приріст доходу (продукту) за цей же період.

Акселератор є кількісним вираженням «принципу акселерації», згідно з яким будь-який приріст, скорочення доходу, кількості готової продукції або попиту вимагає ще більшого приросту чи скорочення інвестицій. Цей принцип сформулював у 1913 р. французький економіст А.Афталійон, а в 1919 р. — американський економіст Дж.Кларк. Більш повно він був обґрунтований у працях американських вчених Р.Харрода, П.Самуельсона та англійського економіста Дж.Хікса.

Акціонерне товариство — основна форма організації великих та частини середніх підприємств, капітал яких формується шляхом продажу акцій та інших цінних паперів. Покупці акцій стають пайовиками акціонерного товариства, а покупці облігацій — його кредиторами. Засоби, отримані в результаті випуску і продажу акцій, формують власний капітал акціонерного товариства.

Акціонерний капітал — засоби акціонерного товариства, утворені шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів, розширення масштабів акціонерної компанії завдяки капіталізації частини прибутку, а також залучення частини коштів вкладників через механізм продажу акцій та облігацій.

Акцизи (фран. *accise*) — один із видів непрямих податків на продаж певного виду товарів масового споживання. Акцизи включаються у ціну товару і послуги і вилучаються до державного та місцевого бюджетів.

Акція (фран. *action* — цінний папір, лат. *actio* — розпорядження, дозвіл, претензія) — вид цінного паперу без встановленого строку обігу, який свідчить про пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства. Акція підтверджує право на участь в управлінні акціонерним товариством, дає право на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду і участь у розподілі майна при його ліквідації.

Альтернативні витрати (фран. *alternative*, лат. *alter* — один з двох) — витрати виробництва товарів чи послуг, вимірювані вартістю найкращої втраченої можливості використання факторів виробництва (праці, капіталу та природних ресурсів), витрачених на створення цих товарів і послуг. Є основним рушійним мотивом, який змушує виробників максимізувати отримуваний прибуток.

Амортизація (лат. *amortisatio* — погашення, сплата боргів) — процес поступового перенесення вартості засобів праці в міру їх зношування на виготовлену продукцію і використання цієї вартості для відтворення зношених засобів праці.

Амортизація фондів — перенесення вартості основних фондів на продукт.

Амортизаційний фонд підприємства — використовується (служить) для заміни основних фондів після їх повного зношування (а також для їх капітального ремонту).

Асоціація (лат. *associatio* — об'єднання) — добровільні об'єднання фізичних і (або) юридичних осіб з метою взаємної співпраці

при збереженні самостійності і незалежності членів, які входять в об'єднання.

Аутрайт — (англ. *outright*) — 1) валютний курс при міжбанківських термінових валютних угодах з урахуванням премії або знижки; 2) пряма біржова угода.

Ауттрейд (англ. *outrade*) — невдала торгівельна угода через непорозуміння сторін або через технічну помилку при оформленні документів.

Б

Багатоукладна економіка — традиційна економіка, для якої характерне співіснування різних форм господарювання: натурально-общинних форм господарського життя, дрібнотоварного виробництва, державного укладу.

Баланс (фран. *balance* — терези) — кількісне співвідношення, що складається з двох частин, які повинні дорівнювати одна одній, оскільки являють собою надходження та використання однієї й тієї ж кількості грошей, товару. Баланс, як правило, розробляють у формі таблиці, ліва та права частини якої рівні за числовим значенням.

Активний баланс — якщо надходження випереджають і перевищують платежі, тобто спостерігається позитивний залишок.

Пасивний баланс — якщо надходження відстають від платежів.

Баланс платіжний — співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону і сумою платежів за кордон протягом певного періоду (рік, квартал, місяць).

Баланс розрахунковий — співвідношення грошових вимог країни до інших країн, які виникли в результаті експорту, надання кредитів, та грошових зобов'язань, що виникли в результаті імпорту і отриманих кредитів. Розрахункові баланси, на відміну від платіжних, носять поточний характер і складаються на визначену дату.

Баланс торговий — відображає співвідношення вартості експорту й імпорту країни за певний відрізок часу, як правило, за рік. До нього входить вартість товарів, проданих і куплених на умовах негайної оплати, поставлених у кредит, а також наданих безплатно у вигляді урядової допомоги або дарунка (за відрахування вартості безплатних товарів торговий баланс включається у платіжний баланс).

Банк — кредитно-фінансова установа, що зосереджує тимчасово вільні кошти (грошові вклади), надає їх у строкове користування у формі кредитів (позик), стає посередником у взаємних виплатах і розрахунках між підприємствами, установами чи окремими особами, регулює грошовий обіг у країні, включаючи випуск (емісію) нових грошей.

Банк державний — банк, що перебуває у власності держави і підпорядкований державним органам. До таких банків насамперед належить центральний банк країни. Однак державними можуть бути і комерційні банки, а також інші спеціалізовані кредитні установи.

Банк іпотечний — банк, що спеціалізується у наданні довготермінових кредитів під заставу нерухомості (будівель, землі тощо) та випуску заставних листів, забезпечених нерухомістю.

Банк комерційний — універсальна фінансово-кредитна установа, що створюється для залучення коштів і розміщення їх від свого імені на умовах повернення оплатності. Банк комерційний здійснює розрахункові операції за дорученням клієнтів, їх касове обслуговування, операції з валютою, коштовними металами, цінними паперами та інші операції, дозволені законом.

Банк центральний — емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр держави. Володіє монополією правом випуску в обіг банківських та скарбних білетів, а також фінансово-контрольними функціями. Головним завданням центрального банку є забезпечення стійкості національної грошової одиниці, регулювання та координація діяльності грошово-кредитної системи. В Україні центральним є Національний банк України.

Банківська система — сукупність різних видів взаємопов'язаних банків та інших кредитних установ, які діють в рамках єдиного фінансово-кредитного механізму. При дворівневій банківській системі на першому рівні знаходиться центральний банк, а на другому — сітка комерційних банків та інших розрахунково-кредитних установ.

Банківський кредит — основна форма кредиту, за якої банк надає клієнтові у тимчасове користування частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою банківського проценту. Класифікується на різні види за такими ознаками: залежно від забезпечення векселями, товарами чи цінними паперами; за терміном погашення, характером погашення, методом стягнення банківського процента, методом надання кредиту, ступенем ризику.

Бартер (англ. *barter* – товарообмін) – обмін товарами на безгрошовій основі (натуральний обмін). Бартерна угода – безгрошовий, але оцінений і збалансований обмін товарами, оформлений угодою. Оцінку товарів здійснюють з метою створення умов для еквівалентного обміну. Умовою еквівалентності є обмін товарами за договірними цінами або з орієнтацією на світові ціни.

Безробіття (англ. *anemployment*) – соціальне явище, при якому певна кількість працездатних людей не може знайти собі роботу.

Прийнято розрізняти природне, фрикційне, добровільне, структурне, технологічне, сезонне, циклічне та безробіття за умов міжнародної конкуренції.

Природне безробіття – існує, коли частина працездатного населення знаходиться у стадії пошуку або вибору кращого місця роботи чи підготовки до працевлаштування.

Фрикційне безробіття – пов'язане з добровільним переходом робітників з однієї роботи на іншу.

Добровільне безробіття – означає, що у людей відсутні стимули і бажання працювати.

Структурне безробіття – викликається довгостроковим зниженням попиту на окремі продукти, що призводить до занепаду галузей, які виробляють ці продукти і викликає необхідність структурної перебудови виробництва. Тому виникає за умов, коли для отримання нового місця роботи потрібно здобути новий фах або підвищити свою кваліфікацію.

Технологічне безробіття – є наслідком скорочення зайнятих на виробництві у зв'язку з його автоматизацією і впровадженням нових технологій.

Сезонне безробіття – характерне для галузей економіки з сезонним характером виробництва.

Циклічне безробіття має місце тоді, коли *сукупний попит* недостатній для здійснення купівлі в обсязі *сукупної пропозиції*. Цей тип безробіття обумовлений спадом в економічному циклі, коли зайнятість скорочується, а безробіття зростає.

Безробіття за умов міжнародної конкуренції – виникає, якщо країна сконцентрувала свої ресурси на виробництві продуктів, світовий попит на які знижується, що призводить до зменшення чисельності робочих місць у всій економіці.

Рівень (норма) безробіття — показник, який характеризує співвідношення між кількістю безробітних і загальною кількістю працівників, які мають і хочуть мати роботу.

Бідність — недостатність наявних у людини, сім'ї, регіону, держави майнових цінностей, товарів, грошових засобів для нормального життя та життєдіяльності. Розрізняють відносну та абсолютну бідність. Критерій *відносної бідності* включає не тільки частку витрат на харчування, а й на охорону здоров'я, оплату помешкань, які необхідні для фізичного виживання, а також на задоволення деяких соціально-культурних і моральних потреб. Рівень *абсолютної бідності* визначається рівнем задоволення фізіологічних і деяких соціально-культурних (моральних) потреб.

Бізнес (англ. *business*) — справа, заняття, підприємництво, економічна діяльність, спрямовані на отримання прибутку. Це загально-економічний термін, який характеризує сферу діяльності господарського суб'єкта, його економічний інтерес, величину і обсяги діяльності.

Біметалізм — використання двох благородних металів (частіше срібла та золота) для чеканки монет, які використовуються в якості грошей.

Біржа (нім. *burse*, лат. *bursa* — гаманець) — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюють торгівлю цінними паперами, нерухомістю і гуртову торгівлю товарами. Відповідно до цього розрізняють фондову і товарну біржі.

Фондова біржа — спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу.

Товарна біржа — асоціація продавців, які забезпечують ринок купівлі–продажу товарів з певними кількісними характеристиками.

Валютна біржа — ринок іноземних валют, де здійснюється їх купівля–продаж.

Універсальна біржа — відбувається торгівля різними товарами.

Біржа праці — установа, яка збирає та надає інформацію про наявність вакансій, сприяє підготовці кадрів, створенню робочих місць, швидкому переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективної зайнятості працездатного населення, частково регулює процес зайнятості.

Біржові спекуляції — отримання через угоди на фондовій біржі спекулятивного прибутку за рахунок різниці між курсами цінних паперів в момент укладення і виконання угоди.

Борг — грошова сума, позичена на термін на певних умовах, яка підлягає поверненню. Особа, яка має борг, називається боржником.

Державний борг — сума заборгованості держави зовнішнім та внутрішнім кредиторам. Розрізняють зовнішній і внутрішній державний борг.

Зовнішній державний борг — сукупна заборгованість держави міжнародним банкам, урядам інших країн, приватним іноземним банкам.

Внутрішній державний борг — внутрішня заборгованість держави підприємствам і населенню, що виникла внаслідок використання їх засобів для виконання державних програм і замовлень, випуском в обіг паперових грошей, державних облігацій та інших державних цінних паперів, а також внаслідок наявності вкладів населення в державних банках.

Брокер (англ. *broker*) — посередник при укладанні угод між зацікавленими сторонами (клієнтами) про купівлю–продаж на біржах товарів, цінних паперів, валют. Брокером може бути окрема особа, фірма, або організація, що не має у своєму розпорядженні товарів (цінних паперів, валюти), діє за дорученням клієнта-покупця чи продавця.

Бухгалтерський прибуток — прибуток від підприємницької діяльності, обчислений за бухгалтерською документацією без урахування документально незафіксованих витрат самого підприємця, зокрема втраченого зиску.

Бюджет — грошове вираження збалансованого розпису доходів і видатків держави, адміністративно-територіальної одиниці (області, району, міста, села), підприємства, установи за певний період.

Бюджет державний — основний загальнодержавний фонд централізованих грошових ресурсів, що виражає економічні відносини держави у процесі розподілу та перерозподілу валового суспільного продукту й національного доходу. Через державний бюджет держава концентрує певну частину національного доходу і централізовано розподіляє її на розвиток економіки, соціальний захист населення, утримання органів державної влади й управління, оборону країни. Створення загальнодержавного фонду грошових засобів дає змогу державі регулювати ефективність, пропорційність, збалансованість розвитку виробничої та невиробничої сфери окремих регіонів, впливати на темпи розвитку і структуру суспільного виробництва.

Бюджетний дефіцит — перевищення видаткової частини державного бюджету над дохідною. Є однією з основних причин інфляції, спричиняється економічною нестабільністю, скороченням надходжень до бюджету, зростанням видатків з бюджету. Покриття бюджетного дефіциту може здійснюватися шляхом отримання державних позик та емісією грошей.

Бюджетний профіцит — позитивне сальдо балансу (перевищення доходів над видатками).

Бюджет сім'ї — баланс сімейних доходів і видатків, який складається, як правило, на місяць.

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — один з показників, який виражає вираховану в ринкових цінах сукупну вартість кінцевого продукту, утворену впродовж року в країні у сфері матеріального виробництва і сфері послуг, незалежно від національної приналежності підприємств, розташованих на території даної країни.

Валовий національний продукт (ВНП) — макроекономічний показник, що характеризує результати економічної діяльності у сфері матеріального і нематеріального виробництва за рік незалежно від місцезнаходження національних підприємств.

Валовий суспільний продукт (ВСП) — вартість благ і послуг, створених у сфері матеріального виробництва протягом певного часу, визначених як сума валової продукції галузей цієї сфери. Таке трактування базувалося на концепції, відповідно до якої продуктивною вважається праця, результатом якої є матеріальна субстанція (продукт в натурально-речовій формі). Показник радянської статистики.

Валюта (італ. *valuta* — вартість, англ. *currency* — грошовий обіг, валюта) — 1) грошова одиниця країни (національна валюта), яка використовується в даній країні; 2) грошові знаки іноземних держав, кредитні і платіжні документи у вигляді міждержавних розрахунків (іноземна валюта).

Валютні відносини — економічні відносини, пов'язані з функціонуванням валюти в міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо.

Валютне котирування — встановлення курсу іноземної валюти по відношенню до валюти даної країни на основі законів, норм, правил,

діючих в даній країні. Котирування валюти проводиться державними (національними) або великими комерційними банками.

Валютна система — сукупність економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування валюти, правил і норм її використання і взаємного обміну в якості платіжних засобів і грошово-кредитних відносин. До валютної системи належать і органи, які регулюють випуск та обіг валюти.

Валютні обмеження — встановлена в законодавчому і адміністративному порядку сукупність правил і норм щодо обмеження операцій з іноземною валютою, золотом та іншими валютними цінностями (регулювання ввозу і вивозу, переказів валюти, заборона вільного продажу, державний контроль над валютними операціями).

Валютні операції, угоди — банківські операції, угоди, пов'язані з купівлею продажем іноземної валюти.

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни. Вартісне співвідношення двох валют під час їх обміну.

Валютний опціон — контракт, що дає право купити або продати встановлену кількість валюти за фіксованою в контракті ціною протягом обумовленого періоду (американський опціон) чи у визначений день (європейський опціон).

Валютний ринок — економічні відносини з приводу купівлі–продажу іноземних валют на основі попиту і пропозиції в офіційно визначених центрах. Поділяється на біржовий і міжбанківський.

Валютний союз — група країн, які встановили кордони, узгоджені параметри взаємних коливань курсів їх національних валют, а також використовують спеціальну умовну грошову одиницю в рамках міждержавних відносин країн союзу.

Валютне хеджування — страхування, зниження ризику витрат від зміни курсу валют протягом строку угоди, зумовленої несприятливими для продавців або покупців змінами ринкових цін на товари у порівнянні з тими, що враховувалися при складанні угоди.

Вартість — втілена й уречевлена в товарі суспільна праця; економічна категорія, яка виражає відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці і обміном товарами та послугами.

Вексель (нім. *wechsel* — зміна, обмін, розмін) — цінний папір і вид кредитних грошей, який засвідчує грошове боргове зобов'язання

векселедавця сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Венчурний капітал (ризиковий) — якісно новий засіб фінансування (інвестування) ризикового підприємства, яке працює над втіленням у виробництво певної ідеї або проекту. Ризиковані підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують проценти на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані («ноу-хау») інновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у разі, якщо вони досягають успіху.

Вертикальна інтеграція — об'єднання в рамках однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв різних галузей, організація виробництва в рамках єдиного технологічного процесу (від добування сировини, до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування покупців).

Виробничі відносини — відносини власності, які виникають між різними суб'єктами (окремими індивідами, промисловими, торговими компаніями, фінансово-кредитними інститутами, державою тощо) в процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ на основі привласнення робочої сили, засобів виробництва, інтелектуальної власності, послуг в усіх сферах суспільного відтворення.

Виробничі можливості підприємства — визначаються такими чинниками: кількістю і якістю виробничих факторів; розподілом наявних факторів і вдалістю економічного вибору; законом спадної віддачі ресурсів (спадної продуктивності); технологією і організацією виробництва.

Виробництво — процес взаємодії між людьми, їх впливу на речовину природи з метою її пристосування до задоволення тих чи інших потреб. Процес створення різних видів економічного продукту.

Виробнича функція — економіко-математична залежність, яка показує технологічний взаємозв'язок між обсягом суспільного продукту (ВНП, ВВП, національного доходу) і різними факторами виробництва: працею, капіталом, природними ресурсами, технічним прогресом тощо.

Витрати виробництва — плата підприємства за залучені фактори. Вони класифікуються, насамперед, за ознакою належності факторів виробництва. Тому виділяють:

зовнішні — виплати фірми за використані ресурси зовнішнім поставальникам за сировину, матеріали, паливо, енергію, транспорт тощо;

внутрішні — витрати на власні і самостійно використовувані виробничі фонди. Ці витрати неоплачені, вони не набувають цінового виразу і не є грошовими виплатами, це втрачена вигода, — тобто вони могли б утворювати дохід, якби не використовувалися самостійно.

Короткострокові витрати:

постійні — витрати, величина яких не змінюється від зміни обсягу виробництва: оплата зобов'язань за облігаційними показниками, рентні платежі, страхові внески тощо. Постійні витрати підлягають оплаті навіть в умовах простою фірми;

змінні — витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва: на сировину, паливо, електроенергію, транспортні послуги, зарплату виробничого персоналу тощо;

середні витрати — витрати підприємства у розрахунку на одиницю виготовленого продукту, за певний проміжок часу;

змінні — сума змінних витрат, поділена на одиницю виробленої продукції;

постійні — сума постійних витрат, поділена на кількість випущеної продукції. Середні постійні витрати фірми знижуються із збільшенням обсягів виробництва, тому що постійні витрати є величиною сталою;

валові — сума постійних і змінних витрат в розрахунку на одиницю продукції. Отримують шляхом ділення суми загальних витрат на кількість виробленої продукції.

Довгостроковий період витрат відрізняється від короткострокового можливістю фірми вільно маніпулювати усіма виробничими факторами. Це означає, що при цьому усі витрати фірми стають *змінними*.

Граничні витрати — витрати, пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту фірми. Граничні витрати відображають приріст сукупних витрат підприємства при випуску кожної додаткової одиниці продукту.

Виробничі ресурси (фран. *ressours* — можливість, джерело, запас) — потенційні чинники виробничого процесу, його можливості, джерела. Сучасна економічна наука до виробничих ресурсів (факторів) виробництва відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Завдяки їм здійснюється процес виробництва.

Віддача від масштабу зростаюча — коли довгострокові середні витрати фірми зменшуються при зростанні обсягу виробництва; на відміну від цього віддача від масштабу спадна існує при зростанні довгострокових середніх витрат по мірі збільшення обсягу виробництва.

Відтворення — постійне, безпосереднє відновлення процесу виробництва і розвиток на цій основі продуктивних сил і виробничих відносин. Відтворення здійснюється як у межах кожного окремого підприємства, так і в суспільстві в цілому. Процес відтворення включає: виробництво, розподіл, обмін і споживання.

Просте відтворення — відтворення за умови незмінних масштабів виробництва.

Звужене відтворення — відтворення за умов довготривалого скорочення виробництва.

Розширене відтворення — відтворення при зростаючих масштабах виробництва.

Відтворення природних ресурсів — відновлення ресурсів природи в процесі їх господарського використання. Розрізняють невідтворювані, частково відтворювані й невичерпні ресурси.

Вільна конкуренція — стан ринкового середовища, за якого окремі суб'єкти економічних відносин не можуть справляти вирішального впливу на встановлення рівня ринкової ціни або на обсяги продажу чи виробництва продукції.

Власна справа (одноосібне володіння) — підприємство, власником якого є один господар, засноване на приватній власності індивідуальної особи, яка розпоряджається основними засобами і капіталом підприємства. Різновидом власної справи є сімейне підприємство.

Власність — належність речей, матеріальних і духовних цінностей певним особам, юридичне право на таку належність і економічні відносини між людьми з приводу належності, розподілу і перерозподілу об'єктів власності.

Г

Гіперінфляція (грецьк. *hyper* — над, понад, лат. *inflation* — здіймання, підняття) — різке знецінення грошей, швидке зниження їх купівельної спроможності, яка виявляється в значному рості цін. Прийнято рахувати, що гіперінфляція настає при піднятті рівня цін, що перебільшує 1–2% на день, або 50% в місяць, або 2000% на рік.

Гіпотеза — передбачення, які мають під собою наукову основу, висуваються для пояснення економічних процесів та явищ з метою їх передбачення. В економіці гіпотези пов'язані перш за все з прогнозуванням або з виведенням нових теорій.

Горизонтальна інтеграція — об'єднання підприємств, тісна взаємодія між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і застосовують схожі технології.

Граничні витрати — витрати, пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту фірми. Граничні витрати відображають приріст сукупних витрат підприємства при випуску кожної додаткової одиниці продукції.

Гранична корисність — див. **Корисність гранична**.

Граничний продукт праці — додаток до сукупного продукту, одержаний за рахунок використання додаткової одиниці даного фактора.

Граничний продукт капіталу — продукт, розрахований на кожну одиницю капіталу, коли праця буде (фіксованим) незмінним фактором, а капітал (засоби праці) — змінним.

Гранична схильність до споживання (англ. *Marginal Propensity to Consume* — MPC) — коефіцієнт, який показує частку споживання у кожній одиниці приросту національного доходу.

$$MPC = \frac{\text{зміна споживання}}{\text{зміна доходу}}$$

Гранична схильність до заощадження (англ. *Marginal Propensity to Save* — MPS) — коефіцієнт, який показує частку заощаджень у кожній одиниці приросту національного доходу.

$$MPS = \frac{\text{зміна заощаджень}}{\text{зміна доходу}}$$

Гроші — особливий вид універсального товару, який використовується в якості загального еквіваленту, за допомогою якого виражається вартість усіх інших товарів. Гроші являють собою товар, який виконує функції засобу обміну, платежу, міри вартості та засіб накопичення.

Гроші паперові — див. **Паперові гроші**.

Грошові агрегати - види грошей та грошових засобів, які відрізняються один від одного своєю ліквідністю, тобто можливістю

швидкого перетворення в готівку, показники структури грошової маси. В різних країнах виділяють грошові агрегати різного складу: агрегати M_0 (готівка), M_1 (готівка, чеки, вклади до запитання), M_2 (готівка, чеки, вклади до запитання і невеликі термінові вклади), M_3 (готівка, чеки, будь-які вклади), L (всі грошові засоби).

Грошова маса — повний обсяг випущених в обіг грошей, включаючи готівку, чеки, грошові засоби підприємств і населення, які зберігаються на рахунках в банках, безумовні грошові зобов'язання.

Грошова система — форма організації обігу, що історично складалася в даній країні і закріплена законодавчими актами.

Грошово-кредитне регулювання — регулювання економіки за допомогою грошових і кредитних важелів, воно стало однією із провідних форм державного впливу на ринкову економіку. Пов'язане з монетарною політикою держави.

Грошовий мультиплікатор (англ. *money multiplier*) — числовий коефіцієнт, який показує у скільки разів зросте або зменшиться пропозиція грошей в результаті збільшення або скорочення вкладів у грошово-кредитну систему на одну грошову одиницю.

Д

Девальвація (лат. *de* — зниження і *valeo* — коштувати) — зниження курсу валюти країни по відношенню до твердих валют, міжнародних розрахункових одиниць, зменшення реального золотого наповнення грошової одиниці.

Девізна політика — політика регулювання валютного курсу шляхом купівлі і продажу іноземної валюти.

Демонетизація золота — втрата благородними металами, перш за все золотом і сріблом, грошових функцій, обмеження їх використання в якості грошових засобів у зв'язку з широким використанням кредитних грошей, банківських білетів (банкнот), безготівкових грошей, чеків.

Депресія (лат. *depressio* — пригнічення, придушення) — фаза промислового циклу; стан економіки, що характеризується тривалим застоєм на низькому рівні (нижчому за попередній), відсутністю зростання виробництва і ділової активності, низьким попитом на товари і послуги, безробіттям.

Державний кредит — кредит, який отримує держава від юридичних та фізичних осіб у країні і за кордоном у вигляді державної позики.

Державний борг — див. **Борг державний**.

Державне регулювання економіки – вплив держави через державні органи на економічні об'єкти і процеси та осіб, що беруть у них участь. Здійснюється, щоб надати процесам організований характер, впорядкувати дії економічних суб'єктів, забезпечити виконання законів, відстоювати державні та суспільні інтереси. Державне регулювання включає: прогнозування, планування, фінансування, бюджетування, оподаткування, кредитування, адміністрування, облік і контроль.

Державні цінні папери — цінні папери, випущені з метою покриття бюджетного дефіциту від імені уряду або місцевих органів влади, але обов'язково гарантовані урядом. Розрізняються за строком дії: короткострокові облігації (від 1 неділі до 1 року), середньострокові (від 1 до 5 років), довгострокові (більше 5 років). Існують і неринкові цінні папери, що випускаються з метою заохочення заощаджень населення: заощаджуванні бони, сертифікати та ін.

Державний бюджет — див. **Бюджет державний**.

Дефіцит (лат. *deficit* — не вистачає) — нестача засобів, ресурсів у порівнянні з раніше запланованим або необхідним рівнем. Стосовно бюджету дефіцитом називають перевищення видатків над доходами.

Дефлятор — коефіцієнт, який використовується для перерахунку економічних показників, вирахованих у грошовому виразі, з метою приведення їх до рівня цін попереднього періоду. Чисельно дорівнює індексу росту цін.

Дефляційний розрив — перевищення сукупної пропозиції над сукупним попитом.

Дефляція (англ. *deflation*, лат. *deflatio* — видування) — вилучення з обігу частини грошової маси з метою попередження її росту і призупинення темпів інфляції. Дефляція здійснюється в основному через збільшення податків, запобігання зростанню заробітної плати або її замороження, зниження податків державного бюджету шляхом кредитної рестрикції (скорочення обсягів кредитів), за рахунок збільшення продажу державних цінних паперів.

Диверсифікація виробництва (лат. *diversus* — різний і *facere* — робити) — розширення асортименту, зміна виду продукції, що виробляє підприємство, фірма, освоєння нових видів виробництв з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству.

Дизажіо (італ. *dissaggio* — утруднення) — 1) різниця виражена у відсотках, між номіналом цінного паперу і його ринковим курсом, що впав; 2) зниження біржового курсу цінних паперів у порівнянні з їх номіналом; 3) від'ємна різниця між ціною наявного товару і ціною за терміновою угодою. Можливе написання терміну — дизажіо.

Дирижи́зм економічний — напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Дисконтна політика (англ. *discount* — скидання, знижка), облікова — грошово-кредитна політика, яка проводиться центральними банками, включає в себе підвищення або зниження облікових ставок відсотка за кредит з метою регулювання попиту і пропозиції на позичковий капітал. Так, підвищуючи облікову ставку, центральний банк сприяє зниженню попиту на кредитні гроші, а знижуючи відсоток, активізує попит.

Дисконтування доходів — оцінка майбутнього доходу на нинішній обсяг грошового капіталу, встановлення сьогодні еквівалента суми, яка буде виплачуватися у майбутньому у зв'язку із втраченою грошима частини вартості внаслідок дії закону спадної прибутковості. Компенсація (дисконтування) втраченої частини вартості відбувається через позичковий процент.

Дискреційна політика — гнучка політика, яка орієнтується переважно на економічну ситуацію, що змінюється, ніж на рішення законодавчих і виконавчих органів.

Дискримінація цінова — див. **Цінова дискримінація**.

Диференційна рента — додатковий дохід, який отримується за рахунок використання більш вигідних ресурсів, що мають більшу віддачу.

Диференціація товарів (продуктів) — ситуація, коли покупці розглядають ідентичну продукцію конкуруючих виробників як подібну, але все ж таки не повністю взаємозамінну. Наприклад, машини «Жигулі» та «Москвич», шампуні «Яблуко» і «Роза» розрізняються, диференціюються, але не розглядаються як взаємозамінні товари.

Дилер (англ. *dealer* — торговець, агент) — 1) член фондової біржі (окрема особа і фірма) і банки, які займаються купівлею–продажем цінних паперів, валют, дорогоцінних матеріалів; діє від свого імені і за власний рахунок; 2) підприємець, який торгує у роздріб продукцією, яку він закупив оптом. Як правило, дилер є агентом великої промислової корпорації і входить до її дилерської сітки.

Додатковий продукт – та частина чистого продукту суспільства, яка утворюється понад необхідний продукт. Використовується для споживання осіб, не зайнятих (з позиції звужувальної концепції) у виробничій сфері; для державних витрат на оборону, управління, соціальну допомогу та ін., а також на накопичення (наступне розширення виробництва). Виникає в період розпаду первісного ладу на основі розвитку продуктивності праці її першого суспільного поділу. Поява додаткового продукту вивільнила частину людей від створення засобів до фізичного існування і дали їм змогу займатися мистецтвом, наукою, державними справами, сформувала необхідні умови для розвитку людської цивілізації. Водночас вона створила умови для виникнення й посилення майнової нерівності та приватної власності, що базується на чужій праці, тобто поділу суспільства на класи, експлуатації людини людиною. Додатковий продукт у різних формаціях набуває різних соціально-економічних форм: продукти, послуги, роботи (рабовласницький лад), феодална рента, додаткова вартість (капіталізм).

Дохід підприємства – у широкому розумінні означає отримання ним будь-яких грошових коштів, а також матеріальних ресурсів чи послуг, що мають грошовий вимір. Існують такі форми доходу підприємства: звичайний, капітальний, дивідендний:

звичайний дохід підприємства формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності (реалізація товарів і послуг) та за рахунок продажу активів (майна, цінних паперів тощо);

капітальний дохід утворюється від перепродажу активів підприємства – землі, майна, що здається в оренду, інших ресурсів, так ж акцій і облігацій;

дивідендний дохід підприємства – сума дивідендів від акцій інших корпорацій, якими володіє дана фірма.

Е

Економіка (грецьк. *oikonomia* – управління господарством) – 1) найважливіша сфера суспільного життя, в якій на основі використання різноманітних ресурсів здійснюється виробництво, обмін, розподіл та споживання продуктів людської діяльності, формується і постійно розвивається під дією різних типів економічних законів система продуктивних сил і економічних відносин; 2) наука про гос-

подарство, засоби його ведення людьми, відносини між людьми в процесі виробництва та обміну товарів, закономірності перебігу господарських процесів.

Економікс — економічна теорія, частина економічної науки, про використання обмежених економічних ресурсів або управління ними для максимального задоволення необмежених матеріальних потреб людей та суспільства загалом. За визначенням Дж.Робінсона, економікс аналізує людську поведінку як співвідношення між певними цілями та обмеженими засобами, що мають альтернативні можливості застосування. Економікс є теоретичною базою для бухгалтерії, фінансів, маркетингу, менеджменту та інших конкретних економічних наук. Для економікс характерним є перевантаження графічними схемами, математичними моделями і водночас недостатність якісного аналізу причинно-наслідкових та сутнісних зв'язків (передусім у відносинах власності).

Економічна ефективність виробництва — результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, яка визначається відношенням отриманого економічного ефекту, результату до затрат факторів, ресурсів, що зумовили отримання цього результату; відношення величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній з ланок народного господарства.

Економічні відносини — сукупність об'єктивних матеріальних відносин між людьми в економічній сфері з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ. Виділяють соціально-економічні, організаційно-економічні і техніко-економічні відносини.

Соціально-економічні відносини — відносини між людьми з приводу власності на виробничі ресурси, засоби виробництва і вироблений продукт, або відносини власності. Вони утворюють ядро системи економічних відносин, визначають економічну природу існуючого господарського ладу і всього суспільства.

Організаційно-економічні відносини — відносини, які формуються і розвиваються в процесі управління, менеджменту підприємством, проведення маркетингових досліджень. Визначають місце, функції, відповідальність і права колективів, кожного працівника, а також конкретні економічні і управлінські зв'язки між ними.

Техніко-економічні відносини — виражають технологічний спосіб, у який відбувається поєднання факторів виробництва, включають

зв'язки людей з приводу поділу і спеціалізації праці, її кооперації і комбінування гощо в процесі виробництва в середині окремого підприємства, об'єднання, організації та між підприємствами.

Економічний вибір — доцільне і раціональне (альтернативне) використання виробничих ресурсів у зв'язку з їх обмеженістю.

Економічний дирижи́зм — напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Економічна інтеграція — об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємовідносин, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція існує як на рівні національних господарств країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Розрізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Економічна політика — цілеспрямована система заходів держави у галузі виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту. Вона покликана відобразити інтереси всього суспільства, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної експансії.

Економічна політика регіональна — система заходів, яка спрямована на реалізацію національних інтересів на рівні окремих регіонів, а також на реалізацію інтересів населення самих регіонів.

Економічна система — сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг, на регулювання економічної діяльності. Господарська діяльність в економічній системі завжди виявляється організованою, скоординованою тим чи іншим чином, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: продуктивні сили, техніко-економічні та організаційно-економічні відносини, виробничі відносини або відносини економічної власності, господарський механізм.

Економічна теорія (політична економія) — наука про основні закономірності розвитку економічної системи, поведінку людини і груп людей у виробництві, розподілі та споживанні життєвих благ з метою задоволення потреб при обмежених (рідкісних) ресурсах, що породжує проблему економічного вибору і конкуренцію за їх використання. Це наука, яка вивчає економічні закони і економічні відносини.

Економічне зростання — такі динамічні зміни в національній економіці, які характеризуються стійким розширенням масштабів вироб-

ництва національного продукту, підвищенням ефективності суспільного виробництва і зростанням на цій основі добробуту нації. Розрізняють екстенсивний та інтенсивний тип економічного зростання:

екстенсивне економічне зростання досягається шляхом кількісного приросту виробничих факторів за їх незмінного технічного рівня, тобто при незмінних продуктивності праці і ефективності виробництва;

інтенсивне економічне зростання — зростання обсягу національного продукту і доходу за рахунок якісного удосконалення виробничих факторів більш досконалої технології і організації виробництва, що зумовлює зростання ефективності їх застосування.

Економічне прогнозування — спосіб наукового передбачення основних напрямів розвитку економічної системи або її окремих елементів. Найважливіші функції економічного прогнозування: з'ясування основних шляхів і перспектив еволюції економічної системи, можливих структурних змін у ній; виявлення і обґрунтування альтернативних шляхів розвитку системи та показників її еволюції; оцінка можливих соціально-економічних наслідків розвитку економічної системи та його альтернативних шляхів.

Економічне регулювання пов'язане із впливом держави на економічні потреби та інтереси ринкових суб'єктів, тобто полягає у застосуванні економічних регуляторів. Серед форм економічного регулювання виділяють:

фінансове регулювання — через систему податків з фірм і населення та державні фінанси;

грошово-кредитне регулювання — через регулювання грошової маси і ставки процента;

цінове регулювання — корекція рівня цін товарного ринку;

структурне регулювання — через зміну структури економіки і, відповідно, структури попиту та пропозиції на ринку;

соціальне регулювання — соціальний захист населення через державний перерозподіл доходів.

Економічні закони завжди відображають необхідні, причинно-зумовлені зв'язки і взаємозалежність економічних явищ і процесів. Економічні закони виражають найбільш суттєві, типові риси функціонування і розвитку тієї чи іншої економічної системи. Кожен із них є виразом якісних і кількісних сторін економічних явищ та процесів у їх єдності і служить їх внутрішньою мірою.

Економічні закони — це насамперед закони еволюції виробничих відносин (або відносин економічної власності) у їх взаємозв'язку з розвитком продуктивних сил. Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто відтворюються незалежно від волі й свідомості людей. Проте вони істотно відрізняються від них, бо виникають, розвиваються і функціонують лише в процесі економічної діяльності людей — виробництві, розподілі, обміні та споживанні, тому залежать від свідомої діяльності людей. Свідоме, цілеспрямоване використання економічних законів є домінуючим. Так, на сучасному етапі держава не може скасувати економічні закони, але може створювати передумови для розвитку об'єктивних законів, змінивши умови. Крім того, на відміну від природних, економічні закони діють не вічно, більшість з них мають тимчасовий характер.

Розрізняють *всезагальні економічні закони*, тобто закони, які властиві всім суспільним способам виробництва (закон відповідності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо); *закони, що діють у декількох суспільно-економічних формаціях*: закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо; до третього типу належать *специфічні економічні закони*, тобто закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливішу роль серед них відіграє основний економічний закон, що виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами, відносинами власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил; четвертий тип економічних законів — це *особливі закони*, що діють лише на одній із стадій (висхідній чи низхідній) або ступенів суспільного способу виробництва — закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму, закон одержавлення економіки. На вищому ступені державно-кооперативного капіталізму діє закон планомірного розвитку економіки. Механізм використання економічних законів передбачає передусім пізнання їхньої сутності, умов дії та вимог, на основі чого формується економічна політика, виробляється економічна програма.

Економічні категорії — абстрактний вираз, наукове узагальнення реально існуючих економічних відносин, явищ і процесів. Це поняття, сформульовані економічною наукою для позначення економічних відносин, їх конкретних форм, проявів, сторін, властивостей чи гис. Економічні категорії, як і економічні закони, поділяються на

всезагальні, загальні, специфічні та особливі. *Всезагальні економічні категорії* — це теоретичне вираження тих елементів економічних систем, які властиві всім суспільним способам виробництва. До них належать категорії, що відображають більшість елементів продуктивних сил і технологічного способу виробництва, взаємодію людини з природою у процесі праці — засоби праці, предмети праці, власне праця, людина-працівник тощо. *Загальні економічні категорії* відображають розвиток спільних для декількох суспільних способів виробництва елементів економічної системи. До них належать гроші, товар, ціна тощо, які ґрунтуються навколо спільних економічних законів. До *специфічних економічних категорій* відносять категорії, що відображають властиві лише одному суспільному способу виробництва відносини власності — продуктову ренту, панщину тощо, які відображають феодальні відносини власності, а прибуток, додаткова вартість, підприємницький дохід, кредитні гроші тощо відображають відносини власності при капіталізмі.

Економічні принципи — узагальнення, що містять певні допущення, усереднення, вказують на загальні тенденції розвитку економічної системи, середні величини.

Економічний кругообіг — завершений колоподібний рух національного продукту, а також ресурсів, витрат і доходів у процесі відтворення між суб'єктами економічної системи (домашніми господарствами і фірмами), коли він послідовно проходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, нескінченно повторюючи цей рух.

Економічний лібералізм — напрям в економічній теорії, який заперечує необхідність суттєвого державного втручання в економічні процеси.

Економічний союз включає спільний ринок і проведення єдиної узгодженої економічної політики, створення системи міждержавного регулювання соціально-економічних процесів.

Економічний тренд — напрям зміни економічних показників, який визначається шляхом опрацювання звітних статистичних даних і виявлення на цій основі тенденцій економічного зростання або спаду. Економічний тренд математично виражається через середньорічні темпи зростання і приросту.

Економічний цикл — періодичне повторення протягом років піднесення і спаду в економіці. Складається з таких фаз: криза, депресія, поживавлення, піднесення.

Криза (спад) — завершує попередній періодичний цикл і є початком наступного. Характеризується: труднощами збуту виробленої продукції, скороченням виробництва, зростанням попиту на ліквідність (готівку), збільшенням ставки позичкового процента. Паніка на ринку цінних паперів, курс акцій швидко падає. Закриваються і банкрутують фірми, передусім дрібні.

Депресія — фаза циклу, якій властивий застій виробництва. Відтворення — просте. Національний продукт уже не зменшується, але більше не зростає, процентна ставка падає до свого мінімального значення. Зростає сукупний попит і готуються умови до поживлення виробництва і комерційної діяльності.

Пожвавлення розпочинається із незначного зростання обсягу виробництва і помітного скорочення безробіття. Нарощування інвестицій, що поживляє попит — спочатку на капітальні блага, а потім і на споживчі, адже зростає зайнятість. Обсяг виробництва досягає попереднього найвищого рівня, і економіка вступає у фазу піднесення.

Піднесення (зростання) — фаза циклу, коли обсяг виробництва перевищує обсяг найбільшого піднесення попереднього циклу і зростає найвищими темпами. Розпочинається справжній економічний бум, швидко економічне зростання, яке уже готує ґрунт для наступного спаду і нового економічного циклу.

Експорт — вивіз за кордон товарів, проданих іноземним покупцям, призначений для продажу на іноземних ринках або для переробки в інших країнах. До експорту відносять також перевезення товарів транзитом через іншу країну і вивіз завезених з іншої країни товарів для продажу їх у третій країні. Чистий експорт утворюється різницею між сумою, яку іноземці сплачують за вітчизняні товари і послуги, і сумою, яку нація витрачає на закупівлю зарубіжних товарів і послуг.

Експортна квота — встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. Різновид заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які використовують державні та міжнародні органи для обмеження виробництва й експорту товарів. Підставою для встановлення експортної квоти є зобов'язання країн за міжнародними угодами, а також необхідність захищати національні інтереси. Застосовується відповідно до міжнародних угод, які встановлюють частку кожної країни-учасниці угоди у виробництві або

експорті будь-якого товару. Експортна квота використовується для збалансування обсягів поставок товарів, платіжних балансів, а в деяких випадках у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав.

Еластичність попиту і пропозиції відображає зміну величини попиту і пропозиції товарів залежно від зміни ціни на ці товари.

Електронні гроші — безготівкові розрахунки між продавцями і покупцями, банками та їх клієнтами, які здійснюються через посередництво комп'ютерної мережі, системи зв'язку з використанням засобів кодування інформації та її автоматичного опрацювання.

Ефект виробництва (абсолютний результат) — продукт, створений в результаті виробництва, до якого відносять блага матеріальні і нематеріальні, тобто речовий продукт і послуги.

Ефект мультиплікатора — показник, який характеризує залежність між зміною інвестиційних витрат та рівнем обсягів виробництва й національного доходу.

Ефективність виробництва — відносний параметр, що характеризує результативність виробництва шляхом співставлення ефекту виробництва (продукту) з витратами виробничих факторів.

Ефективність макроекономічна характеризує результативність усієї національної економіки.

Ефективність соціально-економічна характеризується рівнем задоволення суспільних потреб. Метою соціально-економічної ефективності виробництва є зростання ступеня задоволення людських потреб, підвищення добробуту нації.

Ж

Жива праця — свідома, доцільна діяльність людини, витрати розумової та фізичної енергії, спрямовані на створення споживчої вартості або корисного ефекту, необхідних для задоволення її власних потреб і потреб суспільства

Життєвий цикл товару — час, упродовж якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Від життєвого циклу товару залежить рівень прибутку на кожній із його стадій: 1) впровадження товару на ринок; 2) зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцями; 3) стадія зрілості, яка характеризується максимальною прибутковістю; 4) насичення ринку товаром; 5) спад обсягу продажу і прибутку.

