

І.Ф.Радіонова, В.В.Радченко

ЕКОНОМІКА

(профільний рівень)

Кам'янець-Подільський
"Аксиома"
2010

Вступне слово для учнів

Шановні читачі підручника «Економіка (профільний рівень)»!

Ви обрали навчальну дисципліну економіка для поглибленого вивчення і, ймовірно, пов'яжете з нею свій майбутній фах. Автори підручника схвалюють ваш вибір. Пропонований вам підручник покликаний допомогти в опануванні базовими (фундаментальними) знаннями з економіки. Так само, як міцність будинку залежить від фундаменту, надійність знань і майбутній успіх у роботі визначається тим, як засвоєні основи. Тому важливо правильно використовувати матеріал підручника.

Підручник для 10-го класу охоплює два розділи. Це «Вступ до економічної теорії», у якому ми знайомимо читача з основними економічними поняттями (категоріями) та пояснюємо роль економіки у житті суспільства й окремої людини. У другому розділі «Фундаментальні поняття ринкової економіки та ринкова інфраструктура» увага зосереджена на тому, як організована ринкова економіка – особливий вид економіки, що забезпечив розвинутим країнам світу високий добробут і соціальну захищеність громадян.

Кожна тема підручника структурована, тобто у ній виокремлені певні частини. Пояснимо їх призначення.

На початку кожної теми ми визначаємо те нове, про що ви дізнаєтеся, та пояснюємо логіку (послідовність) викладення матеріалу. Це сприяє формуванню цілісного уявлення про тему.

При розкритті змісту теми широко використовуються схеми, графіки, формули. Це допомагає зробити виклад матеріалу чітким, стилістичним, більш зрозумілим.

Наприкінці тем розміщені підсумки, прочитавши які ви усвідомите, наскільки повно вами засвоєно матеріал, та пояснюється, як можна скористатися одержаними знаннями на практиці.

Відповідаючи на контрольні запитання та виконуючи завдання до кожної теми, ви закріплюєте набуті знання.

Рубрика тем під назвою «Що далі?» розрахована на тих учнів, які орієнтовані на участь у конкурсах та олімпіадах з економіки.

Автори підручника зичать усім читачам глибоких знань, використання яких сприятиме успішній діяльності.

Від авторів професор І.Радіонова

РОЗДІЛ І

Вступ до економічної теорії

Тема 1.1. Що і для чого вивчає економічна наука, її місце серед інших наук

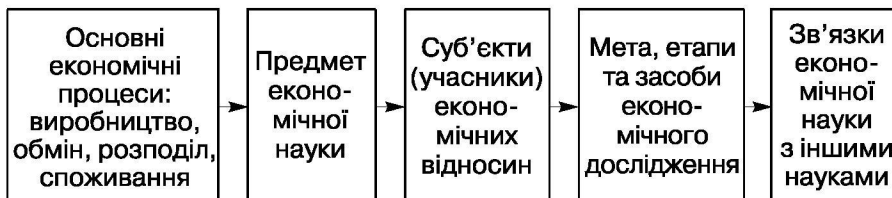


Розуміння змісту економічних явищ потрібне кожній людині не менше, ніж знання з хімії чи фізики, географії чи біології. Людина живе у світі економічних явищ: вона купує і продає, отримує доходи і сплачує податки, керує і підпорядковується управлінським рішенням, споживає і заощаджує, наймається на роботу й розпочинає свою справу. Зрозуміло, що ліпше, коли людина чинить ці дії свідомо, раціонально використовуючи власні сили та інші ресурси (землю, устаткування, гроші тощо), обирає із багатьох можливих рішень найдоцільніше. Усе це і спонукає до вивчення основ економічної науки.

Після вивчення теми ви дізнаєтесь:

- ⇒ що вивчає економічна наука;
- ⇒ як змінювались уявлення про предмет цієї науки та про деяких видатних економістів різних часів; хто може бути суб'єктом (дійовою особою) економічних відносин;
- ⇒ яку роль відіграє економічна теорія в житті суспільства взагалі та кожної людини зокрема;
- ⇒ якими засобами дослідження користуються в економічній науці;
- ⇒ які зв'язки існують між економічною теорією та іншими науками.

Не виключено, що матеріал цієї теми допоможе вам побачити власне місце в економічних процесах, наштовхне на роздуми про майбутній фах.

Логіка теми**1. Економіка – об'єкт економічного дослідження**

Економіка, про яку б конкретну країну не йшлося, являє собою таку сферу життя суспільства, яка охоплює виробництво продуктів і послуг, обмін ними, розподіл створених у суспільстві благ і споживання.

Що вивчає економічна наука? Уявлення про те, що вивчає економічна наука (тобто про її предмет), змінювалися. Звернемося до сучасних поглядів, які втілюють результати тривалих пошуків і роздумів.

Сьогодні вважається, що найважливішим завданням будь-якого суспільства (виключаючи ті з них, які висувають неприродні цілі, роблячи людину засобом їхнього досягнення) є забезпечення найповнішого задоволення потреб людини. Економічна наука якраз і є такою, що вивчає, як люди (суспільство), використовуючи обмежені виробничі ресурси, можуть досягти створення різноманітних речей і послуг, забезпечуючи при цьому найповніше задоволення потреб. Побіжно зауважимо (детально про це йтиметься далі), що всі ресурси — земля, праця людей, обладнання та устаткування – обмежені у кожний конкретний момент. Бажання ж людей задовольняти потреби повніше, якісніше – необмежені. Хоч би як ми бажали забезпечити найвищий рівень споживання, це наше бажання нашоухується на межу наявних ресурсів.

Проблема обмеженості ресурсів і, відповідно, вибору способу їх найкращого використання існує завжди і на всіх рівнях. Вона, зокрема, виявляється для підлітка, який, маючи у кишені обмежений ресурс – 20 гривень – вирішує: придбати йому CD з новою комп'ютерною грою, книжку улюбленого автора чи квиток на дискотеку. Так само з цією проблемою стикається підприємство, яке має перспективу розширення виробництва нової продукції, але може фінансувати витрати або шляхом скорочення виробництва інших видів, або взявши банківський кредит, за який необхідно платити відсотки. Не менш актуальною є проблема обмеженості ресурсу – державного бюджету – для країни, яка вирішує, як розподілити кошти на медичні та освітні заклади, розвиток вітчизняного мистецтва, армію, будівництво доріг та інше. Саме з проблемою обмеженості ресурсів пов'язаний **предмет** економіки –

науки, яка дає відповідь на питання, як краще розподілити обмежені ресурси для задоволення потреб.

У визначенні того, що є економікою, ми використали чотири поняття: виробництво, обмін, розподіл, споживання. Необхідно з'ясувати зміст цих понять.

Виробництво в економічному сенсі – це спосіб поєднання виробничих ресурсів – землі, праці, капіталу (матеріальних засобів виробництва) та ін. — та їх узгодженого, цілеспрямованого використання. Крім того, це – спосіб поєднання різних сфер і галузей, видів виробництва, що ґрунтується на суспільному поділі праці.

Обмін в економічному сенсі – відносини, завдяки яким речі та послуги рухаються від виробників до споживачів. Цей рух здійснюється за допомогою грошей, його обслуговують різноманітні установи торгівлі, транспорту, банки, страхові та рекламні компанії тощо.

Розподіл в економічному розумінні – це формування доходів: підприємця чи робітника, службовця чи власника земельної ділянки, банкіра чи держави.

Споживання – використання доходів і реалізація тих корисностей, що мають речі та послуги.

Отже, підіб'ємо деякі підсумки. Вивчаючи особливу сферу життя суспільства, економічна наука досліджує, як організовані виробництво, обмін, розподіл та споживання. Правильність організації економічного життя визначається здатністю задовольняти потреби людей за наявних обмежених виробничих ресурсів.

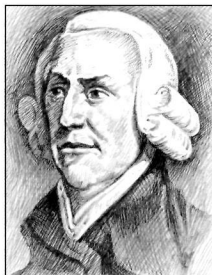
Як змінювались уявлення про предмет економічної науки та який внесок у ці уявлення різних дослідників? Кожна наука має своїх класиків. Має їх й економічна наука. Класик економічної теорії *Адам Сміт* у вступі до своєї основної праці відзначав, що економічна наука досліджує причини зростання продуктивності суспільної праці, природний порядок розподілу продукту між різними класами і групами людей у суспільстві, сутність капіталу та способи його нагромадження. На підставі аналізу дійсності, вважав А. Сміт, економічна наука має пропонувати таку економічну політику, яка б давала людям щедрий дохід або засоби до існування, а точніше – забезпечувала б їм можливість самостійно їх добувати.



Коротка історична довідка

Адам Сміт народився 1723 р. недалеко від Единбурга в родині службовця митниці. Досить рано, у 14-річному віці, Адам вступає до університету м. Глазго. Обравши гуманітарний напрям освіти, він, крім того, займається математикою

та астрономією. Після закінчення університету А.Сміт отримує стипендію на навчання в Оксфорді. Пізніше він обійняв посаду професора з суспільних наук в університеті Глазго. Головний твір А.Сміта “Дослідження про природу і причини багатства народів” побачив світ у Лондоні 1776 р. Він став результатом 20-річного вивчення індустріального розвитку Англії, в якій щойно здійснилась промислова революція. “Дослідження...” А.Сміта складається з п’яти книжок:



перша – аналіз вартості і додаткової вартості, друга – дослідження природи капіталу та його нагромадження, третя — аналіз розвитку економіки Європи на шляху від феодалізму до капіталізму; четверта — аналіз поглядів представників двох напрямів у тогочасній економічній науці – меркантилізму та фізіократії, п’ята — дослідження доходів і витрат держави.

Основна ідея теоретичних поглядів А.Сміта – економічна свобода, за якої вільна людина, керуючись особистими інтересами, без зовнішнього примусу може забезпечувати всім необхідним себе і суспільство. Навіть, якщо б ідея природної економічної свободи – *laissez-faire* – була єдиним внеском А.Сміта в економічну теорію, то і тоді він залишив би помітний слід у науці.

Видатний англійський економіст ХІХ ст. *Джон Мілль*, що мав і досі має вплив на погляди багатьох економістів, у попередніх зауваженнях до своєї основної праці зазначав, що предмет економічної науки в усі часи опинявся у центрі практичних інтересів людей. І таким предметом є багатство. Наука досліджує сутність багатства, його виробництво й розподіл, чинники, що зумовлюють процвітання або занепад суспільства.



Коротка історична довідка

Джон Мілль народився в Лондоні 1806 р. у родині державного службовця. Батько застосував до сина особливу систему виховання. Хлопчик мав чіткий розклад наукових занять, перелік книг для засвоєння, завдання для написання творів і критичних коментарів. Він самостійно займався вищою математикою, природознавством, історією, читав лекції меншим братам і сестрам. У підлітковому віці Джон справляв враження дорослої ерудованої людини. З 13 років він займався економічною наукою. Головна праця



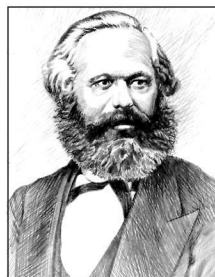
Дж. Мілля “Основи політичної економії” складається з п’яти частин, в яких аналізується виробництво, розподіл, обмін, розвиток капіталізму та роль держави в економіці. Будучи всебічно освіченою людиною, він писав політичні та філософські твори, розвивав ідеї буржуазної демократії, кілька років був членом парламенту Англії.

Цікавий підхід до розуміння предмета й мети економічної науки розроблений *К.Марксом*. У передмові до своєї основної праці він писав, що предметом його дослідження є капіталістичний спосіб виробництва і відповідні йому відносини виробництва й обміну. Визначивши метою дослідження відкриття природного закону розвитку капіталістичного суспільства, він акцентував увагу на відносинах і суперечностях між двома класами: капіталістами та робітниками.



Коротка історична довідка

Карл Маркс народився 1818 р. у Німеччині (Пруссії) в сім’ї адвоката. Розпочав вищу освіту у Боннському, а закінчив у Берлінському університеті. Він ставився опозиційно до Пруського уряду, і тому змушений був залишити батьківщину. Більшу частину життя прожив у Англії, де мав змогу безпосередньо спостерігати поступ найрозвинутішої на той час країни, користуватися найбагатшими книжковими фондами Британського музею, де вивчав праці своїх попередників і сучасників. Основна праця “Капітал” складається з чотирьох томів, відповідно присвячених процесу виробництва, процесу обігу капіталу, процесу капіталістичного виробництва загалом та аналізу економічних теорій. Головна ідея К.Маркса – теорія додаткової вартості. На її ґрунті він доводив неминучість загибелі капіталізму.

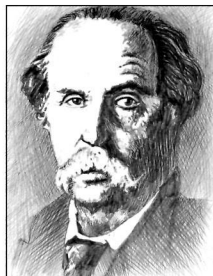


Цікаві наукові погляди видатного економіста Альфреда Маршалла. Він вважав, що економічна теорія повинна досліджувати суспільство у його повсякденних життєвих справах (у бізнесі), спрямованих на забезпечення щоденних потреб через виробництво, розподіл та обмін. Він уперше акцентував, що економічне дослідження має зосереджуватися на вивченні зв’язку попиту та пропозиції на ринках окремих товарів і закономірностей формування цін.



Коротка історична довідка

Альфред Маршалл народився 1842 р. Отримав освіту у Кембриджі. Його подальша професорська доля пов'язана із Брістольським, Оксфордським і Кембриджським університетами. А.Маршалл заснував Королівське економічне товариство, певний час працював у Королівській комісії праці. Він уперше застосував термін “економікс” замість “політична економія”. Сучасні підручники з економічної теорії, за якими навчаються у школах та університетах Заходу, називаються “Економікс” (Economics). Головна праця А.Маршалла “Принципи політичної економії” вийшла у 1890 р. Вона суттєво змінила напрям розвитку економічної науки, спрямувавши дослідження до мікроекономіки, тобто діяльності окремого підприємства, на окремі ринки і ціни конкретних товарів. Ця зміна була настільки важливою, що історики економічної думки застосували нове поняття – “маршалліанська революція” у науці.



Звернемося до популярного в усьому світі підручника “Economics”, написаного *Полом Самуельсоном*. Видатний економіст зазначає, що економічна теорія є наукою про використання людьми обмежених виробничих ресурсів для створення різних товарів і про розподіл їх між членами суспільства з метою споживання. Звернімо увагу, що це визначення найподібніше до того, з якого ми починали відповідь на питання “Що вивчає економічна наука?”.



Коротка історична довідка

Пол Самуельсон народився 1915 р. у США. Закінчив Чиказький університет, Гарвардську вищу школу. П.Самуельсон понад півстоліття працював у Массачусетському технологічному інституті. Його економічні інтереси надто різноманітні: теорія споживання, економічна динаміка та рівновага, світова торгівля, фінанси. Підручник “Economics”, виданий уперше 1948 р., витримав десятки перевидань. У 1970 р. П.Самуельсон став лауреатом Нобелівської премії з економіки, а його науковий здобуток визначений так: “Внесок у підвищення рівня наукового аналізу в економічних науках”. П.Самуельсон очолював “Міжнародну економічну асоціацію”, був радником Президента США.



2. Дійові особи (суб'єкти) економічних відносин

Маючи певні уявлення про те, що вивчає економічна наука, можемо перейти до наступного питання: дійові особи, або, як їх ще називають, суб'єкти економічних відносин.

Економіка є такою складною системою, що в різних її проявах у різні часи ми знайдемо різних дійових осіб. Уявлення про суб'єктів економічного життя залежить і від кута зору, під яким бажаємо розглянути економіку, навіть від того, наскільки конкретно ми придивлятимемося до неї.

У будь-якій економіці й в усі часи суб'єктами відносин були виробники та **споживачі** речей і послуг.

Із розвитком ринкових відносин виробники стають **продавцями**, а споживачі – **покупцями**.

Якщо розглянути ринкову економіку під кутом зору руху виробничих ресурсів, товарів і доходів, то її дійовими особами виступають **домашні господарства, підприємства і держава** (уряд). Мова про економічний зміст діяльності цих суб'єктів йтиме при детальному розгляді моделі ринкової системи.

Коли вивчатимемо, як формуються доходи у ринковій економіці, то для нас важливими суб'єктами стануть **підприємці та наймані працівники, власники** грошей і **власники** землі.

Вивчення конкретніших явищ ринкової економіки змусить нас розглянути роль торговців і банкірів, брокерів і дилерів, менеджерів (управляючих) і акціонерів (власників акцій) тощо.

У міжнародних економічних відносинах беруть участь такі особливі економічні суб'єкти, як **міжнародні торговельні та валютно-фінансові** організації. Серед них Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та інші.

В економіці, яка побудована на принципах, що відмінні від ринкових, зокрема у плановій, головними дійовими особами відносин були центральні органи управління, органи галузевого управління (міністерства), державні підприємства-виробники та окремі працівники.

Отже, складність економічного життя суспільства зумовлює різноманітність його дійових осіб (суб'єктів економічних відносин).

Ми вже знаємо, що вивчає економічна наука. Перед нами постає нове питання: "Для чого вивчають економічні явища?". Для відповіді на це питання скористаємося схемою 1.1.1.



Схема 1.1.1

Етапи економічного дослідження



Пояснення до схеми

- Схема відображає етапи економічного дослідження, якими є: збирання фактів, розробка теорій, обґрунтування економічної політики. Не виключено, що економічне дослідження зупиняється на другому етапі – розробці теорії і не досягає втілення в економічній політиці.
- Збирання фактів – це змалювання певних явищ, сфер економіки, їх аналіз і класифікація. Якщо, наприклад, аналізуємо сферу споживання, то нам необхідні факти про рівень доходів окремих споживачів, рівень цін на товари, структуру споживання певних сімей або верств суспільства.
- Економічна теорія – спроба пояснити певні явища. З цією метою факти впорядковуються, між фактами шукаються зв'язки, робляться певні узагальнення. Часто на ґрунті узагальнень створюються економічні моделі. Нехай на підставі фактів зроблений висновок про зниження рівня споживання населення на 15%. Фахівці шукають зв'язок цього явища з іншими. У нашому випадку це може бути інфляційне зростання цін, збільшення податків, зменшення державних пільг тощо. Для перевірки правильності припущення про причину зниження рівня споживання необхідно знову звернутися до фактів, які або спростовують, або підтверджують існування зв'язку між явищем, що досліджується, й іншими явищами. Це й відображає зворотна стрілка на графіку: від теорії до фактів. Суттєві повторювані зв'язки формуються як принципи, закономірності, закони науки.
- Крім теорії у розумінні пояснення зв'язків між окремими явищами (теорія граничної корисності, теорія фірми тощо), існують теорії у розумінні системи поглядів, що засновані на певних вихідних положеннях. На ґрунті таких вихідних положень виникають учення, нові напрями досліджень, наукові школи – об'єднання науковців, що сповідають одні ідеї.
- Узагальнення про поведінку дійових осіб економіки, відображені у принципах, економічних законах, можуть бути використані при розробці політики. Економічні радники при вищих урядових особах,

економічні розділи у програмах урядів, політичних партій тощо – явища звичайні. Але не завжди і не всі теорії втілюються у політиці урядів. Це зумовлюється, по-перше, тим, що існують різні і навіть протилежні пояснення одних і тих самих явищ. Наприклад, кризову ситуацію в Україні у 90-х роках представники різних політичних партій пояснюють по-різному. По-друге, жодна теорія не може передбачити всіх можливих змін в економічній ситуації. Тому в екстремальних ситуаціях, якими є ситуації економічних криз, іноді необхідно керуватися не лише теорією, а й потребами конкретного моменту.

 Якщо втілена в економічній політиці теорія не дає бажаних наслідків, тобто, якщо її пояснення дійсності не справджуються, то теорія корегується, оновлюється, іноді до старої назви теорії додається частка “нео” (“новий”), наприклад, неокласична економічна теорія. Це відображено на схемі зворотною стрілкою від економічної політики до етапу розробки теорії.

Виходячи з двох ролей, які виконує економічна наука – пояснювати існуючу економічну дійсність та давати рекомендації щодо того, як діяти в певних економічних умовах – розрізняють позитивну та нормативну економічну теорію. **Позитивна** економічна теорія розкриває зміст економічних явищ, а **нормативна** дає рекомендації, формулює правила поведінки економічних суб'єктів.

Завданням економічної науки як такої, що пояснює економічну дійсність, є розкриття економічних законів. **Економічний закон** – це суттєвий, повторюваний зв'язок між процесами та явищами. Прикладом такого зв'язку є залежність між ціною та попитом на товар: при зростанні ціни попит на нього з боку покупців зменшується. Економічні закони мають відмінності від законів, які вивчаються у природничих науках. Вони реалізуються (здійснюються) у масі явищ, їм підпорядковуються більшість випадків, але можливі й винятки. Такі винятки не є типовими, наприклад, для законів фізики. Закон Всесвітнього тяжіння поширюється на всі об'єкти, що знаходяться на земній поверхні. Натомість, зв'язок між ціною і попитом може здійснюватися в конкретних випадках по-особливому. Зокрема, якщо йдеться про товар, від якого залежить наше життя та здоров'я, зростання ціни не змусить нас відмовитися від його споживання. Якщо купуються товари престижного попиту, то зростання ціни не стає на заваді для багатих людей, які прагнуть володіти певними речами, щоб демонструвати приналежність до певного прошарку суспільства тощо. Основна причина такої особливості економічних законів пов'язана з тим, що вони здійснюються через діяльність людей, наділених свідомістю, волею, власними уподобаннями та інтересами.

3. Роль економічної науки в житті суспільства та окремої людини

Розглянемо, яке значення має економічна теорія в житті суспільства взагалі та окремої людини зокрема. Для цього скористаємося схемами (див. схеми 1.1.2 і 1.1.3).

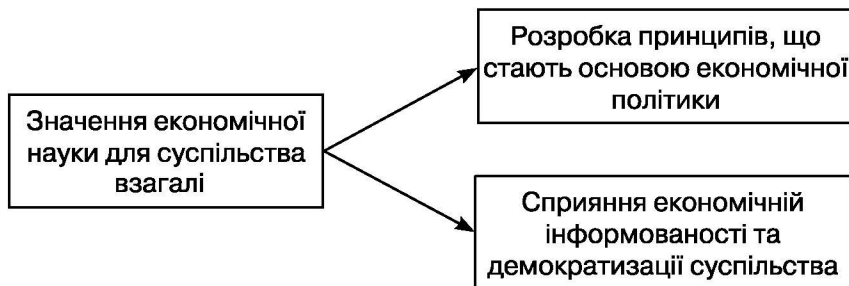


Схема 1.1.2



Пояснення до схеми

- Значення економічної науки в житті суспільства проявляється, щонайменше, у двох напрямках: у розробці принципів, що стають основами економічної політики, і в сприянні демократизації суспільства.
- Економічна наука пояснює зв'язки, допомагає зрозуміти такі загальносуспільні явища, як багатство і бідність, безробіття та інфляція, бюджетний дефіцит і державний борг. Знаючи їхню сутність і фактори впливу, можна прогнозувати розвиток подій, здійснювати певні заходи стимулювання або стримування, розвитку або гальмування, шукати ресурси для здійснення або змінювати форми організації.
- Економічна наука сприяє інформованості людей, а отже, і демократизації суспільного життя. Зокрема, суспільство з найнеобхіднішим проявом демократичної організації – виборністю органів влади – передбачає економічну інформованість не лише тих, хто претендує на владу, але й тих, хто обирає претендентів. Урядовці, політичні діячі змушені давати відповідь на важливі економічні питання: чи можливе здійснення соціальних програм, що спричинило падіння курсу грошей, як доцільно змінити систему оподаткування тощо. Якщо найширші кола населення не матимуть хоча б загальних уявлень про зміст економічних явищ, то годі чекати свідомих дій під час виборчих кампаній, референдумів, інших загальнонаціональних або місцевих акцій.

- Економічна інформованість потрібна розвиненому суспільству, яке буде своє життя на демократичних засадах. Однак вона є зайвою у відсталих недемократичних суспільствах, які тримаються на економічній неосвіченості своїх громадян.

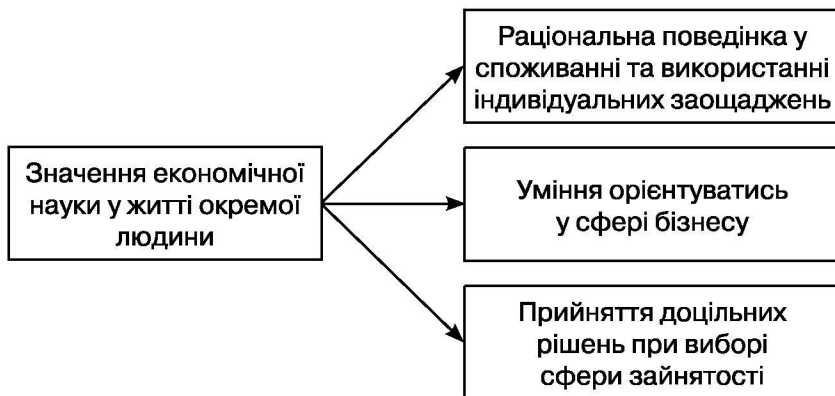


Схема 1.1.3

Пояснення до схеми

- Значення економічної науки в житті окремої людини має, щонайменше, три прояви: сприяння раціональній поведінці у сфері споживання, доцільному використанню індивідуальних заощаджень; вміння орієнтуватись у сфері бізнесу; допомога у прийнятті правильного рішення при виборі сфери діяльності.
- Обізнаність в економічній науці дає людині певні уявлення про те, чим може керуватися споживач, обираючи спосіб використання своїх доходів. Людина, яка розуміється на природі інфляції, знає функції різних ринкових установ: банків, акціонерних товариств, страхових компаній тощо, має шанс краще використати свої гроші і вберегтися від знецінення своїх заощаджень. Той, хто займається власною справою, бізнесом, має здійснювати власну господарську політику. Підприємець, що розуміє причини та наслідки економічних явищ, прийме краще рішення, ніж той, хто не знає цього.
- Обираючи свій життєвий шлях у молодому віці, свою майбутню професію, потрібно не лише враховувати власні уподобання, а й знати, які професії і чому найближчим часом можуть стати не потрібними, а які, навпаки, матимуть попит, де вища оплата праці, які ще, крім заробітної плати, існують законні джерела отримання доходів.

4. Які засоби застосовують в економічному дослідженні?

Арсенал засобів економічної науки є досить різноманітним. Це – **класифікація** явищ, абстрагування від другорядного, **узагальнення** тощо. Особлива роль тут належить **економічному моделюванню**.

Класифікація. Класифікувати – розрізняти процеси та явища за певним критерієм (принципом). Зокрема, за рівнем доходів громадяни країни можуть бути поділені на тих, хто належить до певного прошарку суспільства: низькооплачуваних, середнього чи вищого. За рівнем прибутковості підприємства поділяють на збиткові, малорентабельні, високорентабельні.

Абстракції. Абстрагування передбачає ігнорування певних впливів, акцентування на чомусь одному. Отже, йдеться про певне спрощення дійсності. Але воно є необхідним, оскільки інакше у складному світі економіки було б неможливо виявити певні закономірності, порядок і логіку. Наприклад, якщо ми хочемо пояснити відмінності у продуктивності двох виробників, то нам слід зосередитися на головному: застосованих ними технологіях і способах організації виробництва. Таким чином реальна дійсність спрощується. Адже на рівень продуктивності можуть впливати кліматичні умови, взаємини з постачальниками, навіть настрої працівників певного підприємства. Але без такого абстрагування – спрощення — ми ніколи б не пояснили жодного явища, не виявили б жодної закономірності.

Узагальнення. Тоді, коли досліджена достатня кількість фактів і виявлені повторювані зв'язки, можна узагальнювати або робити висновки, що стосуються певної групи явищ. Якщо, наприклад, велика кількість споживачів змінює структуру споживання під впливом зміни цін, то можна робити узагальнення про те, що ціни змінюють структуру споживання.

Економічне моделювання. Моделі відображають головні взаємозв'язки між економічними величинами (змінними). При цьому розрізняють зовнішні змінні – процеси, що діють на досліджуване нами явище ззовні, та внутрішні змінні – процеси, що складають зміст досліджуваного явища. Модель показує, як зрушення у зовнішніх чинниках спричиняють зміни у внутрішніх. Схематично це виглядає так:



Схема 1.1.4

Спробуємо змодельувати економічний зміст досить простого явища: купівлі цукерок. Досвід багатьох поколінь покупців дає змогу узагальнити: попит на цукерки залежить від рівня їх цін і доходів споживачів. Це узагальнення можна формалізувати так:

$$D = F(P, Inc),$$

де D – попит на цукерки;

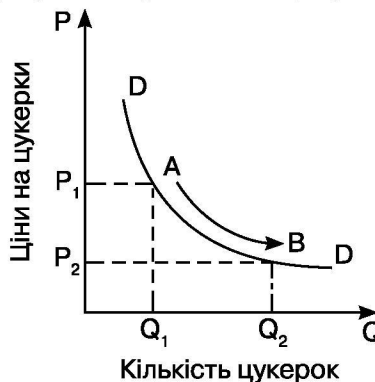
P – ціна цукерок;

Inc – дохід споживачів.

Тут P та Inc – зовнішні змінні, а D – внутрішня змінна, яка складає зміст явища купівлі.

Зазвичай зв'язки економічних явищ ілюструють графіками.

Графічне зображення. Будь-який графік ілюструє залежність між двома величинами (змінними). Значення однієї величини відкладають на горизонтальній осі графіка, іншої – на вертикальній. Власне лінія графіка демонструє характер залежності між двома явищами. Спробуємо графічно зобразити залежність величини попиту на цукерки від ціни на них. Нехай на вертикальній осі будуть відкладатися значення цін, а на горизонтальній – кількість придбаних споживачами цукерок. Залежність між цінами та кількістю є оберненою: чим нижчі ціни, тим більший попит на цукерки. Зобразимо це графічно.



Графік 1.1.1

Лінія DD графіка відображає попит на цукерки, який зростає, коли ціна стає меншою (рух від точки A до точки B).

5. Зв'язки економічної науки з іншими науками

Кожна наука певним чином пов'язана з іншими. Існують, так звані, прикордонні сфери на межі наук, де дуже часто започатковуються нові

Тема 1.1.

Що і для чого вивчає економічна наука, її місце серед інших наук

напрями досліджень, нові науки, наприклад, біохімія, геофізика, економічна кібернетика тощо. Спробуємо у загальних рисах визначити, як пов'язана економічна наука з деякими іншими науками, скориставшись схемою 1.1.5.



Схема 1.1.5

Зв'язки економічної науки з іншими науками

Пояснення до схеми

-  **Економічна наука** найтісніше пов'язана з науками про суспільство: соціологією, політологією, правознавством. Вона має зв'язки з науками про людину і природу: географією, психологією, біологією. У сучасній економічній науці широко застосовуються математичні методи.
-  **Політологія** – наука про характер, функції та органи держави, через які вона здійснює владу. Зв'язок між політологією та економічною наукою полягає у тому, що держава у сучасній економіці є важливою дійовою особою економічних процесів; її владні функції, між іншим, реалізуються й у корегуванні економіки, а економічною основою державної влади є державний бюджет, державний сектор економіки.
-  **Соціологія** – наука про поділ суспільства на різні групи (за національною, майновою, віковою та іншими ознаками), їхню взаємодію та проблеми спільного життя людей як представників певних соціальних груп. Зв'язок між економічною теорією і соціологією досить очевидний: важливою складовою взаємодії, співжиття різних соціальних груп є економічні відносини.

- **Право** – наука про сукупність встановлених державою норм (юридичних законів), дотримання яких забезпечується заходами державного впливу. Зв'язок між економікою і правом реалізується у тому, що економічні відносини набувають правової форми. Будь-яка країна має закони про власність, організацію підприємств, оподаткування доходів тощо. Створюючи закони, фахівці спираються на реальні економічні процеси, ніби виводячи їх з економічного життя. З іншого боку, прийняті закони певним чином змінюють економічну ситуацію. Коли у вищому законодавчому органі країни ухвалюється закон, то завжди виникає питання, як його реалізація може змінити вже існуючі відносини: розподіл ресурсів і доходів, добробут окремих верств суспільства, економічне зростання тощо.
- **Географія** – наука про природні та територіально-виробничі комплекси, про розміщення, структуру природних ресурсів, їх економічну оцінку і раціональне використання. Економічна теорія та географія пов'язані між собою тим, що, хоча і з різних боків, обидві досліджують один об'єкт – земельні, сировинні, людські ресурси.
- **Психологія** – наука про закони відображення людиною навколишнього життя у процесі її діяльності (відчуття, пам'ять, мислення тощо). Економічну науку, як і психологію, цікавлять такі внутрішні регулятори діяльності людини, як її потреби, мотиви діяльності.
- **Біологія** – наука про будову і функції живих істот, їхнє походження і розвиток, зв'язки між собою й, так званою, неживою природою. Знання в галузі складових біології – генетики і селекції – використовуються для пошуку шляхів удосконалення агротехніки та біотехніки, що, з точки зору економіки, є резервом підвищення ефективності господарювання. Знання з фізіології людини, що визначають шляхи найліпшого використання її можливостей, необхідний для раціональної організації управління діяльністю трудових колективів. Знання з екології – науки про спосіб життя людських організмів, тварин і рослин у їхній залежності від стану зовнішнього середовища – використовуються в економіці для визначення меж розширення виробництва, застосування певних технологій.
- **Математичні методи** мають в економіці щонайширше застосування. На підтвердження цього звернемося до такого факту. Перші лауреати Нобелівської премії з економіки (1969 р.) – Ян Тінберген і Рагнар Фріш – отримали цю найвищу нагороду “за розробку математичних методів аналізу економічних процесів”. У цьому підручнику ми не вдаватимемося до складної математики, але окремі поняття, з якими ви ознайомлені на уроках математики, будуть

використані. Це сумарні й середні величини, відсотки певних величин, природи, функції. Якщо географи для ілюстрації певних залежностей малюють карти та створюють макети рельєфів, фізики і хіміки будують схожі на іграшкові споруди, що відображають внутрішню будову атомів, молекул тощо, то економісти вдаються до графіків функцій. Так само це роблять математики. Мета графіків у підручнику з економіки – допомогти читачеві зрозуміти важливі зв'язки між економічними явищами.



Підсумки теми

- ✓ Економічна теорія вивчає, як мають бути організовані виробництво, обмін продуктами праці, розподіл багатства, споживання в умовах обмежених виробничих ресурсів для якнайповнішого задоволення різноманітних потреб. Проблема розподілу обмежених ресурсів за їх найкращого використання визначає предмет економічної науки.

Дійовими особами (суб'єктами) економічних відносин можуть бути: виробники і споживачі, покупці та продавці, домашні господарства, держава, підприємці та наймані працівники, власники грошей і землі, торговці та банкіри, органи управління, окремі виробничі колективи та окремі працівники тощо.

- ✓ Економічне дослідження розпочинається збиранням і обробкою фактів, продовжується створенням теорій і завершується обґрунтуванням певної економічної політики.
- ✓ Значення економічної теорії для суспільства в цілому проявляється через: а) розробку принципів, що складають основи економічної політики, дають можливість прогнозувати події та здійснювати запобіжні заходи; б) сприяння інформованості та демократизації суспільства.
- ✓ Значення економічної теорії у житті окремої людини проявляється у сприянні: а) раціональній поведінці у споживанні та використанні власних доходів і заощаджень; б) орієнтуванню у сфері бізнесу; в) правильним рішенням при виборі сфери зайнятості.
- ✓ В економічному дослідженні користуються різноманітними класифікаціями, абстрагуванням від несуттєвого, узагальненнями. Тут широко застосовуються моделювання і графічне зображення.
- ✓ Економічна наука певним чином пов'язана з іншими науками про суспільство, з науками про природу і людину, широко застосовує математичні методи.

**МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО
ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙЗ ТЕМИ**

- Уявлення про предмет економічної науки дасть змогу свідомо сприймати всі наступні теми шкільного курсу економіки.
- Якщо ви пов'язуєте свою майбутню професію з економікою, мріючи стати менеджером, бухгалтером, податковим інспектором чи банкіром, то після з'ясування того, чим є економічне життя суспільства, ви або утвердитеся у своєму бажанні, або, навпаки, змініте його.

**Контрольні запитання та завдання**

- 1.** Доповніть наведені визначення економічної науки:
 - а) економічна наука вивчає, як створюються і розподіляються продукти у суспільстві;
 - б) економічна наука вивчає виробничі ресурси суспільства;
 - в) економічна наука досліджує, як краще задовольняти потреби людей.
- 2.** Ви знаєте, що предмет економічної науки різні дослідники у різні часи визначали неоднаково. Спробуйте пояснити, чим це зумовлено. Оберіть із наведених нижче пояснень ті, які, на вашу думку, точніше пояснюють відмінність у поглядах:
 - а) соціальне походження або те, представником якої соціальної верстви був той чи інший дослідник;
 - б) час, в який формувалися погляди економіста;
 - в) мета, якій він присвятив своє дослідження;
 - г) рівень розвитку країни, де жив дослідник.
- 3.** Пригадавши один день із життя вашої родини, визначте, в яких випадках її члени ставали дійовими особами (суб'єктами) економічних відносин. В які відносини (виробництва, обміну, розподілу, споживання) вступали члени вашої родини?
- 4.** Яку роль відіграє класифікація у формуванні знань про економічне життя суспільства? Запропонуйте економічні критерії класифікації:
 - а) вітчизняних виробників;
 - б) продавців на ринку якогось товару, наприклад, взуття чи одягу;
 - в) споживачів взуття чи одягу.
- 5.** Ви, напевно, захоплюєтесь якоюсь із наук шкільного циклу або маєте свої уподобання за його межами. Визначте ті зв'язки, які, можливо, існують між вашим улюбленим предметом і економічною наукою.



Що далі?

Поглиблення знань із питань, розглянутих у цій темі, передусім, пов'язане з вивченням історії світової та вітчизняної **економічної думки**. Друга половина XX століття відзначилася виникненням нових теорій і економічних гіпотез, а сама економічна наука – ще більшою спрямованістю на дослідження правил економічної поведінки як окремих економічних суб'єктів, так і урядів держав. Це засвідчує розвиток уявлень про предмет та мету економічної науки.

Одним з найбільш цікавих, з точки зору визначення предмета економічної науки, є науковий напрям XX ст., що називається неoinституціоналізмом. Зупинимось лише на деяких вихідних положеннях цієї теорії:

- предметом економічної науки є не економічні відносини самі по собі, а їх формування під впливом права, політики, психології тощо;
- в економічних дослідженнях необхідно робити акцент не на людину як носія приватних інтересів, а на суспільні інститути – державу, громадські, політичні, професійні об'єднання тощо ;
- механізм державного управління економікою є складнішим і цікавішим, ніж ринковий;
- розвиток суспільства, що втілюється у соціальних гарантіях добробуту для його членів, важливіший за його (суспільства) функціонування.

Можна погоджуватись або не погоджуватись з такими уточненнями предмета економічної науки, але не можна не визнати оригінальність підходу.

Тема 1.2. Зміст основних економічних процесів та явищ

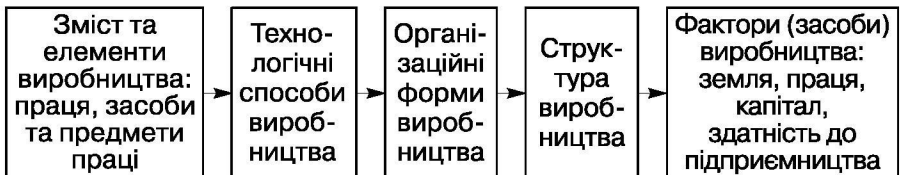


Хоча економічні відносини дуже різноманітні, в їх складі можна виокремити ті процеси і явища, які ми називаємо основними. Такими вони є тому, що, змальовуючи будь-яку економіку, у першу чергу, характеризуємо саме їх. До таких процесів і явищ належать виробництво та його складова – виробничі ресурси, створений продукт, економічна ефективність, розподіл створеного продукту та споживання. Порівнюючи різні економіки, зазвичай співставляють обсяг та якість виробничих ресурсів, рівень застосовуваних технологій, обсяги створеного продукту, рівень доходів та споживання.

 **Після вивчення теми ви дізнаєтесь про:**

- ⇒ зміст виробництва й те, як воно може бути структуроване;
- ⇒ зміст факторів (ресурсів) виробництва.

Логіка теми



1. Загальні характеристики виробництва

Сучасна економіка охоплює виробництво десятки мільйонів окремих виробів. Саме така кількість товарів і послуг створюється в країнах з розвинутою економікою. Виробництво у широкому розумінні – це вирощування зерна і худоби, добування пального і сировини, створення верстатів і автомобілів, надання перукарських і рестораних послуг, лікування й освіта, видавництво книжок і виконання музичних творів, розробка комп'ютерних програм і створення реклами тощо. Якби ця діяльність припинилася на певний час, то людство стало б перед загрозою соціально-культурної деградації і фізичного вимирання. У цьому сенсі виробництво є основою життя і розвитку будь-якого суспільства.