Жорстка економічна політика — негнучка економічна політика, яка виявляється у суворому дотриманні урядом заздалегідь розробленого економічного курсу, незважаючи на доцільність його корекції.

Жорстка заробітна плата — зарплата, яка не змінюється із зміною цін на товари та послуги і виконані роботи.

Жорсткі ціни — ціни, які повільно реагують або не реагують на зміну попиту.

3

Зайнятість — сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою участі їх у суспільно корисній праці і забезпечення розширеного відтворення робочої сили. Розрізняють три види зайнятості: повну, раціональну й ефективну.

Повна зайнятість означає використання всіх придатних для цього ресурсів і характеризується зростанням робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, тобто хто здатний працювати.

Раціональна зайнятість — зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структури, здійснюється з метою поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів.

Повна і раціональна зайнятість у комплексі визначають *ефективну зайнятість*, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат у певний час і за конкретних умов.

Закон вартості — загальний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між суспільно необхідною працею (затраченою на виробництво товару з урахуванням умов його відтворення) і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту та пропозиції.

Закон Вальраса — закон, суть якого полягає в тому, що у стані ринкової рівноваги сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції або сукупні доходи дорівнюють сукупним витратам.

Закон грошового обігу — економічний закон, який визначає певну, об'єктивно зумовлену кількість грошей в обігу протягом даного періоду.

Закон Енгеля — закон, який відображає тісний взаємозв'язок між рівнем доходів і структурою витрат сім'ї, а також обернено пропорційну залежність між часткою витраченого національного доходу на споживання та рівнем добробуту населення. Відповідно до закону Енгеля із зростанням доходів сім'ї питома вага витрат на харчування знижується, частка витрат на квартиру, світло, одяг, паливо майже не змінюється, а питома вага на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб зростає.

Закон зростання витрат — закон, згідно з яким із заміною виробництва одного товару іншим за повної зайнятості ресурсів альтернативні витрати виробництва другого товару зростають.

Закон зростання граничних витрат — закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між виробництвом товарів та граничними витратами, за яких (зв'язків) зростання кількості створюваних товарів супроводжується збільшенням граничних витрат кожної додаткової одиниці товару.

Закон зростання потреб — загальний соціально-економічний закон, який виражає внутрішньо необхідний, сталий і суттєвий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних і суспільних потреб.

Закон Оукена — перевищення фактичного рівня безробіття над природним на кожен відсоток призводить до відставання валового національного продукту (ВНП) на 2,5%.

Закон попиту — закон, у відповідності з яким ріст цін приводить до зниження величини попиту на товари при іншій незмінних умовах і навпаки, тобто між ціною і попитом існує обернена залежність.

Закон пропозиції полягає у тому, що обсяг пропозиції перебуває у прямій залежності від спрямованості змін рівня ціни. Закон пропозиції — це реакція величини пропозиції на динаміку цін: підвищення ціни стимулює зростання пропозиції товару, а падіння, навпаки — зумовлює зменшення обсягу пропозиції.

Закон Сея — закон, згідно з яким пропозиція товарів створює власний попит, між ними неможливий розрив, отже неможливі загальні економічні кризи.

Закон спадної граничної корисності — один із законів ринкової економіки, який виражає падіння граничної корисності в міру придбання споживачем додаткової одиниці певного продукту.

Закон спадної віддачі — починаючи з певного моменту, послідовне зростання змінних ресурсів та їх поєднання із незмінними створює все менший приріст продукту або граничний продукт в розрахунок на кожну наступну одиницю зростаючого змінного ресурсу.

Закон спадної віддачі родючості ґрунту — кожне прирощення капіталу і праці, що вкладаються у обробіток землі, породжує у загальному пропорційно менше збільшення кількості одержаного продукту, якщо тільки вказане прирощення не співпало у часі з удосконаленням агротехніки.

Заробітна плата — грошовий вираз вартості і ціни робочої сили. Визначається вартістю засобів існування необхідних для її відтворення. Розрізняють такі форми заробітної плати: погодинну і відрядну. Виділяють такі системи заробітної плати: тарифні, преміальні, колективні. Крім цього розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Засоби виробництва — сукупність предметів та засобів праці, які використовуються людьми в процесі виробництва матеріальних благ і послуг.

Засоби праці — речі або їх комплекс, за допомогою яких людина виробляє життєві блага, тобто це інструменти і обладнання, машини і устаткування, земля і дороги, виробничі будівлі і споруди тощо.

Земельна рента — дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю. Причиною виникнення визнається існування монополії на землю як об'єкт господарювання. Земельна рента — нетрудовий тип приватної власності на засоби виробництва. Розрізняють такі форми земельної ренти:

диференціальна рента I-го роду — диференціація земель за їх якістю;

диференціальна рента II-го роду виникає при послідовних вкладеннях капіталу та праці в одну і ту ж ділянку землі;

абсолютна рента утримується власником землі з орендарів незалежно від родючості земель і їх місцезнаходження;

монопольна рента виступає у вигляді додаткового доходу, який утворюється внаслідок перевищення ціни товару над його вартістю, коли даний товар вироблений у сприятливих умовах, що дають можливість виробляти рідкісні види продукції й за рахунок цього встановлюють на них монопольно високі ціни.

Землеволодіння — фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки землевласників.

Землекористування – система господарського та іншого використання землі, що склалася у країні під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою.

Зовнішній борг держави – сума заборгованості держави по зовнішніх показниках, яку становлять непогашені кредити та несплачені за них відсотки.

Зовнішньоекономічні зв'язки – торгові, виробничі, науково-технічні та інші економічні зв'язки країни з іншими державами.

Зовнішньоторговельна квота – показник, який характеризує співвідношення між вартістю експортно-імпортних поставок країни та ВВП.

Зовнішньоторговельний оборот – сума вартості експорту та імпорту країни за певний час.

Зовнішня вартість національних грошей – вартість (або ціна) національних грошей, яка формується на валютному ринку і визначається курсом національної валюти.

Зовнішня торгівля – торгівля між покупцями і продавцями різних країн світу.

Золотий паритет – законодавче встановлення ваги чистого золота в національній валюті країни і співвідношення з іншою валютою за вмістом золота.

Золотий стандарт – грошова система, що ґрунтується на виконанні золотом ролі загального еквівалента та її законодавчому закріпленні.

Золотодевізний стандарт – форма золотого стандарту, за якою банкноти розмінювали на девізи у вигляді валют інших країн, золотозливкового стандарту, які, в свою чергу, обмінювали на золото.

Зона вільного підприємництва – район (частина) національно-державної території, на якій завдяки створеним сприятливим умовам у різних формах здійснюється спільне підприємництво згідно з чинним законодавством.

Зона вільної торгівлі – зона, в межах якої низка країн підтримує вільну, безмитну торгівлю.

I

Імперіалізм – (лат. *imperium*, англ. – *imperialism* – влада панування) – економічна система на вищій стадії капіталізму, яка базується

на пануванні різних форм монополістичного капіталу (промислового, фінансового, транснаціонального тощо), їх поєднанні з економічною силою держави, підкоренні інших форм капіталу та некапіталістичної власності економічному й територіальному поділах світу.

Імпорт (лат. *importare* — ввозити) — ввезення з-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для реалізації та застосування на внутрішньому ринку.

Інвестиції (лат. *investio* — одягаю) — довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку

Інвестиції портфельні — вкладення капіталу в цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю за об'єктом інвестування.

Інвестиції прямі — 1) інвестиції безпосередньо у виробництво з метою виготовлення товарів та їх збуту й отримання прибутку; 2) інвестиції, що забезпечують володіння контрольним пакетом акцій, таким чином, контроль за підприємством.

Інвестиційна політика — загальнодержавні принципи рішення та заходи, що визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки з метою забезпечення ефективності та пропорційності її розвитку, усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва і невиробничої сфери тощо.

Інвестиційний менеджмент — управління інвестиціями, які вкладаються у розвиток підприємств, фірм, компаній, а також в окремі галузі промисловості.

Індекс біржовий — середній показник курсів акцій найбільших компаній на фондовій біржі. Розраховують як щоденний середньозважений показник курсів певної кількості компаній різних галузей економіки, банків та інших кредитно-фінансових інститутів. В США застосовують шість біржових індексів, зокрема індекс Доу Джонса, Стандарт енд Перс (по 500 компаніях та ін.), в інших країнах — один або два. Найпоширеніші індекси: Доу Джонса, Ніккей (токійська біржа), ДАХ-30 (Франкфуртська фондова біржа), FTSE (Лондонська фондова біржа) та ін.

Індекс бюджетний — (індекс вартості життя) — показник, який характеризує зміну вартості бюджетного набору для окремих суспільних груп населення.

Індекс заробітної плати — відносний показник, що характеризує динаміку рівня заробітної плати робітників і службовців різних галузей народного господарства, регіонів.

Індекс злиденності — статистичний показник, який характеризує сумарну величину показників індексу безробіття та індексу інфляції. Так, якщо індекс безробіття становить 8%, індекс інфляції 60%, то індекс злиденності 68%.

Індекс розвитку людини — показник, за допомогою якого найточніше розкривається рівень добробуту. Вперше розроблений у 1990 р. ООН. Визначається на основі 24 параметрів, серед яких найголовніші такі: 1) виробництво ВВП чи НД на душу населення; 2) середня тривалість рівня життя; 3) рівень освіти нації. Індекс розвитку людини дозволяє диференціювати країни за рівнем добробуту. За даними ООН, Україна в 1994 р. посідала 45-те місце за І.р.л., а в 1997 — 95-те.

Індекс фізичного (кількісного) обсягу продукту застосовують для визначення впливу кількості одиниць продукції продукту на його загальний обсяг. Кількісний індекс дає змогу визначити вплив зміни кількості продукту на його вартісний обсяг без впливу зміни цін, для чого застосовують базову ціну, тобто ціну базисного періоду, через яку й оцінюють кількість продукту у поточному і базовому періодах.

Індекс цін — відносний економічний показник, який характеризує зміну сукупного (середнього) рівня цін. В основі індексу цін — певний набір товарів, кожний з яких береться у певній кількості і натуральному вигляді та приблизно з однорідним характером динаміки цін.

Індксація доходів — одна з форм повного або часткового відшкодування населенню грошових втрат, спричинених зростанням цін. Це одна з форм соціального захисту населення.

Індикативне планування — одна із форм державного регулювання економіки. Це план-прогноз, який складається з метою допомогти господарюючим об'єктам, фірмам орієнтуватися, розробляти власні плани, виходячи з передбачення майбутнього економіки державними органами та науковими організаціями.

Індустріалізація — (лат. *industria* — старання, діяльність) — процес створення великого машинного виробництва в народному господарстві або в окремих його галузях.

Індукція і дедукція — (лат. *inductio* — наведення, *deductio* — виведення) — взаємопов'язані та взаємодоповнюючі елементи діалектичного

методу дослідження. *Індукція* — логічний спосіб пізнання, що ґрунтується на отриманні загальних висновків і положень на основі вивчення окремих фактів, явищ і процесів або більш загального знання на основі менш загального. *Дедуція* — логічний метод пізнання, що ґрунтується на отриманні окремих конкретних висновків, положень на основі знання загальних положень, закономірностей розвитку цілісної економічної системи.

Інжиніринг — комплекс інженерно-консультаційних послуг на комерційних засадах, пов'язаний з підготовкою та забезпеченням виробництва й реалізації продукції, обслуговуванням виробництва й будівництва, експлуатацією промислових, сільськогосподарських, інших об'єктів.

Інновації базисні — значні капітало- та наукомісткі нововведення у розвиток основної продуктивної сили (людини), техніки, технології, предметів праці та використовуваних людьми сил природи, що зумовлюють формування нового технологічного способу виробництва.

Інноваційний фонд — фонд фінансових ресурсів, створений для фінансування новітніх науково-технічних розробок та ризикових проектів.

Інститут — 1) форма суспільного устрою; 2) сукупність форм права в будь-якій сфері суспільних відносин; 3) наукова установа, яка здійснює фундаментальні та прикладні дослідження; 4) організація, що виконує проектно-пошукові роботи.

Інституціоналізм — (*лат. institutum — установа*) — один із напрямів сучасної економічної думки, об'єктами дослідження якого є певні інститути (корпорація, держава, профспілки), а також правові, психологічні та морально-етичні аспекти (звичаї, інстинкти тощо).

Інтелект нації — сукупність здібностей і творчих обдарувань людей, їх освітньо-кваліфікаційний рівень, на основі яких формується здатність народу засвоювати нові знання та інформацію і використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва і праці, вироблення найоптимальніших рішень в усіх сферах суспільного життя.

Інтенсивність праці (*лат. intensio — напруженість, посилення*) — напруженість праці, яка визначається витратами робочої сили за одиницю часу.

Інтенсивність виробництва — процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо.

Інтернаціональна вартість — суспільно необхідні витрати праці на виробництво товарів і послуг у світовому господарстві.

Інтернет — всесвітня комп'ютерна мережа, яка охоплює локальні мережі та окремі комп'ютери державних і приватних установ, фірм, підприємств, побутові комп'ютери індивідуальних користувачів і функціонує з метою інформаційного забезпечення клієнтів спеціальними технологіями приймання—передавання, обробки та зберігання інформації. Завдяки необмеженим можливостям та масштабам охоплення клієнтури здобула назву «Всесвітня павутина» (WWW — *World Wide Web*).

Інтернаціоналізація виробництва — встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в окремій національній економіці стає частиною виробничого процесу у міжнародному (інтернаціональному) масштабі.

Інфляція (лат. *inflation* — здування, роздування) — знецінення паперових грошей, що супроводжується зростанням цін на товари та послуги. Інфляція викликається, перш за все, переповненням каналів грошового обігу надлишковою грошовою масою при відсутності адекватного збільшення товарів.

Інфляція відкрита — інфляція за рахунок піднесення цін споживчих товарів і виробничих ресурсів.

Інфляція галопуюча — інфляція, що розвивається стрімкими темпами, у вигляді стрибкоподібного зростання (понад 10% на рік).

Інфляція затамована виникає внаслідок товарного дефіциту, який супроводжується прагненням державних органів утримати ціни на попередньому рівні.

Інфляція повзуча — інфляція, що розвивається поступово, повільними темпами (2–4% за рік). За незначного знецінювання грошей зростає попит, ринкова кон'юнктура отримує стимули до пожвавлення.

Інфляція попиту виникає внаслідок надмірного зростання цін, грошових доходів населення, підприємств і держави та зростання на цій основі сукупного попиту.

Інфляція пропозиції викликається зростанням вартості виробничих факторів, тобто зростанням витрат виробництва завдяки підвищенню цін їх елементів.

Інфляція структурна викликається макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю, що веде до хронічного незадоволеного попиту на продукцію певних галузей і зумовлює зростання цін.

Інфраструктура (лат. *infra* — нижче, під і *structura* — будова, взаєморозташування) — сукупність галузей, підприємств та організацій, що входять в ці галузі, видів їх діяльності, які створюють умови для нормального функціонування виробництва, а також життєдіяльності людей.

Інфраструктура ринку — сукупність установ, організацій та підприємств, які обслуговують ринок, зокрема: банки; товарні, фондові, валютні біржі; біржа праці; страхові, холдингові компанії тощо.

Іпотека — (грецьк. *hypothekē* — застава, заклад) — застава землі та іншого нерухомого майна (будинків, споруд тощо) для отримання грошової позики.

Історія економічних вчень — наука, яка вивчає процес еволюції суспільного виробництва та економічних концепцій, ідей і поглядів, що відображають історичний процес виникнення, розвитку та зміни економічних систем.

К

Капітал (лат. *capitalis* — головний) — вартість чи цінність, яка приносить дохід. Функціонує у формах *продуктивного* капіталу (у сфері матеріального виробництва). Він може приймати форми *грошового* капіталу (капітал як передумова виробництва), *виробничого* капіталу (капітал як засоби праці), *товарного* капіталу (капітал як виробничі блага для реалізації на ринку). *Торговельний* капітал діє у сфері обміну (обігу) товарів, *позичковий* капітал — у сфері кредитних відносин. Продуктивний капітал у своєму русі приносить дохід у формі прибутку, торговельний капітал — у формі торговельного прибутку, позичковий капітал — у формі процента.

Капітал-власність — вид позичкового капіталу, який приносить процент, тобто це гроші, що продаються на особливому ринку, — ринку капіталів.

Капітал-функція — позичені гроші, які вкладаються у виробництво функціонуючими підприємствами. Він приносить підприємниць-

кий дохід — частину прибутку на позичений капітал, який залишається після сплати позичкового процента.

Капітал змінний — частина витрат капіталіста, авансована на придбання робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва.

Капітал оборотний — частина продуктивного капіталу, вартість якого повністю переноситься на новостворений продукт (зараховується до витрат виробництва) і повертається підприємцю у грошовій формі після реалізації товару.

Капіталізація доходу — метод оцінки вартості підприємства, згідно з яким величина капіталу встановлюється в обсязі, який приносить доходи, що дорівнюють величині середньопозичкового відсотка.

Капіталізація прибутку — 1) витрачання частини прибутку на збільшення капіталу підприємства, фірми; 2) метод оцінки вартості підприємства зведенням його до сучасної вартості частини прибутку, яку воно прагне привласнити в майбутньому.

Капіталізм (лат. *capitalis* — головний) — економічна система, що базується на соціально-економічній відчуженості основної маси працівників від більшості об'єктів власності (передусім засобів виробництва), від економічної влади і самого процесу праці й підпорядковує собі інші форми некапіталістичної власності — дрібнотоварну, кооперативну, формуючи цілісний процес розширеного капіталістичного відтворення. Капіталізм зародився в надрах феодалізму в період розпаду його економічної структури, в деяких країнах — на початку XVI ст. Окремі елементи капіталізму існували в містах Італії та Голландії у XIV–XV ст. У процесі первісного накопичення капіталу відбувається відокремлення безпосередніх працівників від засобів і результатів виробництва. Так, в Англії розвиток вовняної мануфактури зробив вигідним розведення овець. Тому феодали захоплювали общинні землі, внаслідок чого без землі у XVIII ст. залишилося 1,5 млн. селян, які були змушені продавати свою робочу силу. Перетворення робочої сили на товар означало трансформацію засобів виробництва у капітал і перехід від простого товарного виробництва до капіталістичного. Перехід від феодальної економічної системи до капіталістичної було прискорено великими географічними відкриттями середини XV–XVII ст., що сприяли формуванню світового ринку, розширенню внутрішнього, зростанню попиту на сировину, промислові вироби тощо. Все це сприяло переходу від

продуктової форми земельної ренти до грошової, що поступово руйнувало економічну структуру феодального способу виробництва.

Першою найпростішою формою капіталістичного підприємства була проста кооперація, за якої досягалася вища продуктивність праці. Згодом її замінила мануфактура (великі робітничі майстерні), що базувалася на поділі праці та ручній ремісничій техніці. Наприкінці XVIII – початку XIX ст. у більшості країн Західної Європи відбувається перехід до технологічного способу виробництва, що базується на машинній праці.

Поступовий перехід економічної влади до класу капіталістів привів внаслідок боротьби до встановлення їх політичної влади, що відбулося під час буржуазних революцій XVI–XX ст. Капіталістичній системі властиві специфічні економічні закони: закони концентрації капіталу; тенденції норми прибутку до зниження, централізації капіталу, капіталістичного накопичення та ін. Капіталізм як економічна система має дві стадії розвитку – нижчу та висхідну (вищу). Перша тривала з початку XVI до кінця XIX ст., друга почалася на межі XIX–XX ст. і триває донині. Їх головні відмінності: 1) на нижчій стадії домінує індивідуальна капіталістична власність, на вищій – колективні форми власності; 2) на вищій стадії діють якісно нові економічні закони і розвиваються нові суперечності; виникають елементи нової економічної системи і перехідні форми між ними; держава перетворюється на елемент бізнесу; адекватною матеріальною основою вищої стадії є технологічний спосіб виробництва, що базується на автоматизованій праці; ядром господарського механізму стає державне регулювання планомірності, а не стихійне ринкове регулювання. На вищій стадії специфічних форм розвитку набувають усі три типи економічних законів. Закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил діє у формі відповідності державно-кооперативної власності рівню і характеру новітніх продуктивних сил. Закон вартості набуває форми коливання цін навколо монопольної ціни виробництва. Закон концентрації капіталу діє передусім у формі концентрації монополістичного (у т.ч. олігополістичного) і фінансового капіталу. До якісно нових стадійних законів належать закон народження монополії (у т.ч. олігополії) концентрацією виробництва; закон перетворення банків з посередників на монополістів; закон зрощування банківського монополістичного капіталу з промисловим монополістичним капіталом і утворення

фінансового капіталу. Дія цих законів супроводжується розвитком якісно нових економічних суперечностей, які вирішуються в процесі еволюції виробничих відносин в рамках капіталістичної системи. За майже п'ять століть своєї еволюції найважливіші підсистеми капіталізму — продуктивні сили, техніко-економічні відносини (у діалектичній єдності — технологічний спосіб виробництва), виробничі відносини або відносини власності, господарський механізм — зазнали перетворень (зокрема, в межах технологічного способу виробництва) і важливих якісних зрушень (у відносинах власності) про ці зміни більш детально див. статтю «Капіталістичний спосіб виробництва».

Капіталістичний спосіб виробництва — єдність продуктивних сил і відносин капіталістичної власності (виробничих відносин) з властивими їм законами і суперечностями в їх діалектичній взаємодії, в результаті якої в процесі тривалої еволюції формується найбільш прогресивний, який знало людство, спосіб виробництва. Виник в окремих країнах на початку XVI ст. внаслідок процесу первісного накопичення капіталу, діалектичного заперечення феодального способу виробництва. Суспільною формою розвитку продуктивних сил капіталістичного способу виробництва була спершу *індивідуальна (приватна) капіталістична власність*, що сформувалася на основі заперечення лихварського капіталу, підкорення торгівельного капіталу, які були панівні за капіталізмом. Вона була основною суспільною формою впродовж майже чотирьох століть до останньої третини XIX ст. Її характерні риси — панування простої капіталістичної кооперації, примітивний розвиток продуктивних сил, жорстка експлуатація колишніх селян (примусової експропріації їх земель, насильницького економічного та позаекономічного примусу до праці, подовження робочого дня до 14–16 годин, використання дитячої виснажливої праці, руйнування селянських домашніх промислів) та ін. Наприкінці XVIII ст. — на початку XIX ст. у розвинутих країнах світу відбулися промислові революції і сформувався технологічний спосіб виробництва, що базується на машинній праці. Це зумовило подальший розвиток і поглиблення суспільного характеру виробництва, а отже, загострення суперечності між продуктивними силами і виробничими відносинами, що в 1825 р. спричинило першу в історії капіталізму економічну кризу. Під час та після промислової революції починається зближення технічного і наукового прогресу, формування

нової специфічної продуктивної сили — науки. Поступово зростають загальноосвітній і професійний рівні робітничого класу, наприкінці ХІХ ст. виникає новий елемент продуктивних сил — наукові форми й методи організації виробництва (втілені у системі Тейлора).

Для подальшого розвитку якісно нових продуктивних сил необхідна була якісно нова форма капіталістичної власності, яка б діалектично заперечувала індивідуальну (була б за сутністю однотипною) і водночас забезпечувала б завдяки своїй якості (новим властивостям) ширший простір для розвитку продуктивних сил. Нею стала акціонерна капіталістична власність, яка водночас є найадекватнішою формою існування монополій. Перехід менш розвинутої форми власності в більш розвинену зумовив у певній мірі удосконалення виробничих відносин (відносин економічної власності) і прискоренню розвитку продуктивних сил. Найважливішими особливостями вищої стадії капіталістичного способу виробництва є: домінування колективних форм, а отже, колективних, економічних інтересів; їх потужніший і динамічніший вплив на розвиток продуктивних сил і поява в межах національних країн радикально нових типів колективної власності (трудової колективної, державної з елементами всенародної), а в межах світового господарства — наднаціональних форм (інтегрованої капіталістичної власності); опосередкована спрямованість колективних форм капіталістичної власності на розвиток людини, а колективної трудової — на прогрес основної продуктивної сили; найдинамічніший розвиток державної власності у ХХ ст.; виникнення та розвиток змішаних форм власності та ін. Найважливішою особливістю цих процесів є об'єктивна необхідність подолання відчуження найманих працівників від засобів виробництва праці — від власності, але не на індивідуальній, а на колективній основі. Воно продиктоване насамперед подоланням процесу техніко-економічного відчуження, технологічного прискорення праці капіталом у межах автоматизованого виробництва. Наявність такого відчуження — гальмо у розвитку продуктивних сил, реалізації основної мети капіталістичного способу виробництва.

Капіталовіддача — показник, що характеризує ефективність використання капітальних вкладень. Обчислюється як відношення приросту вартісного обсягу продукції (національного чи валового доходу), одержаного внаслідок освоєння капітальних вкладень, до

величини цих капітальних вкладень. Капіталовіддача є показником, оберненим показникові капіталомісткості.

Капіталомісткість — показник, що виражає відношення капітальних вкладень до приросту вартісного обсягу продукції (національного чи валового доходу), одержаного внаслідок освоєння капітальних вкладень. Капіталомісткість — показник, обернений показникові капіталовіддачі.

Картель (фран. *cartel*, італ. *carta* — документ) — об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва. Учасники картелі зберігають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність, домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, ціни, ринки збуту, обмінюються патентами на нову техніку тощо. Це найпростіша форма монополістичних об'єднань у промисловості, як і синдикати, поширювалася переважно на сферу обігу. Виникли внаслідок дії законів концентрації виробництва і капіталу в 60-х роках XIX ст.

Картка кредитна — іменний платіжно-розрахунковий документ, який видають банки або торговельні фірми своїм клієнтам для оплати необхідних для них товарів і послуг, придбаних у кредит.

Квота (лат. *quot* — скільки, частка) — частка участі в загальному виробництві, збуті, капіталу, зовнішній торгівлі тощо.

Кеш (англ. *cash* — гроші) — наявні гроші у формі готівки, банкнот і монет.

Класи — великі спільності людей, які посідають відповідне місце в економічній, соціальній, політичній, правовій, ідеологічній та інших підсистемах суспільних відносин.

Класична політична економія — один з наукових напрямів світової економічної думки другої половини XVII — першої половини XIX ст. Її засновники — англійський економіст В.Петті і французький вчений П.Буагільбер. Розвитку набула у працях Ф.Кене, Р.Кантільйона, А.Тюрго, С.Сімонді. Особливий вклад внесли А.Сміт і Д.Рікардо.

Клірінг (англ. *clear* — очищати, вносити ясність) — система безготівкових розрахунків за товари, послуги, різні види цінних паперів, що базуються на заліку взаємних вимог і зобов'язань.

Коефіцієнт (лат. *co* — спільно і *efficiens* — той, що виробляє) — якісний показник, що виражається відносними величинами і є результатом порівняння однорідних або неоднорідних, але пов'язаних між собою явищ.

Коефіцієнт Джині — статичний макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення. Може змінюватися від 0 (за рівномірного розподілу доходів) до 1. Використовується також для порівняння міжрегіональних рівнів концентрації доходів.

Коефіцієнт еластичності — показник, який характеризує ступінь чутливості економічної величини по відношенню до факторів, від яких вона залежить. Вимірюється зміною економічної величини (наприклад, величини попиту, пропозиції) при зміні фактора (наприклад, ціни) на одиницю. У математичному виразі коефіцієнтом еластичності є похідна від економічної величини по фактору, від якого залежить дана величина.

Командна економіка — економічна система, що функціонує на основі абсолютизації принципу централізму, майже тотальному одержавленні економіки, недооцінки товарно-грошових відносин і ринкових механізмів.

Комбінування виробництва (англ. *combine* — комбінувати) — модель організації виробництва, за якою на одному підприємстві поєднуються і функціонують різні виробництва, продукція яких є сировиною, напівфабрикатом, допоміжними матеріалами для інших виробництв.

Комерція (лат. *commercium* — торгівля) — суспільно необхідна діяльність на ринку товарів і послуг, завдяки якій досягаються ринкові взаємоузгодження і реалізація економічних інтересів усіх учасників суспільного відтворення.

Компанія (фран. *compagnie*, лат. *cum* — разом і *panis* — хліб, товариство, що разом заробляє свій хліб) — юридична особа — об'єднання вкладників капіталу (акціонерів) для здійснення певного виду діяльності: торговельної, промислової, транспортної, фінансової тощо. Поняття тотожне поняттю «акціонерне товариство».

Комунізм (лат. *communis* — загальний, спільний) — 1) гіпотетичний суспільний лад, суспільно-економічна формація, що «закономірно» приходить на зміну капіталізму в ході революційного перетворення суспільства, яка ґрунтується на повній рівності, суспільній власності на засоби виробництва і реалізує принцип «від кожного за здібностями, кожному — за потребами»; 2) повний комунізм — друга (вища) після соціалізму фаза комуністичного суспільства; 3) теорія комунізму («науковий комунізм») — теорія комуністичного перетво-

рення суспільства. Розроблена класиками марксизму-ленінізму (К.Маркс, Ф.Енгельс, В.І.Ленін); 4) різні проекти і вчення (утопічний комунізм), в яких як мета та ідеал висувається встановлення безкласового суспільства.

Комуністична формація має дві основні фази, що різняться за ступенем зрілості, — соціалізм (нижча фаза) і повний комунізм (вища фаза).

Згідно з марксистським вченням, кінцева мета комуністичного перетворення суспільства — створення умов для всебічного вільного розвитку кожної людини і всього суспільства («вільний розвиток кожного є умовою вільного розвитку всіх», «комунізм — це стрибок із царства необхідності в царство свободи»).

Із вченням про комунізм пов'язана діяльність комуністичних партій, завданням яких є реалізація ідей комунізму на практиці. Історичний досвід ХХ ст., спроби побудови соціалізму і комунізму на практиці (починаючи з жовтневого перевороту більшовиків у 1917 р. в Росії) в СРСР та інших країнах світу, довели їх помилковість і нездійсненність. Ці спроби закінчувалися лише дискредитацією самої ідеї комунізму. Однак не можна заперечувати величність самої ідеї комунізму — давньої мрії людства про суспільство щастя для всіх. Вчення про комунізм дороге людям як прекрасна мрія, за яку боролися і віддавали життя найкращі особистості людства. Ідеологи комунізму — великі особистості, мислили сміливо і безстрашно вмирили за загальну людську ідею. А тому, незважаючи на те, що у вченні про комунізм уявлення щодо майбутнього суспільства наївні, наділені рисами загального аскетизму та грубою зрівнялівкою, воно справедливо займає гідне місце у скарбниці світової культури і внесло вагомий вклад в гуманізацію людських відносин, подолання антагонізму і відчуження в суспільстві. Це вчення сприяло поступовій економічній і політичній трансформації капіталізму на засадах гуманізму (людина — найвища цінність), свободи, демократії, правової держави громадянського суспільства.

Конвеєр — вузькоспеціалізована ділянка серійного та масового виробництва, сконцентрована навколо транспортного пристрою, який рухається безперервно або періодично і дає змогу здійснювати послідовну обробку або складання готових виробів завдяки переміщенню окремих частин цього виробу від одного працівника до іншого.

Конгломерат (лат. *conglomeratus* — зібраний, ущільнений) — одна з форм монополістичних (у т.ч. олігополістичних) об'єднань, за якої об'єднуються підприємства різних галузей народного господарства, не пов'язаних між собою виробничою і технологічною спільністю (функціональною залежністю), внаслідок чого здійснюється насамперед об'єднання капіталів, власності різних компаній, які перебувають під єдиним фінансовим контролем переважно великого банку.

Конкуренція (лат. *concurrere* — зіштовхуюсь) — суперництво між виробниками (продавцями) товарів за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг. Зокрема, розрізняють такі види конкуренції:

цінова — конкуренція, що здійснюється через зниження цін;

нецінова — конкуренція, здійснювана через підвищення якості товарів, їх надійності, збільшення термінів служби, підвищення продуктивності, поліпшення умов реалізації за незмінних цін;

чиста (ідеальна, досконала) — конкуренція, на ринку з багатьма продавцями та покупцями тотожного, взаємозамінного товару, коли жоден із продавців чи покупців не здатний відчутно вплинути на ціну чи обсяги продажу;

недосконала — конкуренція, коли окремі виробники мають змогу контролювати ціни й обсяги продажу продукції, яку вони виробляють; основна модель сучасного ринку, в якій переплітаються абсолютна монополія, олігополії та монополістична конкуренція і за якої ускладнюється доступ на ринок.

монополістична — конкуренція, яка має місце на ринку з багатьма продавцями і покупцями та значною кількістю товарів, що реалізуються за різними цінами;

олігополістична — конкуренція, на ринку з небагатьма великими продавцями товарів, здатними суттєво впливати на ціни реалізації цих товарів.

Консалтинг — діяльність спеціалізованих компаній із надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям (поради і рекомендації) з різноманітних питань виробничої діяльності, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів і послуг, розробки бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, підготовки статутних документів у разі створення нових підприємств і організацій тощо.

Консорціум (лат. *consortium* — співучасть, співтовариство) — тимчасова домовленість між кількома промисловими або фінансовими корпораціями про спільну реалізацію великомасштабного фінансового або промислового проекту.

Концентрація капіталу — поступове збільшення розмірів капіталу внаслідок відтворення його в процесі капіталізації частини прибутку.

Концепція (лат. *conceptio* — розуміння, система) — 1) сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження, явищ і процесів, провідна ідея їх системної теоретико-методологічної характеристики; 2) провідний задум, що визначає стратегію дій у здійсненні реформ, програм, планів.

Концерн (англ. *concern* — фірма, підприємство) — велика корпорація, яка об'єднує багато підприємств різних галузей економіки шляхом встановлення єдиного фінансового контролю над ними через купівлю їх акцій.

Кооперація праці (лат. *cooperatio* — співробітництво) — форма організації праці, виконання робіт, заснована на спільній участі в єдиному трудовому процесі значної кількості робітників, які виконують різні операції даного процесу.

Кооперація сільськогосподарська — вид підприємницької діяльності, що базується на об'єднанні ресурсів (фізичних, розумових і матеріальних) в галузі сільського господарства для досягнення спільної мети.

Кооперування виробництва — форма техніко-економічних зв'язків підприємств, які спеціалізуються на виготовленні окремого товару.

Корисність (англ. *utiliti* — корисність) — економічне поняття, яке охоплює якісну і кількісну характеристику впливу будь-якого елемента (інгредієнта) економічної системи на результативність її функціонування й розвитку.

Корисність гранична (англ. *utiliti* — корисність, *marginal* — граничний) — характеристика корисності благ, виражає залежність між кількістю наявних благ та їх корисністю. Зі збільшенням кількості благ, які є в розпорядженні споживача, корисність кожної наступної одиниці цього блага стає меншою, ніж корисність попередньої.

Корисність продукту полягає у здатності задовольнити людську потребу або цілу групу потреб. Корисність відображає натурально-речову сторону продукту (матеріальне чи нематеріальне благо).

Корисність сукупна (загальна) (англ. *utility* – корисність, *total* загальний) – загальна величина (обсяг) корисності всієї сукупності товарів певного виду. Вимірюється в умовних одиницях корисності (ютилах) або в грошовій формі.

Корпорація (лат. *corpo* – об'єднання, співтовариство) – колективна форма капіталістичних підприємств, яка існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типу.

Корупція – негативне соціальне явище, яке передусім означає зловживання державною владою для власної вигоди і завдає шкоду правовим і моральним засадам функціонування суспільства.

Котирування (фран. *coter* – мітити, нумерувати) – встановлення курсу цінних паперів, іноземних валют і цін товарів на біржах відповідно до чинних законодавчих норм, правил і практики.

Кошик валют – набір національних валют, які використовуються в разі котирування іноземної валюти для визначення валютного курсу національної або міжнародної колективної валюти, що дає змогу обґрунтованіше враховувати купівельну спроможність валют та зміну економічної кон'юнктури.

Кредит (лат. *creditum* – позика, борг) – позика в грошовій або товарній формі на умовах повернення, що надається банком чи юридичною (або фізичною) особою, кредитором, іншій особі – позичальникові. Позичальники за користування кредитом сплачують процент. Розрізняють такі основні форми кредиту як банківський і комерційні й.

Кредит банківський – надається грошовим капіталом (банками та іншими кредитними установами) у вигляді грошових позик на умовах повернення зі сплатою банківського процента.

Кредит державний – 1) залучення державою тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб у розпорядження відповідних органів державної влади для використання їх на фінансування державних витрат. Може мати форму грошових (державні цінні папери) або натуральних, наприклад, хлібних чи цукрових позик;

2) сукупність кредитних відносин, у яких однією з сторін є держава, а кредиторами чи позичальниками – є юридичні або фізичні особи. У сфері міжнародного кредиту держава може виступати одночасно і кредитором, і позичальником.

Кредит комерційний – короткотерміновий кредит, що надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи чи надані послуги).

Процент за комерційний кредит входить до ціни товару та суми векселя і переважно є нижчим за банківський кредит.

Кредит міжнародний — кредит, що надається державою, банком, іншою юридичною або фізичною особою однієї країни іншій країні, а також банкові, юридичній або фізичній особі іншої країни на певний термін на умовах повернення та сплати процентів. Кредиторами і позичальниками можуть виступати міжнародні організації, регіональні об'єднання держав та інші установи.

Кредит споживчий — кредит, що надається банком, підприємством чи організацією фізичній особі для придбання предметів особистого споживання, переважно тривалого користування (житла, транспортних засобів, меблів, теле- та радіоапаратури, іншої побутової техніки тощо).

Кредитна система — 1) сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування в певній країні; 2) сукупність кредитних відносин і кредитних інститутів, які впроваджують різноманітні форми кредиту і методи кредитування; 3) загальна назва кредитних установ країни (банків, ломбардів, кредитних спілок, страхових товариств тощо).

Кредитні гроші — одна з форм грошей, що виникла внаслідок розвитку кредитних відносин. Це узагальнена (збірна) назва різних видів грошей, що використовується для заміщення майнових боргових зобов'язань приватних осіб і держави.

Крива байдужості крива, що характеризує комбінації товарів, які мають для споживача однакову загальну корисність і забезпечують однаковий рівень задоволення потреб

Крива виробничих можливостей або трансформації — інструмент, який використовується на макро- й мікрорівні для вибору альтернативних варіантів перерозподілу ресурсів з метою отримання найбільшої віддачі в їх застосуванні.

Крива Лаффера — графічне зображення залежності між ставками оподаткування та величиною податкових надходжень до бюджету: при підвищенні ставок оподаткування сума податкових надходжень у бюджет зростає тільки до певної величини, а потім знижується внаслідок спаду виробництва й ухилення від сплати податків. Криву Лаффера використовують для встановлення ефективних ставок оподаткування.

Крива Лоренца — застосовується для визначення нерівності у розподілі доходів в економіці між різними групами населення. Чим більша вигнутість цієї кривої (чим більше відхилення від лінії цілковитої

рівності у розподілі доходів), тим більша нерівність у доходах різних груп населення даної країни.

Крива попиту — графічне зображення залежності між величиною попиту на товар та ринковою ціною; відображає закон попиту, згідно з яким із підвищенням цін на товари та послуги величина попиту на них за незмінності інших умов знижується і навпаки.

Крива пропозиції — графічне зображення, яке розкриває залежність між величиною пропозиції товару або послуги на ринку і ціною цього товару і відображає закон пропозиції, згідно з яким з підвищенням ціни зростає величина пропозиції.

Крива трансформації показує межу виробничих можливостей (окремого підприємства чи галузі, регіону чи економіки в цілому) при застосуванні визначеної кількості обмежених виробничих ресурсів за їх незмінної якості. Із зростанням їх кількості межа виробничих можливостей розширюється, а із скороченням кількості ресурсів вона звужується.

Крива Філіпса — крива, що характеризує залежність між рівнем інфляції та рівнем безробіття: висока інфляція супроводжується низьким рівнем безробіття і навпаки.

Кругообіг фондів підприємства — охоплює один виробничий цикл: авансування грошових засобів, використання виробничих ресурсів у виробництві, реалізацію виробленого продукту і повернення грошових засобів їх власникові — фірмі.

Курс акцій — біржова ціна акцій. Прямо залежить від розмірів отримуваних за ними дивідендів і обернено — від норми позичкового процента; визначається на основі попиту і пропозиції і може суттєво відрізнятись від її номінальної вартості.

Куртаж винагорода брокеру за посередництво у здійсненні біржової угоди. Виплачується брокеру продавцем і покупцем залежно від суми укладеної угоди.

Л

Ленд-ліз (англ. *lend-lease* — давати в позику, брати в оренду) — система надання в позику або в оренду зброї, боєприпасів, стратегічної сировини, продовольства, товарів і послуг країнам-союзникам.

Лібералізація економіки (лат. *liberalis* — вільний) — необмежене розширення свободи економічної діяльності господарюючих суб'єктів (створення умов, аналогічних тим, що існували в минулих століттях).

Лібералізація цін — встановлення цін на ринку за домовленістю між продавцем і покупцем залежно від співвідношення попиту і пропозиції, що склалася на ринку в момент купівлі–продажу товару і протилежна централізованому методу встановлення цін на товари, що був панівним у колишніх так званих соціалістичних країнах.

Лізинг — (англ. *leasing* — оренда) — довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на умовах говарооборотності, терміновості і платності і на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем. Здійснюючи лізингові операції, орендодавець купує машини, обладнання, ЕОМ, інші основні фонди і передає їх за угодою орендареві для використання з виробничою метою. У межах довготермінової оренди розрізняють дві основні форми лізингових операцій — фінансовий і оперативний лізинг:

фінансовий лізинг — за час дії лізингової угоди орендар виплачує орендодавцеві всю суму амортизації орендованого майна. Після закінчення такої угоди орендар може повернути об'єкт оренди орендодавцю, викупити його за залишковою вартістю або укласти нову угоду на оренду (об'єктами фінансового лізингу є переважно будівлі та споруди);

оперативний лізинг — лізингова угода укладається на термін, менший, ніж період амортизації орендованого майна (здебільшого на 2–5 років). Як і за фінансового лізингу, після закінчення угоди вона може бути поновлена на нових умовах. В іншому разі майно повертається власникові або викупується орендарем за договірною ціною.

Лізингова компанія — компанія, що спеціалізується на лізингових операціях. Часто є дочірньою компанією банку.

Ліквідні кошти — грошові кошти та інші активи (цінні папери, елементи обігових коштів), які швидко реалізуються, що можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань.

Ліквідність — 1) можливість перетворення активів фірми, цінностей на готівку; 2) платоспроможність постачальника та його здатність забезпечити своєчасне виконання боргових зобов'язань; 3) спроможність ринку реалізувати цінні папери без істотної зміни цін.

Лімітед (ЛТД) (англ. *limited* — обмежений) — доповнення до назви товариства, компанії, банку, що свідчить про обмеженість їх

відповідальності за зобов'язаннями (у межах акціонерного чи пайового капіталу).