Зміст виробництва. Для того, щоб зрозуміти зміст певного явища, необхідно розглянути його з різних боків, вивчивши елементи і зв'язки між ними.

Виробництво має дві важливі сторони: воно одночасно є взаємодією людини з природою і сукупністю відносин між людьми (див. схему 1.2.1).



Схема 1.2.1

Дві сторони суспільного виробництва

Пояснення до схеми

Для здійснення виробництва людина бере з природи мінеральні речовини, використовує землю, воду, атмосферу. Проблема взаємодії людини і природи включає два важливі моменти. По-перше, природні ресурси обмежені й, здебільшого, невідтворювані. Тому, чим інтенсивніше людина використовує, наприклад, сировинні ресурси, тим ближчим є момент їх вичерпання. Це породжує низку проблем: знаходження заміників природних речовин, створення ресурсоекономічних технологій, повторне використання ресурсів тощо. По-друге, людина сама є частиною природи, тому зміни природного середовища є одночасно і змінами самої людини, її фізичного здоров'я та психічного стану. Взаємодія людини з природою в процесі виробництва породила низку екологічних проблем, від розв'язання яких залежить виживання людства.

У процесі виробництва люди також вступають у відносини між собою з приводу привласнення ресурсів, організації виробничого процесу, управління. Такі відносини називаються виробничими. Розвиток виробництва – це одночасно й ускладнення та урізноманітнення виробничих відносин.

Важливе місце у виробничих відносинах належить **відносинам власності**. У відносинах власності розрізняють юридичний та економічний бік.

Юридичний бік власності відображений у затверджених державою законах про правила (порядок) володіння, користування, розпорядження виробничими ресурсами, створеними продуктами, грошовими коштами тощо. Володіння означає закріплене законом ставлення особи до об'єктів власності як до своїх. Користування передбачає здійснення права

задовольнити власні потреби за рахунок об'єктів власності. Розпорядження означає, що власник визначає долю об'єкта власності – продає, передає, надає його в тимчасове користування тощо.

Власність як **економічне** явище виникає лише за таких умов:

- існує там, де люди вступають в економічні відносини – виробляють, обмінюють, розподіляють, споживають тощо;
- передбачає реалізацію інтересів певних економічних суб'єктів – приватних осіб, колективів, держави;
- відповідає рівню розвитку технологій та наявним виробничим ресурсам.

Суб'єктами відносин власності можуть бути: *приватні особи* (родини), *колективи* (виробників, споживачів, членів громадських організацій тощо), *держава* в особі органів центральної та місцевої влади. За критерієм суб'єктів розрізняють такі **форми власності**:

- приватну або особисту;
- колективну як кооперативну та власність громадських організацій;
- державну як загальнодержавну та комунальну.

До **об'єктів власності** можуть належати:

- природні ресурси, передусім земля;
- ресурс праці, що втілюється у здатності людини виробляти блага;
- інтелектуальний ресурс – здатність продукувати нове знання, поширювати його, використовувати при вдосконаленні технологій виробництва і споживання;
- інформація – результат нагромадження певного обсягу знань, що, на відміну від більшості інших об'єктів власності, при споживанні не зникає, не зношується, а при поширенні у суспільстві сприяє розвитку інтелектуального ресурсу;
- виробничі фонди – споруди, будівлі, комунікації, транспортні засоби, обладнання, устаткування, матеріали, сировина тощо;
- невиробничі фонди – житлові будинки та майно громадян, будинки та майно закладів освіти, культури, охорони здоров'я, мистецьких установ, наукових закладів тощо;
- нематеріальні активи – товарні знаки, торгові марки, програмне забезпечення, репутація підприємства (гудвіл) тощо;
- фінансові активи (фінансовий капітал) – акції, облігації, деривативи (ф'ючерси, форварди) тощо.

Об'єкти власності формують **національне багатство**. Важливо знати кількісне співвідношення складових національного багатства. На жаль, не всі елементи національного багатства можуть бути точно виміряні, тому користуються спрощеною структурою національного багатства. Приклад такої структури для України представлено на схемі 1.2.2.

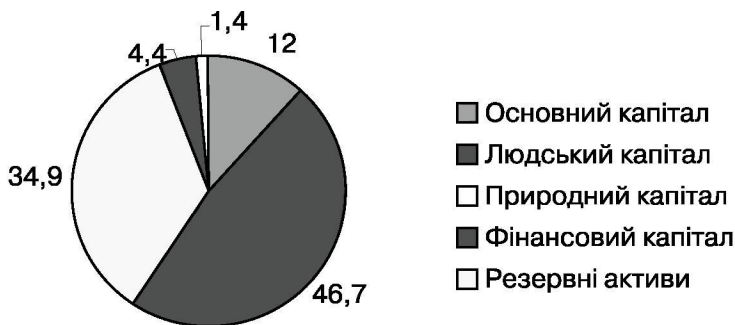


Схема 1.2.2

Структура національного багатства України у 2005 р.

Пояснення до схеми:

- У структурі національного багатства України, яке на 2005 р. оцінювалось у 9,9 трлн грн, основна частка припадала на людський капітал. Але ця частка є меншою, ніж у країнах Північної Америки та Західної Європи.
 - У складі *фінансового капіталу* враховані цінні папери, кредити та позики, а у складі резервних активів – монетарне золото, кошти в іноземній валюті, страхові резерви, сформовані страховиками країни.
- Розглянемо процес виробництва з боку елементів, що визначають його технологічний бік. Скористаємося схемою.

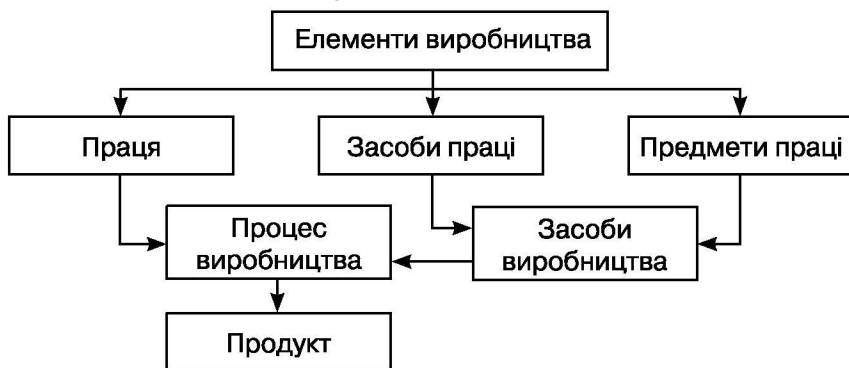


Схема 1.2.3

Основні елементи процесу виробництва



Пояснення до схеми

- Основними елементами процесу виробництва є власне праця, засоби праці та предмети праці.
- Праця, або цілеспрямована діяльність, передбачає застосування здібностей і трудових навичок людей, їхніх фізичних і розумових зусиль.
- Предмети праці – об’єкти цілеспрямованої діяльності людини: речовини природи у первісному або частково обробленому (напівфабрикати) вигляді. До предметів праці належать земля, сировина, матеріали тощо. Людина діє на предмети праці за допомогою засобів праці.
- Засоби праці включають машини, інструменти, обладнання, виробничі будівлі, нафто- та газопроводи, канали, мости, транспортні засоби, резервуари тощо.
- У сукупності засоби та предмети праці становлять **засоби виробництва**.
- Результатом виробництва є **продукт**. У ньому відображається праця: кваліфікована чи некваліфікована, продуктивна чи непродуктивна, а також стан засобів праці. Якщо праця, засоби та предмети праці були невисокої якості і до того ж погано організованими, то матимемо низькі кількісні та якісні характеристики продукту.

2. Технологічні способи виробництва

Спосіб поєднання праці та засобів виробництва використовують як критерій при визначенні технологічних етапів розвитку виробництва, які дістали назву **технологічних способів виробництва**. За цим критерієм розрізняють такі технологічні способи виробництва: ремісничі (інструментальні) **технологія, машинне та сучасне автоматизоване виробництво**. Ремісничі технологія, заснована на ручній праці, – тривалий історичний період, аж до промислової революції кінця XVIII – початку XIX ст. Машинне виробництво, сформоване на машинній праці, охопило період з кінця XVIII ст. Сучасне автоматизоване виробництво, засноване на автоматизованій праці, розпочалося з середини 50-х років XX ст.

Ремісничі технологія відрізняється індивідуальною ручною працею як головним чинником виробництва та універсальними засобами праці (інструментами), рушієм яких є сила людських м’язів. Вищим зразком ремісничої технології стають мануфактури середньовіччя.

Машинне виробництво характеризується тим, що вплив людини на предмети праці здійснюється за допомогою машин, рушієм яких є

вже не сила м'язів, а парова, пізніше— електрична енергія. На зміну індивідуальній приходять спеціалізована і кооперована праця людей, що обслуговують систему машин фабрики. Така праця вимагає чіткого узгодження й управління. Останнє стає справою фахівців-управлінців.

Автоматизоване виробництво відрізняється тим, що у ньому контроль за роботою механізмів, якістю і дотриманням технологій, а також функції проектування, регулювання тощо відчужуються від людини. Вони передаються засобам автоматизації. Значна частина працівників тут зайнята у створенні та обробці інформації. На зміну пролетарям, що обслуговують машини, приходять когнетарії – люди, які обслуговують комп'ютери та автомати.

Поняття та явище сучасного автоматизованого виробництва співвідносне з, так званими, **п'ятим і шостим технологічними укладами**. У розвинених країнах п'ятий уклад виникає у 80-х роках XX століття і відзначається тим, що основними джерелами розвитку для тих країн, де він є провідним, стають наукомісткі виробництва взагалі та інформаційні, комунікаційні та аерокосмічні технології, зокрема. Основи шостого укладу закладені на межі XX та XXI століть і пов'язані зі штучним інтелектом, біотехнологіями і генною інженерією. Про масштаби розвитку п'ятого і шостого укладів у 15-ти країнах Європейського Союзу (до приєднання у 2004 р. десяти нових членів) свідчать, зокрема, такі цифри: 45 % усіх людей, що працюють у промисловості, та 63% тих, хто зайнятий у сфері послуг, обслуговують наукомісткі та високотехнологічні виробництва. В Україні, за даними 2003 року, цей показник досяг лише 2,4%.

3. Організаційні форми виробництва

Зміст виробництва розкривається також у його організаційних формах, до яких належать: поділ праці, обмін діяльністю, управління (див. схему 1.2.4).

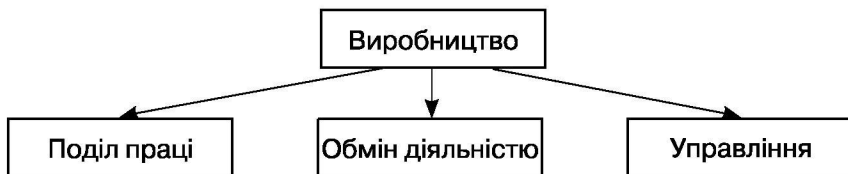


Схема 1.2.4

Організаційні форми виробництва

 Пояснення до схеми

-  Для організації будь-якого виробництва необхідно певним чином розподілити працю людей і, відповідно, засоби виробництва, обмінюватися діяльністю, управляти процесом.
-  Поділ праці передбачає спеціалізацію, тобто закріплення людей за певними виробництвами або видами діяльності. Спеціалізація може здійснюватися на загальнонаціональному рівні, коли формуються певні співвідношення галузей або об'єднань галузей (легка, харчова, добувна промисловості, машинобудування або матеріальне виробництво, сфера послуг). Тим часом спеціалізація здійснюється і в межах певної галузі (господарства, які спеціалізуються на тваринництві, землеробстві, бджільництві та ін. галузях господарства). Спеціалізація може існувати в межах одного підприємства, де окремі люди зосереджуються на створенні певних елементів, деталей кінцевого продукту або виконують окремі операції, як це відбувається на конвеєрі.

**Коротка історична довідка**

Поділ праці, спеціалізація були предметом особливої уваги у праці Адама Сміта “Дослідження про природу і причини багатства народів”. У ній він визначив спеціалізацію як “ключ до багатства націй”, що створює передумови підвищення продуктивності праці. Пояснення вищезазначеного впливає з досліджених Смітом переваг спеціалізації. До них він відніс таке:

а) там, де є багато видів діяльності, люди вільні обрати ті, які їм найбільш до вподоби;

б) при щоденному використанні одних і тих самих засобів праці нагромаджується досвід і зростає ефективність застосування цих засобів;

в) спеціалізацію можна поєднати з механізацією;

г) повторення одних і тих самих операцій призводить до підвищення професійного рівня працівників.

-  Обмін діяльністю є зворотним боком спеціалізації: там, де існує закріплення людей за певними функціями, необхідне їх об'єднання (кооперація). Кооперація має такі самі рівні, як і спеціалізація: кооперація на загальнонаціональному рівні, галузевому та на рівні окремого підприємства.
-  Використання засобів виробництва там, де є спеціалізація і кооперація, передбачає певну координацію дій всіх учасників виробництва, наявність узгоджуючого центру. Процес координації та узгодження називається *управлінням*. Розвиток виробництва

спричинив зростання ролі управління і виникнення специфічної професії – *менеджера*, людини, фах якої полягає в умінні розподіляти засоби виробництва та людей, поєднувати їхню діяльність, спрямовувати на досягнення визначених цілей.

4. Структура виробництва

Виробництво може бути структуроване по-різному. Важливим підходом є його розгляд з точки зору поділу на матеріальне та нематеріальне (див. схему 1.2.5).

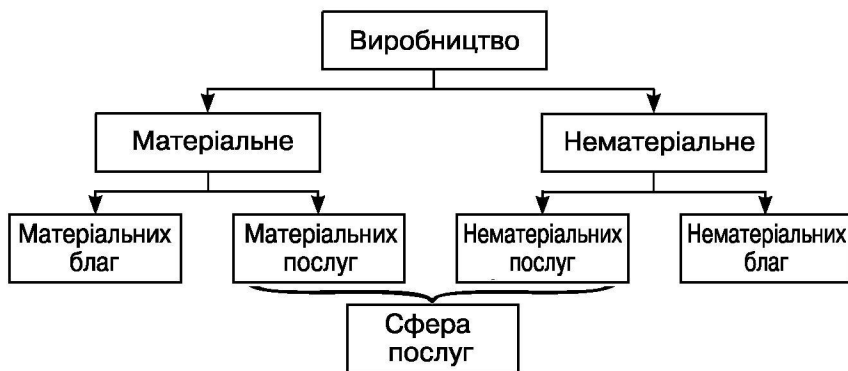


Схема 1.2.5

🔑 Пояснення до схеми

- 📄 **Матеріальне виробництво** охоплює ті підприємства й галузі, що виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво), а також ті, що виробляють матеріальні послуги (транспорт, торгівля, громадське харчування, матеріально-технічне постачання та збут тощо).
- 📄 **Нематеріальне виробництво** охоплює галузі, в яких створюються нематеріальні блага (духовні та інші цінності), а також надаються нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, наукове консультування та ін.).
- 📄 Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг формує сферу послуг.

У розвинутих країнах частка сфери послуг у загальному виробництві переважає. Про це свідчать такі дані початку XXI століття:

Великобританія	– 74 %
Німеччина	– 71 %
Франція	– 74 %

США	– 73 %
Японія	– 62 %

В Україні у сфері матеріального виробництва в 2003 р. працювало близько 65% населення. Така пропорція свідчить про недостатній розвиток нематеріального виробництва, зокрема, сфери послуг. Водночас це є свідченням низької продуктивності праці у сфері матеріального виробництва, яка охоплює більшу частину зайнятих у галузях економіки.

Крім поділу на матеріальне та нематеріальне, існує поділ виробництва на **первинне**, **вторинне** та **третинне** (див. схему 1.2.6). Такий підхід не означає, що якійсь сфері надаються переваги. Він лише підкреслює характер зв'язку між сферами.



Схема 1.2.6



Пояснення до схеми

- Поділ виробництва на первинне, вторинне та третинне свідчить про те, що одні види виробничої діяльності є похідними від інших.
- Первинне виробництво** ґрунтується на безпосередньому привласненні того, що дає людині природа. До первинного виробництва належить сільське господарство (землеробство та тваринництво), гірничодобувна промисловість, золотодобувне виробництво, лісництво, рибальство.
- Вторинне виробництво** ґрунтується на первинному і є похідним від нього. Воно охоплює всі галузі обробної промисловості, що створюють засоби виробництва та продукти споживання, а також будівництво.
- Третинне виробництво**, що є похідним від первинного та вторинного, – це створення різноманітних послуг. Останні поділяються на такі, що обслуговують виробництво, та на особисті.

Сукупність підприємств, що обслуговують виробництво, становить **виробничу інфраструктуру**. Це – підприємства транспорту, зв'язку, торгівлі, фінансово-кредитної сфери, інформації, реклами тощо.

Послуги виробничого характеру надають оптові та роздрібні торговці, банкір, страховий та рекламний агенти, брокер, водій та зв'язківець.

Соціальна інфраструктура охоплює ті підприємства, які безпосередньо впливають на стан і розвиток окремих людей, надаючи їм нематеріальні форми багатства, і задовольняють соціальні та духовні потреби. Це – охорона здоров'я, фізична культура, освіта, житлово-комунальне і побутове обслуговування, пасажирський транспорт і зв'язок, культура і мистецтво тощо. Отже, в соціальній інфраструктурі створюються соціальні послуги. Праця в цих галузях є суспільно необхідною і корисною. Закономірним є те, що в розвинутих країнах соціальна інфраструктура перетворилася у могутній сектор виробництва, що досить швидко зростає. Зокрема, кількість зайнятих лише у секторі приватних послуг США впродовж 1980-1995 років зросла так: у сфері охорони здоров'я – на 60%, у готельному господарстві – понад 50%, в освіті – на 40%, у роздрібній торгівлі — приблизно на 30%.

5. Фактори (ресурси) виробництва

Процес виробництва завжди є результатом взаємодії відповідних факторів, які в економічній науці одержали назву фактори (ресурси) виробництва. Останні поділяють на дві великі групи: матеріально-речові та особисті. У свою чергу, матеріально-речові фактори поділяються на засоби виробництва, створені людиною (капітал), і природні фактори, що об'єднуються поняттям “земля”. Особистий фактор визначається поняттям “праця”.

Земля як фактор виробництва відіграє особливу роль. Відомий англійський економіст, класик економічної науки Вільям Петті ще в XVII ст. підкреслював, що земля – мати багатства. І понині значення цього фактора не зменшується. Земля – це засіб праці, створений природою. Поняття “земля” як фактор виробництва має широкий зміст: земля є одночасно операційним базисом виробництва (у промисловості), сховищем природних ресурсів (родовища мінералів, нафти, газу), природною основою сільськогосподарського виробництва (орні землі, ліси, водоймища). У сільському господарстві земля – це й основний засіб праці, і предмет праці. Природа зробила різні землі якісно неоднаковими. З метою диференціації земель щодо продуктивності розробляють кадастри – бальні оцінки різних земельних ділянок.

Праця як фактор виробництва охоплює людські ресурси: фізичні та розумові здібності, освітній та професійний рівень, виробничий досвід зайнятих у виробництві. Відомо, що з розвитком виробництва вдосконалюються й істотно змінюються засоби виробництва, виникає повністю автоматизоване і роботизоване виробництво, нетрудомісткі технології тощо. Але роль особистого фактора при цьому не тільки не зменшується, а за деяких умов і зростає. Зумовлюється це такими обставинами. По-перше, під впливом науково-технічного прогресу вдосконалюються засоби виробництва і технології, відповідно виникає потреба у вищій кваліфікації працівників. По-друге, виробництво стає дедалі більш наукомістким, тобто таким, що потребує наукового забезпечення. По-третє, виробництво розв'язує складніші завдання, орієнтовані на зростаючі потреби людей і все більше обмежені ресурси, отже, досконалішим має бути й управління. По-четверте, збільшується частка ризикових виробництв (наприклад, атомна енергетика), що вимагає від людини не лише високої кваліфікації, а й значного психічного напруження.

Зростання ролі особистого фактора висуває нові вимоги не лише до кваліфікації компетентності та знань працівників, а й до загально-освітнього рівня. Культурна, освічена людина інакше розуміє відповідальність, є ініціативнішою, вимогливішою до себе. Основи знань з багатьох наук людина здобуває в школі, там же закладаються основи її світогляду. Тому школа відіграє не меншу роль у творенні майбутнього фахівця, ніж, скажімо, професійне училище, коледж чи університет.

Капітал (матеріальний або фізичний) як фактор виробництва – це засоби виробництва, що належать підприємцям або іншим власникам і використовуються в процесі створення речей і послуг. Особливістю капіталу є те, що він має бути кимось нагромаджений, сформований. Капітал існує у продуктивному використанні саме тоді, коли його власники одержують доходи від користування та володіння своїм майном. Частина цих доходів повертається у виробництво, нагромаджуючи капітал і забезпечуючи кошти для вдосконалення виробництва.

Якщо засоби виробництва не використовуються у створенні речей і послуг, то вони не є капіталом. Нагромадження засобів виробництва у випадку, коли таке виробництво стає збитковим, втрачає для їх власника будь-який сенс.

Капітал – засоби та предмети праці – перебуває у процесі постійних змін, що втілюються у переході до вищих технологічних укладів.

Крім трьох уже згаданих факторів (ресурсів) виробництва – землі, праці та капіталу, існує особливий, четвертий фактор: **здатність до**

підприємництва. Він знаходить своє матеріальне втілення лише у кінцевих результатах виробництва – у доході, який отримує підприємець. Роль здатності до підприємництва надзвичайно важлива. Для того, щоб якась справа (бізнес) була започаткована, хтось має виявити ініціативу, відшукати незадоволену потребу, придбати засоби виробництва, найняти людей. Щоб розпочате виробництво продовжувало діяти і розвивалось, його необхідно щоденно організовувати. А для процвітання справи хтось має ризикувати: знаходити додаткові джерела фінансування, вчасно скорочувати або розгортати виробництво тощо. Всі ці здібності і навички й охоплюються поняттям “підприємництво”. Здатність до підприємництва є рідкісним талантом, яким володіє незначна частина людей. Учені вважають, що лише 5–7% громадян країни мають природну здатність до підприємництва. Якщо врахувати те, що не всі ті, хто має цей талант від природи, правильно обирають свою професію, здобувають необхідну освіту, то зрозуміло, чому справжні підприємці є багатством нації. Детальніше зміст явища підприємництва розглядатиметься у подальших розділах підручника.

Економічна наука з другої половини ХХ ст. виокремлює ще два важливі фактори (ресурси) сучасного виробництва – людський капітал та соціальний капітал.

Людський капітал близький, але не тотожний за своїм змістом поняттю “ресурс праці”. Носіями людського капіталу є працівники, що мають сучасні знання, навички та мотиви до трудової діяльності. Вважається, що нагромадження людського капіталу передбачає розвиток системи освіти, культури, підвищення кваліфікації, охорони здоров’я, інформаційної мережі. Отже, більший потенціал людського капіталу має та країна, в економіці якої зайняті працівники з такими рисами, як освіченість, здатність пристосовуватися до технологічних змін, гарний фізичний стан, поінформованість щодо потреб ринку праці.

Соціальний капітал – це такі відносини між учасниками процесу виробництва, які ґрунтуються на *довірі* та *співробітництві*, передбачають створення можливостей вільного доступу до освіти і культури усім громадянам. Соціальний капітал дуже важко виміряти. Але наслідком його нагромадження, а отже, створення відносин, що передбачають довіру і співробітництво у виробництві, стає прискорення соціального, економічного і технічного розвитку. Яскраві приклади такого розвитку у другій половині ХХ ст. демонстрували, наприклад, Німеччина та Японія, які завдячують своїм прискореним розвитком саме розбудові таких відносин.

6. Продукт та ефективність виробництва

Продукт, який є результатом виробництва, можна класифікувати за видами (сферами) економічної діяльності та за призначенням.

За видами економічної діяльності розрізняють продукцію:

- добувної промисловості;
- обробної промисловості;
- будівництва;
- оптової й роздрібно торгівлі;
- транспорту й зв'язку;
- освіти;
- охорони здоров'я тощо.

У кожній із згаданих сфер діяльності використовується певна частина ресурсів, особливі технології і створюється свій особливий продукт.

За призначенням розрізняють:

- засоби виробництва (інвестиційні товари) та виробничі послуги;
- предмети споживання та особисті послуги.

Призначенням засобів виробництва та виробничих послуг є забезпечення неперервності процесу виробництва. Адже засоби виробництва зношуються, стають технічно застарілими. Тому їх необхідно поновлювати, а для розширення обсягів виробництва й нагромаджувати. Призначенням предметів споживання і особистих послуг є задоволення потреб людей. Саме ці потреби визначають основну мету виробництва.

Ефективність виробництва. Оскільки усі виробничі ресурси є обмеженими, то важливо знати, чи ефективно вони використовуються.

Ефективність у загальному сенсі – це співвідношення між результатами виробничої діяльності та витратами ресурсів. На практиці використовуються різні показники для оцінки ефективності, але завжди у чисельнику формули міститься результат, а у знаменнику – витрати на його досягнення. Найважливішими серед показників ефективності є продуктивність праці та віддача від матеріального капіталу (фондо-віддача).

Продуктивність праці (E_L) стосується ресурсу праці і оцінюється за формулою:

$$E_L = \frac{Q}{L},$$

де Q – створений продукт, L – витрати праці.

Витрати праці можуть оцінюватися або в одиницях відпрацьованих годин, або у кількості робітників, що залучалися до створення продукту.

Приклад. Нехай ми оцінюємо ефективність роботи бригади з 4-х працівників палітурної майстерні, що роблять обкладинки для книжок упродовж одного робочого дня. За цей час було «зшито» 240 книжок. Продуктивність праці може бути виміряна двома способами:

$$1. E_L = \frac{240}{4} = 60 \text{ книжок.}$$

$$2. E_L = \frac{240}{8} = 30 \text{ книжок.}$$

Перший результат оцінки продуктивності праці дає підстави для висновку, що кожний працівник бригади робить упродовж дня палітурки для 60 книжок, а другий результат – що за годину бригада зшиває 30 книжок. Залежно від того, яке завдання ми маємо – визначити середню продуктивність праці одного працівника, чи результати роботи за одну годину робочого часу – буде використовуватися або перший, або другий показник.

Віддача від матеріального капіталу, або фондівіддача (E_K) стосується ресурсу капітал і оцінюється за формулою:

$$E_K = \frac{Q}{K},$$

де K – витрати основного капіталу, представленого верстатами, обладнанням, устаткуванням, транспортними засобами тощо. Зазвичай, для розрахунку віддачі від капіталу (фондовіддачі) необхідна інформація про грошову оцінку тієї продукції, яка була створена, та про вартість того обладнання, устаткування тощо, яке при цьому використовувалося. Якщо ж ми знаємо тільки те, скільки одиниць обладнання було використано, то розрахунок буде здійснюватися на одиницю використаного капіталу.

Приклад. Нехай йдеться про ту ж саму палітурну майстерню, що й у прикладі для розрахунку продуктивності праці. Бригада з 4-х палітурників працювала з використанням трьох верстатів.

Ефективність матеріального капіталу упродовж одного дня можна оцінити так:

$$E_K = \frac{240}{3} = 80 \text{ книжок.}$$

Одержаний результат дає нам підстави для висновку, що віддача з одного верстата за день роботи становила 80 книжок.

Виникає природне запитання: для чого потрібні розрахунки ефективності?

Вони потрібні для здійснення порівнянь результатів роботи працівників або обладнання в різні періоди часу, або на різних підприємствах.

Знову звернемося до прикладу палітурної майстерні. Нехай нам відомо, що раніше один працівник палітурної майстерні в середньому робив 58 обкладинок для книжок за день. Отже, якщо показник досяг 60 обкладинок, то це свідчить про зростання продуктивності праці і може оцінюватися як позитивне явище. Однак, якщо відомо, що в іншій, конкуруючій з нашою, майстерні працівник робить в середньому 62 обкладинки за день, то це є сигналом до того, що необхідно шукати шляхи до зростання продуктивності праці. Такими шляхами можуть бути:

- краща організація праці й управління всередині колективу;
- придбання нового обладнання;
- вища кваліфікація працівників;
- створення більшої матеріальної зацікавленості працівників у кінцевих результатах їх діяльності тощо.

7. Взаємозв'язок основних виробничих процесів – виробництва, споживання та розподілу

Виробництво у будь-якому суспільстві здійснюється заради **споживання**. В іншому випадку, виробництво втрачає сенс.

Споживання передбачає використання споживчих якостей товарів та послуг. Саме воно робить можливим існування людини як біологічної істоти та члена суспільства. За критерієм того, що споживається, розрізняють такі види споживання:

- товарів довгострокового користування – авто, будинки, меблі, побутова техніка з терміном більше року;
- товарів короткострокового користування – їжа, одяг тощо;
- особисті послуги – лікарів, вчителів, юристів тощо.

Структура споживання віддзеркалює рівень (якість) життя. Маємо на увазі те, що у розвинених країн частка витрат родини на харчування, зазвичай, не перевищує 20%, натомість вартість споживання послуг перевищує 50% витрат. У бідних країнах, навпаки, вартість харчування перевищує 50%, що є свідченням низького рівня споживання.

Зв'язок виробництва та споживання опосередкований **розподілом**. Розподіл передбачає формування доходів суб'єктів економічних відносин. Саме доходи забезпечують відшкодування витрат на споживання. Розподіл передбачає формування первинних доходів – зарплата, прибуток, відсоток на вкладений капітал та вторинних – пенсії, стипендії, допомоги з безробіття, інші доходи. Доходи не лише витрачаються на споживання, а й на **заощадження**. За економічним змістом заощадження є відкладеним споживанням. Адже, не витрачаючи усі доходи сьогодні, ми прагнемо збільшити свої статки і споживання у майбутньому.

Зв'язок трьох основних економічних процесів – виробництва, споживання і розподілу – представляє така схема.

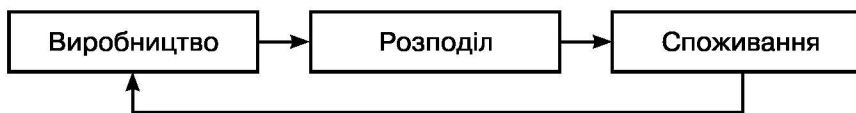


Схема 1.2.7



Пояснення до схеми

- Схема ілюструє взаємний (прямий та обернений) зв'язок трьох економічних процесів – виробництва, розподілу, споживання.
- Роль опосередковуючої ланки між виробництвом та споживанням виконує розподіл, у межах якого формуються доходи економічних суб'єктів.
- Обернений зв'язок між споживанням і виробництвом (стрілка від споживання до виробництва) означає, що доцільність виробництва перевіряється тим, чи був спожитий створений у процесі виробництва продукт.



Підсумки теми

- ✓ Виробництво – цілеспрямована діяльність людей, які мають на меті створити споживчі блага для задоволення потреб.
- ✓ Зміст виробництва може розкриватися за трьома напрямками: а) взаємодія людини з природою і сукупність відносин між людьми; б) поєднання таких основних елементів, як праця, засоби праці та предмети праці, результатом чого є продукт; в) єдність організаційних форм виробництва: поділу праці (спеціалізації), обміну діяльністю (кооперації) та управління. Можливі різні підходи до структурування виробництва: а) поділ на матеріальне та нематеріальне; б) поділ на первинне (пов'язане з безпосереднім привласненням продуктів природи), вторинне (зайняте обробкою продуктів первинного виробництва) та третинне, що охоплює сферу послуг. У свою чергу, сфера послуг включає виробничу і соціальну інфраструктуру.
- ✓ Факторами виробництва є земля, праця, капітал, здатність до підприємництва.

Земля – це узагальнююче визначення всієї сукупності ресурсів, які людина, розпочинаючи виробництво, бере у природи. Це орні землі, територія, на якій розміщується виробництво, родовища мінеральних ресурсів, води, ліси тощо.

Праця – це узагальнююче визначення людських ресурсів, залучених до виробництва. Людські ресурси охоплюють фізичні та розумові здібності людей, їхній освітній і професійний рівень, виробничий досвід.

Капітал – це узагальнююче визначення майна (засобів виробництва), що належить підприємцям або іншим власникам, і використовується для створення речей і послуг. Матеріально-речовий зміст капіталу становлять засоби виробництва. Капітал існує у процесі продуктивного використання тоді, коли приносить своїм власникам дохід. Особливим фактором виробництва є здатність до підприємництва, яка розкривається через сукупність таких здібностей людей, як уміння виявляти ініціативу в налагодженні справи, організовувати процес виробництва, ризикувати в момент його організації чи перебудови.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙЗ ТЕМИ

- Знання щодо структури сучасного виробництва, одержані при вивченні теми, можуть допомогти визначити професійне спрямування та місце (сферу) майбутнього працевлаштування.
- Уявлення про зміст та форми організації, про структуру виробництва допоможе вам, якщо ви збираєтесь зайнятися підприємницькою діяльністю.



Контрольні запитання та завдання

- 1.** Земля одночасно є і засобом, і предметом праці. Запропонуйте для розгляду дві конкретні ситуації: коли земля є засобом праці і коли вона є її предметом.
- 2.** Як би ви пояснили те, що, незважаючи на вдосконалення засобів виробництва, впровадження у виробництво автоматів та комп'ютерних технологій, роль людини у виробництві не зменшується?
- 3.** Зайняте населення України у 2000 і 2007 рр. було розподілене за галузями:

Галузі	2000	%	2007	%
	Кількість осіб, тис.		Кількість осіб, тис.	
Промисловість	4598,3		3973,0	
Сільське господарство	4334,1		3468,1	

Будівництво	903,6		1030,2	
Транспорт і зв'язок	1355,0		1451,9	
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку; діяльність готелів і ресторанів	3121,3		4564,4	
Охорона здоров'я, соціальна допомога	1379,6		1359,0	
Освіта	1609,7		1693,7	
Державне управління	1198,6		1036,4	
Інші види економічної діяльності	1674,8		2328,0	
Разом	20175,0		20904,7	

Виконайте такі завдання:

- 1) заповніть колонки, тобто розрахуйте, який відсоток становили зайняті у кожній із галузей;
- 2) визначте, які зміни у структурі зайнятості відбулися за 1990-2000 рр.
- 3) Виходячи з визначення капіталу, запропонованого у тексті, дайте відповідь на питання.
 - Чи можуть вважатися капіталом засоби виробництва, що не використовуються для створення речей і послуг?
 - Чи є капіталом засоби виробництва збиткового підприємства?
 - Чому власник капіталу зацікавлений у його збільшенні (нагромадженні)?
 - Чи може природа створювати капітал?
 - В яких випадках комп'ютер і принтер стають капіталом?
4. Розрахуйте ефективність праці одного робітника за годину, якщо у виробничому процесі брало участь 10 осіб, що працювали 3 повних робочих днів і виробили 480 одиниць продукції.
5. Визначте, який продукт може бути створений з використанням 15 одиниць фізичного капіталу, якщо фондівдача становить 15 одиниць продукції.



Що далі?

Питання “що далі?” у темі, присвяченій виробництву, слід пов’язати з перспективами його розвитку. Такими для п’ятого та шостого технологічних укладів є Інтернет-комп’ютерні технології (ІКТ). Назвемо лише деякі види діяльності, пов’язані з ІКТ. Це:

- розробка, впровадження і супровід програмних продуктів;
- електронна комерція;
- комп’ютерна верстка, WEB-дизайн та обробка цифрових зображень;
- Інтернет-агентства;
- Інтернет-реклама та Інтернет-маркетинг;
- переклади і адаптація;
- Інтернет-консалтинг;
- супроводження і підтримка WEB-сайтів;
- дистанційне навчання;
- дистрибуція програмного забезпечення і провайдерство.

В Україні у 2004 році за кількістю фірм у сфері Інтернет-комп’ютерних технологій на перших місцях були такі виробництва, як WEB-дизайн, провайдерство та роздрібна торгівля програмним забезпеченням. ІКТ – це така частина сучасної економіки, в якій суттєво змінюється зміст і характер праці, вона потребує іншої організації виробництва й управління. Осмислення та узагальнення всіх наслідків, пов’язаних з ІКТ, – справа майбутнього.

Тема 1.3. Споживач в економіці: його поведінка та особливості вибору

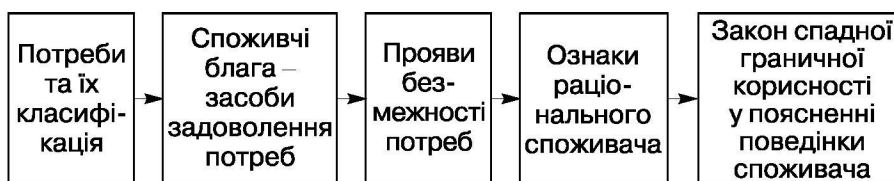


Довічна важливість (актуальність) економічної науки пов'язана з двома обставинами: непогамовністю (необмеженістю) і постійною змінюваністю потреб, з одного боку, та обмеженістю ресурсів — з другого. Якби потреби були обмежені і структурно незмінні, а ресурси, навпаки, безмежні, то в економічній науці могло б не бути предмета дослідження. Це, зокрема, впливає із визначення того, що саме економічну науку цікавлять способи якнайповнішого задоволення потреб людей за обмежених ресурсів. Наше подальше вивчення економіки передбачає з'ясування того, що є потребою в економічному сенсі.

Після вивчення теми ви дізнаєтесь:

- ⇒ що таке потреби та споживчі блага як засоби їхнього задоволення;
- ⇒ як класифікують потреби та споживчі блага;
- ⇒ що спонукає споживача у його виборі певних товарів і послуг;
- ⇒ як споживач може досягати найбільшого задоволення від споживання товарів і послуг.

Логіка теми



1.3 Міст потреб

В економічній теорії потреба цікавить нас як чинник доцільної поведінки споживача. Останній є суб'єктом економічних відносин за всіх часів та будь-яких економічних систем.

Щоб з'ясувати зміст поняття “потреба”, звернемося до різних значень англійського слова “want”. Want — потреба — в той же час перекладається як необхідність у чомусь, бажання, нестача чогось. Ці різні значення слова якраз і відбивають певні сторони змісту власне явища потреба.

Потреба — це прояв необхідності певних речей, бажання володіти ними, відчуття нестачі, якщо це бажання лишається незадоволеним.

Потреби надзвичайно різноманітні. Тому існують різні підходи (критерії) щодо їхньої класифікації.

За характером виникнення потреби поділяють на базові та такі, що породжені розвитком цивілізації. Базові потреби — у повітрі, воді, їжі, захисті від різних погодних проявів — виникають із необхідності підтримання життя людини як біологічної істоти.

Водночас існують потреби, породжені розвитком цивілізації. Так, ми бажаємо не просто захисту від дощу та вітру, а комфортабельного житла з усіма зручностями, не просто одягу, а таких речей, що відповідають сучасній моді. Ми хочемо розваг і спілкування у вільний час. Нам необхідні певний освітній рівень, сучасне медичне обслуговування, своєчасна інформація з радіо, газет і телебачення, транспортні послуги тощо.

За нагальністю задоволення потреби поділяють на першочергові (їжа, одяг, житло, елементарна медична допомога) і такі, що задовольняються предметами розкоші (коштовні прикраси, хутро, екзотичні розваги). Такий поділ є досить умовним. Адже те, що могло розглядатися колись як розкіш, з часом перетворюється для більшості людей на предмет першої необхідності. Наприклад, телевізори, холодильники, які півстоліття тому були винятком у побуті, тепер стали невід'ємною його частиною. З іншого боку, те, що є предметом розкоші для людини з одним рівнем доходів, може бути предметом необхідності для людини з більш високим рівнем доходів. Це саме стосується й окремих країн. Автомобіль, власний будинок, відеотехніка, персональний комп'ютер — речі, що є звичайними предметами повсякденного вжитку в розвинутих країнах. Для більшості громадян України ці речі є нині недосяжними.

За засобами, що забезпечують задоволення потреб, останні поділяються на матеріальні та нематеріальні. Матеріальні потреби задовольняються тим, що має матеріальне втілення, уречевлення: потреба в їжі — хлібом, в одязі — костюмом або сукнею, в житлі — квадратними метрами житлової площі тощо. До нематеріальних потреб належать передусім ті, які задовольняються послугами освіти, культури, мистецтва. На задоволення цих потреб працюють також транспорт і телефонний зв'язок, юридичні служби та страхові установи.

За способом задоволення потреби поділяють на індивідуальні та колективні. З природи людини як особистості випливає необхідність відособленого задоволення деяких потреб, наприклад, в одязі та житлі. Інші потреби можуть задовольнятися разом. Це — потреби у безпеці, громадському порядку, у незабрудненому навколишньому середовищі. Поряд з цим є і такі потреби, що можуть задовольнятися і

осібно, і разом. Це — потреби у транспорті, харчуванні, освіті, відпочинку. Співвідношення індивідуальних і колективних потреб значною мірою залежить від рівня багатства суспільства. З підвищенням цього рівня деякі потреби, що раніше задовольнялися колективно, починають задовольнятися осібно. Це стосується, зокрема, транспорту, житла, відпочинку. Часто саме бідність змушує суспільство вдаватися до гуртожитків як засобу вирішення житлової проблеми замість окремих осель для окремих сімей або масового громадського транспорту як засобу перевезень замість власних автомобілів.