Лістинг (англ. *list* — список) — 1) допущення цінних паперів до торгів на фондовій біржі та реєстрація їх у реєстрі цінних паперів біржі після лістинг-контролю — передпродажної перевірки їх якості й надійності відділом лістингу відповідно до обов'язкових правил; 2) угода між емітентом цінних паперів і фондовою біржею чи небіржовими учасниками фондового ринку про передачу цінних паперів для продажу чи ринкового котирування.

Ліцензія (англ. *licentia* — свобода, право) — дозвіл, виданий державними органами фізичним та юридичним особам на здійснення певного виду діяльності або операцій.

Лобізм (англ. *lobby* — кулуари) — дії державних органів, законодавчої, виконавчої та судової влади, спрямовані на підтримку окремих підприємств, фірм, корпорацій, галузей, соціальних верств і груп продиктовані не об'єктивними потребами, а зацікавленістю, іноді — підкупом посадових осіб.

Логістика — галузь економічної науки, що вивчає теорію оптимального управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергетичними зв'язками.

Людина економічна (*homo economics*) — сукупність економічних потреб, інтересів, цілей індивіда, органічне поєднання в ньому рис працівника і власника.

Людський потенціал — міра втілення у людині природних здібностей, таланту, творчості, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід.

Людський фактор — комплекс здібностей, властивостей, рис людини, які на різних етапах історичного розвитку залучаються до процесу виробництва економічних благ.

М

Маастрихтська угода — договір, укладений членами Європейського Союзу (ЄС) в м. Маастрихт (Голландія) у 1993 р., у якому доповнено текст Римського договору про утворення ЄЕС в 1957 р. Згідно з нею ЄЕС було перейменовано на ЄС. Одним із основних положень цієї угоди: 1) поглиблення інтеграційних економічних про-

цесів у результаті утворення економічного і валютного союзів країн-учасниць. Для практичної реалізації цілей валютного союзу було створено Європейський центральний банк, з 1.01.1999 р. у безготівковий обіг запроваджено спільну валюту євро (у готівковий — з 2002 р.).

Макроекономіка — розділ економічної науки, який присвячено вивченню загальних економічних явищ і процесів, які відносяться до економіки країни, її господарства в цілому. Об'єктом вивчення макроекономіки є узагальнюючі показники: багатство, ВНП, ВВП, НД тощо.

Макроекономічна динаміка — розвиток економіки, у процесі якої змінюються кількісні і якісні характеристики економічних явищ і процесів.

Макроекономічна рівновага — стан національної економіки, за якої динаміка економічного розвитку характеризується бажаною стабільністю — без надлишку нереалізованого національного продукту, але й без його нестачі, з повною зайнятістю виробничих факторів, з рівністю сукупного попиту і сукупної пропозиції товарів і послуг, з високими і стабільними темпами економічного зростання, які б забезпечили повне розширене відтворення суспільного виробництва.

Макроекономічний результат — див. **Ефективність виробництва**.

Мануфактура (лат. *manus* — рука і *factura* — виготовлення) — спосіб виробництва (і тип підприємства), що базується на однаковому поділі праці та її кооперації, але із збереженням ручної праці, ремісничої техніки; друга стадія еволюції промисловості за капіталізму.

Маржиналізм — один із напрямів економічної думки та її методологічний принцип, який базується на теорії граничної корисності. Виник у середині XIX ст. Маржиналізм включає такі категорії як гранична продуктивність, граничні витрати, гранична корисність. Згідно з цією теорією, ринкова ціна товару визначається ступенем насичення потреби в ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товару.

Маркетинг (англ. *marketing*, від *market* — ринок) — система організації та управління нових видів товарів, їх виробництва і збуту на основі всебічного вивчення ринку та потреб споживачів з метою отримання прибутку.

Матеріаловіддача — показує, який обсяг продукту виробляється у даному році на одиницю матеріалів (оборотного виробничого капіталу, що міститься у природних ресурсах — сировині, матеріалах, паливі і енергії).

Матеріаломісткість - показник витрат матеріалів на виготовлення одиниці продукції. Вимірюється у фізичних одиницях, у грошовому вираженні або в процентах, які складають вартість матеріалів у загальних витратах виробництва продукції, в собівартості.

Матеріальне виробництво — виробництво, безпосередньо пов'язане з виготовленням матеріально-речових благ (цінностей) і наданням матеріальних послуг. До матеріального виробництва належать промисловість, сільське господарство, будівництво, вантажний транспорт, торгівля та громадське харчування (частково), сфера зв'язку (частково), матеріально-технічне постачання, заготівля та особисте підсобне господарство.

Мафія (італ. *maf(f)ia* — таємна організація) — організована злочинність, за якої пов'язані між собою злочинні групи отримують підтримку корумпованих державних чиновників, державних органів, що діють за для власної вигоди.

Машина (фран. *machine*, лат. *machine* — знаряддя, механізм) — пристрій, що є системою матеріальних тіл і виконує механічний рух для перетворення енергії одного виду руху на інший, а також перетворення матеріалів чи інформації.

Менеджер (англ. *manager* — управляючий) — специфічна професія, яка потребує схильності до підприємницької діяльності, знань у сфері психології, фінансів, маркетингу, ринку, кредиту та грошового обігу, валютних операцій, податкового законодавства та ін.

Менеджмент (англ. *munage* — управляти) — наука про управління сучасним підприємством, установою, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання та орган заційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації.

Меркантилізм (італ. *merkante* — торговець, купець) — одне з найбільш ранніх економічних учень політичної економії, згідно з яким головну роль в економіці, у створенні прибутку відіграє сфера обігу, а багатство нації — в грошах.

Метод науки — комплекс способів, прийомів, засобів і принципів наукового дослідження її предмету. Економічна теорія застосовує як загальнонаукові, так і специфічні для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів. До загальних методів можна віднести структурно-функціональний (що передбачає системний розгляд будь-

якого економічного явища, з обов'язковим виділенням функції взаємодіючих елементів); метод поєднання кількісного і якісного аналізу і визначення на цій основі статистичних і математичних методів в економічних дослідженнях.

Зусиллями економістів-теоретиків протягом століть було створено багато специфічних для економічної теорії методів дослідження: 1) суб'єктивний; 2) неопозитивно-емпіричний; 3) раціоналістичний; 4) діалектико-матеріалістичний.

Минула праця — праця, втілена у засобах виробництва, предметах споживання, об'єктах інтелектуальної власності (патентах, ліцензіях, програмах математичного забезпечення), творах мистецтва та ін. На відміну від живої праці, не створює вартості і додаткової вартості, а є однією з найважливіших умов її створення.

Митні збори — державні грошові податки, що стягуються спеціальною державною інституцією — митниєю товарів, цінностей, майна, що проходять через державний кордон.

Митні союзи — угода двох або декількох держав про спрощення митних кордонів та сплати мита між ними і введення єдиного митного тарифу для інших країн.

Митні тарифи — перелік товарів, що підлягають митному збору, з конкретною величиною платежів.

Міграція капіталу (лат. *migratio* — переміщення) — переміщення капіталу усередині галузей і сфер економіки однієї країни, а також з однієї країни в іншу з метою отримання вищих прибутків.

Міграція робочої сили — переміщення працездатного населення в межах країни, а також з однієї країни в іншу з метою працевлаштування, пошуку кращих умов життя.

Міжгалузевий баланс — економіко-математична балансова модель у вигляді системи лінійних рівнянь, яка характеризує зв'язки між випуском продукції в одній галузі (у вартісному виразі) і витратами, використанням продукції усіх галузей, які приймають участь, необхідну для випуску даного продукту.

Міжнародна валютна система — сукупність валютно-економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування й розвитку валюти у міжнародному обігу.

Міжнародна економічна інтеграція — полягає у взаємному пристосуванні, взаємопроникненні і об'єднанні національних економік двох і більше країн.

Міжнародна торгівля — сукупність торгових зв'язків, зовнішньоторгових відносин усіх країн світу, які торгують між собою.

Міжнародний поділ праці — див. **Поділ праці**.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (*International Monetary Fund*) — міжнародна валютно-кредитна організація, що регулює валютні відносини між державами-учасниками і надає їм кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів. Створена на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р., має статус спеціалізованої установи ООН.

Мікроекономіка — розділ економічної науки, пов'язаний з вивченням відносно маломасштабних економічних процесів, суб'єктів, явищ, в основному підприємств, фірм, підприємців, їх господарської діяльності, економічних відносин між ними. Об'єктом вивчення мікроекономіки є відносини між виробниками, підприємцями і державою.

Монетаризм — економічна теорія, згідно з якою кількість грошей, що перебувають в обігу, є визначальним чинником цін, доходів і зайнятості. Монетаризм виник у США в 50-х роках ХХ ст. на противагу кейнсіанству. Провідний представник монетаризму — американський економіст М.Фрідмен. Основними способами впливу на економіку монетаристи вважають: регулювання емісії, валютного курсу національної грошової одиниці, кредитного процента, податкової ставки, митного тарифу.

Монетарна політика держави — система заходів держави з використанням грошових і кредитних важелів з метою економічного регулювання. Монетарна політика полягає у зміні пропозиції грошей в економіці, тобто впливі на грошову масу.

Монометалізм (грецьк. *monos* — один, *metallon* — метал) — грошова система, за якої, на відміну від біметалізму, роль загального еквівалента закріплено лише за одним валютним металом — золотом чи сріблом. Срібний монометалізм існував у більшості країн світу до середини ХІХ ст., коли законодавчо почав закріплюватися золотий монометалізм.

Монополія (грецьк. *monos* — один, *poleo* — продаю) — ситуація на ринку, коли один продавець (виробник) чи покупець (споживач) отримує можливість контролювати ціноутворення і на цій основі одержувати додаткові доходи. Виділяють три основні форми монополії:

природна монополія - виникає внаслідок об'єктивних причин (коли весь обсяг випуску є продуктом однієї чи кількох фірм — енергозабезпечення, газозабезпечення, метрополітен, трубопровідний транспорт). Може виникнути і в сільськогосподарському виробництві та добувних галузях промисловості (природна обмеженість земель, зайнятість земельних ділянок або родовищ корисних копалин);

адміністративна монополія — виникає внаслідок того, що держава (уряд чи органи місцевої влади) створює виняткові, привілейовані умови господарської діяльності певним підприємствам або цілим галузям;

економічна (агломераційна) монополія — виникає на основі закономірностей господарського розвитку. Йдеться про підприємців, що зуміли завоювати виключне становище на ринку шляхом концентрації капіталу, тобто його зростання за рахунок власних доходів або шляхом централізації капіталів, тобто на добровільному або примусовому об'єднанні раніше незалежних фірм.

Монопсонія — монополія покупця, ситуація на ринку товарів та послуг, коли є тільки один покупець і багато продавців. В загальному розумінні слова термін «монопсонія» стосується усіх ринків, де визначний вплив на формування ціни створюють покупці, споживачі товарів та послуг.

Мультиплікатор — коефіцієнт, який характеризує співвідношення між агрегатною величиною та її структурною частиною, ступінь позитивного зворотного зв'язку — впливу однієї величини (вхідної) на іншу (вихідну). Числове значення мультиплікатора у керованій системі не може бути меншим за одиницю. Поняття мультиплікатор запроваджено англійським вченим Д.М.Кейнсом для характеристики співвідношення між кінцевим продуктом (НД) і капіталовкладеннями, що входять до його складу.

Мультиплікатор інвестицій — числовий коефіцієнт, що вказує на залежність зміни національного доходу від зміни обсягу інвестицій у більшій пропорції, тобто якщо відбувається приріст інвестицій, то національний дохід зростає у більшій пропорції, ніж інвестиції.

Н

Накопичення капіталу — процес перетворення додаткової вартості на капітал, у т.ч. на різні типи капіталу (капіталістичної власності).

Натуральне господарство — господарство, при якому створювалися життєві блага для задоволення власних потреб виробника або для забезпечення життєдіяльності замкнутого у собі господарства. Виділяють основні риси натурального господарства:

замкненість економічної діяльності — кожне економічно відособлене господарство спирається на власні виробничі ресурси, забезпечує себе усіма життєвими благами, тобто є самодостатнім;

універсалізація праці — домінуючою є важка ручна і загалом неподілена праця;

прямі економічні зв'язки — економічні відносини здійснюються за схемою «виробництво-розподіл-споживання» без зворотних зв'язків.

Наука як продуктивна сила суспільства — сфера розумової діяльності людства, в якій здійснюються розробка і теоретична систематизація знань про реальну дійсність, що використовуються для підвищення ефективності виробництва матеріальних і духовних благ. Це передбачає органічний взаємозв'язок між науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами, з одного боку, масовим виробництвом — з іншого.

Науково-технічна революція (НТР) — революційні зміни у взаємодії людини і природи, а також в системі продуктивних сил і техніко-економічних відносин (технологічного способу виробництва). Термін «НТР» запровадив у науковий обіг англійський учений Дж.Бернал у 50-х роках ХХ ст. Наукова революція розпочалася ХІХ ст. — на початку ХХ ст. з початком вивчення структури матерії, відкриття електрона, фотона, протона та інших елементарних частинок, дослідження різних видів випромінювання, створення нових хімічних елементів, теорії відносності.

Науково-технічний прогрес — поступальний, органічно-взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, що зумовлює еволюційні та революційні зміни у межах технологічного способу виробництва, а опосередковано — зміни інших елементів економічної системи (відносин економічної власності, техніко-економічних, організаційно-економічних відносин та господарського механізму), всієї сукупності суспільних відносин (соціальних, політичних, правових та ін.).

Націоналізація (лат. *natio* — народ) — перехід приватної власності (землі, промисловості, зв'язку, банків тощо) у власність держави.

Національне багатство — сукупність матеріальних благ, створених і накопичених суспільством у процесі попереднього розвитку, а

також природних ресурсів, залучених до господарського обороту. До національного багатства належать основні виробничі і невиробничі фонди країни, оборотні фонди матеріального виробництва, включаючи товарні запаси у виробництві і торгівлі, а також державні резерви та страхові запаси, особисте майно громадян тривалого використання, природні ресурси, залучені до процесу відтворення (запаси корисних копалин, гідроенергії, лісовий та земельний фонди). Сюди ж зараховують і золотий запас держави, а в деяких випадках і науково-технічний рівень та досвід працівників, культурно-духовні цінності, інтелектуальну власність тощо.

Національний дохід — частина сукупного (валового) суспільного продукту, що залишається після вирахування вартості засобів виробництва, використаних на його створення. Призначається для споживання населення та розширення виробництва. Обчислюється трьома способами: *виробничим методом* (додаванням чистої продукції всіх галузей економіки держави); *розподільчим методом* (додаванням первинних доходів населення і доходів підприємств); *методом кінцевого використання* (додаванням елементів фонду накопичення і всіх видів невиробничого споживання). За методикою системи національних рахунків ООН, національний дохід розраховують відніманням від валового національного продукту суми амортизації основних фондів, що відповідає сумі доходів усіх підприємств, організацій та населення, як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері.

Необхідний продукт — частина новоствореного найманим працівником чистого продукту, що спрямовується на відтворення його робочої сили та утримання членів сім'ї, на задоволення потреб в їжі, одязі, житлі, освіті, охороні здоров'я та ін.

Нерозмінні кредитні гроші — тип грошової системи, який характеризується такими особливостями:

- основу становлять кредитні гроші у формі банкнот;
- золото вилучається із внутрішнього і міжнародного обігу, відміняється офіційний золотий вміст забезпечення грошової одиниці і розмін банкнот на золото;
- зменшується обіг готівки і значно зростає обіг безготівкових грошових засобів;
- відбувається повна монополізація емісії грошей державою;
- значно зростає роль державного регулювання грошового обігу.

Нобелівська премія з економіки – повна назва «Премія шведського банку пам'яті Альфреда Нобеля в галузі економічних наук». Заснована в 1968 р. за ініціативи шведського банку на честь 300-річчя його заснування. Вручає її король Швеції в концертному залі Стокгольмської філармонії. Імена лауреатів оголошують у день народження А.Нобеля (21 жовтня), а премії вручаються у день його смерті (10 грудня).

Норма амортизації – співвідношення річної вартості суми амортизації і початкової вартості основних фондів. Амортизаційні відрахування включаються у ціну продукту, а тому їх джерело – виручка від реалізації товару.

Ноу-хау – форма інтелектуальної власності у вигляді певної сукупності технічних, економічних та інших знань втілених у відповідній документації, навичках і виробничому досвіді, що мають комерційну цінність і необхідні для освоєння нової техніки і технологій, впровадження досконаліших методів управління.

О

Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення його власником певних коштів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власникові номінальну вартість цього цінного паперу у передбачений у ньому термін із виплатою фіксованого процента (якщо інше не передбачено умовами випуску). Можуть випускатися державою (державна позика), підприємствами чи їх об'єднаннями.

Обмін – широко розповсюджена економічна операція, одна із стадій циклу відтворення, яка полягає в тому, що одна особа передає іншій річ, товар, отримуючи натомість гроші або інший товар.

Оборот фондів – процес, пов'язаний з безперервним повторенням їх кругообігу. Фонди здійснюють один оборот, коли повертаються підприємству у повній грошовій вартості. Обороти фондів характеризуються часом і швидкістю.

Час обороту фондів – період, протягом якого фонди, здійснивши кілька кругооборотів, повертаються до свого власника у грошовій формі у повному обсязі і бажано з прибутком;

Швидкість обороту фондів вимірюється кількістю їх оборотів на рік.

Оборотні виробничі фонди – елементи виробничих фондів, які повністю беруть участь у виробництві, але їх вартість повністю над-

ходить в обіг і повністю повертається після кожного виробничого циклу. При цьому оборотні фонди цілком змінюють свою форму, складаючи матеріальну основу майбутнього продукту (сировина, паливо, електроенергія).

Оборотні засоби — частина засобів виробництва, яка повністю використовується протягом виробничого циклу. Включають в основному матеріали, сировину, паливо, енергію, напівфабрикати, які розраховуються у грошовому виразі. Вартість оборотних виробничих засобів визначається додаванням вартостей їх окремих видів.

Олігархія (грецьк. *oligarchia*, *oligos* — нечисленний і *arche* — влада) — політичне й економічне панування невеликої групи родовитих і дуже багатих людей.

Олігополія (грецьк. *oligos* — нечисленний, *poleo* — продаю) — економічна модель ринку, що характеризується пануванням невеликої кількості фірм і компаній у виробництві відповідних товарів і на ринку цих товарів. Олігопольні галузі — автомобільна промисловість, виробництво сталі, алюмінію, нафтохімікатів, електроустаткування, комп'ютерів, галузі оптової торгівлі.

Оптимум Парето — максимум добробуту, за якого не можна досягти зростання багатства певної особи шляхом трансформації товарів і послуг у процесі їх виробництва чи обміну, не погіршуючи при цьому добробуту якоїсь іншої особи.

Організаційна структура управління — упорядкована сукупність органів, структурних підрозділів фірми, їх підпорядкованість, субординація, відносини між ними, які дають змогу досягти поставленої мети.

Орендна плата — плата за користування взятим в оренду майном. Розмір, терміни її сплати й інші умови передбачаються договором оренди. Залежно від умов договору орендна плата може включати частину амортизаційних відрахувань від вартості орендованого майна, кошти, що їх передає орендар орендодавцеві для ремонту об'єктів після закінчення терміну їх оренди, та частину прибутку (доходу), який отримує орендар від використання взятого в оренду майна. Частина прибутку (доходу), отриманого від використання орендованого майна, входить до орендної плати, як правило, на рівні банківського процента від вартості цього майна.

Основні виробничі фонди (основний капітал) — ті елементи виробничих фондів, котрі повністю беруть участь у виробництві, але

довго зберігають свою фізичну форму, переносячи свою вартість на продукт по частинах (порціями). Сюди відносять: споруди, комунікації, машини, обладнання та ін.

П

Паперові гроші — номінальні знаки вартості, які замінюють в обігу гроші — золото і срібло. Випускаються в обіг державою для покриття витрат і мають примусовий (встановлений державою) курс.

Парадокс ощадливості — протиріччя, яке полягає в тому, що спроба заощадити більше призводить до зменшення обсягу заощаджень, що пов'язано із збільшенням пропозиції грошей ощадним банкам, зменшенням ставки депозитного процента, у зв'язку з чим загальний обсяг заощаджень зменшується.

Партнерство — форма організації підприємства, за якої дві або більше осіб об'єднують своє майно, стають співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток і несуть спільну відповідальність за своїми зобов'язаннями.

Патент (лат. *patens (patentis)*) — відкритий, очевидний) — документ, виданий компетентним державним органом винахідникові або його правонаступникові, який засвідчує авторство, право на винахід і монополію його використання, право не допускати інших осіб до виготовлення, використання і продажу запатентованого винаходу.

Первіснообщинний суспільний спосіб виробництва — перший в історії людства суспільний спосіб виробництва, для якого характерна суспільна (общинна) власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, регулювання общинного рівня споживання кожного її члена на основі рівності. Питання про початок цього способу виробництва є спірним. Відомо, що він формувався у процесі становлення людини і суспільства. Проіснував не менше 1 млн. років до IV–III тис. до н.е. (до утворення сусідської общини, племен, їх союзів і виникнення класового суспільства й держави). У межах цього способу виробництва виділяють три основні етапи. Це епохи палеоліту, мезоліту, неоліту (давнього, середнього та нового кам'яного віку). Перший — первісне людське стадо, якому відповідає використання переважно кам'яних знарядь праці, кістки та рогу. Існував до 40–35 тис. років до н.е. Основними заняттями даного етапу було збиран-

ня плодів, загінне полювання та рибальство. Другий етап — родова община, якій відповідає епоха мезоліту (40–35 тис. — 10–5 тис. років до н.е.). В цей час з'явився додатковий продукт. Наприкінці цього етапу відбувся поступовий перехід від привласнювального (збирання плодів, полювання на диких звірів) до відтворювального господарства — рільництва і скотарства. Третій етап (період неоліту) характеризувався існуванням сусідської общини. На цьому етапі рільництво і скотарство стають домінуючими. З'явилися мідні знаряддя праці, керамічні вироби, дерев'яні мотики, рала. Виникли прядиння, ткацтво. Створення додаткового продукту набуло постійного характеру, почала розвиватися система обміну, який став результатом першого великого суспільного поділу праці, що відбувся у бронзовому віці (III–II тис. до н.е.) — відокремлення скотарських племен від землеробських.

Основним економічним законом первіснообщинного способу виробництва була необхідність постійного колективного виробництва засобів існування та їх рівномірного розподілу на основі існування общинної власності. Основна економічна суперечність цього суспільства — суперечність між потребами окремих членів общини, низьким рівнем виробництва і відносинами общинної власності на основі рівності.

Поява в межах общинної власності окремих домогосподарств, що розвивалися на базі індивідуальної (приватної) власності, посилення обміну товарами, привласнення частини багатства у процесі цього обміну старійшинами і племінними вождями, перетворення полонених на рабів — такі основні причини розкладу первіснообщинного ладу і виникнення рабства.

Залишки первіснообщинного суспільного способу виробництва є характерними і для багатьох слаборозвинутих країн кінця XX — початку XXI ст.

Підприємець — людина, якій властиві такі риси: ініціативність, вміння ризикувати, розуміння ринку і тенденції його розвитку, вміння керувати людьми, згуртовувати їх на виконання поставленої мети. Завдання підприємця — організувати високорентабельну (доходну) справу на основі постійного зниження витрат виробництва і обігу.

Підприємництво ініціативна, новаторська діяльність суб'єктів господарювання, яка пов'язана із ризиком і спрямована на пошук найоптимальніших економічних рішень з метою реалізації власних

ідей і досягнень максимального соціально-економічного ефекту (вигоди).

Суб'єкти підприємництва — носії господарської діяльності, спрямованої на виробництво чи продаж товарів і послуг з метою реалізації своїх економічних інтересів (одержання вигоди). Можуть бути окремі громадяни і юридичні особи, які мають на це юридичне право.

Об'єкти підприємництва — різні види економічної діяльності: організація виробництва, комбінація ресурсів, впровадження нової технології, реалізація продукції та ін.

Підприємство — самостійна господарська одиниця, що є юридичною особою, має певний набір виробничих факторів для виробництва і реалізації життєвих благ.

Планування — процес вибору цілей і рішень, необхідних для досягнення кінцевої мети.

Поділ праці — 1) міжнародний поділ праці: концентрація виготовлення окремих видів товарів у тих країнах, де їх виробництво є економічно вигідним у зв'язку з географічним розташуванням, кліматом та наявністю природних ресурсів, а також ресурсів праці і капіталу; 2) диференціація, спеціалізація трудової діяльності. При *вертикальному поділі праці* відбувається розподіл за рівнями, наприклад, розмежовується виробництво і управління підприємством. При *горизонтальному поділі праці* розподіляються види робіт в межах одного рівня, наприклад, виділяються виготовлення, обробка деталей виробу і збір виробу з цих деталей.

Попит — бажання споживачів, покупців придбати даний товар за даної ціни в даний період часу підкріплене грошовими можливостями.

Послуга — виробнича діяльність, результати якої знаходять вираз у особливому корисному ефекті, що задовольняє людську потребу.

Матеріальні послуги — задовольняють матеріальні потреби людей (ремонт взуття, крана чи каналізації, перевезення матеріалів та ін.).

Нематеріальні послуги — задовольняють нематеріальні людські потреби (у знаннях, освіті, охороні здоров'я, захисті та ін.).

Потреба — необхідність окремої людини, сім'ї, колективу, суспільства у споживанні благ для підтримання життєдіяльності і розвитку, що спонукає її до економічної діяльності.

Праця — свідомо і цілеспрямована діяльність людини з перетворення предметів праці за допомогою засобів праці у життєві блага

для задоволення своїх потреб. У процесі праці споживається робоча сила людини.

Предмети праці — речі, на які спрямована праця і засоби праці з метою створення життєвих благ, тобто йдеться про речовину природи, сировину, напівфабрикати.

Преференція (лат. *praefero* — вважаю за краще) — надання окремим країнам, організаціям, особам переваг, пільг.

Прибуток — перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Обчислюють як різницю між валовим вииторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг).

Прибуток підприємства, або його **чистий дохід** — різниця між грошовою виручкою і повними витратами підприємства.

Загальний або *балансовий прибуток* характеризує кінцевий фінансовий результат виробничої і невиробничої діяльності підприємства;

Чистий прибуток — утворюється після здійснення обов'язкових платежів до державного бюджету, виплати оренди, процентів із загального прибутку.

Приватизація — відчуження майна, що перебуває у державній та комунальній власності, на користь фізичних і недержавних юридичних осіб. Може здійснюватися шляхом: продажу об'єктів на аукціоні, за конкурсом, на фондовій біржі та іншими способами, що передбачають конкуренцію покупців.

Природні ресурси — природні речовини, а також види енергії, які використовують на конкретному етапі розвитку продуктивних сил.

Продукт економічний — результат праці людини, господарської діяльності, виражений у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), в духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт) або у вигляді виконаних робіт і послуг.

Продуктивність праці — показник ефективності виробництва, який характеризує обсяг продукту, виробленого за одиницю часу одним працівником.

Пропозиція — готовність, прагнення виробників продавати свій товар за даного рівня цін. Величина пропозиції залежить від кількості товарів та послуг, яку виробник може продати за даною ціною в даний період часу. На пропозицію товару гакож впливає ціна на фактори виробництва, технологія і організація виробництва, кількість

виробників-конкурентів, цінові і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо.

Протекціонізм (лат. *protectionis* — заступництво, захист) — економічна політика й доктрина, спрямовані на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції.

Процентна ставка (норма процента) — відносна величина процентних платежів, які виплачуються покупцем-підприємцем продавцю-власникові грошового капіталу за його надання у тимчасове розпорядження.

Номінальна процентна ставка — ринкова ціна кредиту, тобто сума грошей, яку отримує кредитор або виплачує позичальник за користування позикою;

Реальна процентна ставка — процентна ставка у постійних або скорегованих, з урахуванням інфляції, цінах за кредит.

Р

Рабовласницький суспільний спосіб виробництва — економічна система, що базується на приватній власності на засоби виробництва та самого виробника-раба, позаекономічному примусі, а також на ручній праці й пануванні натурального господарства. Існував з IV–III тис. до н.е. до I ст. до н.е. Головними галузями господарства були рільництво і тваринництво. Засоби виробництва виготовляли з міді, бронзи, заліза. Відокремлення ремісництва від сільського господарства, певне поглиблення поділу праці в містах ремісників сприяли розвиткові торгівлі золотом, сріблом, слоновою кісткою, шкурами, тканинами тощо. З'явилися гроші, клас купців (лихварський) капітал, що зумовило третій великий суспільний поділ праці — відокремлення класу купців. Основним економічним законом рабовласницького способу виробництва були виробництво і привласнення додаткового продукту внаслідок захоплення чимраз більшої кількості рабів, колективної рабської праці й позаекономічного примусу з метою привласнення додаткового і частини необхідного продукту та його паразитичного споживання. Таке споживання зумовлювало повільне зростання виробництва, накопичення скарбів найбагатшими рабовласниками, натуральний характер виробництва, переважання простого відтворення. За рабовласницького ладу виникла держава і державна власність. Основними формами існування рабовласниць-

кої держави були східні централізовані деспотії з необмеженою монархічною владою, абсолютні військово-бюрократичні монархії, держави — міста з демократичними методами управління тощо. Розвивалася банківська справа, у банківських операціях використовувалися чеки, переказні векселі. Класичною країною рабства була Греція.

У сільському господарстві й ремісництві використовувалася праця рабів, яка стала найголовнішою в IV ст. до н.е. Міжнародним центром работоргівлі став Делос, тут щодня продавали до 10 тис. рабів. Більшість рабів працювала в копальнях, каменоломнях за мізерні харчі, серед них були й привілейовані — лікарі, вчителі, купці, ремісники. Державні раби (належали державі) працювали на будівництві доріг, портів, храмів. Основною формою рабовласницького господарства була вілла — маєток у 25–100 га з кількома десятками рабів; згодом виникли латифундії, в яких працювали сотні й тисячі рабів. Експлуатували не лише рабів, а й вільних ратаїв, основною формою експлуатації яких був високий лихварський відсоток за позичене у землевласників зерно, худобу, за несплату якого селяни попадали у боргове рабство. Похідними формами основної економічної суперечності рабовласницького способу виробництва були суперечності між фізичною і розумовою працею, між містом і селом, між рабовласницькими формами господарства і дрібнотоварним виробництвом. Відсутність у рабів стимулів до праці, зневага громадськості до фізичної праці, зростання цін на рабів, удосконалення знарядь праці тобто зробили латифундії нерентабельними. Їх власники звільняли рабів, наділяли їх невеликим майном, за що отримували від них своєрідний оброк. Латифундії дробилися на невеликі ділянки — парцели, які здавали в оренду селянам (колонам), а ті сплачували натуральний податок і відробляли землевласникові певну кількість днів на рік. У IV–V ст. колони стало особисто й економічно залежними від землевласників, а колонат поступово перетворився на феодальне землеволодіння. Занепад рабовласницького способу виробництва прискорили повстання рабів, найбільшим з яких були два повстання на острові Сицилія, повстання Аристоніка в Малій Азії, Спартака в Італії та ін. Залишки рабовласницького способу виробництва існують у багатьох слаборозвинутих країнах світу і навіть у деяких розвинутих країнах (виснажлива праця частини дітей, торгівля живим товаром). У колишньому СРСР рабською працею були зайняті мільйони репресованих.

Ревальвация (лат. *revalvo* — збільшую вартість) — збільшення золотого вмісту або підвищення курсу національної чи міжнародної регіональної валютно-грошової одиниці щодо валют інших країн, міжнародних валютно-грошових одиниць. Вона спричинює підвищення цін експортованих товарів.

Револуція (лат. *revolution* — переворот, поворот) — доктрина, стрибкоподібна зміна суспільного ладу (перехід від одного типу суспільства до іншого), а також зміна окремих сфер суспільства: політичної, науки і техніки, духовно-культурної сфери.

Регіональна економічна політика — система заходів, яка спрямована на реалізацію національних інтересів на рівні окремих регіонів, а також на реалізацію інтересів населення самих регіонів.

Рента — дохід з капіталу, землі чи майна, який регулярно одержують їх власники, не займаючись підприємницькою діяльністю.

Рентабельність — виражений у відсотках відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції. Рівень рентабельності розраховують як відношення величини прибутку, отриманого за певний період (місяць, квартал, рік), до середньої за цей період вартості засобів виробництва чи до загальної величини витрат на виробництво.

Ресурси економічні — в загальному джерела, засоби забезпечення виробництва. Економічні ресурси поділяються на *природні* (сировинні, геофізичні), *трудові* (людський капітал), *капітальні* (фізичний капітал), *оборотні засоби* (матеріали), *інформаційні ресурси*, *фінансові* (грошовий капітал). Однак такий поділ не є однозначним.

Рецесія — відносно помірний, некритичний спад виробництва або уповільнення темпів економічного зростання.

Ринкова рівновага — рівновага попиту і пропозиції на визначений товар в даний час і на даному ринку.

Ринок — 1) сфера товарного обміну, де виникають і реалізуються відносини купівлі–продажу та здійснюється конкретна господарська діяльність щодо просування товарів і послуг від їх виробників до споживачів. Основні складові ринкового механізму — попит, пропозиція, ціна і конкуренція; 2) це економічні відносини виробників і споживачів стосовно обміну суспільного продукту.

Ринок капіталу — система фінансово-економічних відносин, яка обслуговує рух вільних грошових коштів і сприяє перетворенню їх у

грошовий капітал, що приносить прибуток завдяки його вкладенню в підприємство. Ринок капіталу є сегментом фінансового ринку, на якому продають і купують довготермінові кредитні ресурси, а також цінні папери з тривалістю обертання, більшою за рік.

Ринок праці — сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін.

Ринок світовий — система стійких товарно-грошових відносин між країнами, які пов'язані між собою участю в міжнародному поділі праці.

Ринок спільний — див. **Спільний ринок**.

Ринок цінних паперів — частина ринку позичкових капіталів, де здійснюється емісія, купівля–продаж цінних паперів. Розрізняють *первинний ринок* розміщення цінних паперів, і *вторинний ринок* цінних паперів, де відбувається купівля–продаж (обіг) цінних паперів, випущених раніше.

Рівень безробіття — відсоток працездатного населення країни, незайнятого в певний момент суспільно корисною працею. Природне і надлишкове безробіття складають загальний рівень безробіття, який можна визначити за такою формулою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Кількість робочої сили}} \times 100.$$

До робочої сили включають усіх працездатних, у тому числі і безробітних, які активно шукають роботу (окрім дітей до 16 років, пенсіонерів, студентів, інвалідів, ув'язнених, домогосподарок, недієздатних), а також і тих, хто працює неповний робочий день (тиждень, місяць, рік) тобто їх безробітними не вважають. Це явище називають *прихованим безробіттям*.

Рівень бідності — розмір доходу, що забезпечує прожитковий мінімум. Розраховується як співвідношення до середніх доходів у країні або прямими розрахунками.

Рівень життя — досягнутий рівень задоволення матеріальних, духовних, соціальних та екологічних потреб людини (сім'ї), а також соціальних прошарків і груп.

Робоча сила — ті фізичні і розумові здібності людини, які дозволяють їй створювати життєві блага, тобто робоча сила людини — це здатність до праці.

Розподіл — поділ виготовленого економічного продукту, доходу, прибутку на окремі частини, які мають спеціальне призначення, виділені для передачі окремим фондам, окремим особам. Розподіл — одна із стадій циклу відтворення, яка йде за виробництвом продукту.

С

Сальдо — 1) різниця між грошовими надходженнями та витратами за певний період часу; 2) у міжнародних торгових і платіжних розрахунках — різниця між вартістю експорту й імпорту країни чи між її закордонними платежами та надходженнями.

Світова валютна система — форма організації міжнародних валютних відносин, що формується на ґрунті розвитку світового господарства і закріплена міждержавними угодами.

Світова ціна — грошове вираження міжнародної ціни виробництва, що складається на світовому ринку.

Світове господарство, або світова економіка — система міжнародних економічних відносин, які об'єднують національні економіки через міжнародний поділ праці, інтернаціоналізацію виробництва, торгово-виробничі, кредитно-фінансові і науково-технічні зв'язки між його суб'єктами.

Синдикат (лат. *sindicatus, syndicus* — повірений представник) об'єднання підприємств з метою спільної організації комерційної діяльності (постачання та збуту), ціноутворення тощо. Підприємства, які належать до синдикату, зберігають господарську та юридичну самостійність.

Синергетичний метод в економічному дослідженні — вивчення законів і закономірностей глобальної еволюції відкритих нерівноважних, у т.ч. економічних систем, що ґрунтуються на теорії самоорганізації, з'ясування шляхів їх виникнення та самоорганізації, порядку. Поява синергетики зумовлена передусім тим, що системний підхід використовувався для дослідження високоорганізованих матеріальних систем — біологічних, соціальних, залишаючи процеси самоорганізації в неживій природі.

Синергізм (грецьк. *sunergos* — той, що діє разом) — додаткові економічні переваги, що утворюються у разі успішного об'єднання двох чи декількох підприємств (їх злиття чи поглинання). Джерелом цих переваг є ефективніше використання їх сукупного фінансового по-

тенціалу, взаємодоповнення технологій та продукції, яку вони виробляють, можливість зниження рівня їхніх поточних витрат, зокрема адміністративних, та інші аналогічні чинники. Образно ефект синергізму можна описати формулою $(1+1)=3$. Ефект синергізму використовують для прогнозування потенційного прибутку чи ринкової вартості сукупних активів підприємств, які об'єднуються.

Системи заробітної плати — відображають взаємозв'язок різних форм оплати праці, її організації; це способи деталізації, конкретизації співвідношення праці і заробітної плати, віддзеркалення ефективності праці, вирішення проблем зв'язку між рівнем складності праці, кваліфікацією працівника і оплатою його праці.

СІФ (англ. *CIF; cost* — вартість, *insurance* — страхування, *freight* — фрахт) — комерційні умови в міжнародній торгівлі, що визначають порядок постачання та оплати товарів. За постачання товарів на умовах СІФ до ціни продажу товару включають ціну самого товару, витрати на його транспортування до порту призначення і кошти на страхування товару. Продавець зобов'язаний організувати транспорт, оплатити витрати на завантаження товару на борт судна і фрахт до порту призначення; сплатити збори, податки й мита, пов'язані з вивезенням товару; застрахувати товар; вручити покупцеві необхідні товарно-супровідні документи, в т.ч. і страховий поліс.

Собівартість — грошове вираження загальної суми витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг). Для порівняння рівня затрат виділяють індивідуальну і суспільну собівартість продукту. *Індивідуальна собівартість* показує рівень затрат на кожному конкретному підприємстві, а *суспільна собівартість* — середньозважений галузевий рівень затрат на одиницю виробленого продукту.

Соціалізм (фран. *socialisme* від лат. *socialis* — суспільний) — 1) вчення і теорії, в яких у вигляді ідеалу та мети суспільства висувається ідея встановлення суспільного устрою соціальної рівності і соціальної справедливості; 2) теорія і практика марксизму, що вважає необхідним побудову комунізму, проголошуючи соціалізм як першу (нижчу) фазу комуністичної суспільно-економічної формації.

Обов'язковими ознаками соціалізму в його теоретичному розумінні є: знищення експлуатації людини людиною; економічна і політична демократія, повновладдя народу; утвердження соціальної справедливості, підпорядкування розвитку виробництва задоволенню матеріальних і духовних потреб людей; усуспільнення основних засобів виробництва і

на цій базі свідоме регулювання виробництва, загальних умов соціального життя; суспільний контроль за мірою праці і споживання на основі принципу «від кожного за здібностями — кожному по праці».

Однак спроби практичного перетворення цієї теоретичної моделі соціалізму в соціальну реальність, започатковані в 1917 р. в Росії у ході більшовицького жовтневого перевороту і продовжені у подальшому в інших країнах світу, виявилися невдалими та історично безперспективними. У практично-політичному сенсі реалізація ідей соціалізму через масове соціальне насильство, диктатуру, повну заборону приватної власності, ринкових відносин, політичної і духовної опозиції тощо протиставили цей соціальний лад свободі і демократії, перетворили його в потворну карикатуру на поняття «соціалізм», а фактично — в різновид *тоталітаризму* ХХ ст. І хоча в СРСР та інших країнах соціалізм досяг певних успіхів (в індустріалізації, освіті, соціальній емансипації особистості, забезпеченні соціальних прав, рівності життєвих шансів кожної людини, досягненні соціальної солідарності, розвитку ідей контролю над стихією ринку, соціального захисту, перерозподілу матеріальних і духовних благ), суспільні відносини, засновані на авторитаризмі і насильстві, призвели це суспільство до глибокої кризи, втрати соціально-економічних спонук саморозвитку і врешті-решт — до розкладу. Результатом цього стала або повна ліквідація соціалізму (СРСР, країни Східної Європи), або його глибока криза (Куба, Північна Корея) чи ринкове реформування (Китай). У свою чергу, це призвело не лише до краху конкретно-історичної форми перетворення в дійсність соціалістичних ідей, а й до кризи уявлень про соціалізм.

У сучасному світі існує багато політичних партій і громадських рухів, що зорієнтовані на ідеї соціалізму. Але більшість з них проголошують антиреволюційне, мирне «вростання» суспільства в соціалізм, створення соціальної держави.

Соціальна допомога — система державних виплат особам і сім'ям, які цього потребують. Надається у формі матеріального забезпечення (грошової чи продовольчої допомоги), дотацій до комунальних послуг чи медичної допомоги; це система заходів держави щодо досягнення соціальної справедливості у розподілі доходів і здійснення соціального захисту своїх громадян.

Соціальна справедливість — один із принципів соціальної політики, пов'язаний з мірою розподілу доходів. Проблема міри розпод-

ілу доходів є неоднозначною, існує велика різноманітність поглядів, які можна згрупувати за трьома напрямками:

1) соціальна справедливість полягає у рівності доходів усіх громадян;

2) соціальна справедливість полягає у такому розподілі доходів, щоб кожен одержував у міру своєї участі або участі належних йому виробничих факторів у національному виробництві;

3) соціальна справедливість полягає у такій диференціації доходів, яка б відображала необхідність врахування участі кожного у суспільному виробництві і забезпечення гідного життя для всіх.

Соціальне страхування — гарантована державою система матеріального забезпечення громадян у разі тимчасової втрати працездатності, по старості, а також система інших заходів, спрямованих на матеріальне, культурно-побутове та оздоровчо-профілактичне обслуговування. Витрати на соціальне страхування здійснюються за рахунок страхових внесків, що їх зобов'язані сплачувати всі підприємства, організації, установи за встановленими тарифами.

Соціальний захист — один із принципів соціальної політики, який включає в себе систему соціального захисту:

- індексація доходів;
- реалізація програм працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;
- правове регулювання системи найманої праці;
- регулювання рівня оплати праці;
- соціальна допомога;
- соціальне страхування.

Соціальні трансферти — виплати громадянам (з держбюджету і/або спеціальних фондів), які не пов'язані безпосередньо із результатами праці, підприємницької діяльності чи доходами від власності: пенсії, допомоги, стипендії тощо.

Спеціалізація виробництва — зосередження основної діяльності підприємства, компанії на виробництві вузького кола продукції, товарів та послуг.

Спільний ринок — один із видів інтеграційних об'єднань, за якого ліквідовуються будь-які бар'єри між країнами не лише щодо товарів і послуг, а й робочої сили та капіталів, тобто утворюється спільний ринок праці, капіталів і товарів.

Споживання — кінцева фаза суспільного відтворення, в якій суспільний продукт використовується для задоволення потреб населення. Розрізняють *виробниче* (використання ресурсів у процесі виробництва) і *невиробниче* (індивідуальне, особисте) — що передбачає задоволення особистих потреб людей у продуктах харчування, одязі, житлі тощо, і споживання, у процесі якого задовольняються *суспільні потреби*. Споживання є останньою стадією циклу відтворення.

Спосіб виробництва — історично конкретна єдність продуктивних сил і виробничих відносин, соціально-економічний спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва. При цьому виробничі відносини є соціальною формою розвитку продуктивних сил. Разом вони складають дві сторони кожного способу виробництва і пов'язані одна з одною за законом відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил. Діалектика продуктивних сил і виробничих відносин розкриває причини саморуху виробництва і тим самим сутність всього історичного процесу. Поняття способу виробництва характеризує соціально-економічні аспекти діяльності людини, спрямованої на створення необхідних для його життя матеріальних благ.

Конкретний соціально-економічний спосіб виробництва лежить в основі кожної суспільно-економічної формації (історичного типу суспільства) і визначає її якісні особливості. Тому «економічні епохи відрізняються одна від одної не стільки тим, що виробляється, скільки тим, як, у який спосіб» (Маркс). Місце і значення способу виробництва у суспільному житті К.Маркс визначав наступним чином: «Спосіб виробництва матеріального життя обумовлює соціальний, політичний і духовний процеси життя взагалі» (Маркс К. і Енгельс Ф. Твори, т. 13, с. 7). Відтак зміни у способі виробництва визначають розвиток суспільно-економічних формацій (первіснообщинний лад, рабовласницька, феодальна, капіталістична) перехід від однієї формації до іншої. Від соціально-економічного способу виробництва слід відрізнити технологічний спосіб виробництва, який виражає техніко-організаційні аспекти виробничої діяльності — техніко-економічне поєднання виробників і засобів виробництва. Головним у процесі такого поєднання є раціональна організація робочого місця, ефективна праця, економія сировини тощо. На відміну від технологічного, соціально-економічне поєднання виробників із засобами виробництва зумовлене певним типом і формою власності на речові та

особистісні фактори виробництва. Основними історичними типами власності на засоби виробництва є приватна (рабовласницька, феодална, капіталістична), колективна (колективна капіталістична, колективна трудова), суспільна, державна, кожна з яких може розвиватися в інших, конкретніших формах.

В історії розвитку людства розрізняють три технологічні способи виробництва, що базуються: 1) на ручній праці; 2) на машинній праці; 3) на автоматизованій праці. В межах одного соціально-економічного способу виробництва можуть певною мірою поєднуватися різні технологічні способи виробництва. Так, за сучасного капіталістичного способу виробництва в різних комбінаціях поєднуються всі технологічні способи виробництва, які раніше знало людство, за переважанням автоматизованого виробництва. Джерелом розвитку суспільного способу виробництва є потреби та інтереси людини, комплекс властивих їй суперечностей, провідну роль серед яких відіграє основна суперечність способу виробництва.

Спот — різновид реальної біржової угоди щодо купівлі–продажу наявного товару з негайною оплатою та постачанням. Практикується в біржовій торгівлі, а також для реалізації готівкової валюти, зокрема на валютній біржі.

Стагнація (лат. *stagnum* — стояча вода) — застій в економіці, виробництві, соціальній сфері, стан тривалої суспільно-економічної депресії, що виявляється у сповільненні чи припиненні економічного росту й інвестиційних процесів, загальному згортанні виробництва.

Стагфляція (від стаг(нація) та (ін)фляція) — стан економіки окремо взятої країни чи групи країн, що характеризується одночасним спадом виробництва, підвищенням цін і зростанням безробіття і поданням економічної кризи з інфляцією.

Стандартизований товар (англ. *standart* — норма, зразок) — товар, який повністю можна замінити один одним; ідентичний. Це продукт, який покупцеві однаково де купувати, за умови незмінної ціни.

Статистика (лат. *status* — стан, положення речей, держава) — 1) галузь суспільних наук, яка досліджує кількісні закономірності масових суспільних явищ і процесів у нерозривному зв'язку з їхніми якісними характеристиками і дає числове відображення закономірностей суспільного розвитку щодо конкретних умов місця та часу; 2) область обліку і аналізу, що фіксує, систематизує і вивчає показники

найбільш типових, масових економічних процесів і їх зміни у часі (так звані динамічні ряди показників).

Страхова медицина — форма медичного обслуговування населення з оплатою такого обслуговування із страхових фондів.

Страховий поліс — документ (звичайно іменний), що посвідчує укладання договору особистого чи майнового страхування. Містить перелік ризиків страхування та умови відшкодування втрат у разі настання випадку, передбаченого договором страхування.

Структура ринку — сукупність окремих ринків у межах національної економіки, світового господарства та його окремих регіонів і взаємодія між ними, вона поділяється:

- *за видом товарів, які продаються*, виділяють: ринки сировини, матеріалів, коштовностей, засобів виробництва, нерухомості, споживчих товарів і послуг, інформаційний та інтелектуальний, ринок інновацій, капіталу, валюти, цінних паперів, праці, робочих місць та робочої сили;
- *за територіальними ознаками* розрізняють: світові, місцеві, регіональні, національні, відносно до кожної країни — внутрішні і зовнішні;
- *за ступенем конкурентності* виділяють: вільний ринок, монополістичний ринок, ринок монополістичної конкуренції та олігополістичний ринок. Це дозволяє розрізняти конкурентні та неконкурентні ринки;
- *у відповідності до законодавства* існують легальні і нелегальні ринки.

Структурне регулювання економіки — використання державою економічних, адміністративних і правових важелів на мікро- та макrorівнях у процесі внутрішньо- та міжгалузевого й територіального розподілу ресурсів, регулювання ринкових умов із метою створення нових галузей, стимулювання науково-технічного прогресу, модернізації промисловості та забезпечення економічного зростання.

Субсидія (лат. *subsidium* — допомога, підтримка) — допомога держави у грошовій або натуральній формі місцевим бюджетам, юридичним і фізичним особам, іншим державам.

Сукупний попит — маса існуючих суспільних потреб ринкового господарства, що зумовлюється та обмежується наявними грошима покупців; представлені на ринку платоспроможні потреби на товари.

Суспільні відносини — багатоманітні суспільні зв'язки, що виникають за участю людської свідомості між індивідами, соціальними групами, класами, націями, а також всередині них у процесі їх економічного, соціального, політичного життя і діяльності.

Окремі люди вступають в суспільні відносини саме як члени (представники) тих чи інших соціальних спільностей і груп.

Наукове обґрунтування суспільних відносин вперше було здійснено марксизмом. Воно полягає у тому, що уся різноманітність суспільних відносин поділяється на первинні — матеріальні, базисні, і вторинні — ідеологічні (духовні), надбудовні. З усіх суспільних відносин головними, провідними, визначаючими є матеріальні — економічні, виробничі відносини. Характер матеріальних суспільних відносин визначається продуктивними силами суспільства і не залежить від волі і свідомості людей. Суспільство являє собою не механічне поєднання, а єдину систему суспільних відносин.

Для кожної суспільно-економічної формації суспільні відносини — історично-конкретні і специфічні. Серед її суспільних відносин можна виділити стійкі, порівняно довго існуючі відносини, які виражають основні особливості даної форми власності, і рухливі, динамічні відносини, що відображають зміни, які проходять у суспільстві, у взаємовідносинах соціальних груп, класів. Поки зміни суспільних відносин в межах певної суспільно-економічної формації не зачіпають її основи — пануючої форми власності, вони мають лише еволюційний характер. Зміна ж основних, стійких суспільних відносин, пов'язана із ломкою усього суспільного укладу, переходом від однієї суспільної економічної формації до іншої і має революційний характер.

На відміну від попередніх історичних епох, де переважали стихійні некеровані процеси, соціально-економічний розвиток сучасного суспільства дедалі більшою мірою набуває характеру поступового (еволюційного), планомірного, науково обґрунтованого реформування (удосконалення) суспільних відносин в усіх сферах суспільного життя — економічній, соціальній, політичній, духовній.

Суспільна праця — діяльність людей у системі суспільного поділу праці, спрямована на виготовлення товарів і послуг для задоволення соціально-економічних потреб суспільства.

Т

Таймінг – найсприятливіший момент для купівлі чи продажу акцій на біржі.

Тариф – 1) офіційно встановлена ставка (система ставок) оподаткування, митних зборів; 2) розмір оплати за різні послуги – транспортні, зв'язку, комунальні (ціна послуг).

Тариф митний – перелік товарів, з яких стягують мито, із зазначенням ставок мита на одиницю товару. Розрізняють автономний, гнучкий, заборонний, конвенційний, пільговий митні тарифи.

Тезаврація (грецьк. *thesauros* – скарб) – 1) накопичення грошей населенням унаслідок вилучення їх з обігу та зберігання накопиченої готівки поза кредитними установами; 2) накопичення приватними особами золота як скарбу, багатства; 3) формування золотого запасу держави.

Тейлорізм – система менеджменту, у якій вперше було застосовано науковий підхід до організації праці робітників і управління виробництвом.

Темп зростання – показник економічної динаміки, який показує, у скільки разів (чи на скільки відсотків) продукт поточного періоду відрізняється (більший чи менший) від продукту базового періоду. Вимірюється у відносних величинах або у відсотках.

Темп інфляції – показник, що характеризує рівень знецінення грошей за певний період (у процентах до їх номіналу на початок періоду).

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_n - P_0}{P_0} \times 100,$$

де P_0 – індекс цін базисного періоду;

P_n – індекс цін поточного (звітного) періоду.

Темп приросту – показник економічної динаміки, який показує, у скільки разів чи на скільки відсотків змінюється обсяг продукту за період, що розглядається. Вимірюється у відносних величинах або у відсотках.

Технократія (грецьк. *techne* – ремісництво, майстерність і *kratos* – влада) – концепція, яка передбачає встановлення політичної влади спеціалістів різних професій, передусім технічних (інженерів, організаторів виробництва, експертів).

Технологія (англ. *technology*) — застосування наукових і технічних знань для удосконалення виробничих процесів і продуктів.

Технологічний детермінізм (лат. *determino* — визначаю) — теорія і методологія соціального детермінізму, основоположний принцип багатьох сучасних соціально-економічних та соціально-політичних концепцій суспільного розвитку, які абсолютизують (лат. *absolutus* — необмежений, безумовний), надмірно перебільшують роль технічного чинника, відносну самостійність та визначальну роль науки і техніки в сучасному суспільстві, недооцінюючи зворотний вплив на них соціальних факторів — характеру суспільних відносин, науково-технічної політики держави, культурних, традицій і цінностей. Виникнення технологічного детермінізму зумовлене розвитком техніки, науково-технічного прогресу і його вищого ступеня — науково-технічної революції. Методологічно-технологічний детермінізм є редукція (зведення) суспільного розвитку до науково-технічного прогресу, а також теоретично-некритичним відношенням до дійсно деформованого, абсолютизованого, технократичного розвитку сучасної індустріальної та постіндустріальної, інформаційно-технологічної цивілізації. У широкому значенні технологічний детермінізм — метод (принцип) пояснення суспільних процесів і явищ, згідно з яким зміни в технології є першопричиною змін соціальних інститутів, практичних дій та ідей.

За оцінкою історичної перспективи соціального розвитку (в залежності від впливу науково-технічного фактора) дослідники технологічного детермінізму виділяють його оптимістичний (Д.Белл, З.Бжезінський, Г.Кан та ін.) і песимістичний (Ж.Еллюль, Д.Медоуз та ін.) напрями.

Відповідно до такого розмежування представники першого з них розглядають НТР як всезагальне благо, представники другого — як неприборкану силу зла. Технологічний детермінізм як теорія виникає на початку ХХ ст. Основоположниками технологічного детермінізму вважаються Т.Веблен, Д.Бернхем, Е.Бернштейн, К.Каутський. У подальшому технологічний детермінізм більшою чи меншою мірою став властивим теоріям індустріального суспільства, постіндустріального суспільства, суспільства споживання, суспільства дозвілля, технотронного, технократичного і комп'ютеризованого суспільства.

Технологія виробництва — спосіб видозмінення речовини, енергії, інформації у процесі виготовлення продукції, обробки і переробки

матеріалів, збору готових виробів, контролю якості, управління. Технологія містить методи, прийоми, режим роботи, послідовність операцій, вона тісно пов'язана із засобами, які застосовуються, обладнанням, інструментами, матеріалами, які використовуються.

Товар — форма економічного блага, яка виготовлена з метою обміну на інші блага чи на гроші, а не для власного споживання. Будь-який товар має дві властивості:

корисність, або *споживчу вартість* — властивість задовольнити якусь людську потребу;

минова вартість, або *цінність* — властивість обмінюватися в певних пропорціях на інші товари.

Товариство з обмеженою відповідальністю — товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, обсяг яких визначається установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність у межах своїх внесків (їх буває від 5–10), формують колективний орган управління, колективно розподіляють отриманий дохід відповідно до внесеного паю (частки). Ці товариства належать до підприємств колективної форми власності.

Товариство командитне (спілка) — складається із дійсних членів і вкладників. Дійсні члени командитного товариства є «повними» партнерами. За своїми правами вони нічим не відрізняються від учасників повного партнерства і теж несуть повну та солідарну майнову відповідальність за зобов'язаннями спілки. Вкладників командитного товариства називають «сплячими» партнерами. Вони несуть відповідальність за зобов'язаннями спілки лише в межах власного капіталу.

Товариство повне (спілка, партнерство) — об'єднання капіталів двох або більше осіб для спільної підприємницької діяльності. Учасники товариства поділяють прибуток пропорційно частці кожного у майні. Члени такого партнерства несуть повну і солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім його рухомим і нерухомим майном.

Товарне виробництво — такий тип організації економіки, за якого продукт виробляється на ринок для його обміну на інший продукт або продажу. Розрізняють просте і розширене (капіталістичне, підприємницьке) товарне виробництво. *Просте товарне виробництво* здійснюється власником засобів виробництва, базується на власній праці, а *розширене (капіталістичне) товарне виробництво* характеризується найманою працею.

Товарний фетишизм (фран. *fetich* — чудодійний предмет обожнювання) — уречевлення виробничих відносин (відносин економічної власності), персоніфікація речей за товарного виробництва у формі панування над людьми певних речей, передусім грошей. Враження, що ніби самі товари (речі) вступають в економічні відносини, а відносини між людьми зводяться до ставлення індивідів до речей, що породжує містичне ставлення людей до товару (в т.ч. грошового) як до надприродної сили.

Тоталітаризм (лат. *totalitas* — повнота, ціліність і *totalis* — увесь, повний, цілий) — 1) напрям політичної думки, що виправдовує необмежену етатизацію (одержавлення) суспільного життя; 2) концепція англо-американської політології 50-60-х років, яка застосовується для характеристики особливостей фашистського, націонал-соціалістичного, комуністичного режимів (Х.Арендт, К.Фрідріх, З.Бжезінський та ін.); 3) форма державного устрою, що відзначається повним (тотальним) контролем держави над усіма сферами суспільства. До різновидів тоталітаризму належать: комуністичний тоталітаризм (штучна форма соціальної інтеграції, заснована на приматі класового підходу, ліквідації приватної власності і природно-історичної структури суспільства, фактичному зниженні автономії особистості); фашизм, який у первісному варіанті італійської ідеократії тяжів переважно до відродження національних духовних засад, забезпечення колективної ідентичності на культурному та етнічному ґрунті під патронажем сильної держави; нацизм (синтезований тип ідеократії на основі органічного поєднання соціалізму і націоналізму, уособлення тоталітарної держави).

Політичний досвід ХХ ст. доводить, що тоталітаризм виступає як глухий кут еволюційної спіралі світового розвитку. Розпад комуністичної системи на межі 80–90-х років і політичний крах останніх на європейському континенті тоталітарних утворень стали історичним і логічним завершенням тоталітарного експерименту над суспільством і людською природою.

Тоталітаризм економічний — повне (тотальне) або майже повне одержавлення економічної системи в цілому та кожної з її підсистем і елементів зокрема. Найбільшою мірою проявився в економіці фашистської Німеччини під час Першої та Другої світових війн, а також в колишньому СРСР. Так, частка державної власності на засоби виробництва в СРСР становила 92%, а колгоспно-кооперативна

власність була значною мірою одержавлена. Тотальне одержавлення основної продуктивної сили виражалось в існуванні лише державної системи освіти (середньої, професійно-технічної та вищої), зайнятості переважної більшості працівників на державних підприємствах, у регулюванні розмірів заробітної плати всіх категорій зайнятих та ін. В тоталітарній економіці зі сфери товарно-грошових відносин було вилучено засоби виробництва, робочу силу, послуги, а на предмети споживання, які хоч і були об'єктом купівлі–продажу, ціни встановлювалися централізовано.

Транснаціональна корпорація — фірма, корпорація, компанія, яка здійснює основну частину своїх операцій за межами країни, в якій вона зареєстрована, частіше в декількох країнах, де є мережа відділів, філій, підприємств. Найбільша форма організації приватного підприємництва, національна за капіталом і контролем, але міжнародна за сферою діяльності.

Трансфертні платежі (виплати) — грошові виплати з державного бюджету населенню і приватним підприємствам, не пов'язані з виконанням ними державної служби, а здійснюються в порядку перерозподілу засобів на користь громадян, які їх потребують. Трансфертні виплати існують у формі субсидії, виплати процентів по державному боргу, виплати пенсії, допомоги та ін.

Тренд — напрям зміни економічних показників, який визначається шляхом обробки звітних, статистичних даних і встановлення на цій основі тенденцій економічного спаду або зростання. Див. **Економічний тренд**.

Трест — вища форма галузевої виробничо-комерційної інтеграції. Він є формою об'єднання підприємств, в результаті якого вони втрачають юридичну, виробничу і комерційну самостійність.

Трудомісткість продукту — показник ефективності виробництва, який показує, яку кількість праці затрачено в даному році на виробництво одиниці національного продукту.

У

Уніфікація (лат. *unifico* — роблю однаковим) — приведення видів продукції, деталей, вузлів, інших конструкційних елементів, матеріалів, технологічних процесів до єдиних форм, розмірів, структури, складу і забезпечення раціональної одноманітності різних видів про-

дукції, деталей, вузлів та інших елементів конструкцій, використуваних матеріалів і технологічних процесів. Уніфікація сприяє підвищенню серійності виробництва, застосуванню високопродуктивних і автоматизованих засобів і прогресивних технологій їх виготовлення, поглиблення спеціалізації та розширенню кооперування виробництва.

Урбанізація (лат. *urbanus* — міський) — історичний соціально-економічний процес зростання ролі міст у розвитку суспільства, у соціальній, професійній, демографічній структурі населення, розміщенні продуктивних сил, розвитку науки, у сфері послуг, способі життя, культури та ін.

Уречевлена праця — праця, затрачена на виготовлення продукту. В процесі виробництва праця, затрачена на виготовлення засобів виробництва, постає як уречевлена праця. Праця, затрачена в момент виробництва продукту — виступає як жива праця, що також уречевлюється у створеному продукті і разом з раніше уречевленою працею входить до вартості виготовленого продукту. Уречевлена в говарі праця набуває форми вартості товару.

Усуспільнення виробництва — об'єктивний процес розвитку суспільного характеру виробництва, що виявляється в поглибленні суспільного поділу праці, посиленні взаємозв'язку і взаємозалежності економічно відособлених господарських одиниць, галузей і сфер народного господарства.

Утилітаризм — течія економічної думки, в основі якої — оцінка речей, предметів, явищ, процесів щодо їх корисності, можливості використання для досягнення певних цілей і задоволення потреб. Виникла у Великобританії в ХІХ ст. під впливом ідей філософа І.Бентама, розвинута в концепції корисності, в т.ч. граничної.

Утопічний соціалізм — сукупність концепцій теоретичних учень, головним змістом яких була глибока критика існуючого соціально-економічного устрою і обґрунтування необхідності докорінних змін у ньому на засадах соціальної справедливості. Соціалісти-утопісти сформулювали ідею про бажаність і можливість встановлення суспільного ладу без експлуатації людини людиною та інших форм соціальної нерівності та гноблення.

Ф

Фабрика (лат. *fabrica* — майстерня) — промислове підприємство, засноване на системі машин; вища стадія розвитку капіталізму в промисловості (після простої кооперації і мануфактури). Виникла під дією законів концентрації виробництва і капіталу, усупільнення виробництва і праці, зростання продуктивності праці та інших факторів, що зумовили промислову революцію кінця XVIII — початку XIX ст. і заміну капіталістичної мануфактури.

Фактори виробництва — ресурси, які використовуються у виробництві й від яких залежить кількість і обсяг випущеної продукції. Сучасна економічна теорія до виробничих ресурсів (факторів) відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Фактори виробництва поділяються на матеріально-речові та особисті. Матеріально-речовий фактор виробництва включає засоби і предмети праці. Особистим фактором виробництва є сукупна робоча сила.

Фактори економічного зростання — явища і процеси, які визначають масштаби збільшення ефективності та якості економічного зростання, поліпшення добробуту населення. Основними факторами економічного зростання є: кількість і якість економічних ресурсів; обсяг основного капіталу; технології; науково-технічний прогрес; фактор сукупного попиту; фактори розподілу.

Феодальний суспільний спосіб виробництва (феод — ср. лат. *feodum* — маєток, майно в Західній Європі в епоху феодалізму — спадкове землеволодіння) — економічна система, що базується на феодальній власності на землю, поєднанні позаекономічного примусу до праці на переважанні натурального господарства і ручної праці. Виник у V ст. із розпадом рабовласницького способу виробництва, а в більшості країн Європи — з розпадом первіснообщинного ладу. Існував до кінця XV — початку XVI ст. Головною галуззю феодального суспільного способу виробництва було сільське господарство. Рівень рільничої техніки був низьким, технологічний спосіб виробництва базувався на ручній праці. Найвищим досягнення рільничої техніки стала заміна рала плугом. Панувало натуральне господарство. Відносини власності характеризувалися наділенням селян землею та іншими засобами виробництва, їхньою особистою залежністю від поміщика, привласнення додаткового і частини необхідного продукту, методами позаекономічного примусу. Феодальна земельна

власність поширювалася і на міста. Феодали жили в містах, а воїнам і слугам роздавали частину землі. Обов'язком феодала був захист міста, у XII–XIII ст. міста домоглися незалежності. Мешканці міста обирали муніципалітет на чолі з мером, мали свій суд, фінанси, військове ополчення. Міщани стали юридично вільними, отримали майнові права. В містах розвивалися ремесла. Селяни-кріпаки тікали у міста і, проживши в них один рік і один день, ставали за законом повноправними городянами. З XII ст. поживавився обмін між окремими містами, часто проводилися ярмарки. Деякі міста Франції, Італії стали центрами міжнародної торгівлі. У XIV–XV ст. *ремісничі об'єднання* замінила *мануфактура* — великі робітничі майстерні, засновані на ручній праці та її поділі між десятками робітників. В цей період *знаряддя ручної праці* були остаточно доведені до досконалості. Експлуатація виявлялася передусім в існуванні панщини (відробіткової ренти): декілька днів на тиждень селяни своїми знаряддями і тягловою силою змушені були працювати на землях поміщика, решту — на своєму полі. Основна економічна суперечність феодального суспільного способу виробництва — антагонізм між індивідуально-колективним характером виробництва (індивідуальним — на власному полі, колективним — на полі феодала), потребами селян і ремісників, з одного боку, і привласненням через позаекономічний примус додаткового і частини необхідного продукту класом феодалів, державних чиновників — з іншого. Класичним зразком феодального суспільства була Франція. У XIII ст. у Франції та інших країнах Європи почався процес викупу селян із феодальної залежності. Панщину в цій країні та в Англії було ліквідовано в XIV–XV ст. У Галичині панщину було скасовано у 1848, на решті території України — в 1861 р. Занепад феодального способу виробництва прискорився з розвитком товарно-грошових відносин. Наприкінці XV ст. у багатьох країнах провідною формою феодальної земельної ренти стала грошова. Цьому сприяли великі географічні відкриття, розвиток міжнародної торгівлі, процес диференціації дрібних товаровиробників.

Фізіократи (грецьк. *phisis* — природа і *kratos* — влада) — представники однієї з течій класичної політичної економії, що виникла в середині XVIII ст. у Франції. Представники Ф.Кене, Ж.Тюрго, В.Мірабо, П.Дюпон, Г.Летрон.

Фінанси — сукупність економічних відносин, що виникають у процесі формування та використання централізованих грошових

фондів. Основними ознаками фінансів є: наявність економічних відносин, грошова форма їх виявлення, обов'язкове формування і цільове використання грошових фондів.

Фіскальна політика (лат. *fiscalis* — казенний) — політика держави в галузі оподаткування, державних витрат, державного бюджету, спрямована на забезпечення зайнятості населення і запобігання, придушення інфляційних явищ. Розрізняють:

дискреційну фіскальну політику — маневрування податками і державними витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва, контроль за рівнем зайнятості і темпом інфляції;

недискреційну (автоматичну) фіскальну політику — політика, яка ґрунтується на застосуванні «вмонтованих» в економічну систему автоматичних стабілізаторів, що забезпечує податкові надходження в бюджет у залежності від рівня економічної активності.

Фірма — загальна назва підприємств, компаній, товариств, комерційних організацій.

ФОБ (англ. *free on board* — вільно на борту) — комерційні умови в міжнародній торгівлі, зобов'язання щодо поставки, які вважаються виконаними після того, як товар передано через поручні судна в погодженому порту відвантаження. Це означає, що покупець повинен нести всі витрати і ризики загибелі чи пошкодження товару від цього моменту.

Фонд заміщення — частина суспільного продукту, яка використовується для заміни тих засобів праці, що протягом даного року вибули з процесу виробництва внаслідок фізичного і морального зношення, і для повної заміни предметів праці, які споживаються відразу протягом одного виробничого циклу.

Фонд накопичення — частина національного доходу, яка служить для майбутнього розширення масштабів суспільного виробництва, створення суспільних резервів і страхових запасів.

Фонд споживання — частина національного доходу, що спрямовується на задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб населення.

Фонди виробництва — втілені у будинках і спорудах виробничого призначення, дорогах, транспорті, машинах, механізмах, грошових засобах фірми та ін. Вони належать підприємству або закупаються ним для здійснення виробництва продукту.

Фондовий ринок — див. **Ринок цінних паперів**.

Фондовіддача — економічна категорія, яка виражає виробничі відносини щодо економічної ефективності використання виробничих фондів. Це відношення обсягу валової продукції або іншої результативної величини до обсягу використаних для його отримання виробничих фондів.

Фондомісткість — вартість основних виробничих фондів з розрахунку на одиницю продукції. Обчислюють як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до річного обсягу валової (товарної) продукції. Фондомісткість — показник, обернений показникові фондовіддачі.

Форвард (англ. *forward* — вперед) — форма термінових, швидких розрахунків, що здійснюються не пізніше як через два дні після укладання угоди банками, торгово-промисловими фірмами з метою уникнення можливих збитків від коливань, зміни цін, курсів валют.

Фрахт (нім. *fracht* — вантаж) — плата за транспортування вантажів водним шляхом або за використання судна для перевезень вантажів. Обчислюють множенням ринкової фрахтової ставки на кількість вантажу.

Фрітредерство (англ. *free trade* — вільна торгівля) — концепція і напрям економічної політики, що передбачають свободу торгівлі і невтручання держави у підприємницьку діяльність.

Функції банків — полягають у виконанні наступного:

- зосередження тимчасово вільних грошових засобів і заощаджень з метою надання їх у тимчасове користування у вигляді кредитів;
- здійснення грошових розрахунків;
- регулювання грошового обігу, включаючи випуск (емісію) нових грошей;
- емісія кредитних знарядь обігу;
- здійснення операцій з цінними паперами;
- надання консультаційних послуг (консалтинг).

Функції грошей — певні їхні дії щодо обслуговування руху вартості (цінності) у будь-яких її проявах. Прийнято застосовувати «класичний» поділ функції грошей: міра вартості, засіб обігу, засіб накопичення, засіб платежу, засіб міжнародних розрахунків (світові гроші).

Ф'ючерс (англ. *future* — майбутнє) — специфічна строкова угода про поставку партії товару або інших цінностей у певний термін (2–3 роки) за визначеною ціною.

Х

Хеджування — страхування, зниження ризику від втрат завдяки укладенню продавцем (покупцем) договору на купівлю (продаж) товару й одночасно укладення протилежної ф'ючерсної угоди, згідно з якою продавець укладає угоду на купівлю, а покупець на продаж товару. Хеджування зумовлено несприятливими для продавців або покупців змінами ринкових цін на товари в майбутньому порівняно з тими, що існували при укладенні договору.

Холдингова компанія (англ. *holding* — володіння) — суб'єкт господарювання, який володіє контрольними пакетами акцій інших (одного чи більше) таких суб'єктів і управляє їхньою діяльністю та контролює її. Холдингова компанія об'єднує як промислові і торгові підприємства, так і фінансові інститути.

Ц

Ціна — грошовий вираз вартості товару. Ціна залежить, з одного боку, від вартості товару, а з іншого — від величини самої грошової одиниці, в якій вона вимірюється. Вартість товару може залишатися незмінною, але коли вартість грошової одиниці змінюється, змінюється і ціна товару.

Ціна ринкової рівноваги — рівноважна ціна, яка встановлюється тоді, коли попит дорівнює (відповідає) пропозиції, тобто коли ціна продавця і ціна покупця в результаті торгу співпали.

Цінні папери — грошові або товарні документи, які надають їх власнику майнові права і право на отримання визначених грошових сум, доходів. До грошових цінних паперів відносять облігації, векселі, грошові чеки. До товарних цінних паперів, які підтверджують речові права їх власників, права власності, відносяться коносаменти (товарні накладні), складські свідоцтва. Особливе місце серед цінних паперів займають акції, які надають як грошові, так і майнові права. Цінні папери можуть бути об'єктом купівлі-продажу.

Цінова дискримінація — поведінка продавця на ринку в умовах недосконалої конкуренції, коли він встановлює різні ціни на однорідний товар. Умовою цінової дискримінації є наявність у продавця можливості розмежування покупців за еластичністю їх попиту на конкретний товар, що дозволяє замовляти у покупців з високою еластичністю більшу ціну.

Цінова еластичність - еластичність попиту і пропозиції по відношенню до ціни, реакція зміни попиту (пропозиції) на зміну ціни.

Циклічність економічного розвитку - форма розвитку національної ринкової економіки і світового господарства як єдиного цілого, це постійне порушення і відновлення економічної рівноваги, рух від одного макроекономічного стану до іншого із загальною тенденцією до економічного зростання. Властивість циклічного розвитку — рух не по колу, а по зростаючій спіралі, тобто це форма прогресуючого розвитку, об'єктивний спосіб економічного саморегулювання.

Ч

Чек — один із видів цінних паперів, грошовий документ встановленої форми, що містить беззаперечну вказівку власника поточного рахунку (чекодавця) банкові сплатити зазначену суму конкретній особі чи пред'явникові чека. Основне призначення чека — бути інструментом розпорядження коштами, що є на поточному рахунку, засобом безготівкових розрахунків. Чеки бувають іменні (виписані на певну особу), ордерні (виписані на користь певної особи) і пред'явницький (виписаний на ім'я пред'явника).

Чистий дохід — сума доходу підприємства, яка залишається в його розпорядженні після виплати з отриманого валового доходу сум податкових платежів, включених до ціни продукції, зокрема податку на добавлену вартість, акцизного збору, митних та деяких інших зборів.

Чистий експорт — утворюється різницею між сумою, яку іноземці сплачують за вітчизняні товари і послуги, та сумою, яку нашія витрачає на закупівлю зарубіжних товарів і послуг.

Чистий національний продукт (ЧНП) — сумарний обсяг у грошовому обчисленні всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні протягом певного часу (як правило, за рік), за вирахуванням величини амортизації основного капіталу (вартості основних фондів).

Чистий прибуток — частина балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після відрахувань до державного бюджету, виплати процентів за банківський кредит і деяких інших обов'язкових платежів. Використовується для формування фондів економічного стимулювання.

Ш

Швидкість обігу грошей — частота переходу грошової одиниці від одного об'єкта товарно-грошових відносин до іншого у процесі використання грошима функцій засобу обігу і засобу платежу.

Швидкість обороту оборотних засобів — показник ефективності використання обігових засобів — сукупності виробничих оборотних фондів і фондів обігу. Оборотні засоби поділяються на матеріальні і грошові (див. **Кругооборот капіталу**).

«Шокова терапія» — комплекс радикальних, прискорених у часі заходів, спрямованих на досягнення глибоких перетворень в економічній, соціальній, політико-правовій та ідеологічній сферах суспільства.

Штраф (нім. *strafe* — покарання) — форма матеріальної відповідальності підприємства й окремих осіб за порушення встановлених правил або зобов'язань.

Ю

ЮНЕСКО (Організація об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури) — міжнародна організація в межах ООН. Створена 4.11.1946 р.

ЮНІДО (Організація з промислового розвитку) — міжнародна організація, метою діяльності якої є сприяння промислому розвитку і прискореній індустріалізації слаборозвинутих країн через мобілізацію національних і міжнародних ресурсів. Створена в 1966 р. як автономний орган Генеральної Асамблеї ООН.

ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку) — орган Генеральної Асамблеї ООН, метою діяльності якого є сприяння розвитку міжнародної торгівлі, вдосконалення міжнародних економічних відносин.

Юридичні особи — організації, об'єднання, які є носіями майнових прав і обов'язків; у господарській діяльності виступають від власного імені й існують незалежно від осіб, що входять до складу організацій та об'єднань.

Я

«Яма» біржова — операційний зал біржі, де здійснюються купівлю-продаж ф'ючерсів та опціонів виключно «з голосу».

Ямайська валютна система — світова валютна система, юридично оформлена угодою країн — членів МВФ у Кінгстоні (США, Ямайка) у 1976 р. Основні її принципи: завершено демонетизацію золота, скасовано його офіційну ціну і золотий паритет; узаконено режим «плаваючих» (вільних) валютних курсів; базою сучасної валютної системи проголошено міжнародну розрахункову одиницю СДР, а замість системи «золото—долар—національна валюта», впроваджено систему «СДР—національна валюта».

Ярмарок (нім. *Jahrmarki* — річне торговище) — періодично влаштовуваний в одному й тому самому місці й у певний час ринок; з'їзд торговельних і промислових організацій, комерсантів, переважно для гуртового продажу та закупівлі товарів за виставленими зразками.

Японська концепція маркетингу — концепція, основним принципом якої є врахування побажань, запитів споживачів без критики, розгляд їх виробниками як своїх власних. Головне гасло японської концепції маркетингу: «Нехай за себе говорять товари і послуги», тоді як в американській — «Нехай говорять продавці».

ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

***Акерлоф Джордж**¹ (1940) – американський економіст, засновник інформаційної економічної теорії, лауреат Нобелівської премії по економіці 2001 р. «за аналіз ринків з асиметричною інформацією» (разом з Майклом Спенсом і Джоозефом Стігліцем).

Алгіан Армен (1914) – американський економіст, один із творців «економічної теорії прав власності».

***Алле Моріс** (1911) – французький економіст. Створив теорію взаємовпливу економічного зростання, інвестицій, процентних ставок. В 1988 р. Алле був відзначений Нобелівською премією «за внесок у теорію ринків і ефективного використання ресурсів». Роботи Алле присвячені загальній теорії рівноваги і суспільного оптимуму, теорії економічного зростання і максимальної ефективності, теорії розподілу грошей і теорії вибору.

Арістотель (384–322 до н.е.) – давньогрецький учений, філософ. Його основними творами, в яких містяться роздуми з економічних питань, є «Нікомахова етика» і «Політика».

Афгальон Альбер (1874–1956) – французький економіст. Його головна праця – «Періодичні кризи перевиробництва» (1913).

***Беккер Гері** (1930) – американський економіст, соціолог. Головна область дослідження Беккера – соціоекономічні процеси, в яких прослідковується зв'язок економіки зі способом життя, сімейними відносинами, освітою. Основна праця Беккера – «Людський капітал» – теоретичний і економічний аналіз, головним чином в області освіти. Беккер – Нобелівський лауреат 1992 р. «за розширення сфери мікроекономічного аналізу для управління формуванням сім'ї».

Бектам Ієремія (1748–1832) – англійський соціолог, філософ, юрист, засновник етичного вчення утилітаризму. Основні твори: «Уривок про управління» (1776), «Вступ в основу моральності і законодавства» (1779), «Деонтологія, або наука про мораль» (1834).

Бюем-Баверк Ейген фон (1851–1914) – австрійський економіст. Основні праці: «Капітал і процент» (1884), «Позитивна теорія капіталу» (1889). Бюем-Баверк – один із засновників теорії граничної корисності.

¹ Зірочкою позначені лауреати Нобелівської премії з економіки.

Берштейн Едуард (1850–1932) – відомий діяч німецького соціал-демократії, один із авторів реформістської концепції еволюції суспільства. Основні праці: «Проблеми соціалізму і задачі соціал-демократії» (1901), «Нариси з теорії та історії соціалізму» (1902).

Блауг М. (1927) – англійський економіст, дослідник проблем історії економічного аналізу, економічної історії провідних країн світу, економіки мистецтва і освіти. Блауг – член Британської академії. Основні праці: «Економічна думка в ретроспективі» (1962–1968), «Економічна історія й історія економічної теорії» (1986), «Методологія економіки» (1992).

***Б'юкенен Джеймс** (1919) – американський економіст, один із творців сучасної теорії добробуту. Б'юкенен – лауреат Нобелівської премії з економіки за 1986 рік «за дослідження договірних і конституційних основ теорії прийняття економічних і політичних рішень». Він отримав міжнародне визнання в якості провідного дослідника в галузі, яка отримала назву – «теорія суспільного вибору». Б'юкенен досліджує застосування економічних методів до сфер, що традиційно належали до політології. Основними категоріями аналізу є приватні особи, здатні приймати раціональні рішення, що ведуть до вигоди суспільства в цілому.

Вальрас Леон (1834–1910) – швейцарський економіст. Основні теоретичні досягнення Вальраса викладені в його книзі «Елементи чистої політичної економіки (1874). Розробка ним теорії вартості як теорії граничної корисності зробило його одним із творців «маржиналістської революції».

Вебер Макс (1864–1920) – німецький соціолог, історик, економіст і юрист. Основні праці: «Протестантська етика і дух капіталізму», «Господарство і суспільство».

Веблен Торстейн (1857–1929) – американський економіст, соціолог, видатний представник інституціоналізму як напряму в економічній теорії. Веблену належить ряд досліджень: «Теорія бездіяльного класу» (1899), «Теорія ділового підприємництва» (1904), «Інстинкт майстерності і рівень розвитку технології виробництва» (1914), «Великі підприємці і проста людина», «Інженери і система цінностей» (1921), «Абсентеністська власність і підприємництво в Новому часі» (1923).

Візер Фрідріх фон (1851–1926) – австрійський економіст, один із засновників теорії граничної корисності. В історію світової економічної

думки увійшов як автор терміну «маржиналізм», теорії альтернативних витрат виробництва й оригінального трактування концепції вмінення цінності. Основні праці Візера: «Походження і основні закони господарської цінності» (1884), «Природна цінність» (1899).

***Вікрі Вільям** (1914–1996) – лауреат Нобелівської премії в галузі економіки за 1996 р. Народився в м. Вікторія (Британська Колумбія, Канада). Нобелівську премію Вікрі отримав разом з професором економіки Гарвардського університету Дж.Міррлісом. У рішенні комітету зазначається, що ці економісти «незалежно один від одного обґрунтували і суттєво розвинули економічну теорію стимулювання при асиметричній інформації». Об'єктом тривалого наукового пошуку стали «дослідження процесу прийняття рішень в економічній сфері на основі неповної, недосконалої інформації, проблеми, пов'язані з впливом інформаційних переваг на готовність до ризику індивіда та ринкові механізми». Своїми дослідженнями ці вчені заклали підвалини адекватної економічної поведінки для страхування, фінансових і кредитних ринків, оподаткування, а також для акціонерів.

Віксель Кнут (1851–1926) – видатний шведський економіст. У своїй першій праці, присвяченій проблемі вартості (1843), зробив спробу поєднати вчення австрійської школи політичної економії з теорією цін математичної школи. Розробив цілісну теорію, в якій об'єднав проблеми цін, доходів, грошей і економічного циклу.

Гансен Елвін (1887–1976) – американський економіст, засновник американського кейнсіанства. Економічний радник Ф.Рузвельта, прибічник державного регулювання економіки. Основні праці: «Монетарна теорія та фіскальна політика» (1949), «Економічні цикли та національний дохід» (1951). У центрі уваги Гансена знаходилися дослідження механізму циклічних коливань і антициклічного регулювання. Власне кажучи, він разом з англійцем Дж.Хіксом є засновником кейнсіанської теорії циклу.

Гелбрейт Джон Кеннет (1908) – відомий американський економіст, доктор філософії. Народився в Канаді. Навчався в Горонтському університеті. Головні праці Гелбрейта: «Американський капіталізм. Концепція зрівноважувальної сили» (1952), «Нове індустріальне суспільство» (1967), «Нариси з теорії ризиків» (1970), «Економічні теорії та цілі суспільства» (1973) та ін.

Германн Фрідріх (1795–1868) – німецький економіст.

Гіффен Роберт (1837–1910) – англійський економіст, статистик.

Госсен Герман Генріх (1810–1853) – відомий німецький економіст, основоположник теорії граничної корисності, представник математичної школи. Здобув юридичну освіту. З 1847 р. почав розробляти економічну теорію. В 1854 р. вийшла його праця «Розвиток законів суспільного обміну і правил суспільної торгівлі, що випливають з цього». Мета економічної науки, на думку Госсена, полягає в тому, щоб допомагати людині отримати максимум насолод.

***Гренджер Клайв** (1934) – англійський економіст, фахівець з методів аналізу економічної статистики. Лауреат Нобелівської премії з економіки 2003 р. «за методи аналізу економічних тимчасових циклів методом загальних тенденцій (коінтеграції)» разом з Робертом Енглем. Автор більше ніж 150 наукових робіт. Головною гемою його робіт стало вивчення взаємозв'язку між ключовими економічними показниками (наприклад, цінами і курсами валют, чи добробутом і споживанням). Ці взаємозв'язки аналізують за допомогою даних про значення економічних показників за довгі проміжки часу – тимчасових рядів. Розроблені ним методи економіко-статистичного аналізу допомагають економістам краще пояснювати довгострокові тенденції і будувати більш достовірні прогнози шляхів розвитку економіки

***Дебре Джерард** (1921) – франко-американський економіст Джерард Дебре нагороджений Нобелівською премією у 1983 р. «за внесок у теорії загальної рівноваги й умов, при яких загальна рівновага існує в деякій абстрактній економіці». Неперевершена в добірності викладу і математично точна «Теорія вартості» Дебре стала класичною роботою ХХ ст. з економічної теорії, вершиною традиції, що сходять до Адама Сміта.