Західні економісти часто користуються, так звану, “пірамідою потреб за Маслоу”. Це своєрідна класифікація, створена за *критерієм значущості та ієрархії потреб*. В основу цієї піраміди покладені *фізіологічні потреби та потреби у гарантіях*. На її другому поверсі — потреби у *спілкуванні*, на третьому — потреби у *визнанні*, нарешті, на четвертому — потреби у *самореалізації*. На перший погляд, класифікація потреб за Маслоу далека від економіки. Але таке уявлення не зовсім правильне. Не лише потреби першого поверху, а й вищих поверхів задовольняються через економічні відносини, а саме: через ту їхню частину, яка стосується управління.

Що дають для розуміння поведінки споживача на ринку наведені вище класифікації потреб? Кожна з них може слугувати підставою для певних передбачень. Зрозуміло, що існує зв'язок між багатством суспільства і структурою потреб. Зокрема, чим багатшим стає суспільство, чим вищий рівень доходів його громадян, тим більшою буде частка потреб вищого рівня, а саме тих, що породжені розвитком цивілізації, задовольняються у сфері послуг і через споживання, так званих, предметів розкоші.

2. Споживчі блага

Свої потреби ми задовольняємо за допомогою речей і послуг. Саме вони є носіями споживчих благ, що зображено на схемі 1.3.1.

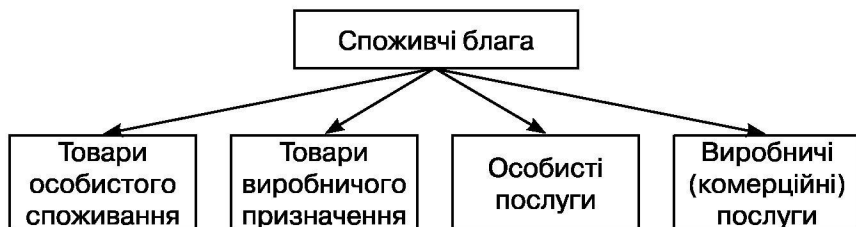


Схема 1.3.1

Структура споживчих благ



Пояснення до схеми

- Носіями споживчих благ є: товари особистого споживання, товари виробничого призначення, особисті послуги, комерційні послуги. Товари особистого споживання безпосередньо задовольняють базові потреби (в їжі, одязі, житлі, меблях) або ж роблять наше життя змістовнішим і багатшим (особисті транспортні засоби, побутова техніка тощо).
- Товари виробничого призначення не беруть безпосередньої участі у задоволенні потреб споживачів, але вони роблять це опосередковано, тобто стають частиною виробничих ресурсів. Це товари у вигляді сировини та матеріалів, машин та устаткування, будівель заводів та офісів, обладнання залізниць і електростанцій тощо.
- Особисті послуги мають задовольняти наші потреби безпосередньо і спрямовуватися на кожного споживача зокрема. Такі послуги ми отримуємо від лікаря і вчителя, адвоката і перукаря.
- Послуги виробничого (комерційного) призначення є невід'ємною частиною сучасного виробництва. Це — інформаційне забезпечення і банківські послуги, послуги транспорту, торгівлі, страхування виробничого ризику та прибутків і засобів виробництва.

Метою виробництва у широкому розумінні — як сукупності, або системи виробництва — є створення усієї різноманітності речей і послуг, що задовольняють потреби.

Здатність речі або послуги задовольняти певну потребу називається корисністю (*utility* — англійською мовою). Речі та послуги, що мають корисність, називаються *споживчим благом*.

3. Безмежність потреб

Потреби людей безмежні. Ця безмежність породжена, по-перше, людською фантазією. По-друге, на потреби в ринковій економіці впливає конкуренція виробників, які постійно пропонують нові споживчі блага. По-третє, сучасні комунікації, зокрема засоби масової інформації, стимулюють потяг людини до нових потреб або нових способів задоволення старих.

Змальована ситуація безмежності потреб є характерною для вільних, конкурентних, демократичних, відкритих, отже, багатих суспільств. Поряд з такими існують й інші суспільства, що через економічні та ідеологічні причини уніфікують потреби, проголошуючи неவிбагливість у споживанні нормою життя. Це здебільшого суспільства, які називали себе соціалістичними. Сьогодні в Україні ми маємо наслідки, так званого, соціалістичного способу життя, тому можемо щодо біль-

шості населення спостерігати обмеженість можливостей та уніфікованість споживання. Маємо на увазі райони однакової забудови у різних містах, схоже обладнання помешкань, близький за змістом і характером використання, так званий, вільний час. Був час, коли вимагалась й однаковість думок, оцінок явищ культурного і громадського життя суспільства. На щастя, останнє вже відходить у минуле. Але загалом обмеженість потреб і способів їхнього задоволення залишилась. Це і пригнічує людей, особливо молодь. Для того, щоб знайти шляхи виходу з такого стану, щоб правдиво відповісти на запитання, чому інші країни і народи багаті у своїх потребах та їхньому задоволенні, ми і вивчаємо економічну теорію.

4. Чим керується людина, задовольняючи свої потреби?

Якщо виходити лише з власного досвіду, то кожен скаже, що людина у своєму виборі речей і послуг керується наповненістю власного гаманця грошима, зіставляючи їх із цінами, а також власними уподобаннями. І це буде правильна відповідь. Але про ціни і доходи ми ве-стимемо мову згодом, тому поки що абстрагуємося від їхнього впливу на вибір споживача. А от щодо уподобань, або, як кажуть економісти, “оцінок споживача”, то вже нині можемо зробити деякі узагальнення.

Перше. Якщо йдеться про нормального споживача і нормальну економіку, то цілком природним є припущення, що людина поводить себе **раціонально**, тобто намагається максимізувати (зробити якнайбільшим) свій добробут (хоча кожна людина розуміє добробут дещо по-своєму).

Друге. Споживач керується своєю (тобто **суб’єктивною**) оцінкою нагальності для нього тієї чи іншої потреби. Якщо для хворої людини на перший план висуваються ліки та відпочинок, то для здорової — інтенсивна праця та розваги.

Третє. Оцінка окремого споживчого блага залежить **від запасу** або кількості споживчих благ, призначених для споживання. Якщо запаси благ зростатимуть, то споживач оцінюватиме споживче благо кожної додаткової одиниці такого запасу дедалі нижче. Маючи дві пари черевиків, людина оцінюватиме третю пару нижче, ніж другу.

Четверте. Споживач схильний до того, щоб постійно **змінювати структуру споживання**, переключаючи свою увагу з одних товарів на інші, і прямувати до оптимальної моделі, яка передбачає якнайкраще і якнайповніше задоволення потреб за наявних ресурсів споживання.

Перелічені положення розроблені одним із найвпливовіших напрямів економічної теорії — маржиналізмом.



Коротка історична довідка

Назва напряму економічної теорії — маржиналізм — походить від англійського *marginal* — “граничний”. Ця теорія виникла в останній третині XIX ст., її положення досить широко застосовуються в економічних дослідженнях, у сучасних підручниках для пояснення економічних явищ. Така популярність зумовлена тим, що маржиналізм відводить особливе місце споживачеві, його суб’єктивним оцінкам. А ті теоретичні посилення, від яких він відштовхується, достатньо прості й зрозумілі кожному. Головна лінія причинно-наслідкових зв’язків у цій теорії така: інтенсивність певної потреби породжує суб’єктивну оцінку з боку споживача певного споживчого блага; суб’єктивна оцінка визначає розміри попиту, а отже, і впливає на ціну.

Так звану австрійську школу маржиналізму репрезентують К.Менгер, Ф.Візер, Є.Бем-Баверк. Математичний апарат дослідження граничних величин розробляли У.Джевонс (Великобританія), Л.Вальрас (Швейцарія), В.Парето (Італія).

Третє положення (із раніше визначених чотирьох) називають **законом (правилом) зменшення граничного споживчого блага (граничної корисності індивіда від споживання), або першим законом Госсена**. Проілюструємо цей закон конкретним прикладом.

Приклад. Споживач вийшов на ринок купувати яблука. Природно, що він має обмежений дохід. Кожне наступне яблуко даватиме йому менше задоволення, ніж попереднє. Це пояснюється тим, що, споживши його, він уже досягне певного рівня задоволення (насичення потреби) в яблуках. Отже, наступне яблуко споживач оцінюватиме нижче, ніж попереднє, і воно буде для нього меншим споживчим благом. Якщо перше яблуко споживач оцінив, наприклад, у 10 одиниць, то друге й наступні він оцінюватиме нижче. Зобразимо це у вигляді таблиці.

Таблиця 1.3.1

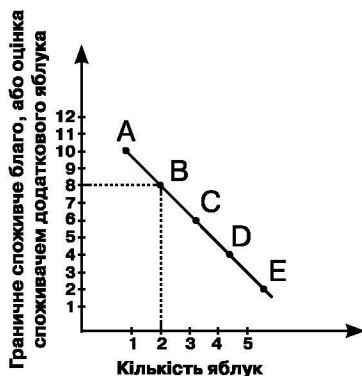
Залежність споживацької оцінки від кількості речей

I Кількість яблук (штук)	II Граничне споживче благо (гранична корисність додаткового яблука)	III Загальне споживче благо (загальна корисність певної суми яблук)
1	10	10
2	8	18
3	6	24

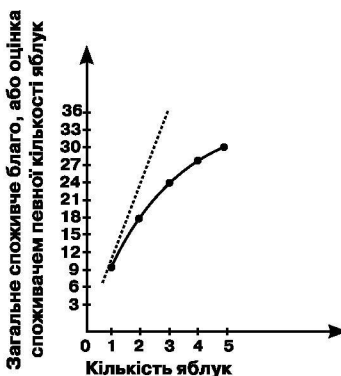
Тема 1.3.**Споживач в економіці: його поведінка та особливості вибору**

4	4	28
5	2	30

Для більшого унаочнення побудуємо, використавши дані, два графіки. Будь-який графік ілюструє залежність між двома величинами. Згідно з даними таблиці ми маємо залежність оцінки споживачем кожного додаткового яблука (колонка II) від кількості яблук (колонка I) та залежність оцінки споживачем певної суми яблук (колонка III) від кількості яблук (колонка I). Перша залежність зображена графіком 1.3.1, друга — графіком 1.3.2.

**Графік 1.3.1**

Залежність оцінки споживачем додаткового яблука від їхньої кількості

**Графік 1.3.2**

Залежність оцінки споживачем певної суми яблук від їхньої кількості

 Пояснення до графіків

- Графік 1.3.1 відображає споживчу оцінку кожного наступного яблука. Прямая лінія графіка спускається праворуч вниз. Це означає, що споживач оцінює кожне наступне яблуко нижче за попереднє, наприклад, четверте — нижче, ніж третє.
- Графік 1.3.2 відображає споживчу оцінку певної маси яблук. Крива графіка піднімається праворуч вгору. Це означає, що споживач оцінює чотири яблука вище, ніж, скажімо, два. Але ця оцінка не пропорційна кількості яблук. Якби він оцінював чотири яблука вдвічі вище, ніж два, то така залежність відображалася б, як показано на графіку, пунктирною лінією.

У наведеному прикладі для пояснення першого закону Голена ми скористалися двома поняттями: граничне споживче благо, або гранична

корисність та загальне споживче благо, або загальна корисність. Якщо граничне споживче благо (гранична корисність) – це задоволення від споживання додаткового яблука, то загальне споживче благо (загальна корисність) – задоволення від спожитої певної суми або запасу яблук.

Чи є бездоганим таке пояснення поведінки покупця яблук на ринку? Звичайно, ні. По-перше, тому що в ньому не враховано такого важливого фактора ринку, яким є ціна. По-друге, навряд, чи споживач здатний точно визначити для себе цінність кожного наступного яблука щодо попереднього.

Для чого ж у такому разі ми звертаємося до вчення про суб'єктивну оцінку споживчого блага, до правила зменшення граничного споживчого блага?

По-перше, суб'єктивні оцінки певних товарів (у нашому прикладі — яблук), хоч і не вичерпують усіх факторів поведінки споживача, є важливим моментом цієї поведінки, нехтувати яким не можна.

По-друге, і власний досвід кожного з нас, і статистичні дослідження представників маржиналізму підтверджують зменшення нагальності потреби в міру її насичення, тобто задоволення певним споживчим благом.

По-третє, знаючи зв'язок між суб'єктивною оцінкою певного споживчого блага (у нашому прикладі — яблук), можна передбачити момент насичення ринку (яблуками), прогнозувати, коли попит переключиться на інші товари (скажімо, апельсини чи яблучний сік).

Споживчі оцінки є настільки очевидним і самоцінним явищем, що деякі економісти досліджували можливості їхнього кількісного виміру. Зокрема, відомий російський економіст Володимир Немчинов запропонував вимірювати споживчі оцінки трьома параметрами:

- а) мірою насичення потреби (відношення фактичного рівня задоволення потреби до ідеального або такого, що визначається науково обґрунтованими нормативами споживання);
- б) ступенем нагальності потреби або наданням їй переваги перед іншими потребами (частка в загальних доходах споживача витрат на задоволення даної потреби);
- в) еластичністю споживання (співвідношення між приростом усього бюджету споживача та приростом його витрат для задоволення певної потреби).

Останній показник, що називається коефіцієнтом еластичності споживання, запропонований українським статистиком Євгеном Слуцьким ще в 1915 р.

Закон спадної граничної корисності має **винятки** – гранична корисність деяких благ зі збільшенням їх споживання зростає. Такими благами, зокрема, є об'єкти колекціонування. Той, хто збирає і вивчає

картини, монети або музичні диски, не оцінює кожний новий екземпляр своєї колекції нижче, ніж попередній. Навпаки, його цінність для колекціонера є вищою.

Особливі випадки у формуванні поведінки споживача. Розглянуті нами правила поведінки споживача, зокрема, спадної граничної корисності, властиві сформованій і нормально функціонуючій ринковій економіці. Між тим, в умовах очікування постійного зростання цін і скорочення обсягів виробництва споживач поводить себе інакше. Як свідчить досвід української економіки середини 90-х років XX століття, передбачаючи погіршення загальної економічної ситуації, споживачі можуть оцінювати кожне додаткове споживче благо вище, ніж попереднє, формувати надлишкові запаси споживчих благ, нарощувати трудові зусилля у натуральному господарстві за рахунок обмеження вільного часу тощо. Перехід від економічного спаду до пожвавлення на межі XX та XXI ст., певні успіхи у розбудові ринкових відносин поступово змінюють логіку поведінки українського споживача, наближаючи її до тих правил, про які йшлося.

5. Оптимальна, або найкраща з можливих варіантів, поведінка споживача

Споживач купує не один товар, а набір споживчих благ, який називається ринковим **споживчим кошиком**. Споживчий кошик має для споживача сукупну корисність. Її можна визначити, якщо додати граничні корисності продуктів і послуг, що входять до кошика, скориставшись такою формулою:

$$ACU = \sum_{i=1}^n MU_i$$

де ACU – корисність споживчого кошика, що складається з i товарів. MU_i – гранична корисність кожного товару, що входить до споживчого кошика.

Нехай споживчий кошик охоплює п'ять товарів з такими значеннями граничної корисності: $MU_1 = 4$, $MU_2 = 1$, $MU_3 = 5$, $MU_4 = 2$, $MU_5 = 7$. Тоді сукупна корисність споживчого кошика становитиме:

$$ACU = \sum_{i=1}^5 MU_i = 4 + 1 + 5 + 2 + 7 = 19.$$

Зазвичай, для спрощення пояснення припускають споживчий кошик лише з двома товарами, наприклад, А та В.

У кожного споживача є вибір щодо формування споживчого кошика. Зрозуміло, що раціональний споживач прагне зробити для себе загальну корисність якнайбільшою. Досягнення найбільшої корисності називається **максимізацією корисності**.

Припускається, що раціональний споживач досягне максимальної корисності тоді, коли знайде такий набір товарів у споживчому кошику, для якого граничні корисності будуть співвідноситися так само, як ціни цих товарів. Це припущення описується рівнянням максимальної **корисності споживача**:

$$\frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B},$$

де P_A , P_B – ціна товару А та товару В, яку має сплатити споживач, якщо хоче купити товари.

Існує правило досягнення *оптимального*, або найкращого з усіх можливих варіантів, споживання. Воно відображає, що споживач, роблячи свій вибір, бере до уваги:

- граничну корисність благ;
- ціну благ, які входять до споживчого кошика;
- бюджетне обмеження.

Бюджетне обмеження формується під впливом доходу споживача та цін продуктів і послуг, які входять до споживчого кошика. Рівняння бюджетного обмеження допомагає у визначенні набору споживчих благ, доступних споживачеві. Якщо припустити, що споживчий кошик складається з двох товарів, то рівняння буде таким:

$$I = P_A \times Q_A + P_B \times Q_B,$$

де I – дохід споживача, P_A , P_B – ціна товару А та товару В, Q_A , Q_B – кількість товарів, які може придбати споживач.

На практиці бюджетним обмеженням керується кожна родина при розподілі власних доходів.

Нехай йдеться про родину, що розподіляє дохід у 100 грн, вирішуючи питання про формування споживчого кошика з двох продуктів. Перший продукт коштує 5 грн, а другий – 10 грн. Які набори (поєднання) двох товарів при цьому можливі?

Вихідне рівняння для розрахунків цих наборів матиме вигляд:

$$100 = 5 \cdot Q_A + 10 \cdot Q_B$$

З рівняння випливає, що родина може сформувати споживчий кошик з такими наборами двох товарів:

Набори споживчих благ	Набір 1	Набір 2	Набір 3	Набір 4	...
Товар А	2	4	6	8	...
Товар В	9	8	7	6	...

Який з визначених нами наборів обере родина, якщо вона прагне оптимізувати корисність?

Щоб відповісти на це питання, необхідно врахувати граничні корисності двох товарів. Нехай вони є такими:

Порядковий номер блага	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MU товару А	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6
MU товару В	32	30	28	26	24	22	20	18	16	14

Оптимальний споживчий кошик, що забезпечує найбільшу корисність, передбачає, що родина зробить вибір на користь третього набору, а саме: 6 одиниць товару А та 7 одиниць товару В. Це підтверджується після підстановки значень цін двох товарів та їх граничних корисностей у рівняння максимальної корисності споживача:

$$\frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B} \Rightarrow \frac{10}{20} = \frac{5}{10} = 0,5.$$

Отже, споживчий кошик, що складається з 6 одиниць товару А та 7 одиниць товару В забезпечує оптимальне споживання родини з двох причин:

по-перше, дохід, який має родина, цілком достатній для придбання визначеної кількості цих двох товарів;

по-друге, саме такий набір двох товарів відповідає рівнянню максимальної корисності споживача.

Чому не може задовольнити родину, скажімо, споживчий кошик, що складається з 2-х товарів А та 3-х товарів В? Адже і при такому складі кошика має місце співвідношення

$$\frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B} = 0,5.$$

Справа в тому, що при наборі, який складається з 2-х товарів А та 3-х товарів В, родина не використає увесь дохід, призначений для споживання. Адже $2 \cdot 5 + 3 \cdot 10 = 40 < 100$.



Підсумки теми

- ☒ Потреба — це необхідність, яку відчуває людина у певних речах, бажання володіти ними, відчуття нестачі в чомусь.
- ☒ Потреби можна розподілити (класифікувати) так: базові й такі, що породжені розвитком цивілізації, першочергові й такі, що задовольняються предметами розкоші, матеріальні та нематеріальні, індивідуальні і колективні, а також фізіологічні, потреби у спілкуванні, визнанні та самореалізації.

- ☑ Потреби задовольняються споживчими благами. Носіями споживчих благ є: товари особистого споживання, товари виробничого призначення, особисті послуги, виробничі (комерційні) послуги.
- ☑ Потреби людей безмежні. Багатство суспільства визначається різноманітністю людських потреб і засобів (споживчих благ) для їхнього задоволення.
- ☑ Задовольняючи свої потреби, людина керується суб'єктивними оцінками споживчих благ. В економіці, де звичайним явищем є насичення ринку споживчими благами, діє правило зменшення граничного споживчого блага. Там люди змінюють структуру споживання, прямуючи до оптимальної моделі. В економіці, де звичайним явищем є дефіцит споживчих благ і на поведінку споживача суттєво впливає інфляція, може діяти зворотне правило: зростання граничного споживчого блага.
- ☑ Оптимальна поведінка споживача передбачає врахування правила максимізації корисності та бюджетного обмеження. Правило максимізації корисності дає можливість визначити той набір споживчих благ, який приносить споживачеві найбільше задоволення і відображається рівнянням: $\frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B}$. Бюджетне обмеження допомагає у визначенні того набору споживчих благ, який є доступним для споживача з урахуванням його доходів, і представлено рівнянням: $I = P_A \times Q_A + P_B \times Q_B$.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙОМІХ ТЕМ

- Розуміючи структуру потреб і знаючи причини змін цієї структури, ви зможете прогнозувати зміни у споживанні своєї родини, близьких чи просто знайомих вам людей.
- Розрахувавши структуру споживання (частку витрат на задоволення окремих потреб) і порівнявши її зі структурами раціонального споживання (рекомендованими фахівцями), можна запропонувати напрями вдосконалення споживання, фактичного вдосконалення задоволення потреб.



Контрольні запитання та завдання

1. Дайте визначення потреби та споживчого блага. Що їх поєднує та чим вони відрізняються?

2. У темі розглянуто п'ять класифікацій потреб та наведені приклади потреб, що належать до тієї чи іншої групи. Спробуйте доповнити ці приклади. Не виключено, що ви зможете запропонувати власну класифікацію потреб. Це підтвердить глибоке розуміння вами матеріалу теми.
3. Проаналізуйте ситуацію. До вітрини магазину підходять два покупці, які мають однакові заробітні плати й однакові суми грошей у гаманцях. Дивлячись на ціну розкладеного на вітрині товару, перший із них каже: “Занадто дорого”. Другий зауважує: “Цілком доступна ціна”. Чим, на ваш погляд, можуть бути зумовлені такі різні оцінки?
4. Побудуйте графік, спираючись на такі дані:

Кількість товару	Оцінка споживача
1	15
2	12
3	10
4	9

Дайте відповідь: “Яка залежність зображена на графіку – пряма чи зворотна?”.

5. Розрахуйте структуру споживання двох споживачів. Дохід першого становить 1500 грн на місяць, другого — 700 грн. Їхні щомісячні витрати у гривнях були такими:

Напрями витрат	Перший	Другий
Хліб, картопля, овочі	90	140
М'ясо, жири	7,5	140
Одяг	7,5	210
Оплата комунальних послуг	375	105
Витрати на розваги	3	70
Ліки, вітаміни	4,5	35

Чим пояснити суттєві відмінності у структурі споживання? Які потреби передусім задовольняються за низького рівня доходів?

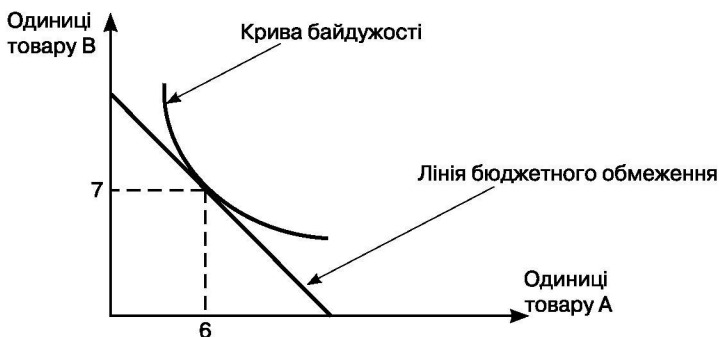
6. Визначте, якими мають бути ціни двох товарів на ринку, якщо споживач оптимізує корисність, маючи дохід у 1500 грн. Максимум корисності досягається при споживанні 4 одиниць товару А та 2 одиниць товару В. Граничні корисності при споживанні різної кількості товарів А та В представлені у таблиці:

Порядковий номер блага	1	2	3	4
MU товару А	11	10	9	8
MU товару В	10	8	6	4



Що далі?

Поглиблене вивчення поведінки споживача передбачає використання графічного аналізу. Для цього на одній графічній площині будується лінія бюджетного обмеження і, так звана, крива байдужості. Крива байдужості – це сукупність точок, кожна з яких відображає певний набір споживчих благ, що є однаково корисними для споживача. Отже, споживачеві байдуже (у розумінні однаково корисно), який набір товарів спожити. Наприклад, може йтися про споживання набору з 6 товарів А та 7 товарів В або набору з 8 товарів А та 6 товарів В. Споживач досягає оптимуму у точці дотику лінії бюджетного обмеження та кривої байдужості, що представлено на графіку.



Пояснення до графіка:

- Лінія бюджетного обмеження, так само, як і крива байдужості ілюструють певні набори двох споживчих благ, що формують споживчий кошик. Тому вони і будуються у координатній площині, де на осях відкладаються кількості одиниць товару А та товару В.
- У точці дотику лінії бюджетного обмеження до кривої байдужості маємо такий набір споживчих благ, який забезпечує оптимальність – досягнення найбільшої корисності в межах того доходу, який є у споживача. Зокрема, для прикладу розглянутого у тексті параграфа, оптимальним є набір з 6 одиниць товару А та 7 одиниць товару В.

Тема 1.4. Проблема обмеженості ресурсів та вибору виробника



Факт обмеженості виробничих ресурсів, який лише згадувався у попередніх темах, у цій темі стає предметом ретельного аналізу. Зокрема, тут розглядатимуться основні наслідки того, що у будь-який конкретний момент часу суспільство володіє лише певним обсягом факторів (ресурсів) виробництва, миттєве збільшення яких є недосяжною мрією. До певної міри винятком є, хіба що, періоди масового освоєння нових територій, наприклад, епоха Великих географічних відкриттів XV-XVI ст. Але і тоді на тлі, на перший погляд, необмежених природних ресурсів існував брак людських ресурсів і капіталу.

Через обмеженість ресурсів суспільство завжди стоїть перед проблемою їх розподілу для досягнення найкращого результату, тобто якнайповнішого задоволення потреб.

Досі поза увагою залишалось також те, що виробництво — це результат діяльності окремих виробників, їхня поведінка визначається економічною доцільністю тих чи інших дій. У цій темі ми розглянемо один із фундаментальних законів, що визначає цю поведінку.

Після вивчення теми ви дізнаєтесь:

- ⇒ які наслідки має обмеженість ресурсів та що таке вибір альтернативних варіантів їх використання;
- ⇒ що таке “крива виробничих можливостей”, чому вона може змінювати своє розміщення на графіку;
- ⇒ що визначає економічну поведінку виробника;
- ⇒ як розкрити зміст фундаментального економічного закону спадної продуктивності факторів (ресурсів) виробництва.

Логіка теми



1. Обмеженість виробничих ресурсів

Перш ніж безпосередньо перейти до розгляду цієї проблеми, зауважимо, що поняття “фактор виробництва” та “виробничий ресурс” ми для спрощення будемо розглядати як тотожні. Хоча між ними, безумовно, є певна відмінність. Фактор (від лат. factor — той, що робить), або чинник, є рушієм певного процесу. Ресурс (від франц. ressource — цінність, запас, джерело засобів) потенційно може стати фактором, але стає ним не завжди.

Нагадаємо, що факторами виробництва, а отже, і виробничими ресурсами є земля, праця, капітал і здатність до підприємництва.

Виробничі ресурси поділяються на відтворювані та невідтворювані.

До відтворюваних виробничих ресурсів належать ті, що створюються і відновлюються природою (водні басейни, ґрунт, флора, фауна) та суспільством (засоби виробництва). До відтворюваних одночасно і природою, і суспільством належать трудові ресурси: люди з’являються у світ як біологічні істоти і набувають у суспільстві необхідних знань і навичок для виробничої діяльності.

До невідтворюваних належать корисні копалини, що споживаються як сировина. Крім того, час відтворення деяких ресурсів є таким тривалим, що їх можна віднести до невідтворюваних. Маємо на увазі, зокрема, знищені чорноземи, вирубані ліси, забруднені водойми. Ця проблема, на жаль, є дуже актуальною для України, її найбільше багатство — чорноземи — перебуває у жахливому стані, а головну водну артерію — Дніпро — перетинають “мертві моря”, створені греблями численних гідроелектростанцій. Для відтворення цих напівзнищених ресурсів потрібні загальнонаціональні зусилля і не одне десятиліття.

Обмеженість ресурсів певною мірою відносна, адже вона зумовлена рівнем потреб, претензій споживачів на речі та послуги. Обмеживши потреби, можна відносно зменшити й обмеженість ресурсів. Проте таке пояснення причин обмеженості ресурсів та їх зменшення стосується лише одного боку проблеми. Деякі види ресурсів, і насамперед невідтворювані, обмежені самою природою. Отже, раніше чи пізніше настане час їхнього вичерпання. Вчені вже підраховували загальні розміри запасів нафти, газу, вугілля та інших корисних копалин і строки їхнього вичерпання. Обмеженими є площі чорноземів, водойм, річок, лісів тощо. Що стосується цих ресурсів, то вони абсолютно обмежені.

Обмеженість виробничих ресурсів зумовлює появу цілої низки складних техніко-економічних проблем. По-перше, в будь-який момент саме наявні виробничі ресурси визначають межу виробництва, змінити яку можна, тільки застосувавши нові технології. Напри-

клад, якщо площа орних земель у країні не може бути збільшена, то обсяги сільськогосподарського виробництва в ній можуть збільшитися із застосуванням нових технологій вирощування культур. Саме вони забезпечують вищу врожайність.

По-друге, щоб розширити межу виробничих можливостей, необхідно віднайти засоби залучення до економічного кругообігу принципово нових ресурсів. Наприклад, кераміки — замість металів, пластмас — замість дерева, штучних барвників і клеїв — замість природних смол тощо. Це вимагає значних інвестицій у науково-технічні розробки.

По-третє, виникає потреба всебічної економії виробничих ресурсів, що стосується не лише технологічних, а й організаційних проблем: доцільного розміщення пов'язаних між собою виробництв, налагодження постачання ресурсів, стимулювання економії їхнього використання. Обмеженість ресурсів висуває на перший план проблему ефективності, або віддачі від використаних ресурсів. Тут під віддачею мається на увазі продукція, здатна задовольнити потреби споживачів. І суспільство загалом, і кожен споживач зокрема, зацікавлені у тому, щоб на кожну одиницю використаних ресурсів припадала більша кількість товарів та послуг. Це і означатиме вищу ефективність.

І, по-четверте, саме через обмеженість ресурсів актуальною стає **проблема вибору**, а саме: аналізу різних альтернативних варіантів використання ресурсів та знаходження кращого.

Для характеристики стану використання ресурсів вживають поняття “повна зайнятість” і “повний обсяг виробництва”.

Повна зайнятість ресурсів означає, що всі придатні ресурси використовуються у виробництві. Якщо йдеться, наприклад, про ресурс праці, то придатними до роботи є особи у працездатному віці, визначеному законодавством країни. Суспільство також визначає придатність до використання таких ресурсів, як земля, виробничі фонди. Скажімо, частина орних земель свідомо вилучається з сівозміни під пар. На деякий період може виникнути потреба в зупинці цеху для його технічної реконструкції тощо.

Повний обсяг виробництва означає, що виробничі ресурси суспільства використовуються в такій комбінації і на такій технічній основі, що забезпечують найбільший економічний результат.

2. Необхідність та суть вибору альтернативних варіантів використання ресурсів

В умовах обмеженості ресурсів, як зазначалося вище, перед суспільством і окремими виробниками виникає проблема вибору з різних альтернативних варіантів використання ресурсів найкращого.

У процесі вибору мають враховуватись такі обмеження (умови): 1) повна зайнятість ресурсів, що, зокрема, виключає ситуацію, коли частина працездатного населення не може знайти роботу; 2) оптимізація процесу споживання (найповніше задоволення потреб); 3) збереження й охорона навколишнього середовища; 4) здешевлення продукції і послуг; 5) забезпечення перспектив для подальшого розвитку виробництва і споживання.

Для пояснення проблеми вибору при використанні обмежених ресурсів уявімо економіку, що виробляє лише два продукти – верстати та телевізори. Обмежені ресурси можуть одночасно використовуватись у виробництві обох продуктів і, відповідно, перерозподілятися між виробництвами. Результати цього перерозподілу – різні поєднання певних кількостей верстатів і телевізорів – представлені у таблиці 1.4.1.

Таблиця 1.4.1

Альтернативні варіанти виробництва при повній зайнятості ресурсів

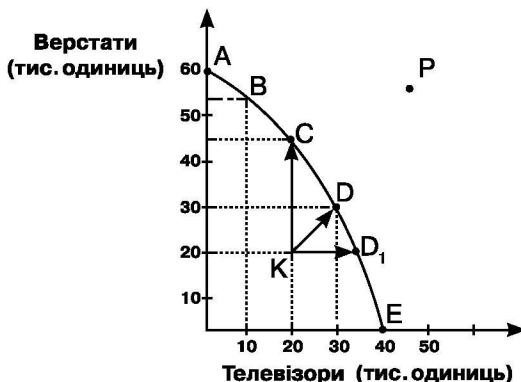
Виробництво (тис. одиниць)	Альтернатива вибору ресурсів				
	A	B	C	D	E
Верстати	60	55	45	30	0
Телевізори	0	10	20	30	40

Пояснення до таблиці

- Існує п'ять варіантів використання ресурсів при відповідній їхній комбінації. Варіант А, наприклад, передбачає, що наявні ресурси використовуються винятково для виробництва верстатів, варіант Е — для виробництва телевізорів. В, С, D є проміжними варіантами використання ресурсів. Зі збільшенням кількості одного виду продукції, що виробляється, частка іншого виду знижується, і навпаки.
- Суспільство має прагнути такої комбінації у виробництві верстатів і телевізорів, яка б забезпечила необхідний фонд особистого споживання (телевізори) і водночас фонд виробничого споживання (верстати). Отже, його не можуть задовольнити варіанти А та Е. При остаточному виборі між варіантами В, С, D повинні враховуватись ті обмеження (умови), про які вже йшлося.

3. Крива виробничих можливостей

Логічним продовженням таблиці альтернативних варіантів використання ресурсів є крива виробничих можливостей (див. графік 1.4.1).



Графік 1.4.1

Крива виробничих можливостей



Пояснення до графіка

- На графіку обсяги виробництва верстатів представлено на вертикальній осі, а телевізорів — на горизонтальній. Точками позначені різні можливі варіанти виробництва обох продуктів за обмежених ресурсів. Сполучивши ці точки, ми одержимо криву виробничих можливостей.
- Крива виробничих можливостей визначає певну межу виробництва засобів виробництва (верстатів) і предметів споживання (телевізорів) за наявних ресурсів.
- Рухаючись по кривій, спостерігаємо різні варіанти у комбінації ресурсів. Так, у точці B ресурси використовуються так, що з них буде вироблено 55 тис. одиниць верстатів і 10 тис. одиниць телевізорів. Варіант у точці D передбачає поділ ресурсів таким чином, що буде вироблено по 30 тис. одиниць як верстатів, так і телевізорів.
- Точка K означає неповне використання ресурсів, що є небажаним для суспільства. Вихід із цього становища — покращення структури виробництва, застосування інших організаційних форм і систем управління тощо. При цьому рух від точки K може здійснитись у напрямках до точок C, D, D₁.
- Точка P міститься поза межею виробничих можливостей, тобто наявних виробничих ресурсів за даної технології їх використання недостатньо для забезпечення цього рівня виробництва.

Рух по кривій виробничих можливостей дає змогу зрозуміти явище альтернативних витрат, або, іншими словами, – ціни вибору.

Нехай економіка перебуває у точці С, що передбачає виробництво 45 тис. верстатів та 20 тис. телевізорів. Такий вибір перестав задовольняти суспільство і воно обрало варіант D, за якого доведеться відмовитися від виробництва 15 тис. верстатів заради збільшення виробництва телевізорів на 10 тис. одиниць. Звідси роблять висновок, що **альтернативні витрати** на створення 10 тис. додаткових телевізорів дорівнюють 15 тис. невироблених верстатів. Це і є ціною вибору.

Альтернативні витрати тісно пов'язані з альтернативною вартістю. Під **альтернативною вартістю** розуміють користь, що могла б бути від найкращого з необраних варіантів. Пояснимо це на прикладі.

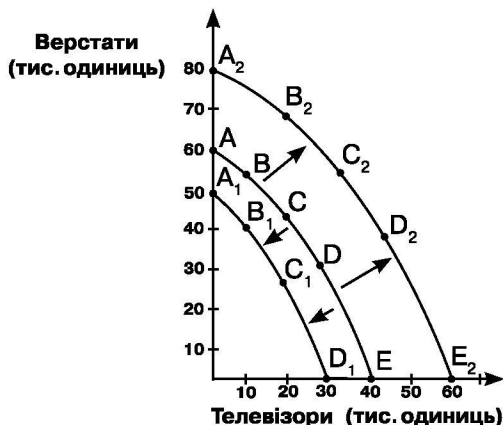
Нехай ресурси, якими володіє суспільство, могли б бути використані на виробництво телевізорів, верстатів та гелікоптерів. Переваги суспільства стосовно цих трьох виробів є такими:

- *перше місце* – телевізори;
- *друге місце* – гелікоптери;
- *третє місце* – верстати.

За наведеною шкалою переваг, обираючи на користь додаткових телевізорів, суспільство поступається, у першу чергу, недовиробленими гелікоптерами, які є для нього другими за корисністю після телевізорів. Тому альтернативна вартість телевізорів має бути оцінена у кількості гелікоптерів, від яких прийдеться відмовитися. Можливо, ціна вибору цього найкращого з існуючих варіантів є такою: 10 тис. телевізорів = 5 гелікоптерів.

Спочатку при виробництві використовуються найбільш придатні (кращі) ресурси. Далі через обмеженість ресурсів суспільство змушене застосовувати менш придатні ресурси. При цьому витрати на кожну додаткову одиницю продукції будуть зростати. Тому для виробництва перших 10 тис. одиниць телевізорів (див. дані попередньої таблиці) спочатку було достатньо зменшити виробництво верстатів на 5 тис. одиниць. Потім для такого самого збільшення телевізорів (на 10 тис.) необхідне було зменшення верстатів на 10, 15 і, нарешті, 30 тис.

Зміщення кривої виробничих можливостей. У нашому прикладі крива виробничих можливостей, маючи певне розташування щодо осей графіка, відобразила використання наявних ресурсів за умови їх повної зайнятості. Проте розміщення кривої може змінюватись. Вона може зміщуватись як ліворуч, так і праворуч (див. графік 1.4.2).



Графік 1.4.2

Зміщення кривої виробничих можливостей



Пояснення до графіка

-  Лівобічне зміщення кривої виробничих можливостей (лінія $A_1B_1C_1D_1$) свідчить про те, що ресурси використовуються неповно, а тому став неповним і обсяг виробництва. Таке явище виникає в період економічних криз, спадів виробництва, стихійних лих тощо.
-  Правобічне зміщення кривої (лінія $A_2B_2C_2D_2E_2$) свідчить про піднесення економіки, що досягається на основі збільшення кількості та якості ресурсів, прогресивних змін у техніці та технології виробництва. Зміщення кривої в майбутньому забезпечується теперішньою комбінацією ресурсів, тим, чи проводить суспільство діяльність щодо нагромадження коштів, підготовки майбутніх технологічних змін.

4. Закономірності економічної поведінки виробника

Якщо ми маємо суспільство, в якому ніхто не примушує виробника до змін обсягів виробництва, то він керуватиметься принципом **економічної доцільності**. Це означає, *по-перше*, врахування власного інтересу, який полягає у збільшенні виробництва і продажів та зростанні виручки від реалізації.

По-друге, виходячи із принципу економічної доцільності при розв'язанні питання “скільки виробляти” виробник обиратиме той обсяг виробництва, який забезпечить йому найбільший прибуток.

Кожна додатково вироблена і продана одиниця продукту – це не тільки зростання **загальної виручки від реалізації** (TR – total

revenue – англ. мовою), але й зростання **загальних витрат** (**ТС** – total cost – англ. мовою). Випуск додаткової одиниці продукції тягне зміну граничної виручки (**MR** – marginal revenue – англ. мовою), відповідно, відбувається зміна граничних витрат (**МС** – marginal cost – англ. мовою).

Зв'язок між загальною і граничною виручкою можна пояснити на такому прикладі. Нехай від продажу одинадцяти пар взуття одержана виручка у 1000 грн, а від дванадцяти пар – 1110 грн. Тоді гранична виручка від продажу дванадцятої пари становитиме: $1110 - 1000 = 110$ (грн). Аналогічно розраховуються і граничні витрати. Наприклад, витрати на виробництво одинадцяти пар взуття становлять 700 грн, а витрати на виробництво дванадцяти – 780. Тоді граничні витрати на створення дванадцятої пари становитимуть: $780 - 700 = 80$ (грн).