Джевонс Вільям (1835–1882) – американський економіст, статистик, філософ, засновник математичної школи політичної економії, один із засновників суб'єктивної теорії корисності. В 1871 р. вийшла його головна праця «Теорія політичної економії», в якій найважливішою метою цієї науки Джевонс проголошував вивчення умов отримання споживачами максимуму насолод з мінімумом витрат.

Джінні Коррадо (1884–1965) – італійський статистик, економіст, філософ.

Дуглас Поль (1892–1976) – американський економіст.

***Енгл Роберт** (1942) – американський економіст, фахівець з методів аналізу економічної статистики. Лауреат Нобелівської премії з економіки 2003 «за методи аналізу економічних тимчасових рядів із

змінною в часі волатильністю» разом із Клайвом Гренджером. Енгл розробив авторегресійну гетероскедастичну модель (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity – ARCH), на основі якої стало можливо пророкувати зміна волатильності. Відкритий ним метод аналізу економічних тимчасових рядів дозволяє набагато достовірніше, ніж раніше, прогнозувати тенденції зміни ВВП, споживчих цін, процентних ставок, біржового курсу й інших економічних показників не тільки на найближчий день чи тиждень, а навіть і на рік уперед. Висока точність прогнозів з використанням цієї моделі була доведена, зокрема, на аналізі історико-економічної статистики США і Великобританії, коли зроблений на основі даних за минулі роки прогноз зіставляли з фактичними показниками наступних років.

***Ерроу Кеннет (1921)** – американський економіст. Кеннет Джо-зеф Ерроу визнано гідним Нобелівської премії у 1972 р. за нові торсь-кий внесок у загальну теорію рівноваги і теорію добробуту. Роботи Ерроу внесли значний вклад у теорію оптимальних запасів, аналіз стабільності ринкових моделей, математичне програмування і теорію статистичних рішень. Зміст і значення «теореми неможливості» Ер-роу дотепер усвідомлені не цілком.

Жугляр Клемент (1819–1908) – французький фізик і економіст.

***Зелтен Райнхард (1930)** – німецький економіст і математик, відзначений у 1994 (разом із Дж.Харсані і Дж.Нешем) Нобелівсь-кою премією з економіки. Наукові дослідження Зелтена присвячені розробці теорії ігор (некооперативним іграм), теорії рівноваги, організації промисловості.

Зомбар Вернер (1863–1941) – німецький економіст.

Кан Річард (1905) – англійський економіст.

Кантільон Річард (1680–1734) – відомий англійський економіст, демограф, банкір. Головна його наукова праця – «Досвід про приро-ду торгівлі загалом» – опублікована лише в 1735 р. Джерелом багат-ства в ній названо працю і землю, які визначають дійсну вартість економічних благ. В теорії капіталістичного відтворення Кантільон вперше зробив спробу схематично відобразити кругообіг промисло-вого капіталу, що є подальшою конкретизацією теорії відтворення Ф.Кене. Розвиваючи теорію народонаселення, він запропонував у науковий обіг поняття «максимальне населення».

***Канеман Деніел (1934)** – ізраїльсько-американський психолог, один з основоположників психологічної (поведінкової) економічної

теорії, лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 «за застосування психологічної методики в економічній науці, особливо – при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності» (разом з В.Смітом). Головний об'єкт досліджень Канемана – це механізми прийняття людиною рішень у ситуації невизначеності. Він довів, що прийняті людьми рішення істотно відхиляються від того, що запропоноване стандартною економічною моделлю homo oeconomicus. Замість теорій прийняття рішень, що ґрунтуються на теорії імовірностей, Д.Канеман і А.Тверські запропонували нову теорію – теорію перспективи (prospect theory). Відповідно до цієї теорії, нормальна людина не здатна правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному вираженні, насправді він оцінює їх у порівнянні з деяким загальноприйнятим стандартом, прагнучи, насамперед, уникнути погіршення свого положення. За допомогою теорії перспективи можна пояснити багато нераціональних вчинків людей, не з'ясованих з позицій «людини економічного».

***Канторович Леонід (1912–1986)** – російський економіст Леонід Канторович визнаний гідним Нобелівської премії у 1975 р. за внесок у теорію оптимального розподілу ресурсів. Метод Канторовича, розроблений для вирішення проблем, пов'язаних з виробництвом фанери, і відомий сьогодні як метод лінійного програмування, знайшов широке економічне застосування в усьому світі.

Кейнс Джон Мейнард (1883–1946) – видатний англійський економіст і державний діяч, засновник макроекономічного аналізу, «батько макроекономіки». Йому належать фундаментальна двотомна праця «Трактат про гроші» (1930), книга «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936).

Погляди Кейнса зробили великий вплив на подальший розвиток економічної думки, а й на економічну політику західних держав. Він віднесений на Заході до числа найбільш великих економістів усіх часів і народів (разом з А.Смітом і К.Марксом).

В період різкого загострення загальноекономічної кризи, посилення потреби в державному регулюванні Кейнс, аналізуючи питання попиту, сформулював так званий «основний психологічний закон», згідно з яким із ростом доходів схильність до споживання спадає, а схильність до заощадження зростає. Обсяг заощаджень, що постійно розширюється, повинен постійно поглинатися зростаючим попитом на інвестиції. Розмір інвестицій Кейнс вважав головним фактором

ефективного попиту, а з його допомогою — головним фактором зайнятості і національного доходу.

В його теорії позначений і кількісний зв'язок між інвестиціями і національним доходом. Він визначається так званим ефектом мультиплікатора. Концепція мультиплікатора, встановлюючи стійку, постійну залежність між інвестиціями, зумовила думку про необхідність державного впливу на економічну динаміку шляхом стимулювання інвестиційного попиту.

Кене Франсуа (1694–1774) — французький економіст, фундатор і лідер течії фізіократизму. За основною професією — лікар. Його основні праці: «Економічна таблиця», «Аналіз економічної таблиці», «Деспотизм Китаю». Кене висунув і науково обґрунтував тезу, що багатство суспільства створюється у сфері виробництва, а не в обігу, як вважали прихильники меркантилізму. Обмеженість його вчення в тому, що сферу функціонування продуктивної праці та створення чистого продукту він обмежував сільським господарством.

***Кідланд Фін** — американський економіст (громадянин Норвегії), нагороджений разом з Едвардом Прескоттом у 2004 р. Нобелівською премією за внесок у динамічну макроекономіку (див. Прескотт Едвард). Займається науковими дослідженнями в Університеті Карнегі-Меллон (Піттсбург) і Каліфорнійському університеті (Санта-Барбара).

Кітчин Джозеф (1861–1932) — англійський економіст, статистик.

Кларк Джон Бейтс (1847–1938) — американський економіст.

Кларк Джон Моріс (1884–1963) — американський економіст (син Кларка Дж.Б.).

***Клейн Лоурес Роберт** (1920) — видатний американський економіст, «батько» сучасного економічного моделювання і прогнозування. За створення економічних моделей і їх застосування до аналізу коливань економіки й економічної політики був визнаний гідним Нобелівської премії у 1980 р. Клейн організував проект «Лінк», щоб інтегрувати статистичні моделі різних країн у єдину загальну систему з метою поліпшення розуміння міжнародних економічних зв'язків і прогнозування в області світової торгівлі.

Куммонс Джон (1862–1945) — американський економіст.

Кондільяк Етьєн (1715–1780) — французький економіст, філософ.

Кондратьєв Микола Дмитрович (1892–1938) — російський (радянський) економіст, автор теорії великих циклів господарської

кон'юнктури. Основні роботи — «Світове господарство і його кон'юнктура під час і після війни» (1922) і доповідь «Великі цикли економічної кон'юнктури» (1925). Вчений розвивав ідею множинності циклів, виділяючи різні моделі циклічних коливань: сезонні (менше року), короткі (3–3,5 року), торгово-промислові (середні) цикли (7–11 років) і великі (48–55 років). Цим великим циклам (довгим хвилям) И.Шумпетер дав назву «цикли Кондратьєва». Кондратьєв розробив струнку концепцію наукового планування, свідомого впливу на економіку, причому в умовах непу, при збереженні механізмів ринкового регулювання і ринкової збалансованості. Фактично Кондратьєв уже в кінці 1920-х років підійшов до концепції індикативного планування, яка була реалізована в багатьох країнах Заходу після Другої світової війни.

Корнаї Янош (1928) — угорський економіст.

***Кууз Рональд** (1910) — британський економіст, відзначений в 1991 році Нобелівською премією з економіки. Видатний представник неінституціоналізму в економічній теорії, один із творців «економічної теорії прав власності». Автор «Теореми Кууза».

***Кузнец Саймон Сміт** (1901–1985) — відомий американський економіст, фахівець з питань національного доходу, проблем циклів і коливань в економіці. Лауреат Нобелівської премії (1971). Народився в Харкові, навчався в місцевій гімназії. У 1922 р. емігрував до США. Навчався в Колумбійському університеті, де отримав ступінь магістра з економіки. У 1925 р. здобув учений ступінь доктора економіки. Звання професора йому було присвоєно в 1934 р. За всебічне і обгрунтоване дослідження економічного зростання, яке дає нове і поглиблене розуміння економічної і соціальної структури та процесу розвитку, йому було присуджено Нобелівську премію. С.Кузнец увійшов в економічну історію як творець теорії будівельних циклів — коливань тривалістю 18–25 років, що пов'язані з періодичним масовим оновленням житла і деяких виробничих споруд. Основне пояснення цього явища вбачав в демографічних процесах. Аналізуючи кондратьєвські цикли (М.Кондратьєв (1892–1938) — радянський вчений-економіст) він вивів хронологію трьох Кондратьєвських хвиль, поділяючи її на чотири фази. Ця хронологія часто використовується в сучасних працях теоретиків довгих циклів. В 1958 р. учений висунув ідею, що динаміка населення в США підпорядкована певній закономірності. Цю тенденцію, яка згодом дістала назву «цикл

Кузнеця», можна спостерігати під час розгляду великих часових періодів. У книзі «Шість лекцій про економічне зростання» (1961) він порівнює темпи розвитку промислового виробництва в СРСР і США.

Найбільша праця Кузнеця, яка є узагальненням його багаторічного вивчення проблем капіталовкладень — «Капітал в американській економіці. Його формування і фінансування» (1961) — містить історико-статистичний аналіз основних тенденцій економічного розвитку США як результат руху капіталу за майже сторічний період. Автор наводить численні данні, які характеризують динаміку обсягу капіталовкладень, зміни капіталомісткості виробництва, еволюцію норми накопичення капіталу. У своїх працях він дійшов висновку, що розподіл національного доходу змінюється в бік зниження частки, яку отримує верхівка суспільства. Запропоновані ним методи статистики національного доходу і продукту та інших важливих показників використовуються не лише в офіційній звітності США, а й у статистичних публікаціях інших країн. Кузнец був президентом Американської економічної асоціації, йому присуджено почесні члені ступені Гарвардським, Принстонським, Колумбійським, Пенсільванським і Європейським університетами.

***Купманс Тьяллінг Чарлз (1910–1985)** — американський економіст за внесок у теорію оптимального розподілу ресурсів у 1975 р. був визнаний гідним Нобелівської премії з економіки. Будучи першопрохідником в області програмування розвитку, Купманс показав важливість облікового відсотка для планування економічного росту суспільства. Роботи Купманса політично нейтральна, тому його теорія застосовна незалежно від політичного і соціального устрою суспільства. Видатний представник неокласичної школи західної економічної думки.

Курно Антуан Огюстен (1801–1877) — французький математик, філософ, економіст. Перший учений, який свідомо і послідовно застосував математичні методи в економічному дослідженні. У своїх працях Курно дослідив взаємозалежність ціни товару і попиту на нього при різноманітних ринкових ситуаціях, тобто при різноманітному розміщенні сил покупців і продавців. У книзі «Дослідження математичних принципів теорії багатства» (1838) запропонував першу в історії науки модель максимізації прибутку монополістом. Курно заклав основи дуополії, тобто ринкової ситуації, при якій на ринку конкурують тільки два продавці, і довів, що ціна в умовах дуополії

може бути нижчою, ніж в умовах повної монополії, але вищою, ніж в умовах вільної конкуренції.

Ленін Володимир Ілліч (1870–1924) — російський політичний діяч, засновник СРСР, автор історико-економічного дослідження «Розвиток капіталізму в Росії» (1899) і теоретичної роботи «Імперіалізм як вища стадія капіталізму» (1917). Критично розглянувши теорії імперіалізму Д.Гобсона, К.Каутського, Р.Гільфердінга та ін., Ленін розробив свою теорію імперіалізму «як вищої і останньої» — монополістичної — фази капіталізму. Він охарактеризував імперіалізм за рядом характерних ознак: 1) концентрація виробництва і капіталу, які призвели до виникнення монополій; 2) злиття банківського і промислового капіталів у капітал фінансовий; 3) вивіз капіталу; 4) утворення міжнародних монополістичних корпорацій; 5) завершення територіального поділу світу великими капіталістичними країнами. В економіко-практичних роботах перших радянських років — «Чергові завдання Радянської влади» (1918), «Про продовольчий податок» (1921), «Про кооперацію» (1923) та ін. — Ленін розробив шляхи подолання розвалу економіки Росії та способи її глибокого реформування після періоду «військового комунізму».

При формуванні нової економічної політики Леніну довелося переборювати марксистську тезу про несумісність соціалізму й товарного виробництва та фактично допустити часткове поживлення капіталістичних відносин. Також переосмисленню піддалися погляди Леніна на кооперацію: його формула про те, що «лад цивілізованих кооператорів» — це і є лад соціалізму, що змінювало традиційні марксистські положення щодо побудови соціалізму.

***Леонтєв Василь** (1906–1999) — американський економіст (народився в Петербурзі). Нобелівський лауреат (1973). Розробив у 30–50-х роках ХХ ст. метод економіко-математичного аналізу «витрати–випуск» — для вивчення міжгалузевих зв'язків структури економіки та складання міжгалузевого балансу, який застосовується у практиці прогнозування та програмування економіки. У праці «Дослідження структури американської економіки» (1953) використав методи лінійної алгебри і встановив міжгалузеві пропорції, що забезпечують рівновагу на всіх товарних ринках (модель Леонтєва).

Лернер Абба (1905–1982) — англійський економіст.

Луренц Макс (1876–1959) — американський статистик, економіст. Дав графічну інтерпретацію нерівності в розподілі доходів у

суспільстві («Крива Лоренца»). Графік або крива Лоренца відображає частку доходу, яка припадає на різні групи населення, сформовані на основі розміру доходу, який вони отримують.

***Лькас Роберт (1937)** — американський економіст, нагороджений Нобелівською премією з економіки в 1995 р. Наукові праці Лукаса присвячені теорії недосконалої інформації, інфляції і зайнятості, економічному зростанню й економічній політиці. Автор концепції «раціональних очікувань». Представник неокласичного напрямку в економічній науці, зокрема, так званої «нової класичної школи»

***Льюїс Аргур Вільям (1915–1991)** — відомий англійський економіст. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1979 р. за новаторські дослідження проблем економічного розвитку, зокрема проблем країн, що розвиваються. Льюїс розробив рекомендації для поліпшення торгового балансу і забезпечення розвитку «третього світу», що сприятливо впливає на регіональну і світову торгівлю.

***Макфадден Деніел (1937)** — американський економіст, відзначений у 2000 р. Нобелівською премією по економіці. Народився в Ролі (штат Північна Кароліна США). Його наукові праці присвячені мікроекономічному аналізу, демографічним процесам, попиту, методам моделювання, теорії вибору.

Мальтус Томас (1766–1834) — відомий англійський економіст, демограф. Основні праці: «Дослідження про закон народонаселення» (1798), «Дослідження про природу і зростання ренти» (1815), «Начала політичної економії» (1820). Мальтус піддавав критиці рикардівську теорію трудової вартості, заперечуючи виняткову роль праці як джерела вартості та протиставляючи їй власну концепцію витрат виробництва. Висунув теорію народонаселення, згідно з якою злидні на планеті спричинені надто швидким зростанням населення порівняно із збільшенням засобів до існування, тобто природним законом народонаселення. Існування диференціальної ренти Мальтус пов'язує із законом спадної родючості землі. Перевиробництво Мальтус трактував не як періодичне явище, а як предметний процес. Ідеї Мальтуса покладені в основу кейнсіанства як теорії попиту.

***Манделл Роберт (1932)** — відомий американський економіст, професор економіки Колумбійського університету (Нью-Йорк). Відомий як творець теорії оптимальних валютних зон. Одержав заслужене визнання за внесок у розвиток світової економіки, показавши, яким чином міжнародні фінансові потоки можуть впливати на

здатність країн керувати економікою шляхом зміни процентних ставок податкової і бюджетної політики.

Маркс Карл (1818–1883) — великий німецький економіст, філософ, соціолог, політичний діяч, основоположник марксизму, засновник I Інтернаціоналу.

Маркс залишив глибокий слід у всіх суспільних науках. У своїх творах здійснив спробу дати узагальнене і систематизоване тлумачення основних законів розвитку суспільства, розробивши теорію історичного матеріалізму та генезису суспільно-економічних формаций.

Основні економічні праці: «До критики політичної економії» (1859), «Капітал» (1 том — 1867, 2 том — 1885, 3 том — 1894, 4 том — 1905–1910; 2–3 томи — в обробці й за редакцією Ф.Енгельса, 4 том — К.Каутського).

У своїх творах Маркс, зокрема, охарактеризував капіталістичне виробництво як певну історичну форму єдності продуктивних сил і виробничих відносин, як єдність процесу праці та процесу зростання вартості. Принципова відмінність економічної теорії Маркса від попередніх перш за все в тому, що капіталістичний лад розглядається в ній з класової позиції пролетаріату. Маркс дійшов висновку, що цей лад зовсім не є «вічним», «природним», таким, що відповідає природі людини». Навпаки, він вважав, що капіталізм рано чи пізно буде замінено революційним шляхом іншою суспільною системою, в якій не буде місця приватній власності, експлуатації людини людиною, нерівності та злиденності широких народних мас.

Фундаментом величної будівлі марксистської політичної економії є так звана **теорія вартості**. Сутність її в тому, що обмін товарами в суспільстві проходить у відповідності з тією кількістю людської праці, яка витрачена на їх виробництво. Основи цієї теорії були закладені ще у працях А.Сміта. Однак Маркс вніс у цю теорію принципово новий елемент — уявлення про **подвійний характер праці**, яка є одночасно і «абстрактним», і «конкретним». Причому абстрактною працею створюється «вартість» товарів, яка робить їх однорідними та співрозмірними, а конкретною працею — матеріально-речовою формою товару, яку він назвав «споживчою вартістю».

Уявлення про подвійний характер праці дозволили Марксу в подальшому довести, що такий специфічний товар, як **робоча сила**, теж має вартість і споживчу вартість. Причому перша визначається

сумою життєвих благ, необхідних для підтримання існування самого робітника та його сім'ї, а друга полягає в самій здатності робітника продуктивно працювати. **Капіталіст, за Марксом, купує не працю, а «робочу силу» пролетаря**, але примушує пролетаря працювати на виробництві значно більше часу, ніж витрачається для відшкодування вартості його робочої сили. І весь результат цього додаткового часу капіталіст безоплатно привласнює. Та частина вартості, яку капіталіст привласнює в результаті експлуатації, названа Марксом **«додатковою вартістю»**, а вчення про неї складає наріжний камінь його економічної теорії.

Маркс довів, що у процесі накопичення капіталу постійно зростає та його частина, яка представлена **«минулою працею»**, тобто для виробництва товарів потрібно дедалі більше машин, механізмів, технологічних ліній і все менше живої людської праці. Цей процес він назвав **зростанням органічної будови капіталу**. Відбувається воно тому, що у гонитві за прибутком, у боротьбі з конкурентами капіталіст змушений застосовувати нові технології та машини, замінюючи ними менш продуктивну живу людську працю.

Така стратегія економічної поведінки капіталіста має далеко йдучі наслідки. По-перше, вона веде до все більшої **концентрації виробництва і капіталу** в руках нечисленної верхівки суспільства, яка надзвичайно збагачується на фоні зубожіння величезної більшості; по-друге, знижується потреба в живій праці, а значить, зростає кількість безробітних, які не мають засобів для існування; по-третє, постійно знижується норма прибутку на вкладений капітал, бо, **за Марксом, нова вартість створюється лише живою працею**, а її вимагається все менше і менше. Результат цього процесу, як вважав Маркс, буде сумним для буржуазії та капіталістичного ладу. «Централізація засобів виробництва і усупільнення праці досягають такого пункту, коли вони стають несумісними з їх капіталістичною оболонкою. Вона вибухає. Б'є час капіталістичної приватної власності. Експропріаторів експропріують».

Таким чином, у Маркса вчення про внутрішні закони розвитку капіталізму перетворилися на вчення про історичну неминучість його загибелі та обґрунтування революційного переходу до соціалізму. Економічне вчення Маркса, безперечно, — глибокий напрям економічної думки, який мав величезне значення для соціалістів різних країн і поколінь.

***Марковіц Гаррі Макс** (1927) – американський економіст, відзначений у 1990 (разом з М.Міллером і У.Шарпом) Нобелівською премією з економіки. Дослідження Марковіца присвячені дослідженню ринку цінних паперів, інвестицій, оптимізації, лінійному програмуванню. Автор концепції «портфельних інвестицій», чи «теорії портфеля», а також мови «Симскрипт» для цілей комп'ютерного аналізу економічних моделей.

Маршалл Альфред (1842–1924) – англійський економіст, глава Кембріджської школи, родоначальник неокласичної школи в економічній теорії. Його теорія, основи якої викладені в «Принципах економічної науки» (1890), узагальнила досягнення раннього маржиналізму і поклала початок неокласичній політекономії. Маршаллу вдалося синтезувати в одне ціле маржиналістську доктрину граничної корисності та теорію витрат виробництва Дж.Мак-Куллоха і Р.Торренса, заклавши тим самим основи сучасної мікроекономіки на базі функціонального аналізу співвідношення різних економічних явищ. Аналізуючи механізм ринкового формування цін, Маршалл встановив залежність впливу попиту і пропозиції на ціну від тривалості розглядуваних відрізків часу (у короткостроковому періоді головним ціноутворюючим фактором є попит, у довгостроковому – пропозиція). Важливе місце в дослідженнях Маршалла посідає розроблена ним концепція еластичності попиту, в якій попит розглядається в залежності від трьох основних факторів: граничної корисності, ринкової ціни та грошового доходу, що використовується на споживання. Гранична корисність (максимальна ціна) є верхньою межею коливання ринкової ціни. Попит при цьому вважається еластичним, якщо він змінюється більше, ніж змінюється ціна (у процентах до початкових величин). Ідеї Маршалла відкрили дорогу широкому потоку прикладних досліджень товарних ринків.

Менгер Карл (1840–1921) – австрійський економіст, засновник австрійської школи політекономії, один із лідерів «маржиналістської революції», основоположник теорії граничної корисності. Головні принципи теорії граничної корисності були сформульовані Менгером у праці «Засади політичної економії» (1871). За Менгером, гранична корисність деякого блага визначається двома факторами – інтенсивністю індивідуальної потреби та рідкістю (чи, навпаки, існуючим запасом) цього блага. Чим більша інтенсивність потреби за даного розміру запасу, тим більш високо індивід цінує благо, тим

більша його гранична корисність. Чим менше інтенсивність потреби, тим нижча оцінка, яку раціональний суб'єкт надає граничній корисності. Інакше впливає обсяг запасу. Якщо він зменшується, то за даної інтенсивності потреби гранична корисність блага збільшується. Коли ж кількість благ зростає, індивідуальна оцінка граничної корисності йде донизу. Встановлена Менгером залежність отримала назву правила знижувальної граничної корисності.

***Мергтон Роберт (1944)** – американський економіст і математик, відзначений у 1997 році (разом з М.Скоулзом) Нобелівською премією з економіки. Наукові праці Мергтона присвячені фінансовим ринкам, економіці невизначеності й інформації, інвестиціям, методам оцінки ризиків, ціноутворенню опціонів. Автор нового методу визначення вартості цінних паперів і автор узагальненої «формули Блека–Скоулза».

***Мід Джеймс Едуард (1907–1995)** – англійський економіст Джеймс Едуард Мід визнаний гідним Нобелівської премії у 1977 р. з економіки за оригінальний внесок у теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу. Мід проаналізував наслідки різних видів економічної політики для міжнародної торгівлі і міжнародного поділу праці і створив основи для сучасної теорії зайнятості у відкритій економіці.

Мізес Людвіг фон (1881–1973) – австрійський економіст, глава неоавстрійської школи, видатний представник неолібералізму як напряму економічної теорії. В 1920 р. опублікував статтю «Господарський розрахунок у соціалістичній економіці», після виходу якої розгорнулася багатолітня дискусія, яка, на думку учасників, заклала основи західної економічної теорії соціалізму. Мізес, будучи прибічником концепції «логічної та практичної нездійсненності соціалізму», стверджував, що тільки вільне підприємництво на базі приватної власності, вільного ринку забезпечує оптимальну пропорційність у розподілі ресурсів, оновленні капіталу і задоволенні потреб населення. Він вважав, що саме приватна власність є «необхідним реквізитом цивілізації та матеріального добробуту», оскільки соціальна функція приватної власності сприяє оптимальному використанню ресурсів і забезпечує суверенітет споживачів. З точки зору Мізеса, приватна власність здатна бути основою раціональної економічної діяльності, оскільки породжувані нею індивідуалістичні стимули забезпечують максимальне використання ресурсів. У зв'яз-

ку з цим Мізес трактував економічну теорію як частину праксеології — вчення про загальну логіку будь-якої раціональної дії. Мізес вважав, що дія ринкового механізму можлива лише у капіталістичному господарстві, і виключав для соціалістичного виробництва використання не лише ринкових відносин, а й будь-який економічний розрахунок.

***Міллер Метрон Говард (1923–2000)** — американський економіст. Лауреат Нобелівської премії з економіки нагороджений у 1990 р. разом з Г.Марковіцем і У.Шарпом. Народився у Бостоні (США). Навчався у Гарвардському університеті. Праці Міллера присвячені фінансам корпорації, регулювання фінансових витрат і цінних паперів. Співавтор «теореми Модільяні–Міллер» (теореми ММ) і ефекту вирівнювання. Понад тридцять років Міллер працював над розв'язанням проблеми грошових активів, ринкової вартості компаній, політики дивідендів.

Міль Джон Стюарт (1806–1873) — англійський економіст, філософ і громадський діяч. Міль — останній великий представник класичної школи (Сміта–Рікардо). Концепції Міля вперше отримали висвітлення у праці «Нариси відносно деяких невіршених проблем політичної економії» (1844). Для методології Міля було характерним різке протиставлення законів розподілу законам виробництва, які поряд із законами обміну розглядалися ним як самостійні й не пов'язані між собою розділи економічної науки. Він пішов далі Сміта і Рікардо, визнаючи історично змінний характер відносин розподілу, хоча й залишався ще в полоні їх поглядів про природні закони виробництва. Важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільств Міль відводив державі. Він розумів, що система вільної конкуренції не може забезпечити вирішення цілого ряду економічних проблем, тому держава, на думку Міля, повинна взяти на себе витрати по створенню інфраструктури, розвитку науки і т.ін. Випереджаючи сучасних реформістів, Міль закликав до соціального партнерства, наданню робітникам частки в доходах.

***Міррліс Джеймс (1936)** — шотландський економіст, відзначений у 1996 р. (разом з У.Вікрі) Нобелівською премією з економіки. Дослідження Міррліса присвячені оподатковуванню, соціальному страхуванню, теорії грошей, економічним інститутам, історії економіки. Автор «методу Міррліса», застосовуваного при побудові моделі оптимального прогресивного оподаткування.

Мітчелл Уеслі (1874–1948) — американський економіст, представник інституціоналізму. Він поділяв центральну ідею інституціоналізму про необхідність посилити соціальний контроль над економікою. В 1923 р. він запропонував створити систему державного страхування від безробіття. Одним із перших він висунув вимогу щодо індикативного планування американської економіки.

***Модільяні Франко** (1918) — американський економіст, зробив великий внесок у теорію грошей і проценту і в цілому в макроекономічну теорію, в створенні моделі «життєвого циклу» і моделей інвестиційних рішень. У 1970-х роках брав участь у Стокгольмському економетричному проєкті по створенню макроекономічної моделі Швеції. Лауреат Нобелівської премії 1985 р. за «Аналіз поведінки людей відносно заощаджень», що має виключно важливе прикладне значення в створенні національних пенсійних програм.

***Мюрдаль Гуннар** (1898–1987) — шведський економіст, представник стокгольмської школи. Фахівець із питань міжнародних економічних відносин, економіки країн, що розвиваються. Мюрдаль заклав фундамент динамічного методу в галузі кількісної теорії грошей, увів в економічний аналіз поняття очікуваних і фактичних змінних. Видатною працею Мюрдаля є його трьохтомна монографія «Азіатська драма. Дослідження злиденності народів» (1968). Під впливом даної книги була підготовлена стратегія задоволення основних потреб, яка рекомендована експертами ООН країнам, що звільнилися, а її автор разом з Ф. фон Хайєком у 1974 р. отримали Нобелівську премію.

Найт Френк (1885–1972) — американський економіст, засновник чикагської школи.

***Неш Джон Фобс** (1928) — американський економіст і математик, відзначений у 1994 р. (разом із Р.Зелтенем) Нобелівською премією з економіки. Праці і дослідження Неша присвячені теорії ігор і теорії рівноваги. Автор концепції «рівноваги в розумінні Неша».

Нобель Альфред (21 жовтня 1833 — 10 грудня 1896) — шведський хімік-експериментатор і бізнесмен, винахідник динаміту й інших вибухових речовин, побажав заснувати благодійний фонд для нагородження премією свого імені, що принесло йому посмертну популярність.

У своєму знаменитому заповіті, написаному 27 листопада 1895 р., він сформулював: «... призовий фонд повинен поділитися на п'ять рівних частин, присуджуваних у такий спосіб: одна частина — особі,

що зробить найбільш важливе відкриття чи винахід в області фізики; друга частина — особі, що досягне найбільш важливого удосконалення чи зробить відкриття в області хімії; третя частина — особі, що зробить найбільше важливе відкриття в області фізіології чи медицини; четверта частина — особі, що в області літератури створить видатний добуток ідеалістичної спрямованості; і нарешті, п'ята частина — особі, що внесе найбільший вклад у справу зміцнення співдружності націй, у ліквідацію чи зниження напруженості протистояння збройних сил, а також у організацію чи сприяння проведенню конгресів миролюбних сил».

Статус Нобелівського фонду і спеціальних правил, що регламентують діяльність інститутів, що присуджують премії, були обнародовані на засіданні Королівської ради 29 червня 1900 р. Перші Нобелівські премії були присуджені 10 грудня 1901 р. У 1968 р. Шведський банк з нагоди свого 300-літнього ювілею вніс пропозицію про виділення премії в галузі економіки. Зазначена премія, що була заснована в пам'ять про Альфреда Нобеля, присуджується 10 грудня, слідом за презентацією інших Нобелівських лауреатів. Офіційно іменована як Премія з економіки пам'яті Альфреда Нобеля, уперше вона була присуджена в 1969 р. У наші дні Нобелівська премія перевищує 2 млн. шведських крон (225 тис. доларів США). За період з 1969 по 2004 роки Нобелівською премією з економіки було нагороджено 55 вчених, імена яких вказані в іменному покажчику даного підручника.

***Норт Дуглас Сесіль (1920)** — американський економіст, відзначений у 1993 р. (разом з Р.Фогелем) Нобелівською премією з економіки. Наукові праці Норта присвячені економічному зростанню, аналізу інституціональних факторів, економічної історії, причинам бідності і багатства країн. Один із представників «нової економічної історії», чи «кліометрії» — застосування економічних методів до вивчення і пророкування історичних подій. У своїй Нобелівській лекції в грудні 1993 р. Норт зазначив, що «економіка не може розвиватися без норм і правил, які встановлюються суспільством і приймаються усіма. Без них це буде гангстерська економіка, коли всі намагаються обдурити один одного». Норт автор восьми книг, більш як п'ятидесяти наукових статей.

***Улін (Олін) Бертіль (Ohlin) (1899–1979)** — шведський економіст Бертіль Готтхард Улін (Олін) визнаний в 1977 р. гідним Нобелівської

премії за визначний внесок у теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу. Дослідження і політична діяльність Оліна допомогли сформувати шведську державу добробуту, у якому класичний лібералізм з'єднався з елементами соціальної демократії.

Уруелл Джордж (псевдонім Блера Еріка) (1903–1950) — англійський письменник, творець відомих «негативних утопій».

Оукен Артур (1928–1980) — американський економіст, представник неокейнсіанства. Розробив проблеми теорії імпліцитних контрактів, зокрема, пояснював жорсткість заробітної плати на основі оптимізуючої поведінки індивідів. Вважав, що підприємці та робітники вступають у довгострокові відносини навіть тоді, коли укладають між собою договори. Автор «закона Оукена».

Парето Вільфредо (1848–1923) — італійський економіст, соціолог, представник математичної (лозанської) школи. У праці «Курс політичної економії» (1906) здійснив рішучий поворот, який визначив майбутній розвиток теорії добробуту. Парето зумів дати опис результатів, які створюються ринковою рівновагою, відомий під назвою «оптимум Парето».

Петті Уільям (1623–1687) — англійський економіст, один із основоположників класичного напрямку економічної думки. Відома формула Петті «Труд — батько і найактивніший принцип багатства, земля — його магі» можна вважати одним із варіантів його вчення про джерело вартості. Виходячи з трудової теорії вартості, Петті розробив вчення про заробітну плату і ренту. Основні роботи: «Трактат про податки і збори» (1662), «Різні гроші» (1682).

Пігу Артур (1877–1959) — англійський економіст, який заклав основи всезагального добробуту. Основоположник школи кейнсіансько-неокласичного синтезу. Основна праця — «Економіка добробуту» (1920).

***Прескотт Едвард** (1940) — американський економіст, нагороджений Нобелівською премією з економіки (разом з Кідландом Фіном) у 2004 р. за внесок у розробку теорії динамічної макроекономіки: часова складова економічної політики і рушійні сили усередині бізнес-циклів. Рушійні сили і коливання усередині бізнес-циклів і вибудовування економічної політики ключові сфери його макроекономічних досліджень. Е.Прескотт разом з Ф.Кідландом зробив фундаментальний внесок у ці важливі галузі не лише з точки зору макроекономічного аналізу, але також з практики в грошовій і по-

датковій політиці у багатьох країнах. Вони дослідили, що в умовах, коли домогосподарства очікують у майбутньому збільшення оподаткування капіталу, то вони менше заощаджують, і якщо фірми очікують проведення більш експансивної валютної політики і росту інфляції, то вони підвищують рівень цін і заробітну плату тощо. Дослідження, які провели вчені, збагатили теорію ділових циклів, об'єднавши її з теорією економічного зростання¹. 63-літній Едвард Прескотт є професором Арізонського університету і дослідником Федерального резервного банку Міннеаполіса.

Прудон П'єр-Жозеф (1809–1865) — французький економіст. Основні економічні праці: «Що таке власність?» (1840), «Система економічних суперечностей, або Філософія злиденності» (1846), «Теорія податку» (1861). Прудон критикував капіталізм, намагаючися реформувати його. Він вважав, що якщо усунути негативні сторони розподілу праці, власності, вартості тощо, можна покращити капіталістичне товарне господарство шляхом впровадження дрібнотоварного виробництва. Наріжним каменем економічної концепції Прудона є теорія «конституйованої» вартості, тобто перетворення вартості в «синтетичну». Він пропонував зберегти товарно-грошове господарство без грошей, капіталу і проценту. Дрібнобуржуазний соціалізм Прудона був згодом прийнятий бакуністами і анархо-синдикалістами.

Поппер Карл (1902) — англійський філософ, соціолог.

Рікардо Девід (1772–1823) — англійський економіст, видатний представник класичного напрямку в економічній теорії. Рікардо дав аналіз економічних явищ і процесів і сформулював серію економічних законів, які увійшли до скарбниці політичної економії. Його основна праця — «начала політичної економії і податкового обкладання» (1817). Рікардо слідом за Бентамом дотримувався принципу утилітаризму. Він вважав, що прагнення людей до індивідуальної вигоди знаходиться в гармонійній єдності із загальною вигодою, з інтересами всіх членів суспільства. Основою теоретичної системи Рікардо стало визнання закону вартості, визначення вартості витраченою на виробництво товару працею. Він зробив спробу подати всю теорію політичної економії як єдність, підпорядковану в кінцевому рахунку закону вартості. В теорії вартості Рікардо висував тезу про те, що «товари, яким властива корисність, дістають свою мінову

¹ <http://news.izvestia.ru/economic/news89410>

вартість з двох джерел: своєї рідкості і кількості праці, потрібної для їх виробництва». Він підкреслював, що на «вартість товарів впливає не тільки праця, яка застосовується безпосередньо до них, але й праця, витрачена на знаряддя, інструменти й будівлі, що сприяють цій праці». Ринковою ціною праці Рікардо вважав заробітну плату, яка коливається навколо своєї основи — природної ціни, під якою він розумів вартість засобів існування робітника та його сім'ї. Він вказував на те, що склад засобів існування, тобто прожитковий мінімум, залежить від історичних умов, рівня розвитку, традицій і норм споживання, які склалися. Він доводив, що земельна рента є лише симптомом багатства, а не його творцем, абсолютна родючість сама по собі не породжує її. Він підкреслював, що привласнення ренти відбувається через механізм цін. Вирішальне значення при цьому мають відносна родючість і місцезнаходження ділянок, ступінь їх віддаленості від ринку збуту. Рікардо був першим економістом, який відстоював теорію міжнародної торгівлі, відокремлену від теорії внутрішньої торгівлі — теорію «зрівняльних витрат виробництва». Важливою умовою зростання багатства народів він небезпідставно вважав поділ праці, який сприяє підвищенню продуктивності праці.

Рубінс Лайонел (1898–1984) — англійський економіст. Вважав, що предметом економічної науки є дослідження відносин розподілу, засновані на принципах теорії граничної корисності. Робінс — прибічник так званого «радикального апіоризму», до якого також належав Л. фон Мізес та інші представники нової австрійської школи.

Рубертсон Денніс (1890–1963) — англійський економіст, представник кембріджської школи економістів, послідовник А.Маг шалла. Очолив кафедру політичної економії в Кембриджі в 1944 р. У працях, що вийшли у світ у 1922–1959 рр., він приділяв увагу питанням грошей та використання грошово-кредитних важелів для регулювання промислового розвитку, запобігання кризам і безробіттю, був прибічником запровадження громадських робіт, накопичення державних запасів сировини, податкових пільг і гнучкої фіскальної політики держави як засобу державного втручання в економіку.

Рубінсон Джоан (1903–1983) — англійський економіст, професор Кембріджського університету, представниця неокейнсіанства, творець теорії недосконалої конкуренції. Основні праці: «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933), «Накопичення капіталу» (1956). Важливим досягненням Робінсон є вчення про дискримі-

націю в цінах. Вона показала, що, на відміну від досконалої конкуренції, де попит має абсолютну еластичність, при недосконалій конкуренції еластичність попиту різко обмежується, оскільки монополіст має можливість розділити ринок свого товару на окремі сегменти і для кожного з них призначити особливу ціну так, щоб загальний прибуток виявився максимальним. Робінсон розкриває також інші можливості максимізації прибутку в умовах монополізованого товару. Вивчаючи механізм ринку в умовах монополістичної конкуренції вона сформулювала вчення про монопсонію, в якому одиничному покупцеві протистоїть велика кількість продавців. Вчення про монопсонію має в системі поглядів Робінсон виключно важливе значення. З його допомогою вона пояснює, зокрема, феномен експлуатації праці. Коли велика фірма (монопсоніст), яка придбає специфічний вид праці неорганізованих працівників, нав'язує їм умови угоди, реальна заробітна плата може виявитися нижче граничного продукту праці, що й означає експлуатацію.

***Саймон Герберт Александер (1916–2001)** — американський економіст, соціолог і педагог. Герберт Александер Саймон визнаний у 1978 р. гідним Нобелівської премії за новаторські дослідження процесу прийняття рішень у рамках економічних організацій. Саймон відкрив область емпіричного тестування гіпотез, на яких ґрунтується процес прийняття рішень. Вивчивши взаємозв'язки між розміром фірм і їх економічним ростом, він вніс істотний вклад у центральну проблему агрегування мікросистем. Саймон один із засновників соціального модулювання і застосування кібернетики для аналізу поведінки людей і суспільних систем з допомогою комп'ютерів. Свої погляди він характеризував як поєднання «технологічного радикалізму» й «економічного консерватизму», вважаючи, що не існує меж для науково-технічного прогресу в рамках сучасного суспільства.

***Самуельсон Пол (1915)** — американський економіст, послідовник Дж.М.Кейнса (неокейнсіанець), один із послідовників (поряд з такими, як англійський економіст Дж.Хікс, американський вчений Е.Гансен) кейнсіанської теорії державних фінансів. Самуельсон прихильник змішаної економіки обстоює активне державне регулювання економічного життя. У 1947 р. опублікував працю «Основи економічного аналізу» — одну з найавторитетніших праць для наступних поколінь економістів. У 1970 р. за досягнення в розвитку статичної та динамічної економічної теорії й вагомий внесок у поглиблення

аналізу в економічній науці Самуельсону було присуджено Нобелівську премію. Він першим з американських економістів-теоретиків став нобелівським лауреатом. В 1973 р. Самуельсон додав до дев'ятого видання підручника «Економікс» розділ, присвячений марксизму. На його думку «марксизм може виявитися надто корисним, щоб сповна віддати його марксистам».

Сеї Жан Батіст (1767–1832) — французький економіст, який пропагував ідеї А.Сміта у Франції. Відомий своїм законом Сея, у відповідності з яким пропозиція товарів створює власний попит. Ця ідея означає, що товари виробляються лише для того, щоб на виручені гроші отримати які-небудь блага. Ідея лежить в основі автоматичного підтримання загальної рівноваги на основі абсолютної гнучкості цін. Основні роботи: «Трактат політичної економії» (1803), «Повний курс практичної політичної економії» (1829).

У працях Сея політична економія стає наукою чисто теоретичною та описовою. Роль економіста, як і всякого вченого, зводиться не до того, щоб давати поради, а просто для того, щоб спостерігати, аналізувати і описувати. Сеї конструював політичну економію згідно із зразком точних наук, закони яких мають універсальне значення. Сеї визнавав, що будь-який товар має дві властивості: мінову і споживчу вартість і допускав можливість вимірювати вартість товару не лише кількістю затраченої праці, а й ступенем корисності продукту праці. Але набагато більшого значення у створенні вартості товару Сеї надавав запропонованій ним **теорії трьох факторів виробництва**, з якою нерозривно пов'язана його теорія розподілу. Праця, земля і капітал, на його думку, беруть участь у створенні вартості товару і кожен з цих факторів бере участь в розподілі доходів. Фактор «праця» — забезпечує заробітну плату як дохід робітників, фактор «капітал» — прибуток як дохід капіталістів, а фактор «земля» — ренту як дохід землевласників. Сеї зазначав, що робітники не можуть претендувати на весь продукт праці через те, що у виробництві вони беруть участь не одні. Їх дохід має бути обмежений заробітною платою і доводив, що низька заробітна плата вигідна всім — і робітникам, і суспільству. Різницю між підприємцем і робітником Сеї зводив лише до рівня заробітної плати: більший дохід підприємця пояснював вищим рівнем його відповідальності, складнішою діяльністю щодо управління виробництвом. Дивлячись в майбутнє, він стверджував, що зі зростанням капіталів

становище «нижчих класів» поліпшується, вони все більшою мірою поповнюють «вищі класи».

***Сен Амартія** (1933) — індійський економіст, наукові дослідження якого присвячені теорії суспільного вибору, індексам добробуту і бідності, національному доходу, проблемі голоду. Лауреат Нобелівської премії з економіки (1988) за значний внесок в економіку добробуту. Його праці містять рекомендації щодо запобігання голоду або обмеження його наслідків на початкових етапах.

Сен-Сімон Анрі Клод де Рувруа (1760–1825) — французький громадський діяч, видатний представник так званого утопічного соціалізму. Основні праці: «Про промислову систему» (1821), «Катехізис промисловців» (1824), «Нове християнство» (1825). Викладаючи концепцію нового суспільного ладу, Сен-Сімон майбутнє суспільство уявляв як індустріальну систему. Він вважав, що індустріальне суспільство буде розвиватися на базі великого промислового виробництва, промисловість — за певним планом, а управління здійснюватиметься з єдиного центру індустріалами. Плани розвитку промислового виробництва і розподілу продукції будуть складатися вченими; промислові капіталісти, маючи багатий досвід, будуть керувати організацією управління, а робітники — безпосередньо працювати над виконанням розроблених планів. Шляхом створення нової суспільної організації Сен-Сімон сподівався домогтися усунення анархії виробництва і встановлення плановості та централізму в управлінні економікою. Ідеї Сен-Сімона отримали новий розвиток у ХХ ст. в сучасній теорії «індустріального суспільства».

Сеніор Нассау Уільям (1790–1864) — англійський економіст, юрист, один із пізніх представників класичної школи. Економічні погляди Сеніора викладені в «Основних началах політичної економії» і «Листах про фабричне законодавство». В основу своєї економічної доктрини Сеніор поклав 4 принципи: 1) гедоністичний принцип; 2) принцип збільшення народонаселення; 3) принцип зростаючої продуктивності промисловості; 4) принцип спадаючої продуктивності сільського господарства. Для пояснення отримання прибутку Сеніор висунув теорію про те, що прибуток породжується «утримуванням» капіталіста, який міг би витратити свій капітал на споживання, але утримується від цього.

Сисмонді Симонд (1773–1842) — французько-швейцарський економіст, історик, представник класичної школи. У розвитку соціально-

економічних поглядів Сисмонді можна виділити два періоди. Спочатку він пропагував ідеї Сміта, виступав за свободу конкуренції та вільну гру особистих інтересів, що він відобразив у праці «Про комерційне багатство» (1803). Потім, спостерігаючи з дрібнобуржуазної позиції ламання старих, укорінених відносин, економічним базисом яких було дрібне виробництво, Сисмонді не зміг зрозуміти цього «зламу». В основній праці «Нові начала політичної економії» (1819) він уже різко засуджував режим вільної конкуренції, в якому він бачив корінь усього зла. Не економічна свобода, а державне втручання стало основною вимогою Сисмонді. На його думку, інтереси суспільства у збільшенні виробництва комерційного багатства та інтереси приватного виробника не співпадають. Протилежність інтересів суспільства та окремих виробників, з його точки зору, повинна усунути держава. Сисмонді також досліджував природу криз. Основною причиною криз він вважав невідповідність виробництва та споживання і виводив кризи з недостатнього споживання.

***Скоулз Майрон** (1941) — американський економіст, відзначений у 1997 р. (разом з Р.Мертеном) Нобелівською премією з економіки. Дослідження Скоулза присвячені фінансовим ринкам, ціноутворенню, методам оцінки вторинних цінних паперів і ризиків. Співавтор «формули Блека–Скоулза».

Сміт Адам (1723–1790) — англійський (шотландський) економіст, філософ, один із засновників класичної політичної економії. У 1766 р. створив головний твір свого життя — «Дослідження про природу і причини багатства народів», який є першою в економічній науці працею, де викладається загальна основа науки — теорія виробництва і розподілу, аналіз дії цих абстрактних принципів на історичному матеріалі та ряд прикладів їх застосування в економічній політиці. Ця праця Сміта зробила вплив на весь подальший розвиток економічної думки у світі та економічну політику багатьох держав. Головна думка цього твору — це дія «невидимої руки». Сміт характеризував економічну систему капіталізму мануфактурного періоду, в якій держава відігравала пасивну роль. Держава, на його думку, має виконувати лише функції організації громадського порядку, державної служби, національної оборони, будівництво доріг тощо. Тобто основна ідея Сміта — ідея економічного лібералізму — мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільного ціноутворення, вільної конкуренції, вільного і

стихійного переливання капіталу та ін. Такий етап розвитку капіталістичної економіки дістав назву «вільна ринкова економіка».

***Сміт Вернон (1927)** — американський економіст, відзначений у 2002 р. (разом з Д.Канеманом) Нобелівською премією з економіки за «проведення лабораторних експериментів, використаних для емпіричного економічного аналізу, особливо у вивченні альтернативних ринкових механізмів». Запропоновані Смітом методи експериментальної імітації стали використовувати для рішення конкретних проблем господарської практики. Так, в 1980-х роках ці методи застосовували в антитрестовських судових розглядах. А в 1990-ті роки вони зіграли велику роль у розробці програм дерегулювання і приватизації електроенергетики в Австралії, Новій Зеландії і США.

***Солоу Роберт (1924)** — американський економіст, спеціаліст з економіко-математичних методів аналізу проблем економічного зростання. Йому належить одна з визнаних «неокласичних» моделей економічного зростання, порівняльне вивчення різних факторів економічного зростання, вплив технологічних відкриттів на розвиток економіки, урбанізацію, землекористування, зайнятість. Солоу зробив спробу дослідити залежність обсягу виробництва від технічного прогресу (особливого фактору зростання). Розрахунки здійснені Солоу у середині 50-х років ХХ ст. показали, що технічний прогрес у широкому значенні (як збільшення національного доходу) визначав майже 70% темпів економічного зростання у США. Солоу є одним з першовідкривачів економіко-математичних методів аналізу економічного зростання. Разом із Самуельсоном, Солоу розробив модель міжнародної торгівлі, споживання та ін. Крім проблем прикладної економіки, Солоу значну увагу приділяв теорії фірм і ринків.

***Спенс Майкл (1943)** — американський економіст, один із основоположників інформаційної економічної теорії, лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 р. «за аналіз ринків з асиметричною інформацією» (разом із Джорджем Акерлофом і Джозефом Стігліцем). М.Спенс продовжив почате Д.Акерлофом вивчення так званих ринків з асиметричною інформацією — ринків, де продавці інформовані про якість проданого товару набагато краще покупців. Спенс проаналізував, як продавці шляхом додаткових витрат можуть подавати покупцям інформацію (сигнали) про якість, розглядаючи як приклад ринок праці. Запропонована М.Спенсом концепція сигналів використовується не тільки в економічній теорії утворення.

З її допомогою пояснюють і багато інших явищ – наприклад, виплату акціонерними товариствами дивідендів. Крім досліджень з економіки інформації, М.Спенс займався аналізом страхових ринків, теорією промислових організацій та ін.

***Стіглер Джордж (1911–1991)** – американський економіст, представник чикагської школи. Основні праці: «Розвиток теорії корисності» (1951), «Теорія виробництва та розподілу», «Нариси історії економічної науки» (1956). Стіглер зробив внесок у створення мікроекономічних моделей, які включають інформаційні проблеми. Нобелівський лауреат 1982 р. «за новаторські дослідження промислових структур, функціонування ринків, причин і результатів державного регулювання».

***Стігліц Джозеф Юджин (1943)** – американський економіст, відзначений у 2001 р. Нобелівською премією з економіки разом із Джорджем Акерлофом і Майклом Спенсом за дослідження «ринків з асиметричною інформацією» – це таких ринків, на яких одні учасники мають більший обсяг інформації, ніж інші. Центральним питанням його досліджень є вивчення проблем збору, аналізу і поширення інформації, а також прийняття рішень на основі недостатньої інформації (так звана теорія інформаційної економіки). Багато його досліджень присвячено проблемам економічного зростання, інновацій і перерозподілу доходів. Дж.Стігліц виступив проти «шокової терапії» (рішучі заходи шляхом приватизації державного сектору) щодо країн Східної Європи в період переходу постсоціалістичних країн до ринкової економіки, а тим самим проти політики МВФ. На провагу цієї політики він довів необхідність поступової трансформації зі збереженням важливих регулюючих функцій держави. Це не сподобалося адміністрації президента США і МВФ. Тому під тиском міністерства фінансів США і МВФ у 1999 р. він був змушений піти у відставку з посади головного економіста Всесвітнього банку. При цьому він звинуватив Всесвітній банк і МВФ в проведенні невірної політики щодо Росії і Південно-Східної Азії. Завдяки своєму міжнародному авторитету йому вдалося на базі Колумбійського університету створити наукову організацію економістів і політологів «Ініціатива за політичний діалог», з метою допомогти країнам з перехідною економікою вибрати альтернативні шляхи розвитку.

***Стоун Ричард (1913–1991)** – англійський економіст, фахівець з макроекономічного моделювання. Стоун розробив міжнародні пра-

вила розрахунку національного доходу. Згодом він створив систему демографічних розрахунків, що відбивали такі фактори, як зміни в народонаселенні і соціально-економічні перемінні. Вніс значний вклад у ринкову поведінку споживача.

У 1941 р. Стоун із Дж.Мідом проаналізував національний дохід країни, використовуючи метод подвійного запису. Система, розроблена Стоуном, була покладена в основу системи національних рахунків, прийнятій ООН і ОЕСР. У 1984 р. йому була присуджена Нобелівська премія «за новаторські роботи у сфері створення систем національних рахунків».

Суїзі Пол (1910) — американський економіст. Книга Суїзі «Теорія капіталістичного розвитку: принципи марксистської політекономії» (1942) створила йому репутацію провідного американського марксиста-економіста свого покоління. У 30-ті роки ХХ ст. (частково під впливом І.Шумпетера) Суїзі переконався в історичній обмеженості і неминучості занепаду імперіалізму. Однак у 40–50-ті роки, в період економічної та політичної стабілізації, він (як і П.Баран) поступово перейшов від теорії краху імперіалізму до теорії його «повзучої стагнації» (яка викладена у книзі «Монополістичний капітал» (1966)).

***Тінберген Ян** (1903–1994) — нідерландський економіст, перший лауреат (разом з Фрішем) Нобелівської премії з економіки 1969 р. Премію було присуджено за побудову динамічних моделей та їх застосування для аналізу економічних процесів. В 1929 р. захистив докторську дисертацію. З 1933 р. — професор Нідерландської школи економіки у м. Роттендамі. У 1973–1975 рр. — професор Лейденського університету. В ранній період своєї науково-дослідницької діяльності Тінберген приділяв значну увагу економічному моделюванню. Він один з перших за допомогою економетричної моделі спроектував процес економічного розвитку США, використавши методи множинності економічних взаємозв'язків. У 1942 р. він доповнив функцію Кобба–Дугласа фактором технічного прогресу, яка отримала назву виробничої функції Кобба–Дугласа–Тінбергена. Наприкінці 40-х років Тінберген розробляв теорії економічної політики в умовах відкритої економіки. Тінбергена вважають батьком теорії конвергенції, він відомий також спробами застосування статистичних методів до дослідження економічних циклів, є одним з творців макроекономічного моделювання економічних процесів у країнах, що розвиваються.

***Тобін Джеймс** (1918) — американський економіст. Зробив вагомий внесок у розвиток кейнсіанської моделі, розробив теорію портфельних інвестицій. Основні погляди Тобіна викладені в його книзі «Статті з економіки» (1971). Лауреат Нобелівської премії 1981 р. «за аналіз стану фінансових ринків та їх впливу на політику прийняття рішень у сфері витрат на стан з безробіття, виробництва і цін». Модель портфельних інвестицій, розроблена Тобіном, надає в розпорядження економічної політики набагато більш багатий арсенал засобів, чим попередні її моделі.

Туган-Барановський Михайло Іванович (1865–1919) — український і російський економіст, історик. Одна з основних його праць — «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894). В ній він звернув увагу на тісний зв'язок між зміною цін на засоби виробництва («капітальні блага») і рухом акумулятивного процесу — процесу зміни грошового капіталу, що вивільняється, або зростаючих інвестицій, що створюють фонд заощадження. Тим самим він передбачав сучасну буржуазну інвестиційну теорію циклів, в якій стрижнем є ідея «заощадження–інвестиції» як головна пружина циклічних коливань.

Згідно з теорією Туган-Барановського, вичерпання інвестиційних можливостей створюється умовами застосування позичкового капіталу, обмеженістю банківських ресурсів, а найголовніше — непропорційністю в розміщенні вільних грошових капіталів між різними сферами їх застосування. Диспропорційність у розміщенні капіталу — згідно з Туган-Барановським — була головною причиною економічних криз.

Філліпс Олбан (1914–1975) — австралійський економіст, який працював в Англії, представник кейнсіанського напрямку. В 1958 р. встановив взаємозв'язок між безробіттям і грошовою ставкою заробітної платні для Великобританії за майже столітній період, показавши тим самим зв'язок між ринком товарів і ринком робочої сили. Крива, яка встановлює зв'язок між безробіттям та інфляцією, у подальшому отримала назву кривої Філліпса.

Фішер Ірвінг (1867–1947) — американський економіст, представник неокласичного напрямку економічної думки. Основні праці: «Купівельна сила грошей» (1911), «Теорія проценту» (1930). Фішер розвинув теорію грошей у дусі класичної політекономії, внісши в неї необхідні поправки, які логічно впливали з розвитку чекового обороту в грошовому обігу першої чверті ХХ ст.

***Фрідмен Мілтон (1912)** — американський економіст, представник чиказької школи, один з ідеологів монетаризму. Лауреат Нобелівської премії 1976 р. Фрідмен став ідейним натхненником «тетчеризму» та «рейганоміки», автором практичних програм з «демонтажу» системи державного соціально-економічного регулювання в Англії, Ізраїлі, Чилі, США. В основу його вчення було покладено саморегульовану систему. Приватне підприємство здатне вивести економіку з кризового стану, забезпечити її піднесення й відповідну зайнятість населення, а гроші і є вирішальним важелем усієї ринкової економіки. Фрідмен пропонує підтримувати темп приросту грошової маси на рівні 3–5% на рік, інакше розгортаються інфляційні процеси, настає криза. З огляду на це, вони зводять вплив держави на економіку лише до підтримання постійних темпів грошової маси. Таким чином, він піддав критиці основні постулати Дж.М.Кейнса, який обстоював широкомасштабне і дійове державне втручання в господарські процеси. Розробка нового розуміння грошового фактора в економіці вважається головним внеском Фрідмена в науку. Розвиваючи погляди американського економіста Ірвінга Фішера, Фрідмен розробив теорію грошей як форми багатства (тобто як різновиду «корисності» для споживачів і різновиду «капіталу» для підприємців). Такий підхід принципово відрізняється від кейнсіанського, де гроші розглядаються перш за все як інструмент господарювання.

***Фогель Роберт Вільєм (1926)** — американський економіст, відзначений у 1993 р. (разом з Д.Нортом) Нобелівською премією з економіки за застосування нових економічних методів для вивчення історичних процесів. Наукові дослідження Фогеля присвячені моделюванню тривалих періодів економічної історії, впливу на економічний розвиток нових технологій, економічної демографії. Один з основоположників «кліометрії», чи «нової економічної історії» — застосування статистичних методів до аналізу і пророкування історичних подій.

***Фріш Рагнар (1895–1973)** — норвезький економіст, нагороджений у 1969 році Нобелівською премією з економіки за створення і застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів. Значення теорії Фріша про заощадження для вивчення сфери макроекономіки дуже важливе. Більше того, у ній вже знайшли своє місце багато з елементів сучасної теорії планування.

***Хаавельмо Трюгве (1911–1999)** — норвезький економіст, наукові дослідження якого присвячені розробці економетрії, застосуванні

в економетричному аналізі теорії імовірностей, економічного прогнозу, теорії капіталу й економічного розвитку, а також економічної відсталості. У 1989 р. отримав Нобелівську премію з економіки.

***Хайек Фрідріх фон Август** (1899–1992) — англійський економіст, представник неоавстрійської школи. Основні праці: «Шлях до неволі» (1944), «Шлях до свободи» (1985). Хайек у своїх працях передбачив вільні висновки економічної теорії про вплив експансіоністської фіскальної та монетарної політик на виробництво, заклав основу теорії «раціональних очікувань».

У 1974 р. (разом із К.Мюрдалем) відзначений Нобелівською премією «за основоположні праці з теорії грошей і економічних коливань та глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституційних явищ». Теорія торгового циклу Хайека передбачила монетаристське пояснення Великої депресії і зіграла роль маяка для того розвитку макроекономіки, що відбувся майже сорок років по тому.

***Харсані Джон** (1920–2000) — американський економіст, відзначений у 1994 р. (разом із Дж.Нешем і Р.Зелтенем) Нобелівською премією з економіки. Наукові праці Харсані присвячені теорії ігор (некооперативні ім іграм, іграм в умовах неповної інформації). Вважається основоположником «економіки інформації».

***Хекман Джеймс** (1944) — американський економіст, наукові дослідження якого присвячені ресурсам праці, народонаселенню, «людському капіталу», державній політиці, методам статистичного аналізу мікроекономічних даних, зокрема формування статистичної вибірки. В 2000 р. відзначений Нобелівською премією з економіки.

Хекшер Елі (1879–1952) — шведський економіст і історик, спеціаліст з меркантилізму; вчитель Б.Оліна (Уліна). Широко відомий через зв'язок з моделлю зовнішньої торгівлі, яка названа моделлю Хекшера–Оліна (Уліна).

***Хікс Джон Ричард** (1904–1989) — англійський економіст-кейнсіанець, зробив великий внесок у теорії загальної рівноваги, теорію вартості, теорію процента, теорію торгового циклу. Основні праці: «Вартість і капітал» (1939), «Внесок у теорію торгового циклу» (1950). Засновник (разом з Е.Гансенем) кейнсіанської теорії циклу. Перший ввів поняття «неокласичний синтез». Хікс розробив апарат аналізу взаємодії товарного та грошових ринків — моделі «інвестиції–зощадження». Зокрема, діаграма Хікса «зощадження для капіталов-

кладень — грошовий ринок» була включена практично в усі підручники з макроекономіки. Хікс ввів концепцію ринків «фіксованої ціни» і «гнучкої ціни», розходження між якими виявилось продуктивним у макроекономіці. Крім того, він збагатив економічний аналіз такими інструментами, як «IS-LM-криві», термін «тимчасова рівновага»; заклав основи «теорії очікування» в процесі формування довгострокової ставки проценту. Лауреат Нобелівської премії (разом із К.Ерроу) 1972 р. «за новаторський внесок у загальну теорію рівноваги і теорію добробуту».

Чемберлін Едуард (1899–1967) – американський економіст. Розробив теорію монополістичної конкуренції. Вважав, що монополія приносить користь суспільству, реалізуючи наукові розробки. Основна праця — «Монополістична конкуренція. Реорієнтація теорії вартості» (1933).

***Шарп Вільям Фоліс (1934)** — американський економіст, спеціаліст із функціонування фінансових ринків, відзначений у 1990 р. (разом з М.Міллером і Г.Марковіцем) Нобелівською премією з економіки. Наукові дослідження присвячені інвестиціям, цінним паперам, ціноутворенню на фінансових ринках. В праці «Вартість цінних вкладів» (1964) Шарп розробив модель оцінки ринкової вартості активів (скорочено САРМ). На його працях побудовано підручники з економіки фінансів у всіх розвинутих країнах світу. Ідея САРМ вивчається слухачами кожної школи бізнесу, а спеціалісти фінансових ринків з її допомогою варіюють ступень ризику за рахунок позики кредитів.

Шпітгоф Артур (1873–1959) - німецький економіст.

Шторх Андрій Карлович (1766–1835) — російський економіст, історик.

***Шульц Теодор Вільям (1902–1998)** — відомий американський економіст, нагороджений премією за новаторські дослідження економічного розвитку, зокрема проблем країн, що розвиваються. Шульц придбав славу батька революції вкладень у людський капітал. Його головною турботою було визначити політику, що сприяє розширенню схованих у сільському господарстві можливостей і використанню їх, що стало складовою частиною його стратегії динамічного росту.

Шумпетер Йозеф Алоїз (1883–1950) — австрійський економіст. Теоретичну спадщину Шумпетера можна розділити на три напрями:

- перший напрям — методологія та історія економічного аналізу. Сюди відноситься фундаментальна праця «Історія економічного аналізу» (1954);
- другий напрям — теорія економічної динаміки — відображений у праці «Економічні цикли» (1939);
- третій напрям — концепція суспільного розвитку у відомій праці «Капіталізм, соціалізм та демократія» (1942).

Концепція підприємця як ключової фігури капіталізму лежить в основі запропонованих Шумпетером трактувань капіталу, прибутку, процента і грошей.

Юм Девід (1711–1776) — англійський філософ і економіст, прихильник вільної конкуренції та торгівлі, критик меркантилізму, прихильник кількісної теорії грошей. Але в історію ввійшов як один із тих, хто найглибше розкрив механізм зрівноваження платіжних балансів через переливання капіталу — «закон Юма».

ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ¹

Рік присудження премії	Лауреати	
2004	Finn E. Kydland, Edward C. Prescott	Фін Кідланд, Едвард Прескотт
2003	Robert F. Engle, Clive W. J. Granger	Роберт Енгл, Клайв Гренджер
2002	Daniel Kahneman, Vernon Smith	Деніел Канеман, Вернон Смит
2001	George A. Akerlof, Michael Spence, Joseph E. Stiglitz	Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джозеф Стігліц
2000	James J. Heckman, Daniel I. MacFadden	Джеймс Хекман, Деніел Макфадден
1999	Robert A. Mundell	Роберт Манделл
1998	Amartya Sen	Амартія Сен
1997	Robert C. Merton, Myron S. Scholes	Роберт Мертон, Майрон Скоулз
1996	James A. Mirrlees, William Vickrey	Джеймс Міррліс, Уільям Вікрі
1995	Robert E. Lucas Jr.	Роберт Лукас
1994	John C. Harsanyi, John F. Nash Jr., Reinhard Selten	Джон Харсані, Джон Неш, Райнхард Зелтен
1993	Robert W. Fogel, Douglass C. North	Роберт Фогель, Дуглас Норт

¹ <http://news.izvestia.ru/economic/news89410>

Рік присудження премії	Лауреати	
1992	Gary S. Becker	Гері Беккер
1991	Ronald H. Coase	Рональд Коуз
1990	Harry M. Markowitz, Merton H. Miller, William F. Sharpe	Гаррі Марковіц, Мертон Міллер, Уільям Шарп
1989	Trygve Haavelmo	Трюгве Хаавельмо
1988	Maurice Allais	Моріс Алле
1987	Robert M. Solow	Роберт Солоу
1986	James M. Buchanan Jr.	Джеймс Бьюкенен
1985	Franco Modigliani	Франко Модільяні
1984	Richard Stone	Річард Стоун
1983	Gerard Debreu	Жерар Дебре
1982	George J. Stigler	Джордж Стіглер
1981	James Tobin	Джеймс Гобін
1980	Lawrence R. Klein	Лоуренс Клейн
1979	Theodore W. Schultz, Sir Arthur Lewis	Теодор Шульц, Артур Льюїс
1978	Herbert A. Simon	Герберт Саймон
1977	Bertil Ohlin, James E. Meade	Бертіль Улін (Олін), Джеймс Мід
1976	Milton Friedman	Мілтон Фрідмен
1975	Leonid Vitaliyevich Kantorovich, Tjalling C. Koopmans	Леонід Віталійович Канторович, Тьяллінг Купманс

Рік присудження премії	Лауреати	
1974	Gunnar Myrdal, Friedrich August von Hayek	Гуннар Мюрдаль, Фрідріх фон Хайек
1973	Wassily Leontief	Василь Леонт'єв
1972	John R Hicks Kenneth J. Arrow	Джон Хікс. Кеннет Ерроу
1971	Simon Kuznets	Саймон Кузнец
1970	Paul A. Samuelson	Пол Самуельсон
1969	Ragnar Frisch, Jan Tinbergen	Рагнар Фріш, Ян Тінберген

НАЗВИ ДЕРЖАВ, ЇХНІХ СТОЛИЦЬ ТА ОФІЦІЙНІ НАЗВИ ВАЛЮТ

Коротка назва держави або залежної території	Назва столиці держави або адміністративного центру (адм. ц.) залежної території	Назва національної валюти	Літерний код валюти	Назва розміної монети (дрібні гроші)
Австралія	Канберра	австралійський долар	AUD	цент австралійський долар=100 центам
Австрія	Вена	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Азербайджан	Баку	азербайджанський манат	AZM	
Албанія	Тирана	лек	ALL	кіндарк лек=100 кіндаркам
Алжир	Алжир	алжирський динар	DZD	сантим
Ангілья (Брит.)	Валлі	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар=100 центам
Ангола	Луанда	нова кванза	AON	лвей нова кванза=100 лвеям
Андорра	Андорра-ла-Велья	французький франк	FRF	сантим французький франк=100 сантимам

Антигуа і Барбуда	Сент-Джонс	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар=100 центам
Антильські Острови (Нід.)	адм. ц. Віллемстад	голландський гульден (флорин)	ANG	цент голландський гульден (флорин)=100 центам
Аоминь (Макао) (Порт.)	адм. ц. Аоминь	патака	MOP	аво патака=100 аво
Аргентина	Буенос-Айрес	аргентинський австраль	ARS	сентаво аргентинський австраль=100 сентаво
Афганістан	Кабул	афгані	AFA	пул афгані=100 пулам
Багамські острови (Багами)	Нассау	багамський долар	BSD	цент багамський долар=100 центам
Бангладеш	Дакка	така	BDT	пайс така=100 пайсам
Барбадос	Бриджтаун	барбадоський долар	BBD	цент барбадоський долар=100 центам
Бахрейн	Манама	бахрейнський динар	BHD	філс бахрейнський динар=1000 філсам

Беліз	Бельмопан	долар Белізу	BZD	цент долар Белізу=100 центам
Бельгія	Брюссель	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Бенін	Порто-Ново (офіційно), Котону (фактично)	африканський франк (франк КФА*)	XOF	сантим африканський франк=100 сантимам
Бермудські Острови (Брит.)	Гамільтон	бермудський долар	BMD	цент бермудський долар=100 центам
Білорусь	Мінськ	білоруський рубль	BYR	
Болгарія	Софія	лев	BGL	стотинка лев=100 стотинкам
Болівія	Сукре (офіційно), Ла-Пас	болівіано	BOB	сентаво болівіано=100 сентаво
Боснія і Герцеговина	Сараєво	новий югославський динар	YUN	пара новий югославський динар=100 пара
Ботсвана	Габороне	пула	BWP	тхебе пула=100 тхебе
Бразилія	Бразилія	крузадо	BRL	сентаво крузадо=100 сентаво

* Франк КФА (африканський франк) франк Африканського фінансового товариства (Communauté financière

Бруней	Бандар-Сері-Бегаван	долар Брунею	BND	цент долар Брунею=100 центам
Буркіна-Фасо	Уагадугу	африканський франк (франк КФА)	XOF	сантим африканський франк=100 сантимам
Бурунді	Бужумбура	бурундійський франк	BIF	сантим бурундійський франк=100 сантимам
Бутан	Тхімпху	нгултрум	BTN	четрум нгултрум=100 четрумам
Вануату	Порт-Віла	вату	VUV	сантим вату=100 сантимам
Ватикан		ватиканська ліра		чентезимо ватиканська ліра=100 чентезимо
Великобританія	Лондон	англійський фунт стерлінгів	GBP	пенс англійський фунт стерлінгів=100 пенсам
Венесуела	Каракас	болівар	VEB	сентимо болівар=100 сентимо
В'єтнам	Ханой	донг	VND	хао донг=100 хао

Віргінські Острови (США)	Шарлотта-Амалія	долар США	USD	цент долар США = 100 центам
Вірменія	Єреван	вірменський драм	AMD	
Габон	Лібревіль	африканський франк (франк КФА)	XAF	сантим африканський франк = 100 сантимам
Гаїті	Порт-о-Пренс	гурд	HTG	сентимо гурд = 100 сентимо
Гайана	Джорджтаун	долар Гайани	GYD	цент долар Гайани = 100 центам
Гамбія	Банджул	даласі	GMD	бутут даласі = 100 бутутам
Гана	Аккра	седі	GHC	песев седі = 100 песевам
Гваделупа (Фр.)	Бас-Тер	французький франк	FRF	сантим французький франк = 100 сантимам
Гватемала	Гватемала	кетсаль	GTQ	сентаво кетсаль = 100 сентаво
Гвіана (Фр.)	Кайєнна	французький франк	FRF	сантим французький франк = 100 сантимам

Гвінея	Конакрі	гвінейський франк	GNF	сантим гвінейський франк=100 сантимам
Гвінея-Бісау	Бісау	пезо	GWP	сентаво пезо=100 сентаво
Гібралтар (Брит.)	Гібралтар	гібралтарський фунт стерлінгів	GIP	пенс гібралтарський фунт стерлінгів=100 пенсам
Гондурас	Тегусігальпа	лемпіра	HNL	сентаво лемпіра=100 сентаво
Гренада	Сент-Джорджес	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар=100 центам
Греція	Афіни	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Грузія	Тбілісі	грузинський ларі	GRL	
Гуам, острів (США)	адм. ц. Аганья	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Данія	Копенгаген	датська крона / євро	DKK / EUR	єре датська крона=100 єре євро=100 євроцентам
Джибуті	Джибуті	джибутійський франк	DJF	сантим джибутійський франк=100 сантимам

Домініка	Розо	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар= 100 центам
Домініканська Республіка	Санто-Домінго	домініканське песо	DOP	сентаво домініканське песо= 100 сентаво
Еквадор	Кіто	сукре	ECS	сентаво сукре= 100 сентаво
Екваторіальна Гвінея	Малабо	африканський франк (франк КФА)	XAF	сантим африканський франк= 100 сантимам
Естонія	Таллінн	естонська крона евро	EER EUR	сент естонська рона= 100 сентам евро= 100 евроцентам
Ефіопія	Аддіс-Абеба	бир	ETB	цент бир= 100 центам
Єгипет	Каїр	єгипетський фунт	EGP	піастр, мільєм єгипетський фунт = 100 піастрів= 100 мільє мів
Ємен	Сана	єменський ріал	YER	філс єменський ріал= 100 філсам
Заїр	Кіншаса	новий заїр	ZRN	макута, сенжі новий заїр= 100 макута= 10000 сенжі

Замбія	Лусака	замбійська квача	ZMK	нгве замбійська квача=100 нгве
Західна Сахара	Ель-Аюн	іспанська песета	ESP	сентимо іспанська песета=100 сентимо
Західне Самоа	Апія	долар Західного Самоа (тала)	WST	сене тала=100 сене
Зімбабве	Хараре	зімбабвійський долар	ZWD	цент зімбабвійський долар=100 центам
Ізраїль	Тель-Авів	новий шекель (ізраїльський фунт)	ILS	новий агор новий шекель=100 новим агорам
Індія	Делі	індійська рупія	INR	пайс індійська рупія=100 пайсам
Індонезія	Джакарта	індонезійська рупія	IDR	сен індонезійська рупія=100 сенам
Ірак	Багдад	іракський динар	IGD	філс іракський динар=1000 філсам
Іран	Тегеран	ріал	IRR	динар ріал=100 динарам
Ірландія	Дублін	євро	EUR	євро=100 євроцентам

Ісландія	Рейк'явік	ісландська корона	ISK	ейре ісландська корона=100 ейре
Іспанія	Мадрид	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Італія	Рим	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Йорданія	Амман	йорданський динар	JOD	філс йорданський динар=1000 філсам
Кабо-Верде	Прая	ескудо Кабо-Верде	CVE	сентаво ескудо Кабо- Верде=100 сентаво
Казахстан	Астана	казахстанський тенге	KZT	
Камбоджа	Пномпень	ріель	KHR	сен ріель=100 сенам
Камерун	Яунде	африканський франк (франк КФА)	XAF	сантим африканський франк=100 сантимам
Канада	Оттава	канадський долар	CAD	цент канадський долар=100 центам
Катар	Доха	ріал Катару	QAR	дирхам ріал Катару=100 дирхамам
Кенія	Найробі	кенійський шилінг	KES	цент кенійський шилінг=100 центам

Киргизстан	Бішкек	сом киргизський	KGS	
Китай	Пекін	юань	CNY	цзяо, финь юань=10 цзяо=100 финям
Кіпр	Нікосія	кіпрський фунт / євро	CYP / EUR	цент кіпрський фунт=100 центам / євро=100 євроцентам
Кірибаті	Баїрікі	австралійський долар	AUD	цент австралійський долар=100 центам
Колумбія	Санта-Фе-де- Богота	колумбійське песо	COP	сентаво колумбійське песо=100 сентаво
Коморські Острови	Мороні	коморський франк	KMF	сантим коморський франк=100 сантимам
Конго	Браззавіль	африканський франк (франк КФА)	XOF	сантим африканський франк=100 сантимам
Корейська Народно- Демократична Республіка	Пхеньян	вона	KPW	чон вона=100 чонам
Коста-Ріка	Сан-Хосе	колон	CRC	сентимо колон=100 сентимо

Кот-д'Івуар	Ямусукро	африканський франк (франк КФА)	XOF	сантим африканський франк=100 сантимам
Куба	Гавана	кубинське песо	CUP	сентаво кубинське песо=100 сентаво
Кувейт	Ель-Кувейт	кувейтський динар	KWD	філс кувейтський динар=1000 філсам
Лаос	В'єнтьян	кіп	LAK	ат кіп=100 атам
Латвія	Рига	латвійський лат / євро	LVL / EUR	сантим латвійський лат=100 сантимам / євро=100 євроцентам
Лесото	Масеру	малоті (лоті)	LSL	лісенте малоті=100 лісенте
Литва	Вільнюс	литовський лит / євро	LTL / EUR	євро=100 євроцентам
Ліберія	Монровія	ліберійський долар	LRD	цент ліберійський долар=100 центам
Ліван	Бейрут	ліванський фунт	LBP	піастр ліванський фунт=100 піастрам

Лівія	Тріполі	лівійський динар	LYD	дирхам лівійський динар=1000 дирхамам
Ліхтенштейн	Вадуц	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Люксембург	Люксембург	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Маврикій	Порт-Луї	маврикійська рупія	MUR	цент маврикійська рупія=100 центам
Мавританія	Нуакшот	угія	MRO	хумс угія - 5 хумсам
Мадагаскар	Антананаріву	малагасійський франк	MGF	сантим малагасійський франк=100 сантимам
Майотта (Маоре) (Фр)	адм. ц. Дзаудзі	французький франк	FRF	сантим французький франк=100 сантимам
Македонія	Скоп'є	динар	MKD	
Малаві	Лілонгве	малавійська квача	MWK	тамбал малавійська квача = 100 тамбалам
Малайзія	Куала-Лумпур	малайзійський ринггіт	MYR	сен малайзійський ринггіт=100 сенам
Малі	Бамако	малійський франк (франк КФА)	XOF	сантим малійський франк=100 сантимам

Мальдіви	Мале	мальдівська рупія	MVR	ларі мальдівська рупія=100 ларі
Мальта	Валлетта	мальтійська ліра / євро	MTL / EUR	цент мальтійська ліра=100 центам / євро=100 євроцентам
Марокко	Рабат	дирхам	MAD	сантим дирхам=100 сантимам
Мартініка (Фр.)	Фор-де-Франс	франк Мартініки	FRF	
Маршальські (Маршаллові) Острови	Маджуро	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Мексика	Мехіко	мексиканське нове песо	MXN	сентаво мексиканське нове песо=100 сентаво
Мікронезія	Палкір	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Мозамбік	Мапуту	метикал	MZM	сентаво метикал=100 сентаво
Молдова	Кишинів	молдавська лея	MDL	
Монако	Монако	французький франк	FRF	сантим французький франк=100 сантимам

Монголія	Улан-Батор	тугрик	MNT	мунгу тугрик = 100 мунгу
Монтсеррат (Брит.)	Плімут	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар = 100 центам
М'янма	Янгон	к'ят (пжа)	MMK	п'я к'ят = 100 п'я
Намібія	Віндгук	намібійський долар	NAD	цент намібійський долар = 100 центам
Науру	округ Ярен	австралійський долар	AUD	цент австралійський долар = 100 центам
Непал	Катманду	непальська рупія	NPR	пайс непальська рупія = 100 пайсам
Нігер	Ніамей	африканський франк (франк КФА)	XOF	сантим африканський франк = 100 сантимам
Нігерія	Абуджа	найра	NGN	кобо найра = 100 кобо
Нідерланди	Амстердам (резиденція уряду - Гаага)	євро	EUR	євро = 100 євроцентам

Нікарагуа	Манагуа	кордоба оро	NIO	сентаво кордоба оро=100 сентаво
Німеччина	Берлін	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Ніуе (Н. Зел.)	Алофі	новозеландський долар	NZD	цент новозеландський долар=100 центам
Нова Зеландія	Веллінгтон	новозеландський долар	NZD	цент новозеландський долар=100 центам
Нова Каледонія (Фр)	Нумеа	франк КФП	XPF	
Норвегія	Осло	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Норфолк (Австрал.)	Кінгстон	австралійський долар	AUD	цент австралійський долар=100 центам
Об'єднані Арабські Емірати	Абу-Дабі	дирхам ОАЕ	AED	філс дирхам=100 філсам
Оман	Маскат	оманський ріал	OMR	байз оманський ріал=100 байзам
Острів Різдва (Австрал.)		австралійський долар	AUD	цент австралійський долар=100 центам

Острів Святої Єлени (Брит.)	Джеймстаун	фунт Острова Святої Єлени	SHP	пенс фунт Острова Святої Єлени=100 пенсам
Острови Кайман (Брит.)	Джорджтаун	долар Кайманових Островів	KYD	
Острови Кука (Н. Зел.)	Аваруа	новозеландський долар	NZD	цент новозеландський долар=100 центам
Пакистан	Ісламабад	пакистанська рупія	PKR	пайс пакистанська рупія=100 пайсам
Палау	Корор	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Панама	Панама	бальбоа	PAB	сентесимо бальбоа=100 сентесимо
Папуа-Нова Гвінея	Порт-Морсбі	кіна	PGK	тойя кіна=100 тойя
Парагвай	Асунсьйон	гуарані (гварані)	PYG	сентимо гуарані=100 сентимо
Перу	Ліма	інті, соль	PEN	сентаво соль=100 сентаво
Південно-Африканська Республіка	Преторія	південноафриканський ренд	ZAR	цент південноафриканський ренд=100 центам

Північні Маріанські Острови (США)	Сайпан	долар США	USD	цент долар США = 100 центам
Піткерт (Брит.)	Адамстаун	англійський фунт стерлінгів	GBP	пенс фунт стерлінгів = 100 пенсами
Польща	Варшава	злотий / євро	PLZ / EUR	гріш злотий = 100 грошам євро = 100 євроцентам
Португалія	Лісабон	євро	EUR	євро = 100 євроцентам
Пуерто-Ріко (США)	адм. ц. Сан-Хуан	долар США	USD	цент долар США = 100 центами
Республіка Корея	Сеул	вона	KRW	чон вона = 100 чоном
Реюньон, острів	адм. ц. Сен-Дені	французький франк	FRF	сантим французький франк = 100 сантимам
Росія	Москва	рубль	RUR	копійка рубль = 100 копійкам
Руанда	Кігалі	руандійський франк	RWF	сантим руандійський франк = 100 сантимам
Румунія	Бухарест	лея	ROL	бані лея = 100 бані

Сальвадор	Сан-Сальвадор	колон	SVC	сентаво колон=100 сентаво
Сан-Марино	Сан-Марино	італійська ліра	ITL	чентезімо італійська ліра=100 чентезімо
Сан-Томе і Принсіпі	Сан-Томе	добра	STD	сентимо добра=100 сентимо
Саудівська Аравія	Ер-Ріяд	саудівський ріал	SAR	керш (куруш), халал саудівський ріал=20 кершам (курушам)=100 халалам
Свазіленд	Мбабане	лангені (лілангені)	SZL	цент лангені=100 центам
Сейшельські Острови	Вікторія	сейшельська рупія	SCR	цент сейшельська рупія=100 центам
Сенегал	Дакар	африканський франк (франк КФА)	XOF	сантим африканський франк=100 сантимам
Сент-Вінсент і Гренадіни	Кінгстаун	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар=100 центам
Сент-Кітс і Невіс	Бастер	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар=100 центам

Сент-Люсія	Кастрі	східнокарибський долар	XCD	цент східнокарибський долар=100 центам
Сент-П'єр і Мікелон	Сент-П'єр	французький франк	FRF	сантим французький франк=100 сантимам
Сирія	Дамаск	сирійський фунт	SYP	
Сінгапур	Сінгапур	сінгапурський долар	SGD	цент сінгапурський долар=100 центам
Словаччина	Братислава	словацька крона / євро	SKK / EUR	євро=100 євроцентам
Словенія	Любляна	толар євро	SIT / EUR	євро=100 євроцентам
Соломонові Острови	Хоніара	долар Соломонових Островів	SBD	цент долар Соломонових Островів=100 центам
Сомалі	Могадишо	сомалійський шилінг	SOS	цент сомалійський шилінг=100 центам
Сполучені Штати Америци	Вашингтон	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Судан	Хартум	суданський фунт	SDP	піастр, мільєм суданський фунт=100 піастрам=1000 мільємам

Суринам	Парамарібо	суринамський гульден	SRG	цент суринамський гульден=100 центам
Східне Самоа	адм. ц. Паго-Паго	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Східний Тимор	адм. ц. Ділі	індонезійська рупія	IDR	сен індонезійська рупія=100 сенам
Сьєрра-Леоне	Фрітаун	леоне	SLL	цент леоне=100 центам
Сянган (Гонконг)	Сянган (Гонконг)	гонконгський долар	HKD	цент гонконгський долар=100 центам
Таджикистан	Душанбе	російський рубль	RUR	
Таїланд	Бангкок	бат	THB	сатанг бат=100 сатангам
Тайвань	Тайбей	новий тайванський долар	TWD	цент новий тайванський долар=100 центам
Танзанія	Додома	танзанійський шилінг	TZS	цент танзанійський шилінг=100 центам
Теркс і Кайкос, острови (Брит.)	Коберн-Таун	долар США	USD	цент долар США=100 центам
Того	Ломе	африканський франк (франк КФА)	XOF	сантим африканський франк=100 сантимам