Для розрахунку граничної виручки та граничних витрат користуються такими формулами:

$$MR_n = TR_n - TR_{n-1},$$

де MR_n – гранична виручка від продажу одного n -ого продукту, TR_n – загальна виручка від продажу продуктів у кількості n , TR_{n-1} – загальна виручка від продажу продуктів у кількості $n - 1$.

$$MC_n = TC_n - TC_{n-1},$$

де MC_n – граничні витрати на виробництво одного n -ого продукту, TC_n – загальні витрати на виробництво продуктів у кількості n , TC_{n-1} – загальні витрати на виробництво продуктів у кількості $(n - 1)$.

Якщо зростання обсягів виробництва і продажу, наприклад, з одинадцяти до дванадцяти пар взуття, гарантує, що **MR** > **МС**, то у виробника є зацікавленість у збільшенні виробництва.

У розглянутому прикладі гранична виручка є більшою від граничних витрат: $110 > 80$, отже, існує стимул для виробника збільшувати виробництво взуття.

У загальному вигляді при визначенні граничної виручки (**MR**) та граничних витрат (**МС**) використовують такі вирази (рівняння):

$$MR = \frac{TR_n - TR_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \text{ та } MC = \frac{TC_n - TC_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

Наведені вирази означають, що йдеться про зміну величини загальної виручки (для **MR**) та величини загальних витрат (для **МС**) внаслідок збільшення випуску на одну одиницю.

Як змінюються граничні витрати зі зміною обсягів виробництва? Якщо застосовувана технологія лишається незмінною, то відповідь на питання слід шукати у продуктивності ресурсів (факторів виробництва).

Погодьтеся, якби ця продуктивність була постійною, то і граничні витрати були б постійними за будь-яких обсягів виробництва. Але насправді це не так. Досвід господарювання багатьох виробників за-

свідчує, що існує **закон спадної продуктивності факторів виробництва**. Пояснимо дію цього закону.

Для будь-якого виробництва певні ресурси (фактори) є постійними, інші — змінними.

Нехай ми маємо кондитерський цех, де випікають пиріжки. У ньому виробничі приміщення, печі для випікання є **постійними ресурсами**, змінити які миттєво неможливо. Але в тих самих приміщеннях і печах можна випікати більшу кількість пиріжків, використовуючи ці засоби виробництва більш раціонально. Натомість, для збільшення кількості вироблених пиріжків не обійтися незмінним обсягом сировини (тіста та начинки) та незмінною кількістю залучених до роботи людей. Сировина та працівники, що зайняті на виробництві визначену кількість годин, є **змінними ресурсами**.

Нехай власник кондитерського цеху, маючи на меті збільшення виробництва пиріжків, почав наймати додаткових працівників. Цілком імовірно, що спочатку гранична продуктивність залучених ресурсів зростатиме, можливо, через впровадження поділу праці між працюючими. Але настане момент, коли гранична продуктивність почне спадати, адже застосовувана у цеху технологія і виробничі площі розраховані на обмежену кількість працівників, і може скластися ситуація, коли люди просто почнуть заважати одне одному в роботі.

Існує **закон спадної продуктивності факторів (ресурсів) виробництва**, який має таке формулювання: якщо один із факторів виробництва (ресурсів) є змінним, а інші — постійними, то, починаючи з певного моменту, гранична продуктивність кожної наступної одиниці цього змінного фактора буде зменшуватися.

Зрозуміло, що зменшення граничної продуктивності факторів втілюватиметься у зростанні граничних витрат. Проілюструємо дію цього закону (див. табл. 1.4.2).

Закон спадної продуктивності має для розуміння економічної поведінки виробника таке саме фундаментальне значення, як і закон спадної граничної корисності для розуміння поведінки споживача.

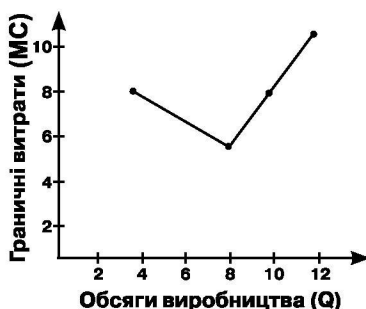
Таблиця 1.4.2

Динаміка витрат під впливом граничної продуктивності факторів

Одиниці змінного фактора	Граничні витрати, грн (MC)	Обсяги виробництва, одиниць (Q)
1	8	4
2	7	5
3	6	8

4	8	10
5	11	12

З таблиці видно, що залучення другої та третьої одиниць змінного фактора викликало зростання їхньої граничної продуктивності й спричинило зменшення граничних витрат на виробництво. Із залученням четвертої одиниці змінного фактора гранична продуктивність починає зменшуватися, а витрати зростають. На основі даних таблиці побудуємо графік 1.4.3:



Графік 1.4.3

Залежність рівня витрат від обсягів виробництва

Пояснення до графіка

Графік ілюструє залежність між рівнем граничних витрат та обсягом виробництва.

До того, як виробництво досягло трьох одиниць, витрати на додаткову одиницю зменшувалися. Після цього вони почали зростати.

Цілком обґрунтованим є твердження, що виробник змушений буде припинити збільшення обсягів виробництва на той момент, коли виручка від реалізації додаткової одиниці продукту MR зрівняється з витратами, пов'язаними з її виробництвом. Зрозуміло, що виручка від додаткової одиниці продукції – це ціна одиниці продукту.

Правило поведінки виробника, що керується економічною доцільністю, можна представити таким рівнянням: $MC = MR = P$, де P – ціна продукції.

Скористаємося для пояснення сформульованого правила поведінки виробника даними таблиці 1.4.2. Якщо, наприклад, ціна на ринку встановилась на рівні 8 грн, то виробник змушений буде обмежитися виробництвом лише 4-х одиниць продукції, оскільки виробництво 5-ї одиниці буде збитковим, а збиток складе 3 грн ($8 - 11 = -3$).

Співставляючи витрати і виручку від продажу продукції, можна передбачити той обсяг випуску, який виробникові недоцільно перевищувати. Пояснимо це на прикладі.

Нехай один гончарний виріб можна продати за 50 грн. Загальні витрати при виробництві різної кількості виробів представлені у таблиці:

Кількість гончарних виробів (n)	Загальні витрати на виробництво (ТС)
1	75
2	135
3	170
4	220
5	280

Яку кількість виробів доцільно виробляти гончару? Щоб відповісти на запитання, визначимо граничні витрати виробництва першого і всіх наступних виробів:

$$MC_1 = 75 - 0 = 75, MC_2 = 135 - 75 = 60, MC_3 = 170 - 135 = 35, \\ MC_4 = 220 - 170 = 50, MC_5 = 280 - 220 = 60.$$

За розрахунками, рівність $MC = MR = P$ досягається при виробництві четвертого гончарного виробу. Отже, виробництво п'ятого суперечить економічній доцільності.

За яких умов могло б стати доцільним виробництво шостого виробу? Виробник міг би бути зацікавленим у виробництві шостого гончарного виробу або за умови зменшення витрат до 50, або при зростанні ціни до 60.



Підсумки теми

- ☑ Виробничі ресурси (земля, праця, капітал, здатність до підприємництва) поділяються на відтворювані, тобто такі, що створюються та відновлюються природою або суспільством, та невідтворювані, тобто такі, що їх не можна відновити.
- ☑ Виробничі ресурси є обмеженими відносно й абсолютно, їхня відносна обмеженість залежить від постійно зростаючих потреб, абсолютно — від природи.
- ☑ Обмеженість ресурсів визначає певний напрям економічної поведінки виробників, а саме: пошук раціональних способів використання наявних ресурсів і залучення нових, аналіз альтернативних варіантів їх використання.

- ☑ Головними критеріями у виборі варіанта використання ресурсів є досягнення повного використання ресурсів і повного обсягу виробництва.
- ☑ Наявність варіантів у використанні ресурсів, якими володіє суспільство за певного рівня техніки та технології, зображують кривою виробничих можливостей. Якщо виробничі можливості використовуються неповно, то крива виробничих можливостей зміщується ліворуч. Якщо, навпаки, суспільство досягає нової межі у використанні наявних ресурсів або залучає нові, то крива зміщується праворуч.
- ☑ Поведінку окремого виробника визначає його інтерес максимізувати прибуток. Розв'язуючи проблему, скільки виробляти продукту, він зіставляє виручку від реалізації кожної одиниці додаткового продукту та витрати на її виробництво. Якщо ж гранична виручка починає дорівнювати граничним витратам, то збільшення обсягів виробництва стає економічно недоцільним.
- ☑ Зростання витрат на створення додаткової одиниці продукту зумовлюється дією закону спадної продуктивності факторів виробництва.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙЗ ТЕМИ

- Опанувавши ідею альтернативного використання ресурсів, ви зможете побудувати власну криву виробничих можливостей і визначити різні варіанти прийнятеного розподілу часу.
- Якщо ви вже займаєтесь якоюсь справою і змушені вирішувати питання про обсяги пропозиції певних товарів або послуг, то після вивчення цієї теми зможете скористатися методом зіставлення граничних витрат виробництва та виручки від реалізації.



Контрольні запитання та завдання

1. Ми неодноразово підкреслювали факт обмеженості виробничих ресурсів. Запропонуйте шляхи, які, на ваш погляд, можуть зменшити, послабити цю обмеженість щодо кожного з ресурсів: землі, праці, капіталу, здатності до підприємництва.
2. Відомо, що виробничі можливості залежать від стану виробничих ресурсів. Фактичний стан засобів виробництва в Україні харак-

теризується таким показником: основні виробничі фонди галузей економіки зношені на 51,5%. Кількість зайнятих (у віці 15 – 70 років) в економіці скоротилася з 24,125 млн осіб у 1995 році до 20,905 млн осіб у 2007 році. Який прогноз щодо виробничих можливостей можна зробити на підставі цих показників? Що, на ваш погляд, може сприяти збільшенню виробничих можливостей України?

3. Крива виробничих можливостей змістилася праворуч. Що могло спричинити такі зміщення? Виберіть правильну відповідь:

- суспільство зменшило виробниче споживання електричної енергії на одиницю створеного продукту;
- розпочато й успішно здійснено раціоналізацію виробництва (застосовані нові технології) у провідних галузях економіки;
- суспільство послідовно здійснювало нагромадження коштів, у результаті чого створені нові виробничі потужності;
- виробничі ресурси з галузей, що виробляють засоби виробництва, спрямовано в галузі, які створюють предмети споживання.

4. Скористаймося даними графіка 1.4.1. Нехай суспільство перейшло від варіанта С у розподілі ресурсів до варіанта D. Які причини могли б, на ваш погляд, спричинити цей перехід? Виберіть правильну відповідь:

- завершився процес індустріалізації, нагромаджено необхідний потенціал засобів виробництва;
- держава скорочує військово-промисловий комплекс;
- у галузях, що створюють предмети споживання, зросла продуктивність праці;
- держава прийняла програму зростання добробуту народу.

5. На підставі наведених у таблиці даних зробіть висновок про те, коли виробникові доцільно припинити збільшення обсягів виробництва.

Одиниці створеного продукту	Виручка від реалізації додаткової одиниці (ціна)	Витрати на виробництво додаткової одиниці продукту
1	25	20
2	25	18
3	25	21
4	25	25
5	25	27

- 6.** Побудуйте власну криву виробничих можливостей, спираючись на те, що ресурс, який ви маєте, — це обмежений час у 12 годин. Його необхідно розподілити між навчанням та заняттями спортом. При побудові кривої дайте самому (самій) собі відповідь на питання, скількима годинами навчання Ви готові поступитися, щоб збільшити заняття спортом на одну годину. При цьому враховуйте те, що навчання дає людині інтелектуальне вдосконалення, а заняття спортом – фізичне. Результати самооопитування представте у вигляді таблиці, а потім одержані результати нанесіть на графік з двома осями: навчання та заняття спортом.
- 7.** Використовуючи дані таблиці, дайте відповідь на питання, чи діє за таких умов закон спадної граничної віддачі ресурсів. Якщо так, то з залученням якої одиниці фактора виробництва розпочинається його дія?

Одиниці змінного фактора	Загальні витрати	Обсяги виробництва
1	16	8
2	30	10
3	42	12
4	52	14
5	76	16
6	104	18



Що далі?

Однією з проблем, що потребує поглибленого вивчення, є комбінація факторів (ресурсів) виробництва. Зокрема, з розглянутого нами закону спадної граничної віддачі ресурсів випливає, що виробник може змінити граничний продукт шляхом зміни пропорції між факторами виробництва. За нашим прикладом, представленим у таблиці 1.4.2 і на графіку 1.4.3, граничні витрати починають зростати із залученням четвертого працівника. Але ніщо не заважає власникові кондитерського цеху змінити пропорцію між працею та капіталом, придбавши додаткові виробничі площі та печі.

Яка комбінація праці і капіталу є оптимальною? Існує правило рівноваги, за яким підприємець змінюватиме обсяги праці і капіталу до того моменту, поки на кожну додаткову одиницю грошей, витрачених на найм додаткового працівника, він не одержить такий же додатковий продукт, як і на додаткову грошову одиницю, витрачену на додатковий

капітал. Закон оптимальної комбінації ресурсів можна формалізувати у такий спосіб:

$$\frac{MPL}{W} = \frac{MPK}{i},$$

де MPL та MPK – відповідно, граничний продукт праці та граничний продукт капіталу; W та i – відповідно, ціна додаткової одиниці праці (зарплата додаткового працівника) та ціна додаткової одиниці капіталу (сума виплат на відшкодування грошей, взятих підприємцем у кредит).

Одним із висновків з наведеної формули є доцільність збільшення закупок того ресурсу, ціна якого з часом зменшується. А практичним застосуванням закону, представленого формулою, є застереження проти такого підвищення заробітної плати, яке не підкріплюється відповідним збільшенням продуктивності праці. Адже інакше підприємець буде змушений, за інших рівних умов, замінювати працівників машинами та автоматами для відновлення порушеної рівноваги.

Тема 1.5. Моделі ринкової, планової та змішаної економіки



Спосіб організації економічного життя суспільства називається економічною системою. Розкрити особливості економічного життя суспільства — означає показати, як узгоджується діяльність багатьох суб'єктів економіки, хто є власником виробничих ресурсів та яким чином вони потрапляють до виробників, перетворюючись згодом на речі та послуги для споживачів. За цими критеріями розрізняють дві протилежні економічні системи: **ринкову і планову (командну)**.

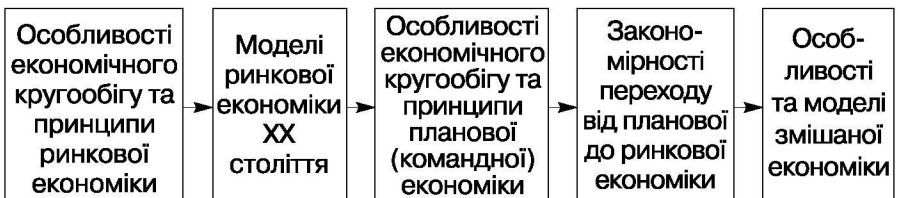
Ми розглядатимемо, головним чином, організацію ринкової економіки, хоча там, де це необхідно, посилатимемося на досвід країн із плановою економікою.

Українська економіка 90-х років XX ст. – початку XXI ст. перебувала у стані переходу до ринкових відносин. Тому для нас важливо зрозуміти фундаментальні засади обох економічних систем.

➤ Після вивчення теми ви дізнаєтесь про:

- особливості економічного кругообігу та принципи ринкової економіки, головні засади сучасної соціально орієнтованої ринкової економіки;
- особливості економічного кругообігу та принципи планової (командної) економіки;
- шляхи, якими постсоціалістичні країни йдуть від командної економіки до ринкової;
- особливості змішаної економіки розвинутих країн.

Логіка теми



Те, що вже відомо з попередніх тем про економічне життя суспільства, можна узагальнити так:

- головна мета виробництва — задоволення різноманітних потреб — досягається створенням споживчих благ;
- створення споживчих благ забезпечується використанням ресурсів і розв'язанням проблеми раціонального їх розподілу;
- виробничими ресурсами (факторами виробництва) є земля, праця, капітал, здатність до підприємництва; кожен із них бере участь у створенні продукту.

Спираючись на ці положення, можемо зробити наступний крок у вивченні економіки.

1. Економічний кругообіг

Функціонування будь-якої економіки ґрунтується на взаємозв'язаному русі ресурсів, споживчих благ (продуктів) і доходів. Такий рух називається економічним кругообігом. Він є складним, як і кругообіг речовин в організмі людини чи в природі. Його порушення у будь-якій ланці означає хворобу економіки.

Розглянемо особливості кругообігу ринкової економіки за допомогою схеми 1.5.1.

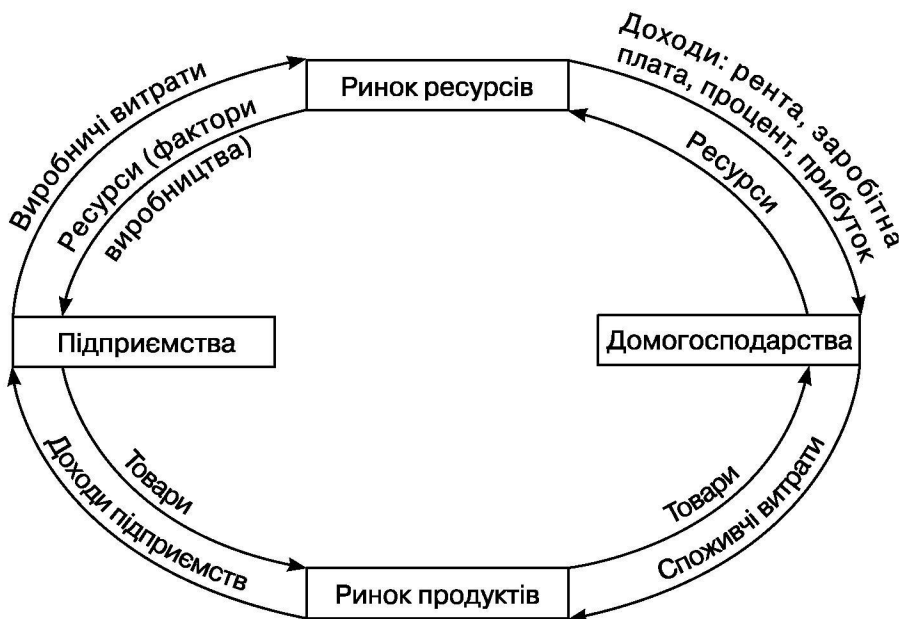


Схема 1.5.1

Кругообіг ресурсів, продуктів, доходів у ринковій економіці



Пояснення до схеми

- На схемі зображено кругообіг, що здійснюється між домогосподарствами і підприємствами, зв'язки яких опосередковані ринками ресурсів і продуктів. Та визначення суб'єктів економічного кругообігу вимагає деяких пояснень.

Перше: на цій спрощеній схемі кругообігу, як бачимо, відсутня держава. Сучасна ринкова економіка не може функціонувати без участі держави. Ґрунтовно про економічні функції держави та засоби державного регулювання йтиметься далі. Але зрозуміти фундаментальні засади ринкової економіки без включення у схему кругообігу держави можна.

Друге: особливим явищем ринкової економіки є домашнє господарство. Поняття “домашнє господарство” близьке до поняття “сімейне господарство” у звичному для нас розумінні: люди, пов'язані родинними зв'язками, мають спільні доходи і спільно їх використовують. Але у ринковій економіці домогосподарства є особливими утвореннями: вони не лише отримують і витрачають доходи, а й є власниками і постачальниками всіх ресурсів: землі, праці, капіталу, здатності до підприємництва.

- Кругообіг починається з домашніх господарств як власників ресурсів, що постачають на ринок ресурси праці, землю, капітал і підприємницькі здібності. Ресурси потрапляють до підприємств, які, розподіливши та поєднавши їх певним чином, створюють речі та послуги. Останні, опинившись на ринку продуктів, купуються домогосподарствами. Цим завершується перше (на нашій схемі — внутрішнє) коло кругообігу ринкової економіки. Друге коло кругообігу починається з підприємств. Підприємства, здійснюючи виробничі витрати, виступають на ринку ресурсів як покупці. Купуючи ці ресурси у домогосподарств, вони сплачують їм доходи: заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Домогосподарства, отримавши доходи, здійснюють споживчі витрати і на ринку продуктів купують товари та послуги. Підприємства, які ці товари та послуги реалізують, привласнюють доходи (виручку від реалізації).

2. Особливості та принципи ринкової економіки

Які особливості має ринкова економіка?