Токелау (Юніон) (Н. Зел.)	Факаофо	новозеландський долар	NZD	цент новозеландський долар=100 центам
Тонга	Нукуалофа	паанга (долар Тонги)	TOP	сеніті паанга=100 сеніті
Трiнідад і Тобаго	Порт-оф-Спейн	долар Трiнідада і Тобаго	TTD	цент долар Трiнідада і Тобаго=100 центам
Тувалу	Фунафуті	австралійський долар	AUD	цент австралійський долар=100 центам
Туніс	Туніс	туніський динар	TND	мілім туніський динар=100 мілімам
Туркменістан	Ашгабат	манат	TMM	
Туреччина	Анкара	турецька ліра	TRL	куруш турецька ліра=100 курушам
Уганда	Кампала	угандійський шилінг	UGX	цент угандійський шилінг=100 центам
Угорщина	Будапешт	форинт / євро	VEB / EUR	філер форинт=100 філерам / євро=100 євроцентам
Узбекистан	Ташкент	узбецький сум	UZS	
Україна	Київ	гривня	UAH	копійка гривня=100 копійкам

Уолліс і Футуна, острови (Фр.)	Мата-Уту	французький франк, франк КФП	FRF KPF	сантим французький франк=100 сантимам
Уругвай	Монтевідео	уругвайське песо	UYU	сентесимо уругвайське песо=100 сентесимо
Фіджі	Сува	фіджійський долар	FJD	цент фіджійський долар=100 центам
Філіппіни	Маніла	філіппінське песо	PHP	сентаво філіппінське песо=100 сентаво
Фінляндія	Гельсінкі	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Фолклендські (Мальвінські) Острови	Порт-Стенлі	фолклендський фунт	FKP	пенс фолклендський фунт=100 пенсам
Франція	Париж	євро	EUR	євро=100 євроцентам
Французька Полінезія	Папеете	французький франк	FRF	сантим французький франк=100 сантимам
Хорватія	Загреб	куна	HRK	
Центрально- африканська республіка (ЦАР)	Бангі	африканський франк (франк КФА)	XAF	сантим африканський франк=100 сантимам

Чад	Нджамена	африканський франк (франк КФА)	XAF	сантим африканський франк=100 сантимам
Чехія	Прага	чеська корона / євро	CSK / EUR	гелер чеська корона=100 гелерам євро=100 євроцентам
Чилі	Сантьяго	чилійське песо	CLP	сентесимо чилійське песо=100 сентесимо
Швейцарія	Берн	швейцарський франк	CHF	сантим швейцарський франк=100 сантимам
Швеція	Стокгольм	шведська корона / євро	SEK / EUR	єре шведська корона=100 єре євро=100 євроцентам
Шрі-Ланка	Коломбо	рупія Шрі-Ланки	LKR	цент рупія Шрі-Ланки=100 центам
Югославія	Белград	новий югославський динар	YUN	пара новий югославський динар=100 пара
Ямайка	Кінгстон	долар ямайський	JMD	цент ямайський долар=100 центам
Японія	Токіо	єна	JPY	сен єна=100 сенам

СПИСОК АНГЛІЙСЬКИХ СКОРОЧЕНЬ

AC	average costs	середні витрати
AD	aggregate demand	сукупний попит
AFC	average fixed costs	середні постійні витрати
AR	average revenue	середній дохід
AS	aggregate supply	сукупна пропозиція
ATC	average total costs	середні змінні витрати
C	1. costs	витрати
	2. consumption	споживання
	3. constant	постійний, постійна величина
D	demand	попит
DI	disposable income	наявний дохід
E	equilibrium	рівновага
FC	fixed costs	постійні витрати
G	government	уряд, урядові витрати
GNP	gross national product	валовий національний продукт
I	1. income	дохід
	2. investment	інвестиції
IS	investment-saving	інвестиції-заощадження
i	interest	процент
L	labour	праця
LM	liquidity-money	ліквідність-гроші
LAC	long average costs	довгострокові середні витрати
LMC	long marginal costs	довгострокові граничні витрати
M	money, money supply	гроші, грошова пропозиція
MC	marginal costs	граничні витрати
MOC	marginal opportunity of costs	граничні витрати втрачених можливостей
MP	marginal product	граничний продукт
MPC	marginal propensity to consume	гранична схильність до споживання
MPK	marginal product of capital	граничний продукт капіталу
MPL	marginal product of labour	граничний продукт праці

MPS	marginal propensity to save	гранична схильність до заощаджень
MR	marginal revenue	граничний дохід
MRC	marginal resource costs	граничні витрати ресурсу в грошовому виразі
MRS	marginal rate of substitution	гранична норма заміщення одного блага іншим
MU	marginal utility	гранична корисність
NI	national income	національний дохід
NNP	net national product	чистий національний продукт
P	price	ціна
PI	personal income	особистий дохід
Q	quantity	кількість
R	1. revenue	дохід, виручка
	2. rent	рента
	3. rate	ставка, ставка процента, податкова ставка, ставка орендної плати
S	1. supply	пропозиція
	2. saving	заощадження
TC	total costs	валові (загальні) витрати
TR	total revenue	валовий (загальний) дохід
TU	total utility	загальна корисність
U	1. utility	корисність
	2. unemployment	безробіття
VC	variable costs	змінні витрати
Vp	present value	теперішня вартість (майбутньої суми грошей)
W	wage	заробітна плата
Y	національний дохід у більшості випадків позначається літерою Y, в даному випадку це не початкова буква англійського слова, а вказівка на те, що дохід розглядається як функція інших економічних величин	

ПОКАЖЧИК АНГЛІЙСЬКИХ ТЕРМІНІВ

А

ability-to-pay principle of taxation	– принцип оподаткування за платоспроможністю
above-normal profit or excess profit	– надприбуток
above-the-line promotion	– непряме просування товару
absenteeism	– абсентеїзм
absolute advantage	– абсолютна перевага
accelerator	– акселератор
acceptance	– акцептування
accepting house	– акцептний банк
account period	– розрахунковий період
accounts	– фінансова звітність
acquisition	– поглинання
activity rate or participation rate	– частка працездатного населення
actual gross national product (GNP)	– фактичний валовий національний продукт (ВНП)
actuary	– актуарій
adaptive-expectations (of inflation)	– адаптивні очікування (інфляції)
«adjustable peg»-exchange rate system	– система фіксованих коригувань валютних курсів
adjustment mechanism	– механізм пристосування
adjustment speed	– швидкість коригування
administered price	– керована ціна
administrator	– розпорядник
advance	– див. loan позика
advertisement	– реклама
advertising	– рекламування
advertising agency	– рекламне агентство

advertising standards authority (ASA)	– управління рекламних стандартів
Advisory, conciliation and arbitration service (ACAS)	– Консультаційна і арбітражна служба
after-sales service	– післяпродажне обслуговування
agent	– агент
aggregate demand or aggregate expenditure	– сукупний попит чи сукупні витрати
equilibrium level of national income	– рівноважний рівень національного доходу
aggregate demand schedule	– графік сукупного попиту
aggregate supply	– сукупна пропозиція
aggregate supply schedule	– графік сукупної пропозиції
aggregated rebate	– знижка за сукупним обсягом
agricultural policy	– аграрна політика
aid, economic aid	– допомога, економічна допомога
allocative efficiency	– алокативна ефективність
amalgamation	– злиття
annual general meeting (AGM)	– річні загальні збори
annualized percentage rate	– зведена річна процентна ставка
annual report and accounts	– річні звіт і звітність
annuity	– анuitет
anticipated inflation	– очікувана інфляція
anticompetitive practice	– антиконкурентна практика
antimonopoly policy	– антимонопольна політика
applied economics	– прикладна економіка
appreciation	– ревальвація
a priori	– апріорі
arbitrage	– арбітраж
arbitration	– третейський суд
arc elasticity	– дугова еластичність
articles of association	– статут акціонерного товариства
ASA – Advertising Standards Authority	– Управління рекламних стандартів
asset	– актив

asset-growth maximization	– максимізація темпів зростання активів
asset-stripper	– фірма-«грабіжник»
asset-value theory (of exchange-rate determination)	– теорія цінності активів (пояснююча валютний курс)
associated company	– асоційована компанія
Association of british insurers	– Асоціація британських страховальників
Association of futures brokers and dealers (AFBD)	– див. The Securities association
assurance	– страхування
auction	– аукціон
audit	– аудит
Austrian school	– Австрійська школа
authorized or registered or nominal share capital	– уставний акціонерний капітал
automatic (built-in) stabilizers	– автоматичні (вбудовані) стабілізатори
automatic vending	– автоматизований продаж
automation	– автоматизація
autonomous consumption	– автономне споживання
autonomous investment	– автономні інвестиції
average cost (long run)	– середні витрати у довгостроковому періоді
average cost (short run)	– середні витрати у короткостроковому періоді
average-cost pricing	– ціноутворення на основі середніх витрат
average fixed cost	– середні постійні витрати
average physical product	– середній фізичний продукт
average propensity to consume (APC)	– середня схильність до споживання
average propensity to import (APM)	– середня схильність до імпорту
average propensity to save (APS)	– середня схильність до заощаджень
average propensity to tax (APT)	– середня схильність до сплати податків
average rate of taxation	– середня ставка податку
average revenue	– середня виручка
average revenue product	– середня виручка фактору

В

back door	– «чорний хід»
back-to-back loan or parallel loan	– взаємна чи паралельна позика
backward integration	– висхідна інтеграція
bad debt	– безнадійний борг
balanced budget	– збалансований бюджет
balanced budget multiplier	– мультиплікатор збалансованого бюджету
balance of payment	– платіжний баланс
balance-of-payment equilibrium	– рівновага платіжного балансу
balance of trade	– торговий баланс
balance sheet	– баланс
balances with the Bank of England	– залишки на рахунках Банку Англії
bank	– банк
bank deposit	– банківський вклад
bank deposit creation or credit creation or money multiplier	– створення банківських кредитів або надання кредиту або грошовий мультиплікатор
bank for international settlement (BIS)	– Банк міжнародних розрахунків
banking system	– банківська система
bank loan	– банківська позика
bank note	– банкнота
bank of England	– Банк Англії
bank rate	– облікова ставка банку
bankruptcy	– банкрутство
bank statement	– банківська виписка
bar chart or histogram	– гістограма
barriers to entry	– бар'єри входження
barriers to exit	– бар'єри виходу
barter	– бартер
base rate	– базисна ставка
base year	– базисний рік

basing point price system	– система цін на основі базисного пункту
batch production	– дрібносерійне виробництво
bear	– «ведмідь»
bear market	– ринок «ведмедів»
bearer bonds	– цінні папери на пред'явника
beggar-my-neighbour polycy	– політика розорення сусіда
behavioural theory of the firm	– поведінкова теорія фірми
benefits-received principle of taxation	– принцип оподаткування за отриманням вигод
Bertrand's duopoly	– дуополія Бертрана
bid	– 1) пропозиція про купівлю; 2) заявка
bid price	– ціна покупця
big bang	– «великий шок (поштовх)»
bilateral flows	– двосторонні потоки
bilateral monopoly	– двостороння монополія
bilateral oligopoly	– двостороння олігополія
bilateral trade	– двостороння торгівля
bill	– 1) вексель; 2) рахунок; 3) законопроект, білля
bill-discounting interest rate	– вексельна процентна ставка
bill of exchange	– перевідний вексель
black economy	– тіньова економіка
black market	– чорний ринок
board of directors	– рада директорів
bond	– облігація
bonus scheme	– преміальна оплата
bonus shares	– преміальні акції
boom	– бум
borrower	– позичальник
Boston matrix	– Бостонська матриця
boycott	– бойкот
brand	– торгова марка
brand loyalty	– відданість (споживача) торговій марці

brand proliferation	- марочне збільшення
brand switching	- марочне переключення
brand transference	- перенесення торгової марки
brand value	- цінність торгової марки
break-even	- беззбитковість
Bretton Woods system	- Бреттон-Вудська система
bridging loan	- перехідна позика
British technology group	- Британська технологічна група
budget firm	-- бюджет фірми
budget (government)	- державний бюджет
budget (household)	- бюджет домашнього господарства
budget deficit	- бюджетний дефіцит
budget line or consumption possibility line	- бюджетна лінія або лінія споживчих можливостей
budget surplus	-- бюджетний надлишок
buffer stock	- резервний (буферний) запас
building society	-- будівельне товариство
Building society act, 1986	- Акт про будівельні товариства, 1986
built-in stabilizers	- вбудовані стабілізатори
bulk buying	- оптова закупівля
bull	- «бик»
bullion	- злиток
bullion market	- ринок злитків
bull market	- ринок «биків»
Bundesbank	- Бундесбанк
burden of debt	- тягар заборгованості
burden of dependency	- коефіцієнт навантаження
burden of taxation	- податковий тягар
business	- бізнес
business cycle or trade cycle	- діловий цикл або економічний цикл
Business expansion scheme	- план заохочення підприємництва
business strategy	- ділова стратегія
buyer	- покупець
buyer concentration	- концентрація покупців
buyer's market	- ринок покупців
by-product	- побічний продукт

С

called up capital	– прикликаний капітал
call money or money-at call and short notice	кредит до запитання
calls in arrears	– «заклики в боргах»
Cambridge equation	– Кембриджське рівняння
CAP	– див. Common agricultural policy
capacity	– виробнича потужність
capital	– капітал
capital account	– 1) рахунок руху капіталів; 2) рахунок основного капіталу
capital accumulation or capital formation	– накопичення капіталу, капіталоутворення
capital allowances	– інвестиційна (капітальна) податкова знижка
capital appreciation	– підвищення ціни капіталу
capital budgeting	– управління капіталовкладення
capital consumption	– споживання капіталу
capital deepening	– поглиблення капіталу
capital gain	капітальний виграш
capital gains tax	– податок на капітальний виграш
capital gearing or leverage	– левередж
capital goods	– капітальні блага
capital inflow	– прилив капіталу
capital-intensive firm/industry	капіталоінтенсивна фірма/галузь
capitalism	– капіталізм
capitalization issue or scrip issue	– бонусна емісія
capital-labour ratio	– фондоозброєність
capital loss	– капітальні втрати
capital market	– ринок капіталу
capital movements	– рух капіталу
capital outflow	– відтік капіталу
capital-output ratio	– капіталоємність
capital stock	– запас капіталу

capital widening	– розширення капіталу
cardinal utility	– кардиналістська (кількісна) корисність
cartel	– картель
cash and carry	– «заплатив і неси»
cash drain	– вплив готівки
cash flow	– грошовий потік
cash limits	– ліміти готівки
cash ratio	– див. cash resource ratio – коефіцієнт наявних засобів
census	– перепис
central bank	– центральний банк
centralization	– централізація
central planned economy or command economy or collectivism	– централізовано планована економіка або командна економіка
Central statistical office	– Центральне статистичне управління
certificate	– сертифікат
certificate of deposit	– депозитний сертифікат
certificate of incorporation	– дозвіл на створення корпорації
certificate of origin	– свідоцтво про проходження
chain store	– сітка магазинів
Chamberlin, Edward	– Чемберлін, Едвард
Chamber of commerce	– торгова палата
cheap money	– політика дешевих грошей
cheque	– чек
cheque card	– чекова картка
Chicago school	– Чикагська школа
Chinese wall	– Китайська стіна
choice	– вибір
cost-insurance-freight (CIF)	– витрати «страхування–фрахт»
circular flow of national income model	– модель кругообігу національного доходу
City code	– кодекс Сіті
City (of London)	– лондонський Сіті

classical economics	– класична економічна теорія
clearing bank	– кліринговий банк
clearing house system	– система клірингових палат
closed economy	– закрыта економіка
closed shop	– «закритий цех»
club principle	– «принцип клубу»
Cobb-Douglas production function	– виробнича функція Кобба-Дугласа
cobweb theorem	– павутиноподібна модель
coin	– монета
collateral security	– застава
collective bargaining	– переговори про колективний договір
collective products	– колективні блага
collectivism	– колективізм
collusion	– змова
COMECON	– див. Council for mutual economic assistance
command economy	– командна економіка
commercial bank or clearing bank	– комерційний банк
commission	– 1) комісійні; 2) комісія
commodity	– 1) благо; 2) сировина
commodity market	– товарний ринок
common agricultural policy (CAP)	– єдина аграрна політика (ЕАП)
common external tariff	– єдиний зовнішній тариф
common law	– загальне право
common market	– спільний ринок
communism	– комунізм
community charge	– див. local tax company formation – утворення компанії
company laws	– законодавство про компанії
company registrar	– реєстратор компанії
comparability	– порівнянність
comparative advantage	– порівняна перевага

comparative cost principle	– принцип порівняних витрат
comparative static equilibrium analysis	– аналіз рівноваги у порівняльній статистиці
competition	– конкуренція
Competition act, 1980	– Закон про конкуренцію, 1980
competition laws	– законодавство про конкуренцію
competition methods	– методи конкуренції
competition policy	– політика конкуренції
competition policy (European community)	– політика Європейського співтовариства стосовно конкуренції
competition policy	– політика стосовно конкуренції (Великобританія)
competitive advantage	– конкурентна перевага
competitive strategy	– конкурентна стратегія
competitive tender	– конкурентні торги
complementary products	– взаємодоповнювані блага
complex monopoly	– складена монополія
compound interest	– складний процент
computer	– комп'ютер
concealed unemployment	– приховане безробіття
concentration measures	– показники концентрації
concentration ratio	– коефіцієнт концентрації
Concerted practice	– узгоджені дії
Concert party	– група змови
conciliation	– примирення
Condition of entry	– Умови входження
Confederation of british industry (CBI)	– Конфедерація англійської промисловості (КАП)
consolidated fund	– консолідований фонд
consols	– консолі
consortium	– консорціум
conspicuous consumption	– демонстративне споживання
constant returns	– постійна віддача
consumer	– споживач
consumer credit	– споживчий кредит
Consumer credit act, 1974	– Закон про споживчий кредит, 1974

consumer durables	– споживчі товари тривалого користування
consumer equilibrium	– рівновага споживача
consumer goods	– споживчі товари
consumerism	– консумеризм
consumer nondurables	– споживчі товари нетривалого користування
consumer protection	– захист споживача
consumer rationality or economic rationality	– раціональність споживача або економічна раціональність
consumer sovereignty	– суверенітет споживача
consumer's surplus	– надлишок споживача
consumption	– споживання
consumption expenditure	– витрати на споживання
consumption function	– функція споживання
consumption possibility line	– лінія споживацьких можливостей
consumption schedule	– графік споживання (лінія бюджетних обмежень)
contestable market	– ринок потенційної конкуренції
contract	– контракт
contribution	– валовий прибуток
convertibility	– конвертованість
convertible loans	– конвертовані позики
conveyance	– документ про передачу прав власності
cooperative	– кооператив
copyright	– авторське право
Copyright, designs and patents act, 1988	– Акт про авторське право, дизайн і патенти, 1988
corner	– скуповування
corporate governance	– керівництво корпорацією
corporate sector	– корпоративний сектор
corporation	– корпорація
corporation tax	– податок на корпорації
correlation	– кореляція
correlation coefficient	– коефіцієнт кореляції

cost	– витрати (витрати)
cost-based pricing	– ціноутворення на основі витрат (витратне ціноутворення)
cost-benefit analysis	– аналіз «витрати-вигоди»
cost centre	– центр витрат
cost effectiveness	– ефективність витрат
cost function	– функція витрат
cost minimization	– мінімізація витрат
cost of capital	– вартість капіталу
cost of goods sold or cost of sales	– собівартість реалізованої продукції
cost of living	– вартість життя
cost-plus pricing	– ціноутворення «витрати плюс»
cost price	– витратна ціна
cost-push inflation	– витратна інфляція
Council for Mutual Economic Assistance (COMECON)	– Рада Економічної Взаємодопомоги (РЕВ)
council tax	– муніципальний податок
countertrade	– зустрічний товарообмін
countervailing duty	– зрівнювальне мито
countervailing power	– зрівноважуюча сила
coupon	– купон
coupon interest rate	– купонна процентна ставка
Cournot, Augustin	– Курно, Огюстен
Cournot duopoly	– дуополія Курно
covenant	– особлива умова
covered interest arbitrage	– процентний арбітраж
covering	– покриття
crawling-peg exchange rate system	– система повзучих курсів
credit	– кредит
credit card	– кредитна картка
credit controls	– кредитний контроль
credit creation	– створення кредитів
creditor	– кредитор
credit squeeze	– кредитне стиснення

creeping inflation	– повзуча інфляція
cross-elasticity of demand	– перехресна еластичність попиту
cross-subsidization	– перехресне субсидування
crowding-out effect	– ефект витіснення
CSO	– див. Central statistical office
cum-dividend	– «включаючи дивіденд»
currency	– готівка
currency appreciation	– ревальвація
currency depreciation	– девальвація
currency swap	– див. swap
current account	– 1) поточний платіжний баланс; 2) поточний рахунок
current assets	– поточні активи
current liabilities	– поточні пасиви
Customs and excise	– Управління акцизів і зборів
customs duty	– мито
customs union	– митний союз
cyclical fluctuation	– циклічні коливання
cyclically-adjusted public sector borrowing requirement	– див. public-sector borrowing requirement
cyclical unemployment	– циклічне безробіття
cyclical variation	– див. time-series analysis

D

dawn raid	– «ранковий рейд»
DE	– див. Department of employment
deadweight loss	– чисті втрати
death rate	– смертність
debentures	– заставна позика
debt	– борг
debt capital	– позичковий капітал
debt financing	– фінансування за рахунок позичкового капіталу
debtor	– боржник, дебітор
debt servicing	– обслуговування заборгованості (боргу)

decentralization	– децентралізація
deficiency payment	– див. income support
deflation	– дефляція
deflationary gap or output gap	– дефляційний розрив
deindustrialization	– деіндустріалізація
delivered pricing	– ціноутворення за доставкою (з урахуванням доставки)
delivery note	– накладна
demand (effective demand)	– попит (ефективний попит)
demand curve	– крива попиту
demand curve (shift in)	– зміщення кривої попиту
demand deposit	– див. bank deposit, commercial bank
demand elasticity	– еластичність попиту
demand function	– функція попиту
demand management or stabilization policy	– управління попитом або стабілізаційна політика
demand-pull inflation	– інфляція попиту
demand theory	– теорія попиту
de-merger	– роз'єднання (поділ)
demographic transition	– демографічне зрушення
demography	– демографія
Department of employment (DE)	– Департамент з питань зайнятості
Department of health	– Департамент у справах охорони здоров'я
Department of social security (DSS)	– Департамент соціального забезпечення
Department of the environment (DOE)	– Департамент довкілля
Department of trade and industry (DTI)	– Департамент торгівлі і промисловості
department store	– універмаг
dependent variable	– залежна змінна
deposit account or time account or savings account	– депозитний рахунок, строковий (терміновий) рахунок або ощадний рахунок

Показчик англійських термінів

depreciation	– 1) девальвація; 2) амортизація
depressed area	– відсталий район
depression	– депресія
deregulation	– дерегулювання
derived demand	– похідний попит
deseasonalized data	– див. Time series analysis
design rights	– дизайнерські права
devaluation	– девальвація
developed country	– розвинута країна
developing country or less developed country or underdeveloped country or third world country	– країна, що розвивається
development area	– район розвитку
development economics	– теорія економічного розвитку
differentiated product	– диференційований продукт
diminishing marginal utility	– спадкова гранична корисність
diminishing returns	– спадна віддача
direct cost	– прямі витрати
direct debit	– див. commercial bank
direct investment	– прямі інвестиції
directive (bank)	– директива (стосовно банків)
direct labour	– пряме наймання
direct materials	– основні матеріали
direct tax	– прямий податок
dirty float	– «брудне плавання»
discount	– 1) дисконт; 2) знижка; 3) знецінення
discounted cash flow	– дисконтований грошовий потік
discount house	– обліковий будинок
discount market	– обліковий ринок
discount rate	– облікова ставка
discount store	– магазин товарів за зниженими цінами
discretionary competition policy	– вибірна політика по відношенню до конкуренції
discriminating monopolist	– дискримінуючий монополіст

discriminatory tariff	– дискримінаційний тариф
diseconomies of scale	– втрати від масштабу
disequilibrium	– нерівновага (порушення рівноваги)
disguised (concealed) unemployment	– приховане безробіття
disinflation	– дезінфляція
disintermediation	– дезінтермедіація (скорочення посередницьких кредитних операцій)
disinvestment	– деінвестиції
disposable income	– наявний дохід
dissaving	– витрати заощаджень
distribution	– збут
distribution channel	– канал збуту
distribution costs	– витрати обігу
distribution of income	– розподіл доходів
distributive efficiency	– ефективність розподілу
disutility	– тягар (обтяження)
diversification or conglomerate integration	– диверсифікація або утворення конгломерату
divestment	– відторгнення, відривання
dividend	– дивіденд
dividend cover ratio or times covered ratio	– коефіцієнт покриття дивіденду
dividend yield	– дивідендний дохід
divorce of ownership from control	– відокремлення власності від управління
DOE	– див. Department of the environment
do-it-yourself store	– магазин «Зроби сам»
dollar	– долар
Domar economic growth model	– модель економічного зростання Домара
domestic credit expansion (DCE)	– внутрішня кредитна експансія
dominant firm	– домінуюча фірма
double taxation	– подвійне оподаткування
Dow-Jones index	– індекс Доу-Джонса

drawing right	– право запозичення
DSS	– див. Department of social security
DTI	– див. Department of trade and industry
dual economy	– подвійна економіка
dumping	– демпінг
duopoly	– дуополія
duopsony	– дуопсонія
durable good	– товар тривалого користування
dynamic analysis	– динамічний аналіз

Е

earned income	– зароблений дохід
earnings	– заробіток
earnings drift	– дрейф доходів
earnings per share	– потенційний дохід на акцію
earnings yield	– потенційна дохідність акції
econometrics	– економетрія
economic aid	– економічна допомога
economically active population	– економічно активне населення
economic development	– економічний розвиток
economic efficiency	– економічна ефективність
economic growth	– економічне зростання
economic man	– економічна людина
economic model	– економічна модель
economic policy	– економічна політика
economic rent	– економічна рента
economics	– економіка
economic sanctions	– економічні санкції
economic statistics	– економічна статистика
economic system	– економічна система
economic theory	– економічна теорія
economic union	– економічний союз
economies of scale	– економія від масштабу

economies of scope	– економія від різноманітності
economize	– заощаджувати, економити
economy	– економіка
ecu (european currency unit)	– європейська розрахункова одиниця (екю)
Edgeworth box	– ящик Еджуорта
EEC	– European Economic Community
effective demand	– ефективний попит
effective interest rate	– ефективна процентна ставка
effective rate of protection	– ефективний рівень захисту
efficiency	– ефективність
efficient-markets hypothesis	– гіпотеза ефективних ринків
EFTA	– див. European free trade association
elastic	– еластичний
elasticity of demand or demand elasticity	– еластичність попиту
elasticity of supply	– еластичність пропозиції
elasticity of technical substitution	– еластичність технічного заміщення
electronic point of sale (EPOS)	– електронна система продажу
embargo	– ембарго
empirical testing	– емпірична перевірка
employee	– найманий робітник
employee share ownership plan (ESOP)	– система участі робітників у власності
employer	– працедавець
employment	– занятість
employment contract	– трудовий договір
employment exchange or job centre	– біржа праці або центр зайнятості
employment laws	– трудове законодавство
endogenous money, inside money	– ендогенні гроші або внутрішні гроші
endogenous variable	– ендогенна змінна
Engel's law	– закон Енгеля

enterprise zone	– зона підприємництва
entrepot trade	– транзитна торгівля
entrepreneur	– підприємець
environmental audit	– екологічний аудит
environmental impact assessment	– оцінка впливу на навколишнє середовище
EPOS (electronic point of sale)	– електронна система продажу
equal pay	– рівна оплата
equation	– рівняння
equilibrium	– рівновага
equilibrium level of national income	– рівноважний рівень національного доходу
equilibrium market price	– рівноважна ринкова ціна
equilibrium market price (changes in)	– зміни рівноважної ринкової ціни
equilibrium market quantity	– рівноважний ринковий обсяг
equity capital	– акціонерний капітал
eurocurrency market, eurobond market	– євровалютний ринок або ринок єврооблігацій
European atomic energy community (EURATOM)	– Європейське агенство з атомної енергії (ЄВРАТОМ)
European coal and steel community (ECSC)	– Європейське об'єднання вугілля та сталі
European commission	– Європейська комісія
European community (EC) or (formerly) European economic community (EEC)	– Європейське співтовариство
European currency unit (ECU)	– Європейська розрахункова одиниця (скю)
European economic area (EEA)	– Європейська економічна зона
European economic community	– Європейське економічне співтовариство
European free trade association (EFTA)	– Європейська асоціація вільної торгівлі
European investment bank	– Європейський інвестиційний банк

European monetary cooperation fund	– Європейський фонд валютного співробітництва
European monetary system (EMS)	– Європейська валютна система (ЄВС)
European regional development fund	– Європейський фонд регіонального розвитку
excess capacity	– надлишкова потужність
excess demand or shortages	– надлишковий попит або дефіцит
excess profit	– надприбуток
excess supply	– надлишкова пропозиція
exchange	– обмін
exchange controls	– регулювання валютних операцій
exchange equalization account	– рахунок стабілізації валюти
exchange rate	– валютний курс
exchange rate exposure	– валютні ризики
exchequer	– казначейство, державна скарбниця
excise duty	– акциз
exclusive dealing	– виключне (виняткове) дилерство
ex-dividend	– «без дивиденду»
exogenous money	– екзогенні гроші
exogenous variable	– екзогенна змінна
expectations	– очікування
expectations-adjusted/augmented Phillips curve	– враховуюча очікування, прирісна крива Філіпса
expenditure	– витрати
expenditure approach to GDP	– ВВП з точки зору витрат
expenditure tax	– податок на витрати
experience curve or learning curve	– крива досвіду або крива навчання
explicit cost	– явні витрати
exponential smoothing	– експоненціальне згладжування (вирівнювання)
export	– експорт

Export credit guarantee department (ECGD)	– Відділ експортних кредитних гарантій
export incentives	– стимули до експорту
export-led growth	– експортообумовлене економічне зростання
export multiplier	– експортний мультиплікатор
export restraint agreement	– угода з обмеження експорту
export subsidy	– експортні субсидії
external balance	– зовнішньоторговий баланс
external diseconomies of scale	– зовнішні втрати від масштабу
external economies of scale	– зовнішня економія від масштабу
external growth	– зовнішнє зростання
externalities	– зовнішні ефекти
extrapolate	– екстраполювати

F

factor	– фактор
factor cost	– витрати факторів
factor endowment	– забезпеченість ресурсами
factoring	– факторинг
factor inputs	– див. factors of production
factor market	– ринок факторів
factors of production	– фактори виробництва
Fair trading act, 1973	– Закон про справедливу торгівлю, 1973
fallacy of composition	– хибне узагальнення
family expenditure survey	– обстеження сімейних бюджетів
Federal reserve bank	– Федеральний резервний банк
fees	– гонорар
feright forwarder or forwarding agent	– експедиторська фірма
fiduciary issue or fiat currency	– фідуціарна емісія
FIMBRA	– див. Financial intermediaries, managers and brokers regulatory association

final income	– кінцевий дохід
final products	– кінцеві продукти
finance house	– фінансова палата
financial accounting	– фінансовий облік
financial innovation	– фінансова інновація
financial institution	– фінансовий інститут
Financial intermediaries, managers and brokers regulatory association (FIMBRA)	– Асоціація регулювання діяльності фінансових посередників, менеджерів і брокерів
financial intermediary	– фінансовий посередник
financial sector	– фінансовий сектор
financial security	– цінний папір
financial services act, 1986	– Закон про фінансові послуги, 1986
financial system	– фінансова система
fine-tuning	– «точне настроювання»
firm or company or supplier	– фірма або компанія або постачальник
firm location	– розташування фірми
firm objectives	– цілі фірми
fiscal drag	– фіскальне гальмо
fiscal policy	– фіскальна політика
fiscal stance	– фіскальна позиція
fiscal year	– фінансовий рік
fisher effect	– ефект Фішера
Fisher equation	– рівняння Фішера
fixed assets	– основний капітал
fixed costs	– постійні витрати
fixed exchange-rate system	– система фіксованого валютного курсу
fixed factor input	– постійний фактор (ресурс)
fixed-interest financial securities	– цінні папери з фіксованою процентною ставкою
fixed investment	– інвестиції в основний капітал
fixed targets	– фіксовані цільові показники
flexible manufacturing system (FMS)	– гнучка виробнича система (ГВС)

floating exchange-rate system	– система плаваючих валютних курсів
flow	– потік
F.o.b.	– Фоб
Food and agricultural organization	– Організація з продовольства і сільського господарства
forced saving or involuntary saving	– вимушені збереження
forecasting	– прогнозування
foreclosure	– позбавлення права користування
foreign currency or foreign exchange	– іноземна валюта
foreign exchange controls	– валютний контроль
foreign exchange equalization account	– рахунок стабілізації валютного курсу
foreign exchange market	– валютний ринок
foreign investment	– закордонні інвестиції
foreign sector	– іноземний сектор
foreign trade multiplier	– мультиплікатор зовнішньої торгівлі
forex	– інвалюта
forfeiting	– форфейтинг
forward exchange market	– форвардний ринок
forward integration	– спадна інтеграція
fractional banking	– часткове банківське резервування
franchise	– франшиза
freedom of entry	– свобода входження
free goods	– вільні блага
freehold property	– повна власність
free market economy	– вільна ринкова економіка
free port	– вільний порт
free rider	– «заєць»
free-trade	– вільна торгівля
free-trade area	– зона вільної торгівлі
free-trade zone or freeport	– зона вільної торгівлі або вільний порт

freight or cargo	– фрахт або вантаж
freight forwarder or forwarding agent	– експедиторська фірма
frictional unemployment or transitional unemployment	– Фрикційне безробіття або перехідне безробіття
Friedman, Milton	– Фрідмен, Мілтон
friendly society	– товариство взаємного кредиту
fringe benefits	– додаткові пільги
front door	– парадний вхід
full-cost pricing	– ціноутворення на основі повних витрат
full employment	– повна зайнятість
full line forcing	– вимога повного асортименту
functional distribution of income	– функціональний розподіл доходу
fundamental disequilibrium	– фундаментальна нерівновага
funding	– консолідація боргу
futures market or forward exchange market	– ф'ючерсний ринок або форвардний ринок

G

gains from trade	– вигоди торгівлі
Galbraith, John Kenneth	– Гелбрейт, Джон Кеннет
game theory	– теорія ігор
General agreement on tariffs and trade (GATT)	– Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГУТТ)
GDP	– див. валовий внутрішній продукт (ВВП)
gearing	– див. левередж
Giffen good	– товар Гіффена
gilt-edged security or government bond	– золотообрізний цінний папір або державна облігація
Gini coefficient	– коефіцієнт Джині
GNP	– див. валовий національний продукт (ВНП)
GNP deflator	– див. дефлятор ВНП

gold	– золото
golden handshake	– «золоте рукостискання»
golden hello	– «золоте привітання»
gold-exchange standard	– золотовалютний стандарт
gold standard	– золотий стандарт
Goodhart's law	– закон Гудхарта
goods or commodities	– блага або товари
goodwill	– гудвіл
government	– уряд
government broker	– державний брокер
government debt	– державний борг
government (public) expenditures	– державні витрати
government sector	– державний сектор
graph	– графік
«Green» consumers	– «зелені» споживачі
greenfield investment	– новоутворюючі інвестиції
green product	– «зелений продукт»
Gresham's law	– закон Грешема
grey market	– сірий ринок
gross domestic-fixed-capital formation	– валові внутрішні інвестиції (основний капітал)
gross domestic product (GDP)	– валовий внутрішній продукт (ВВП)
gross national product (GNP)	– валовий національний продукт (ВНП)
Group of 7 (G7)	– Велика сімка

Н

hard currency	– тверда валюта
Harrod economic-growth model	– модель економічного зростання Харрода
Heckscher-Ohlin factor proportions theory	– теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна
hedging	– хеджування

Herfindahl index	– індекс Херфіндаля
hidden price reduction	– приховане зниження цін
hidden price rise	– приховане зростання цін
hidden reserve	– приховані резерви
hidden tax	– невидимий податок
hidden unemployment	– приховане безробіття
hierarchy	– ієрархія
high-powered money	– див. monetary base
hire	– найм
histogram	– гістограма
historic cost	– історична (первісна) вартість
hoarding	– тезаврація
holding company	– холдингова компанія
homogeneous products	– однорідні продукти
horisontal integration	– горизонтальна інтеграція
hot money	– «гарячі гроші»
household	– домашнє господарство
human capital	– людський капітал
hyperinflation	– гіперінфляція
hypermarket	– супермаркет
hypothesis	– гіпотеза
hypothesis testing	– перевірка гіпотези

I

identity	– тотожність
illegal activities	– незаконна діяльність
IMF	– Міжнародний валютний фонд (МВФ)
immiserizing growth	– збиткове зростання
imperfect market	– недосконалий ринок
implicit cost or imputed cost	– наявні витрати або вмінені витрати
import	– імпорт
import deposit	– імпортний депозит
import duty	– імпортне мито
import penetration	– проникнення імпорту

Показчик англійських термінів

import restrictions or trade barriers	– обмеження імпорту або торгіві бар'єри
import schedule	– графік імпорту
import substitution	– заміщення імпорту
import surcharge	– додатковий імпортний збір
imputed cost	– вмінені витрати
IMPRO	– див. Investment management regulatory organization
incentive pay scheme	– стимулююча форма оплати праці
incidence of taxation	– розподіл податкового тягаря
income	– дохід
income-consumption curve	– крива дохід-споживання
income determination, theory of	– теорія визначення національного доходу (див. рівноважний рівень національного доходу)
income distribution	– розподіл доходів
income effect	– ефект доходу
income-elasticity of demand	– еластичність попиту за доходом
income per head or per capita income	– дохід на душу населення
income redistribution	– перерозподіл доходів
income support	– підтримка доходів
income tax	– прибутковий податок
income-tax schedules	– таблиці «дохід-податок»
income velocity of circulation	– див. quantity theory of money
independent variable	– незалежна змінна
indexation	– індексація
index-linked	– індексована змінна
index number	– індекс
indicative planning	– індикативне планування
indifference curve	– крива байдужості
indifference map	– карта байдужості
indirect cost	– непрямі витрати
indirect investment	– непрямі інвестиції
indirect labour	– допоміжні працівники
indirect materials	– допоміжні матеріали

indirect tax	– непрямий податок
indivisibilities	– неподільні одиниці
induced consumption	– індуковане споживання
induced investment	– індуковані інвестиції
industrial classification	– галузева класифікація
industrial democracy	– виробнича демократія
industrial development certificate	– сертифікат промислового розвитку
industrial dispute	– виробничий конфлікт
industrial economics or industrial organization	– теорія галузевої організації
industrial estate	– промислова зона
industrialization	– індустріалізація
industrial location	– розміщення виробництва
industrial organization	– галузева організація
industrial policy	– промислова політика
industrial property rights	– промислові права власності
industrial relations	– трудові відносини
Industrial reorganization corporation	– Корпорація з реорганізації промисловості
industrial sector	– промисловий сектор
industry	– галузь
inelastic	– нееластичний
infant industry	– молода галузь
inferior product	– неповноцінний товар
inflation	– інфляція
inflation accounting	– бухгалтерський облік в умовах інфляції
inflation-adjusted PSBR	– потреби державного сектору в позиках
inflationary gap	– інфляційний розрив
inflationary spiral or price wage spiral	– інфляційна спіраль або спіраль «зарплата-шпи»
information agreement	– угода про обмін інформацією
infrastructure or social overhead capital	– інфраструктура

Показчик англійських термінів

injections	– вливання або ін'єкції
Inland revenue	Податкова служба Великобританії або Департамент внутрішніх доходів
innovation	– інновації
inputs	– ресурси
input-output analysis or interindustry analysis	– модель «витрати-випуск» або модель міжгалузевого балансу
insider trading	– операції інсайдера
insolvency or bankruptcy	– неспроможність або банкрутство
Insolvency act, 1986	– Закон про неспроможність, 1986
instalment credit	– кредит в розстрочку
institutional investors	– інституціональні інвестори
Institutional investors committee	– Комітет інституціональних інвесторів
insurance	– страхування
insurance broker / agent	– страховий брокер / агент
insurance company	– страхова компанія
intangible assets	– нематеріальні активи
intangibles	– невлівимі активи
integration	– інтеграція
intellectual property right	– право інтелектуальної власності
interbank clearing interest rate	– міжбанківська клірингова процентна ставка
interest	– процент
interest cover	– процентне покриття
interest rate	– процентна ставка
interest yield	– доходність облігації
interfirm conduct	– міжфірмова взаємодія
intermediate area	– перехідна зона
intermediate product	– проміжні продукти
intermediation	– посередництво
internal balance	– внутрішній баланс
internal economies of scale	– внутрішня економія від масштабу
internal-external balance model	– модель внутрішньо-зовнішньої рівноваги

internal financing	внутрішнє фінансування
internalization	інтерналізація
International bank of reconstruction and development	Міжнародний банк реконструкції та розвитку
international commodity agreement	міжнародна торгова угода
international competitiveness	міжнародна конкурентоспроможність
international debt	міжнародний борг
International development association	Міжнародна асоціація розвитку
International finance corporation	Міжнародна фінансова корпорація
international Fisher effect	міжнародний ефект Фішера
International labour organization	Міжнародна організація праці
international liquidity or international money	міжнародна ліквідність або міжнародні гроші
International Monetary Fund (IMF)	Міжнародний Валютний Фонд (МВФ)
international monetary system	міжнародна валютна система
international money	міжнародні гроші
international reserves or exchange reserves	міжнародні валютні резерви
International securities regulatory organization	Міжнародна організація по регулюванню угод з цінними паперами
International standards organization	Міжнародна організація стандартизації
international trade	міжнародна торгівля
intertemporal substitution	міжчасове заміщення
intra-industry specialization	внутрішньогалузева спеціалізація
intra-industry trade	внутрішньогалузева торгівля
introduction	вступ
invention	винахід

inventory	– запаси
inventory investment	– інвестиції в запаси
investment	– інвестиції
investment bank	– інвестиційний банк
investment centre	– інвестиційний центр
investment incentives	– стимули до інвестицій
Investment management regulatory organization (IMRO)	Організація регулювання інвестиційної діяльності (Великобританія)
investment schedule	– графік інвестицій
investment trust company	– інвестиційна компанія
invisible balance	– невидимий баланс
invisible export and import	– невидимий експорт та імпорт
invisible hand	– невидима рука
invoice	– рахунок-фактура
involuntary saving	– вимушені заощадження
involuntary unemployment	– вимушене безробіття
irredeemable financial securities or undated security	– безстрокові цінні папери
IS (investment-saving) schedule	– графік інвестиції-заощадження
IS/LM model	– модель IS/LM
isocost line	– ізокоста
isoquant curve	– ізокванта
isoquant map	– карта ізоквант
issued share capital	– випущений акціонерний капітал
issuing house	– емісійний дім

J

J-curve effect	– ефект J-подібної кривої
Jevons, William Stanley	– Джевонс, Уільям Стенлі
job	– робота
jobber	– джобер
job enlargement	– розширення сфери праці
job enrichment	– збагачення характеру праці

job rotation	– ротація праці
joint costs	– комплексні витрати
joint demand	– див. complementary products
joint-stock company	– акціонерна компанія
joint supply	– поєднуюча пропозиція
joint venture	– спільне підприємство
junk bond or mezzanine debt	– «викидна» облигація
just-in-time system	– система «точно в строк»

К

Keynes, John Maynard	– Кейнс, Джон Мейнард
keynesian economics	– кейнсіанська економічна теорія
kinked demand curve	– ламана крива попиту
know-how	– ноу-хау
Kondratief cycle or long-wave cycle	цикл Кондратьєва або цикл довгих хвиль

Л

labour	– праця
labour force or working population	– робоча сила або зайняте населення
labour-intensive firm / industry	– трудомістка фірма / галузь
labour market	– ринок праці
labour theory of value	– трудова теорія цінності
labour turnover	– плинність кадрів
Laffer curve	– крива Лаффера
LAFTA	– див. Latin American free trade association
lagged relationship	– зв'язок із запізненням
lagging indicator	– запізнюваний індикатор
lateral integration	– див. horizontal integration
Latin American free trade association (LAFTA)	– Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі

LAUTRO	– див. Life assurance and unit trust regulatory organization
law of diminishing marginal returns	– див. diminishing returns
leading indicator	– випереджаючий індикатор
leads and lags	– випередження і запізнення
leakages	– див. withdrawals
learning curve	– крива навчання, див. experience curve
lease	– договір про оренду
leaseback	– зворотній лізинг
leasehold property	– орендована власність
leasing	– лізинг
least-cost supply	– пропозиція за найменших витрат
least-squares estimation	– див. regression analysis
legal tender	– законний платіжний засіб
leakages	– відпливи
lender	– кредитор
lender of last resort	– кредитор останньої інстанції
less developed country (LDS)	– див. developing country
level of significance	– див. hypothesis testing
leverage	– див. capital gearing
leveraged bid	– див. take-over bid
Lewis, sir W. Arthur	– Льюїс, сер У. Артур
liability	– зобов'язання
LIBOR (London interbank offered rate)	– Лондонська міжбанківська процентна ставка
licence	– ліцензія
licensed deposit taker	– ліцензований депозитарій
Life assurance and unit trust regulatory organization (LAUTRO)	– Організація з регулювання страхування життя і трастів (ЛАУТРО)
life-cycle hypothesis	– гіпотеза життєвого циклу
LIFFE (London international financial futures exchange)	– Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів, див. London derivatives exchange

limited liability (PLC)	– обмежена відповідальність
limit pricing or entry-forestalling price	– лімітне ціноутворення або випереджаюча ціна
linear programming	– лінійне програмування
liquid asset	– ліквідний актив
liquidation	– ліквідація
liquidity	– ліквідність
liquidity preference	– перевага ліквідності
liquidity ratio	– коефіцієнт ліквідності
liquidity trap	– пастка ліквідності
listed company	– лістингова компанія
list price	– преїскурантна ціна
L.M. (liquidity – money) shedule	– графік LM (ліквідність-гроші)
loan	– позика
loan capital or debt capital	– позичковий капітал
lobbying	– лобіювання
local content rule or rule of origin	– правило походження
local tax	– місцевий податок
location of industry	– розміщення промисловості
lockout	– локаут
locomotive principle	– принцип локомотива
Lome agreements	– Ломейські угоди
London derivatives exchange	– Лондонська біржа похідних цінних паперів
London international financial futures exchange	– див. London derivatives exchange (Лондонська міжнародна фінансова ф'ючерсна біржа)
London traded option market	– Лондонський ринок опціонів, див. London derivatives exchange
long position	– довга позиція
long run	– довгий період
long-term capital employed or net worth	– довгостроковий використовуваний капітал або чиста цінність
Lorenz curve	– крива Лоренца

loss	– збиток
loss-leading	– збиткове лідирування
loss minimization	– мінімізація збитків
LTD	– див. Limited liability
lump of labour	– надлишок праці
lump-sum taxes	– акордні податки
luxury product	– предмет розкоші

М

M0, M1, M2, M3, M4, M5	див. money-supply definitions Maastricht treaty, 1991 – Маастрихська угода, 1991
macroeconomic policy	– макроскопомічна політика
macroeconomics	– макроскономіка
mail order	– замовлення поштою
Malthus, Thomas	– Мальтус, Томас
managed exchange rate	– див. floating exchange-rate system, fixed exchange-rate system
management accounting	вправлінський облік
management buy-in	– управлінська скупка
management buy-out	– управлінський викуп
management-utility maximization	– максимізація корисності управ- ляючого
managerial theories of the firm	– управлінські теорії фірми
manpower planning	– планування робочої сили
marginal analysis	– граничний аналіз
marginal cost	– граничні витрати
marginal cost/average cost relationship	– зв'язок граничних і середніх витрат
marginal-cost pricing	– ціноутворення на основі граничних витрат
marginal efficiency of capital/investment	– гранична ефективність капіталу / інвестиції
marginal factor cost (MFC)	– граничні витрати фактора
marginal physical product	– граничний фізичний продукт

marginal productivity theory of distribution	– теорія розподілу на основі граничної продуктивності
marginal propensity to consume (MPC)	– гранична схильність до споживання
marginal propensity to import (MPI)	– гранична схильність до імпорту
marginal propensity to save (MPS)	– гранична схильність до заощадження
marginal propensity to tax (MPT)	– гранична схильність до оподаткування
marginal rate of substitution	– гранична норма заміщення
marginal rate of taxation	– гранична ставка оподаткування
marginal rate of technical substitution	– гранична норма технічного заміщення
marginal rate of transformation	– гранична норма трансформації
marginal revenue	– гранична виручка
marginal revenue product	– граничний факторний дохід
marginal tax rate	– рівень граничного податку
marginal utility	– гранична корисність
marginal utility of money	– гранична корисність грошей
margin of error	– межа похибки
market	– ринок
market concentration	– ринкова концентрація
market conduct	– ринкова поведінка
market entry	– входження у ринок
market exit or exit	– вихід з ринку
market failure	– провал ринку
marketing	– маркетинг
market maker	– творець ринку
marketing mix	– маркетингова суміш
marketing research	– маркетингове дослідження
market mechanism	– ринковий механізм
market performance	– дієвість ринку
market power	– ринкова сила
market price	– ринкова ціна

market segmentation	– сегментація ринку
market share	– ринкова частка
market structure	– структура ринку
market structure-conduct-performance schema	– парадигма «структура ринку-поведінка-результативність»
Marshall, Alfred	– Маршалл, Альфред
Marshall-Lerner condition	– умова Маршалла-Лернера
Marx, Karl	– Маркс, Карл
mass production	– масове виробництво
maturity structure	– тимчасова структура
means test	– перевірка на забезпеченість
media	– засоби масової інформації
mediation	– посередництво
medium of exchange	– засіб обміну
medium-term financial strategy	– середньосрокова фінансова стратегія
memorandum of association	– меморандум про асоціацію
mercantilism	– меркантилізм
merchandizing	– див. sales promotion and merchandizing merchant bank – торговий банк
merger or amalgamation	– злиття
merit goods	– див. social products, public goods
M-form (multidivisional form) organization	– М-форма (мультидивізійна форма організації)
microeconomic policy	– мікроекономічна політика
microeconomics	– мікроекономіка
middleman	– посередник
middle price	– середня ціна
migration	– міграція
Mill, John Stuart	– Мілль, Джон Стюарт
minimum efficient scale	– мінімальний ефективний масштаб
minimum lending rate	– див. bank rate
minimum wage rate	– мінімальна заробітна плата
Ministry of international trade and industry (MITI)	– Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості

minority interest	– частка меншості
mint	– монетний двір
mixed economy	– змішана економіка
mobility	– мобільність
monetarism	– монетаризм
monetary accomodation	– грошове пристосування
monetary base or high-powered money	– грошова база
monetary base control	– контроль грошової бази
monetary compensatory amounts (MCA) or green money	– компенсаційні виплати або «зелені гроші»
monetary economy	– грошова економіка
monetary policy	– кредитно-грошова політика
monetary system	– грошова система
monetary unit	– грошова одиниця
money	– гроші
money-at-call and short notice	– див. call money
money-demand schedule	– графік попиту на гроші
money illusion	– грошова ілюзія
money market	– грошовий ринок
money supply	– пропозиція грошей
money-supply definitions	– визначення пропозиції грошей
money-supply schedule	– графік пропозиції грошей
money-supply/spending linkages	– зв'язок пропозиції грошей і витрат
money wages	– грошова заробітна плата
Monopolies and mergers commission (MMC)	– Комісія з монополій і злиття
monopolistic competition or imperfect market	– монополістична конкуренція або недосконалий ринок
monopoly	– монополія
monopoly firm	– див. dominant firm
monopoly laws	– див. competition laws
monopoly of scale	– див. dominant firm

monopoly policy	– антимонопольна політика
monopoly profit	– монопольний прибуток
monopoly tax	– монопольний податок
monopsony	– моносонія
moonlighter	– «лунатик»
moratorium	– мораторій
mortgage	– застава
most-favoured nation clause	– принцип найбільшого сиріяння
multidivisional form organization	– мультидівізійна форма організації
Multi-fibre arrangement (MFA)	– Багатостороння угода по текстилю
multilateral trade	– багатостороння торгівля
multinational company (MNC) or multinational enterprise (MNE)	– транснаціональна компанія
multiplier	– мультиплікатор
multiproduct firm	– багатопродуктова фірма
mutual interdependence	– взаємозалежність

N

NAFTA	– див. North American free trade agreement
National board for prices and incomes	– Національна рада з ціп і доходів
National debt or government debt	– державний борг
National economic development council (NEDC)	– Національна рада з економічного розвитку
National enterprise board	– Національна рада з підприємництва
national income or factor income	– національний дохід або факторний дохід
national income accounts	– обчислення національного доходу
national insurance contributions	– державні страхові внески

nationalization	– націоналізація
nationalized industry	– націоналізована галузь
national plan	– національний план
national product	– національний продукт
National research and development corporation	– Національна корпорація з досліджень та розробок
natural monopoly	– природна монополія
natural rate of economic growth	– див. Harrod economic-growth model
natural rate of unemployment	– природний рівень безробіття
natural resources	– природні ресурси
near money	– майже гроші
necessary condition	– необхідна умова
NEDC	– див. National economic development council
negative income tax	– негативний прибутковий податок
neoclassical economics	– неокласична економічна теорія
neokeynesians	– неокейнсіанці
net book value	– чиста бухгалтерська цінність
net domestic-fixed-capital formation	– див. gross domestic-fixed-capital formation
net domestic product	– чистий внутрішній продукт
net national product	– чистий національний продукт
net present value	– див. discounted cash flow
net profit	– чистий прибуток
net worth	– див. long-term capital-employed
new international economic order (NIEO)	– новий міжнародний економічний порядок
new-issue market	– див. capital market
newly industrializing country	– нова індустріальна країна
new product	– новий продукт
new product development	– див. product development
new protectionism	– неопротекціонізм
NIC	– див. newly industrializing country
nominal exchange rate	– номінальний валютний курс
nominal interest rate	– номінальна процентна ставка

Показчик англійських термінів

nominal price	- номінальна ціна
nominal rate of protection	- номінальний рівень захисту
nominal values	- номінальні величини
nominal holding	- номінальне володіння
nonaccelerating inflation rate of unemployment (NAIRU)	- неприскорюючий інфляцію рівень безробіття
nondiscretionary competition policy	- недискреційна політика відносно конкуренції
nondurable good	- товар короткострокового використання
non-exhaustable natural resources	- невичерпні природні ресурси, див. natural resources
nonmarketed economic activity	- нозаринкова економічна діяльність
non-profit making organization	- неприбуткова організація
non-tariff barrier	- див. import restriction
nontraded product	- неринковий продукт
normal product	- нормальний продукт
normal profit	- нормальний прибуток
normative economics	- нормативна економічна теорія
North American free trade agreement (NAFTA)	- Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)
numeraire	- рахункова одиниця

О

OECD	- ОЕСР, див. Organization for economic cooperation and development
off-balance sheet financing	- забалансове фінансування
offer curve	- див. Edgeworth box
offer for sale	- пропозиція про продаж
offer-for-sale tender	- тендер на пропозицію про продаж
Office of fair trading (OFT)	- Управління справедливої торгівлі
official financing	- див. balance of payments
official list	- офіційний список

OFT	- див. Office of Foreign Trade
oligopoly	- олігополія
oligopsony	- олігонсонія
OPEC	- ОПЕК, див. Organization of petroleum exporting countries
open economy	- відкрита економіка
open-market operation	- операції на ринку
opportunity cost or economic cost	- альтернативні економічні витрати
optimizing	- оптимізація
optimum	- оптимум
option	- опціон
ordinal utility	- ординалістська корисність
ordinary shares or equity	- звичайні акції
organic growth (internal growth)	- органічне зростання
organization	- організація
organizational slack	- організаційний запас
Organization for economic cooperation and development (OECD)	- Організація економічного співробітництва (ОЕСР)
organization of petroleum exporting countries (OPEC)	- організація нафти (ОПЕК)
organization theory	- теорія організації
original income	- первісний дохід
output	- випуск
output gap	- див. deflationary gap
output per man-hour	- див. productivity
outside money	- див. exogenous money
overcapacity	- див. excess capacity
overdraft	- див. bank overdraft
overheads or indirect costs	- накладні (виробничі) витрати
overmanning	- надлишок персоналу
overseas investment	- див. foreign investment

oversubscription	– надпідписка
overtime	– понаднормові
overtrading	– надактивність
over-utilized capacity	– попадвикористана потужність
«Own-label» brand	марка «свій ярлик»

Р

packaging	– упаковка
paid-up capital	– оплачений капітал
paradox of thrift	– парадокс бережливості
paradox of value	– парадокс цінності
parallel importing	паралельний імпорт
parallel loan	– паралельна позика
Pareto, Vilfredo	Парето, Вільфредо
Pareto optimality	– оптимальність за Парето (оптимум Парето)
Parkinson's law	– закон Паркінсона
partial equilibrium analysis	– аналіз часткової рівноваги
participation rate	– частка робочої сили
partnership	– товариство
part-time work	– робота неповний робочий день
par value	– 1) номінальна вартість; 2) паритет валюти
patent	– патент
patent office	– патентне управління
pawnbroker	– ломбард
pay	– оплата
pay-as-you-earn	– схема «заробив – сплати»
payback period	– період окупності
Pay board	– Комітет з оплати праці
payroll tax	– податок з фонду оплати праці
«peace dividend»	– «мирний дивіденд»
peak-load pricing	– ціноутворення за піковим навантаженням
penetration price	– ціна проникнення
pension	– пенсія

pension fund	– пенсійний фонд
per capita income	– дохід на душу населення
perfect competition or atomistic competition	– досконала конкуренція або атомістична конкуренція
perfect market	– досконалий ринок
permanent-income hypothesis	– гіпотеза перманентного доходу
per se illegality	– незаконність
personal distribution of income	– особисте розподілення доходу
personal equity plan (PEP)	– програма «свої акції»
personal pension plan	– див. pension
personal savings ratio	– коефіцієнт особистих заощаджень
personal sector	– індивідуальний сектор
personal selling	– персональний продаж
Phillips curve	– крива Філліпса
physiocracy	– фізіократія
picket	– пікетник
piecework	– відрядна оплата праці
pie chart	– кругова діаграма
Pigou, Arthur Cecil	– Пігу, Артур Сесіль
placing	– розташування
planned economy	– планова економіка
planning-programming-budgeting system	– система «планування-програмування-фінансування»
PLC (public limited company)	– див. limited liability
point elasticity	– точкова еластичність
pollution	– забруднення довкілля
poll tax	– подушний податок
pollutor pays principle	– принцип «забруднив – плати»
population	– населення
population census	– перепис населення
population trap	– демографічна пастка
portfolio	– портфель
portfolio theory	– теорія портфеля
positive economics	– позитивна економічна теорія
potential entrant	– потенціальний конкурент

potential gross national product	–	потенціальний валовий національний продукт
pound	–	фунт стерлінгів
poverty trap	–	пастка бідності
precautionary demand for money	–	попит на гроші з обережності
predatory pricing	–	хижацьке ціноутворення
preferences	–	переваги
preference share or preferred stock	–	привілейована акція
preference / similarity theory	–	теорія подібності / переваги
premium	–	1) надбавка до ціни; 2) надбавка до курсу акцій
premium bond	–	преміальна облігація
price	–	ціна
price ceiling	–	межа ціни
Price commission	–	Комісія по цінах
price competition	–	цінова конкуренція
price controls	–	контроль за цінами
price discrimination	–	цінова дискримінація
price-earnings ratio	–	показник «ціна-прибуток»
price effect	–	ефект ціни
price-elasticity of demand	–	еластичність попиту за ціною
price-elasticity of supply	–	еластичність пропозиції за ціною
price fixing	–	фіксація ціни
price floor	–	нижня межа ціни
price index	–	індекс цін
price leader	–	ціновий лідер
price leadership	–	цінове лідерство
price level	–	рівень цін
price marking (bargain offers) order, 1979	–	розпорядження про призначення цін, 1979
price parallelism	–	ціновий паралелізм
price and incomes policy	–	політика цін і доходів
price-squeeze	–	цінове стиснення
price stability	–	стабільність цін

price stickiness	– малорухомість цін
price support	– підтримка цін
price system or market mechanism	– цінова система або ринковий механізм
price taker	– «одержувач ціни»
price theory	– теорія ціни
price-wage spiral	– спіраль «зарплата – ціна»
price war	– цінова війна
primary sector	– первинний сектор
prime rate	– базисна ставка
principles of taxation	– принципи оподаткування
private company	– приватна компанія
private costs	– приватні витрати
private-enterprise economy or free market economy or capitalism	– економіка приватного підприємництва або вільна ринкова економіка або капіталізм
private products	– приватні блага
private property	– приватна власність
private sector	– приватний сектор
private time preference	– див. discount rate
privatization	– приватизація
probability	– імовірність
process ray	– технологічний промінь
producer or supplier	– виробник або постачальник
producer goods	– товари виробничого призначення
producer's surplus	– надлишок виробника
product characteristics model	– модель характеристик продукту
product development	– розвиток продукту
product differentiation	– диференціація продукту
production	– виробництво
production census	див. census
production costs	– виробничі витрати
production function	– виробнича функція
production possibility boundary or transformation curve	– межа виробничих можливостей або крива трансформації

Показчик англійських термінів

production efficiency	-- виробнича ефективність
productive potential	-- виробничий потенціал, див. potential gross national product
productivity	-- продуктивність (праці)
productivity bargaining	-- переговори про продуктивність праці
product life-cycle	-- життєвий цикл продукту
product life-cycle theory	-- теорія життєвого циклу продукту
product market	-- ринок продуктів
product-market matrix	-- матриця продукт-ринок
product mix	-- асортимент виробів або номенклатура продукції
product performance	-- характеристика продукції
product standards	-- товарні стандарти або стандарти на продукцію
profit	-- прибуток
profitability	-- рентабельність
profit-and-loss account	-- рахунок прибутків та збитків
profit centre	-- центр відповідальності
profit margin	-- питомий валовий прибуток
profit maximization	максимізація прибутку
profit motive	-- мотив прибутку
profit-related pay	-- оплата в залежності від прибутку
profit sharing	-- участь в прибутках
progressive taxation	-- прогресивне оподаткування
progress payment	-- проміжні виплати
propensity to consume	-- схильність до споживання
propensity to import	схильність до імпорту
propensity to save	-- схильність до заощадження
propensity to tax	-- схильність до оподаткування
property	-- власність, майно, див. asset
proportional taxation	-- пропорційне оподаткування
protectionism	-- протекціонізм
proxy	доручення
public company	див. joint-stock company
public corporation	державна корпорація

public debt	– борг державного сектору
public finance	– державні фінанси
public goods	– суспільні блага
public interest	– інтереси суспільства
public ownership	– суспільна власність, державна власність
public sector or government sector	– державний сектор
public-sector borrowing requirement (PSBR)	– потреба державного сектора в запозиченнях
public-sector debt repayment (PSDR)	– погашення державного боргу
public utility	– комунальне підприємство
public works	– суспільні роботи
pump priming	– «накачка попиту»
purchasing power	– купівельна спроможність
purchasing-power parity theory	– теорія паритету купівельної спроможності
put option	– див. option

Q

quality	– якість
quality circle	– гурток якості
quality control	– контроль якості
quantity demanded	– обсяг попиту
quantity of money	– див. money supply
quantity supplied	– обсяг пропозиції
quantity theory of money	– кількісна теорія грошей
quantity traded	– обсяг продаж
quasi-rent	– квазірента
Quesnay, Francois	– Кене, Франсуа
quota	– квота
quoted company	– котирувана компанія

R

R&D	– див. research and development
random walk	– випадкове блукання
rate of exchange	– валютний курс
rate of interest	– процентна ставка
rate of return	– норма віддачі
rate-of-return regulation	– регулювання норми віддачі
rates	– ставки
rational behaviour	– раціональна поведінка
rational-expectations hypothesis	– гіпотеза раціональних очікувань
rationalization	– раціоналізація
rationing	– раціонування (нормування)
real balance	– реальні касові залишки
real balance effect or Pigou effect	– ефект реальних касових залишків (ефект Пігу)
real exchange rate	– реальний валютний курс
real income	– реальний дохід
real interest rate	– реальна ставка процента
real price	– реальна ціна
real values	– реальні величини
real wage or real income	– реальна заробітна плата або реальний дохід
recession	– спад
recognized investment exchange (RIE)	– визнана інвестиційна біржа
recognized professional body	– визнана професійна організація
recommended retail price	– рекомендована роздрібна ціна
recovery	– поживлення, піднесення
recycling	– переробка відходів
redeemable financial security	– цінний папір, що погашається
redemption yield	– доходність при погашенні, див. yield
redeployment of labour	– переміщення праці
rediscounting	– переоблік
redistribution-of-income principle of taxation	– принцип перерозподілу доходу в оподаткуванні

redundancy	– скорочення
reflation	– рефляція
refusal to supply	– відмова у поставці
regional policy	– регіональна політика
regional selective assistance	– вибіркова регіональна підтримка
regional unemployment	– регіональне безробіття
registered company	– зареєстрована компанія
registered unemployment	– зареєстроване безробіття
registrar of companies	– реєстратор компаній
registrar of friendly societies	– реєстратор товариств взаємного страхування
regression analysis	– регресивний аналіз
regressive taxation	– регресивне оподаткування
regulation	– регулювання
relative-concentration measure	– показники відносної концентрації
relative income hypothesis	– гіпотеза відносного доходу
relative price	– відносна ціна
relativities	– відносна заробітна плата
replacement investment	– інвестиції на заміщення
«representative» firm	– «представницька» фірма
resale price maintenance (RPM)	– підтримка роздрібних цін
Resale prices acts, 1064, 1976	– Закони про роздрібні ціни, 1964, 1976
research and development (R&D)	– дослідження і розробки
reserve asset ratio or liquidity ratio	– норма резервних активів або норма ліквідності
reserves	– резерви
residual (term)	див. regression analysis residual unemployment – залишкове безробіття
resource allocation	– розміщення ресурсів
resources	– ресурси
restraint of trade	– обмеження торгівлі

Показчик англійських термінів

restrictive labour practice	– обмежена трудова практика
Restrictive practices court (RPC)	– Суд з обмежуючої ділової практики
restrictive trade agreement	– угода з обмеження торгівлі
restrictive trade practice	– обмежена торгова практика
Restrictive Trade Practices Acts, 1956, 1968, 1976	– Закони про обмежуючу торгову практику, 1956, 1968, 1976
retailer	– роздрібний торговець
retail outlet	– роздрібна торговельна точка
retail price index	– індекс роздрібних цін
retained profits or undistributed profits	– нерозподілений прибуток
return on capital employed	– віддача на вкладений капітал
returns to scale	– віддача від масштабу
returns to the variable factor input	– віддача змінного фактора виробництва
revaluation	– ревальвація
revealed preference theory	– теорія виявлених переваг
revenue	– виручка
reverse takeover	– зворотне поглинання
revised sequence	– переглянута послідовність
Ricardo, David	– Рікардо, Девід
ridge lines	– див. indifference map
RIE	– див. recognized investment exchange
rights issue	– емісія прав
risk and uncertainty	– ризик і невизначеність
risk capital	– ризиковий капітал
risk premium	– премія за ризик
Robinson, Joan	– Робінсон, Джоан
royalty	– роялті
RPB	– див. recognized professional body
RPI	– див. retail price index
rule of origin, local content rule	– правило походження
rule of reason	– правило здорового глузду

S

salary	– заробітна плата
sales forecasts	– див. forecasting
sales promotion and merchandising	– просування товару або стимулювання збуту
sales-revenue maximization	– максимізація виручки
sales tax or turnover tax	– податок з продаж або податок з обороту
satisficing theory	– теорія задоволення
saving	– заощадження
savings bank	– ощадний банк
savings ratio	– частка заощаджень
savings schedule	– графік заощаджень
Say, Jean Baptiste	– Сей, Жан Батіст
Say's law	– закон Сея
scale economics	– див. economies of scale
scarcity	– рідкість
Schumpeter, Joseph	– Шумпетер, Йозеф
scrip issue	– бонусна емісія
seasonal unemployment	– сезонне безробіття
seasonal variation	– сезонна варіація
secondary benefits	– вторинні вигоди
second-best	– «друге найкраще»
sector	– сектор
secular stagnation	– довгострокова стагнація
secular trend	– довгострокова тенденція
Securities and exchange commission	– Комісія по цінним паперам і біржам
Securities and investments board	– Управління цінних паперів та інвестицій
self-employed	– самозайнятий
self-regulatory organization	– саморегулююча організація
self-service	– самообслуговування
self-sufficiency	– самозабезпечення
seller concentration	– концентрація продавців
seller's market	– ринок продавців

Показчик англійських термінів

selling costs	– торгові витрати
selling price	– продажна ціна або ціна продажу
separation of ownership from control	– відокремлення власності від управління
sequestration	– секвестр або арешт майна
service sector	– сфера послуг
service contract	– угода про найм, див. employment contract
services	– послуги
shadow price	– тіньова ціна
share	– акція
share capital	– акціонерний капітал
share certificate	– акціонерний сертифікат
shareholders	– акціонери
shareholders capital-employed	– використовуваний акціонерний капітал
share issue	– емісія
share premium	– премія по акціям
share price index	– індекс курсу акцій
share purchase / sale	– купівля / продаж акцій
share register	– реєстр акціонерів
share split	– див. stock split
shark repellants	– див. takeover bid
shell company	– законсервована компанія
shift in tax	– перекладання податку
shop	– магазин
Shop act, 1950	– Закон по регулюванню годин роботи магазинів, 1950
short position	– коротка позиція
short run	– короткий період
shutdown price	– ціна закриття
SIC (standard industrial classification)	– стандартна промислова класифікація
sickness benefit	– допомога по хворобі
sight	– див. current account, commercial bank

simple interest	– простий процент
Single European market act	– Акт про єдиний європейський ринок
sinking fund	– фонд погашення
skill	– кваліфікація
skimming price	– ціна «зняття вершків»
slump	– спад, див. depression
Smith, Adam	– Сміт, Адам
social capital	– суспільний капітал
social cost	– суспільні витрати
socialism	– соціалізм
social overhead capital	– капітал в інфраструктурі
social product or merit goods or public goods	– суспільні блага
social security benefits	– допомоги по соціальному забезпеченню
social time preference	– див. discount rate
social welfare function	– див. welfare economics
socio-economic group	– соціально-економічна група
soft currency	– м'яка валюта
soft loan	– пільговий кредит
sole proprietor	– індивідуальне власне підприємство, див. firm
Solow economic-growth model	– модель економічного зростання Солоу
special deposit	– спеціальний депозит
special drawing right (SDR)	– спеціальні права запозичення
specialization	– спеціалізація
specialist shop	– спеціалізований магазин
specific tax	– потоварний податок
speculation	– спекуляція
speculative demand for money	– спекулятивний попит на гроші
speculator	– спекулянт
spot market	– наявний ринок
spread	– маржа, спред

stag	спекулянт на емісії (цінних паперів)
stagflation	стагфляція
stagnation	- стагнація
standardization	стандартизація
standard of deferred payment	- засіб відкладеного платежу
standard of living	- рівень життя
standard rate of taxation	- базова ставка оподаткування
stand-by arrangement	- угода з резервних кредитів
staple product	- товар першої необхідності
state enterprise	державне виробництво (підприємство)
statement of account	- повідомлення про розрахунки
statistics	- статистика
statute law	- основний закон, законодавчий акт
sterling	- с герлінг
sterling area	стерлінгова зона
sterling M3	- див. money supply definitions
stock	- 1) запас; 2) акція
stock appreciation	- подорожчання запасів
stockbroker	брокер
stock control	- управління запасами
stock dividend	- дивіденди у вигляді акцій
stock exchange or stock market	- фондова біржа або ринок цінних паперів
stockholding (inventory) costs	- витрати зберігання
stock inventory	- запаси
stock market	- ринок цінних паперів
stockpiling	- затоварювання
stock split or share split	- дроблення акцій
stock valuation	оцінка запасів
store	- 1) склад; 2) магазин
store of value	- засіб зберігання
strategy	стратегія
strike	страйк

structural unemployment	– структурне безробіття
structure of industry	– структура промисловості
subsidiary company	– дочірня компанія
subsidy	– субсидія
substitute products	– взаємозамінні блага
substitution effect	– ефект заміни (заміщення)
sunk costs	– безповоротні витрати
supermarket	– супермаркет або універсам
supply	– пропозиція
supply curve	– крива пропозиції
supply elasticity	– еластичність пропозиції
supply function	– функція пропозиції
supply schedule	– таблиця пропозиції
supply-side economics	– економіка пропозиції або економічна теорія пропозиції
swap	– своп

Т

takeover or acquisition	– поглинання
takeover bid	– пропозиція про поглинання
tangible assets	– матеріальні активи
tap issue	– підписний випуск
tariff or import levy	– імпортне мито або тариф
tax	– податок
taxation	– оподаткування
taxation schedule	– графік оподаткування
tax avoidance	– уникнення податків
tax base	– податкова база
tax burden	– податковий тягар
tax credit	– податковий кредит
tax evasion	– ухилення від сплати податків
tax haven	– податкова гавань
tax incidence	– див. incidence of taxation
tax rate	– ставка податку
tax return	– податкова декларація
tax revenue	– податкові надходження

Показчик англійських термінів

technological efficiency	– технологічна ефективність
technological-gap theory	– теорія технологічного розриву
technological progressiveness	– технологічна прогресивність
technological unemployment	– технологічне безробіття
technology	– технологія
tender	– тендер
tender issue	– тендерний випуск
term loan	– строкова позика
terms of trade	– умови торгівлі
term structure of interest rates	– тимчасова структура процентних ставок
test market	– пробний ринок
test of significance	– перевірка на значущість
theory of consumer behaviour	– теорія поведінки споживача
theory of demand	– теорія попиту
theory of international trade	– теорія міжнародної торгівлі
theory of markets	– теорія ринків
theory of supply	– теорія пропозиції
theory of the firm	– теорія фірми
The Securities association (TSA)	– Асоціація по цінним паперам
third world country	– країна третього світу
three i's (formerly Investors in industry)	– три «і» (Інвестори в промисловість)
tie-in sales	– сполучені (поєднані, зв'язані) продажі
tight money or dear money	– дорогі гроші
till money	– банківська готівка
time-preference	– тимчасова перевага
time series	– тимчасовий ряд
time-series analysis	– аналіз тимчасових рядів
total cost	– загальні витрати
total domestic expenditures	– загальні внутрішні витрати
total physical product	– загальний фізичний продукт
total revenue	– загальна виручка
total utility	– загальна корисність

trade association	– торгова асоціація
trade barrier	– торговий бар'єр
trade creation	– розширення торгівлі
trade credit	– торговий кредит
trade cycle	– діловий цикл
trade debt	– торговий борг
Trade description acts, 1968, 1972	– Закони про торгові описи 1968, 1972
trade discount	– торгова знижка
trade diversion	– переорієнтація торгівлі
trade gap	– торговий дефіцит
trade integration	– торгова інтеграція
trade mark	– торговий знак
Trade marks acts, 1938, 1984	– Закони про торгові марки, 1938, 1984
trade union	– профспілка
Trades union congress (TUC)	– Конгрес професійних спілок
trade war	– торгова війна
trade-weighted index	– зважений торговий індекс
trading stamps	– торгові талони
training	– професійна (фахова) підготовка
transaction costs	– трансакційні витрати
transaction demand for money	– трансакційний попит на гроші
transactions in external assets and liabilities	– угоди із зовнішніми активами та зобов'язаннями
transfer earnings	– утримуючий дохід
transfer payments	– трансфертні платежі
transfer price	– трансфертна ціна
transformation curve	– крива трансформації
transitional unemployment	– перехідне безробіття
transmission mechanism	– передаточний механізм
Treasury	– Міністерство фінансів (Державне казначейство)
treasury bill	– казначейський вексель
treaty of Rome	– Римський договір
trend	– тренд
trough	– див. business cycle

Показчик англійських термінів

trust	- 1) трест; 2) траст
TSA	- див. The Securities association
turnover tax	- податок з обороту
two-part tariff	- двоставочний (двочастинний) тариф
two-tier board	- дворівнева рада
type 1 error	- див. hypothesis testing
type 2 error	- див. hypothesis testing

U

U-form (unitary form) organization	- унітарна форма організації
unanticipated inflation	- непередбачена інфляція
UNCTAD	- див. United Nations Conference of trade and development
underdeveloped country	- див. developing country
underground economy	- див. black economy
under subscription	- див. oversubscription
undistributed profits	- див. retained profits
unearned income	- див. earned income
unemployment	- безробіття
unemployment benefit	- допомога по безробіттю
unemployment rate	- рівень безробіття
uniform business rate (UBR)	- уніфікований збір з підприємств
unitary elasticity	- див. price-elasticity of demand
unitary taxation	- унітарне оподаткування
United Nations	- Організація Об'єднаних Націй
United Nations Conference of trade and development	- Конференція ООН по торгівлі і розвитку
unit of account	- рахункова одиниця або одиниця виміру
unit trust	- паєвий інвестиційний фонд
Unit trust association	- Асоціація паєвих фондів
unlisted-securities market	- позабіржевий ринок цінних паперів
upward-sloping demand curve	- крива попиту з позитивним нахилом
util	- ютіл
utility	- 1) корисність; 2) див. public utility
utility function	- функція корисності
U-turn	- U-подібний поворот

V

vacancy rate	– рівень вакансій
value	– цінність
value added	– додана вартість
value-added approach to GDP	– див. national income accounts
value added tax (VAT)	– податок на додаткову вартість (НДС)
value for money audit	– перевірка грошової оцінки
variable costs	– змінні витрати
variable factor input	– змінний фактор
variety	– різноманітність (асортименту)
VAT	– див. value added tax
Veblen, Thorstein Bunde	– Веблен, Торстейн Бунде
Veblen effect	– ефект Веблена
velocity of circulation	– швидкість обігу грошей
venture capital	– венчурний (ризиковий) капітал
vertical firm	– див. firm or company or supplier
vertical integration	– вертикальна інтеграція
very long run	– наддовгий період
visible balance	– див. balance of trade
visible export and import	– видимий експорт та імпорт
voluntary export restraint	– див. export restraint agreement
voluntary group	– добровільна група
voluntary unemployment	– добровільне безробіття
voicing shares	– голосючі акції

W

wage	– заробітна плата
wage differential	– диференціація заробітної плати
wage-price spiral	– див. inflationary spiral
wage rate	– ставка заробітної плати
wage restraint	– див. prices and incomes policy
wage stickiness	– малорухливість заробітної плати
Walras's law	– закон Вальраса
wants	– потреби
wasting asset	– вичерпаний актив

Показчик англійських термінів

wealth	– багатство
wealth effect	– ефект багатства
wealth tax	– податок на майно
wear and tear	– зношення
Weights and measures act, 1963	– Закон про міри та вагу, 1963
welfare criteria	– див. welfare economics
welfare economics	– економіка добробуту або економічна теорія добробуту
welfare state	– держава добробуту
wholesaler	– оптовий торговець або оптовик
Williamson trade-off model	– модель компромісу Уільямсона
withdrawals or leakages	– винятки або відпливи
workable competition	– дійова конкуренція
worker participation	– участь робітників (в управлінні виробництвом (підприємством))
working capital	– оборотний капітал
work in progress	– незавершене виробництво
World Bank or International Bank for Reconstruction and Development	– Світовий або міжнародний банк реконструкції та розвитку

X

X-inefficiency	– X-неефективність
----------------	--------------------

Y

yield	– доходність
yield curve	– крива доходності

Z

zero-sum game	– гра з нульовою сумою
---------------	------------------------

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Абалкин Л.* Экономическая теория на пути к новой парадигме // Вопросы экономики. — 1993. — № 4.
2. *Абалкин Л.* Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. — 1997. — № 6.
3. *Агапова Т.А., Серегина С.В.* Макроэкономика. — М., 1997.
4. *Башнянин Г.И., Лазур П.Ю., Медведев В.С.* Політична економія: Підручник. — К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000.
5. *Башнянин Г.И.* Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації. — Львів: Коопосвіта, 1999.
6. *Барр Р.* Политическая экономия. В 2-х томах. — М.: Международные отношения, 1995.
7. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994.
8. *Введение* в рыночную экономику: Учеб. пособие для эконом. спец. вузов / Под ред. А.Я.Лившиц, Й.Н.Никулина и др. — М.: Высшая школа, 1994.
9. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічних знань: Навч. посіб. — К.: Вища школа, 1998.
10. *Гелбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1976.
11. *Державне регулювання економіки:* Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2000.
12. *Долан Э.Дж., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. — С.-Пб., 1992.
13. *Журавлева Г.П.* Экономика. Учебник. — М.: Юность, 2001.
14. *Загальна економічна теорія. Політична економія. Підручник. У 2-х ч.* / За ред. Буяна І.В. — Тернопіль: Астон, 1999.
15. *Економічна теорія: політекономія. Підручник за ред. В.Д.Базилевича.* — К.: Знання. — Прес, 2001.
16. *Економічна теорія: Макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З Ватаманюка, С Панчишина.* — К.: Вид. дім «Альтернатива», 2001.
17. *Економіка зарубіжних країн / За ред. проф. Філіпенка А.С.* — К.: Либідь, 1998.
18. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 1–2 березня 2000 року:* В 3 ч. — КДТЕУ. — К., 2000.

19. *Економічна енциклопедія: У 3-х томах / Ред. кол. С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія». — Т. 1, 2000; Т. 2, 2001; Т. 3, 2002.*
20. *Иохин В.Я. Экономическая теория: Учеб. — М.: Юристъ, 2000.*
21. *Камаев В.Д. и коллектив авт. Экономическая теория: Учеб. для вузов. — М.: ВЛАДОС, 1998.*
22. *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1995. — Т. 3.*
23. *Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. — М.: Соцэкгиз, 1960.*
24. *Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989.*
25. *Курс экономической теории / Под общ. ред. М.Н.Чепурина, Е.А.Киселевой. — Киров: Изд-во «АСА», 1998.*
26. *Курс экономической теории: Учеб. МГУ / Под ред. А.В.Сидоровича. — М., 1997.*
27. *Лісовицький В.М. Історія економічних вчень: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2004.*
28. *Лютый І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки. — К.: Атіка, 1999.*
29. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика. В 2-х т.: Пер. с англ. — М.: Республика, 1992.*
30. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Макроекономіка. — Львів: Просвіта, 1997*
31. *Маркс К. Капітал. Т. 1, 2, 3. (Маркс К., Енгельс Ф. — Твори. — Т. 23–26).*
32. *Мазурок П.П. Історія економічних вчень у запитаннях і відповідях: Навч. посіб. К.: Знання, 2004.*
33. *Малый І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту. — К., 2000.*
34. *Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т.: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.*
35. *Милль Дж. С. Основы политической экономии. Пер. с англ. — Т. 1–3. — М.: Прогресс, 1991.*
36. *Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти. — К.: ВІЦ «Академія», 1999.*
37. *Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретарюк В.В., Устенко А.А. Основы экономической теории: Учебник. — К.: Знання, 2000.*

38. *Мэнькью Н.Г.* Принципы экономики. — С.-Пб.: Питер Ком, 1999.
39. *Ніколенко Ю.В.* Політекономія: Підручник. — К.: ЦУЛ, 2003.
40. *Новий російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери.* — К.: Довіра УНВЦ «Рідна мова», 1998.
41. *Основи економічної теорії: Підруч. У 2-х кн. / За ред. Ю.В.Ніколенко.* — К.: Либідь, 1998.
42. *Основи економічних знань: Навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С.Єщенко, Ю.І.Палкін.* — К.: Вища школа, 2002.
43. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. / Відп. ред. Г.Н. Климко.* — 5-те вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2004.
44. *Основы теории переходной экономики / Под ред. Е.А.Киселевой, М.Н.Чепурина.* — М., 1996.
45. *Основи економічної теорії / За ред. академіка НАН України А.А.Чухна.* — К.: Вища школа, 2001.
46. *Опарін В.П.* Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001.
47. *Политэкономия: Учебник. / Под ред. В.И.Видянина, Г.П.Журавлевой.* — М.: Промо-медия, 1995.
48. *Політична економія. Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Г.І.Башнянина і к.е.н., доц. Є.С.Шевчук.* 3-тє вид., перероб. і випр. -- Львів: «Новий світ — 2000», 2004.
49. *Політична економія.* — Навч. посіб. / К.Т.Кривенко, В.С.Савчук, О.О.Беляєв та ін. / За ред. д.е.н., проф. К.Т.Кривенко. — К.: КНЕУ, 2001.
50. *Петти У.* Избранные работы: трактат о налогах и сборах — М., 1997.
51. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1991.
52. *Савлук М.І.* та ін. Гроші та кредит: Підручник / За ред. М.І.Савлука. — К.: КНЕУ, 2001.
53. *Самуельсон П.* Економіка: Підручник. — Львів: Світ, 1993.
54. *Сакс Дж., Пивоварський О.* Економіка перехідного періоду: Уроки для України. — К.: Основи, 1996.

55. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1991.
56. Современная экономика. Многоуровневое учебное пособие / Научный редактор докт. экон. наук, проф. О.Ю.Мамедов. — Изд. 2-е, доп. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 1998.
57. Современный экономический словарь. 2-е изд. — М.: Инфра-М, 1998.
58. COLLINS. Словарь по экономике. — Пер. с англ. / Под ред. П.А.Ватника. — С.-Пб.: Экономическая школа, 1998.
59. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний. — К.: Наук. думка, 1994.
60. Устенко О.А., Мочерний С.В. Основи економічної теорії: Навч. посіб. — Тернопіль: АСТОН, 2001.
61. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. — М.: Дело, 1995.
62. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. — Пер. з англ. — К.: Основи, 1995.
63. Шнітцер М. Порівняння економічних систем. — К.: Основи, 1998.
64. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В.И.Видянина, Г.П.Журавлевой. — М.: Промо-медия, 2000.
65. Экономика. Учебник / Под ред. А.О.Булатова. — М.: БЕК, 1997.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Л.В.Білецька
О.В.Білецький
В.І.Савич

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ:
ПОЛТЕКОНОМІЯ. МІКРОЕКОНОМІКА.
МАКРОЕКОНОМІКА**
Навчальний посібник

Керівник видавничих проєктів *Б. А. Сладкевич*
Коректор *Н.П. Манойло*
Верстка *Є.А. Ткаченко*
Дизайн обкладинки *Б. В. Борисов*

Підп. до друку 29.08.2005. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум.друк.арк. 41.

Видавництво "Центр навчальної літератури"
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №1014 від 16.08.2002

Віддруковано в ОП "Житомирська облдрукарня"
з готових діалозитивів замовника. Зам. 149.