Перше: домогосподарства і підприємства беруть участь у кругообігу як самостійні і незалежні суб'єкти господарювання, що мають власні інтереси. Ніхто спеціально не займається координацією їхньої діяльності.

Друге: домогосподарства і підприємства одночасно діють як покупці і продавці. На ринку ресурсів домогосподарства пропонують, а підприємства формують попит на працю, землю, капітал і здатність до підприємництва. На ринку продуктів вони міняються місцями: підприємства пропонують речі та послуги, а домогосподарства формують попит на них.

Третє: подвійний зв'язок домогосподарств та підприємців і через ринок ресурсів, і через ринок продуктів забезпечує узгодженість їхніх дій. Домогосподарства-споживачі не можуть придбати на ринку більше товарів та послуг, ніж це дозволяють їм доходи, отримані від продажу ресурсів. Підприємці не можуть придбати ресурсів більше, ніж це дозволяє їм виручка, отримана від реалізації товарів і послуг.

Здійснення економічного кругообігу за такою схемою передбачає дотримання певних вимог (принципів) у стосунках між дійовими особами. Це — **принципи ринкової економіки**.

Принцип перший — економічна свобода. Вона тримається на приватній власності і вільній підприємницькій діяльності.

Приватна власність надає приватним особам право користуватись і розпоряджатись ресурсами та доходами.

Свобода підприємництва полягає у можливості здійснювати будь-які угоди, використовувати будь-які ресурси і реалізовувати створені товари та послуги, виходячи з власних інтересів.

Зворотним боком економічної свободи, своєрідною платою за неї є економічна відповідальність і ризик. Кожний, хто користується економічною свободою, розплачується за негативні наслідки прийнятих рішень і дій своїм майном, коштами, втраченими можливостями отримати доходи і збагатитися, марно витраченим часом.

Принцип другий — конкуренція. Економічна свобода є передумовою конкуренції. Конкуренція — це змагання за можливість повніше реалізувати власний інтерес. Конкуренція називається досконалою, якщо:

а) на ринках існує така значна кількість продавців і покупців, що жоден із них не може істотно вплинути на ціну, тобто стати монополістом;

б) кожний продавець і покупець може вільно увійти у певну галузь і так само вийти з неї, тобто не існує юридичних або організаційних перешкод для плинності ресурсів із галузі в галузь.

Конкуренція виконує роль такого механізму, який дає змогу раціонально розподіляти ресурси між окремими галузями та виробництвами і швидко орієнтувати виробництво на задоволення потреб споживачів.

Принцип третій — автоматизм регулювання. Ринкова економіка є системою надзвичайно складних зв'язків з великою кількістю дійових осіб (суб'єктів). Кожний із них керується власним інтересом, приймає власні рішення, що врівноважуються та узгоджуються автоматично. Таке врівноваження й узгодження відбувається завдяки конкуренції та вільному ціноутворенню. Ринкові ціни коливаються, їх збільшення або зменшення надає виробникам і споживачам найнеобхіднішу інформацію: виробництво яких товарів і послуг збільшити, а яких — зменшити; які ресурси використовувати, а які — ні; як розподілити доходи на різні споживчі витрати; від чого потрібно відмовитись, а що можна спожити в більшій кількості. Ті, хто керується інформацією, що її надають ціни, і вчасно переорієнтовується, мають певні вигоди, інші ж втрачають майно, капітал і доходи.

Ринкова економіка, без сумніву, має великі переваги. А чи є у неї недоліки? Звичайно, є.

По-перше, ринок погано реагує на деякі загальнонаціональні та загальнодержавні потреби, наприклад, в освіті, культурі, фундаментальних дослідженнях, збереженні навколишнього середовища тощо. Ці сфери діяльності не забезпечують приватному бізнесу прибутків, які б відповідали їхньому значенню в житті суспільства. Водночас вони потребують значних вкладень коштів.

По-друге, механізм ринкової конкуренції може спричиняти явища масових банкрутств, безробіття, соціального розшарування суспільства.

По-третє, конкуренція — рушійний механізм ринкової економіки, що забезпечує її головні переваги, має тенденцію до затухання, їй протидіють злиття фірм, що мають на меті посісти особливе, монопольне місце на ринку, а також укрупнення підприємств під впливом технічного прогресу.

Ці та інші недоліки ринкової економіки відомі не лише вченим, а й урядам країн з ринковою економікою. Існують економічні теорії, економічні, правові, адміністративні заходи, що дають змогу певним чином обмежити ці недоліки.

Якби можна було би на терезах історії зважити переваги, що їх має ринкова економіка, та надбання людства, які нею забезпечені, з одного боку, недоліки і втрати від функціонування ринку — з іншого, то, напевне, переважили б перші.

3. Моделі ринкової економіки

Сучасна ринкова економіка у різних країнах існує в різних формах. Розрізняють такі її **форми**, або, як часто кажуть, **моделі**.

Ліберальна ринкова економіка. Характеризується мінімально допустимим втручанням держави у перебіг економічних подій лише у тих випадках, коли ринок виявляє свою недостатність або неефективність. Основну ідею бізнесу тут формує мета привласнення за всіх умов максимально високого прибутку. Прикладом цієї моделі є економіка США.

Соціальне ринкове господарство. Передбачає не лише державне регулювання у випадку недостатності ринку в освіті, сільському господарстві, видобувній промисловості тощо, а й гарантування державою високого рівня життя непрацюючим верствам населення (дітям, пенсіонерам, безробітним, інвалідам), державне сприяння перетворенню найманих працівників у співвласників підприємств. Прикладом соціально орієнтованої ринкової економіки є економіка Німеччини.



Коротка історична довідка

Власне ідея соціально орієнтованої ринкової економіки була розроблена Альфредом Мюллером Армаком. Її впровадження у політичну та економічну практику Німеччини після Другої світової війни належить відомому політикуві Людвігу Ерхарду. Вважається, що саме реалізація цієї ідеї забезпечила Німеччині швидке післявоєнне піднесення і високий добробут.

Демократичний соціалізм ринкового типу. Передбачає те, що держава перебирає на себе основний тягар соціальних витрат громадян: у зв'язку з утриманням дітей у дитячих установах, одержанням вищої освіти, охороною здоров'я, пенсійним забезпеченням. Для того, щоб держава могла забезпечувати високі соціальні гарантії і виплати, громадяни сплачують до бюджету у вигляді податків більший, ніж у інших країнах, відсоток доходів. Прикладом країни з такою економікою є Швеція.

Модель поєднання ринкового та урядового механізмів макроекономічного регулювання, або модель “по один бік плану і ринку” відрізняється тим, що передбачає поширення загальнонаціонального індикативного (рекомендального) планування поряд з приватною власністю на виробничі ресурси. Основною метою тут стає не стільки максимізація прибутку, скільки контроль якомога більшої частини не тільки національного, а й світового ринку. В основу економічних відносин покладено принцип так званого патерналізму – повної підпорядкованості молодших старшим за віком та посадою, відданості своїй фірмі, гарантованої захищеності від безробіття. Приклад такої економіки дає Японія.

Отже, попри спільність принципів і фундаментальних засад ринкової організації економіки, окремі країни демонструють певні особливості. Вони пов'язані з різним співвідношенням приватної і державної власності, децентралізованого (ринкового) і централізованого (державного) регулювання.

Чи існують зараз і чи можуть виникнути у майбутньому інші форми (моделі) ринкової економіки? Так, можуть. Наприклад, уже зараз використовується поняття “ринкова економіка мусульманського типу” стосовно країн, в яких іслам має суттєвий вплив не лише на особисте життя громадян, а й на характер державного регулювання економіки.

4. Кругообіг, особливості та принципи планової (командної) економіки

Скориставшись схемою 1.5.2, розглянемо особливості кругообігу планової (командної) економіки.

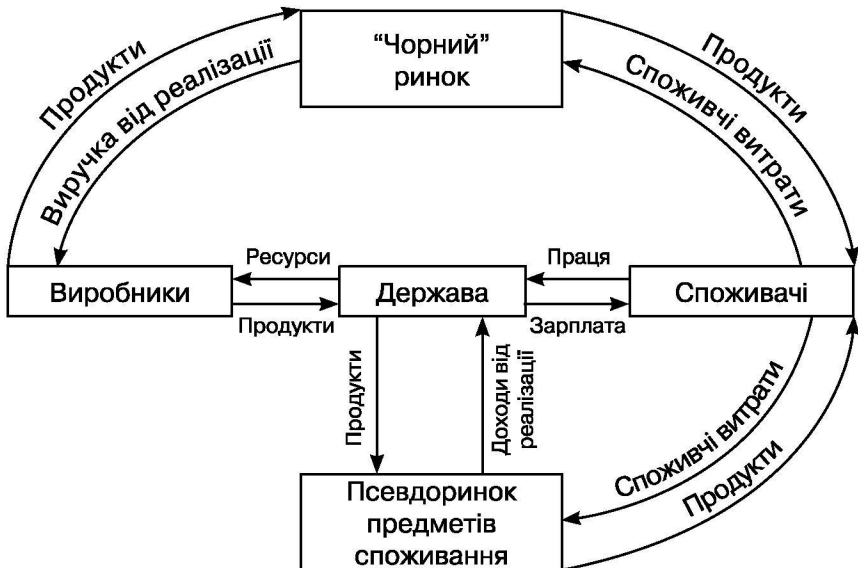


Схема 1.5.2

Кругообіг ресурсів, продуктів, доходів
у плановій (командній) економіці

**Пояснення до схеми**

- На схемі зображено те, що кругообіг здійснюється між трьома суб'єктами командної економіки: державою, виробниками та споживачами при посередництві, так званого, псевдоринку предметів споживання та “чорного” ринку. На першому ринку представлені держава та споживачі, на другому — виробники та споживачі.
- Єдиним власником усіх ресурсів (включаючи частково і ресурс праці*) є держава. Вона забезпечує виробників засобами виробництва шляхом їхнього прямого розподілу. Виробники створюють продукт, який є власністю держави. На цьому завершується перше (мале) коло кругообігу планової економіки.
- Частину одержаного від виробників продукту (предмети особистого споживання та деякі послуги) держава постачає на псевдоринок предметів споживання. Псевдоринком він є тому, що обсяги та структуру виробництва тут визначають не покупці та продавці, ціни формуються не під впливом попиту і пропозиції, а визначаються центральними плануючими органами. Товари та послуги отримують споживачі, які (в межах власної економічної свободи) віддають свою працю державі. Держава відшкодовує споживачам витрати на відтворення робочої сили у формі централізовано визначеної заробітної плати та безоплатних послуг в освіті, охороні здоров'я, житлі. Грошові доходи споживачів використовуються на придбання предметів споживання і привласнюються державою як доходи від реалізації. Цим завершується друге коло кругообігу.
- Постійними супутниками командної економіки є дефіцит продуктів, тобто незадоволені потреби, з одного боку, і невикористані ресурси через неможливість досягти раціональності при централізованому розподілі — з другого. Саме ці чинники породжують, так званий, “чорний”, тобто нелегальний, не визнаний державою, ринок.

Продукція “чорного” ринку створюється працею робітників у робочий або позаробочий час на устаткуванні державних підприємств із матеріалів, прихованих від державного обліку. Таке приховане виробництво стає логічним наслідком незацікавленості виробників у інтенсивній і продуктивній праці на офіційних засадах. У прихованому виробництві створюються товари та послуги, які

* За командної економіки держава стає розпорядником ресурсу праці завдяки обмеженню громадян у пересуванні (система паспортної приписки), відсутності альтернативних можливостей (крім державних підприємств та організацій) застосування праці.

реалізуються на “чорному” ринку за кошти, що їх споживачі не могли “отоварити” в державній торгівлі. Виробники отримують додаткові, невраховані державою, доходи, споживачі — потрібні їм товари. Цим завершується третє коло кругообігу.

Які ж особливості командної економіки відображає ця схема?

1. Виробники і споживачі, які беруть участь у кругообігу, цілком залежні від рішень центральних плануючих органів щодо розподілу ресурсів, обсягів виробництва, цін на товари та послуги, доходів.
2. Відносини виробників обмежуються зв'язками з державою на натуральній основі: ресурси — продукти. Це гарантує стабільність їхньої діяльності і виключає банкрутства.
3. Кругообіг планової економіки гарантує рівність розподілу доходів і продуктів у межах, визначених державою, але він не забезпечує еквівалентності обмінів, оскільки позбавлений механізмів об'єктивної оцінки. Виробники, які, одержуючи від держави ресурси, сповна реалізують свої можливості, опиняються у гіршому становищі, ніж ті, хто їх приховує. Централізоване визначення доходів споживачів і безоплатність частини послуг потенційно містить у собі можливість безпідставної диференціації у споживанні. Нарешті, “чорний” ринок, допомагає суспільству розв'язувати проблему задоволення потреб, дає змогу збагачуватися тим прошаркам суспільства, які мають доступ до державних ресурсів.
4. Відносини споживачів з державою ґрунтуються на обміні: праця — зарплата та безоплатні послуги. Цей безпосередній зв'язок міг би забезпечити ідеальний розподіл за двох умов: 1) якби існував механізм безпосереднього виміру і зіставлення праці; 2) якби отримані доходи можна було вільно обміняти на товари та послуги. Однак ні першої, ні другої умови командна економіка не забезпечує.

Функціонування командної економіки здійснюється за певними принципами.

Перший принцип — централізм. Централізм в організації командної економіки реалізується через привласнення державою та розподіл нею виробничих ресурсів, у визначенні цін і доходів. Засобом централізму стало всеохоплююче планування.

Принцип другий — ієрархія. Всі відносини командної економіки ґрунтуються на субординації, підпорядкуванні інтересів нижчих ланок

(окремих споживачів, виробників) інтересам вищих (галузових міністерств, територіальних об'єднань, держави загалом).

Принцип третій — зрівняльність. Командна економіка ґрунтується на обмеженні диференціації доходів щодо більшості споживачів. Люди є лише неповними власниками своєї здатності до праці. Вони не отримують доходів як власники землі або капіталу. Явище підприємництва взагалі розглядається як нелегальне і може реалізуватися тільки завдяки “чорному” ринку. Зворотним боком зрівняльності є те, що вона гарантує певний невисокий рівень споживання для всіх, забезпечує інтереси тих, хто не може, не хоче або не вміє працювати краще. Зрівняльність і гарантованість споживання позбавляють зацікавленості у досягненні вищих результатів праці.

Чи має командна економіка певні переваги? Так, має.

- Командна економіка має унікальні можливості швидкого нагромадження виробничих ресурсів і перерозподілу їх у деякі пріоритетні сфери чи галузі.
- Завдяки плануванню та перерозподілу ресурсів існує можливість уникнути явного безробіття та очевидних злиднів, забезпечити всім певний рівень освіти і медичного обслуговування.

Головними недоліками планової (командної) економіки є: нездатність забезпечити технічний прогрес і раціональне використання ресурсів, несвобода у виробництві та споживанні, низький рівень задоволення потреб, хронічний дефіцит ресурсів і предметів споживання. Саме через ці недоліки практично всі країни з командною економікою відмовились від її принципів і намагаються надолужити втрачені можливості розвитку шляхом переходу до ринку.

5. Перехід від планової до ринкової економіки

Перехід кожної країни від планової (командної) до ринкової економіки є особливим. Але навіть за короткий час (кінець 1980-х — 1990-ті роки) вималювались деякі загальні закономірності. У перехідному періоді постсоціалістичні країни вирішують такі загальні завдання: роздержавлення економіки, приватизація власності, створення ринкової інфраструктури, структурної перебудови економіки.

Роздержавлення економіки. Планова (командна) економіка ґрунтується на єдиній державній власності. Хоч остання була фактично розподілена між відомствами (міністерствами), проте конкуренції виробників за таких умов бути не могло. Процес роздержавлення державного сектора відбувається у таких формах:

- комерціалізація підприємств (позбавлення їх державної опіки і перехід до принципу самостійного відшкодування власних витрат);

- корпоратизація (перетворення державних підприємств у акціонерні, тобто у підприємства з багатьма власниками — акціонерами);
- оренда з викупом (платне користування державним майном з наступним його придбанням трудовим колективом підприємства у держави).

Хоч роздержавлення сприяє демонополізації, а отже, і створенню конкурентного середовища, але вона ще не є власне приватизацією майна. **Приватизація** здійснюється у двох головних формах:

- через аукціонний продаж майна;
- шляхом безоплатного передання кожному громадянину його частки у державному майні.

Через *аукціонний продаж*, як правило, переходять у приватну власність середні та малі підприємства сфери послуг: готелі, їдальні, кафе, ресторани, крамниці, майстерні. Там, де аукціони здійснюються у загальнонаціональних інтересах, вони організовуються на конкурсних засадах. Наприклад, у Чехії на кожний об'єкт, що продавався, було в середньому подано по п'ять проектів його використання. З них обирався найкращий.

Безоплатне передання громадянам частки державного майна у різних країнах здійснюється по-різному. Засобом безоплатної передачі могли бути купони (купонні книжки), як у Польщі та Чехії, ваучери — в Росії, безготівкові депозити у Національному банку — в Україні. Власник приватизаційного засобу (сертифіката) отримує право “вкласти” його у майно великих державних підприємств, які приватизуються.

Приватизація має за мету знайти справжніх господарів для майна, що колись було державним. Країни з певним досвідом приватизації (Угорщина, Чехія, Польща, Німеччина) демонструють те, що зміна приватних власників, перерозподіл майна через його подальший перепродаж, нагромадження пакетів акцій в одних руках — складні процеси. Але наслідком їх здійснення стає зростання ефективності виробництва, наповнення ринків товарами, вихід вітчизняних виробників на світові ринки.

Для функціонування підприємств новоствореного приватного сектора, як і для державних підприємств у нових умовах, потрібна **ринкова** інфраструктура: сукупність банків, страхових компаній та інших фінансово-кредитних установ, товарні та фондові біржі. Про їхню діяльність детально йтиметься у темі 2.5.

Структурна перебудова економіки постсоціалістичних країн має охопити всі ресурси: працю, виробничі фонди, природні ресурси. Еко-

номіка цих країн традиційно відзначалася гіпертрофованим військово-промисловим комплексом, недорозвиненим виробництвом предметів споживання та послуг, відносно високою часткою ручної некваліфікованої праці та низькими технологіями у більшості галузей. Засобом структурної перебудови має стати приватизація. Але зміна структури економіки потребує також активних дій уряду країни: інвестування і пільгового кредитування окремих галузей, соціального захисту тих, хто втрачає роботу в результаті скорочення певних виробництв.

6. Змішана економіка

Ринкову економіку розвинутих країн досить часто називають змішаною. Термін “змішана економіка” (“mixed” economy) широко вживається у сучасній соціально-економічній літературі. Який зміст вкладають у нього? Цей термін використовують, принаймні, у чотирьох значеннях.

По-перше, ним користуються тоді, коли хочуть підкреслити, що у сучасному світі не існує чистих (капіталістичних або соціалістичних) відносин. Зокрема, мається на увазі, що навіть у країні з найширшою свободою приватного підприємництва — США — існують державне регулювання, а також об’єднання виробників, профспілкові об’єднання, які обмежують конкуренцію і на ринку товарів, і на ринку ресурсів.

Це цікаво

Особливі прояви змішаної економіки демонструють деякі країни Азії, Африки, Латинської Америки, які відносяться до групи країн, що розвиваються. У них поєднуються ринкові відносини, централізоване державне регулювання та традиційні відносини. Традиційними називаються такі економічні відносини, вступаючи у які люди керуються, головним чином, традиціями та звичками. Так живуть і виробляють при племінній (родовій) організації. Традиції і звички визначають тут поділ праці між членами спільноти, засоби праці, набір споживчих благ і порядок розподілу створеного продукту. У традиційних економіках технології виробництва і споживання можуть залишатися незмінними упродовж століть. Єдиною їх перевагою є стабільність відносин та їх передбачуваність.

По-друге, термін “змішана економіка” доводить той безперечний факт, що не завжди форма власності, на якій переважно ґрунтується економічна система, і спосіб координації дій суб’єктів економіки збігаються абсолютно. Зокрема, економічна історія знає випадки поєд-

нання державної власності як основи системи і ринкового способу координації (колишня соціалістична Югославія) або приватної власності як основи і централізованого планування як форми координації (фашистська Німеччина).

По-третє, “змішаною”, у розумінні прихильників соціал-демократичних поглядів, є економіка, в якій ринкові принципи організації виробництва поєднуються з постійним втручанням держави у розподіл. І це втручання спрямовується на вирівнювання доходів і зміну структури власності.

По-четверте, “змішаною” називають економіку тоді, коли акцентують увагу на співіснуванні різних за організаційними формами та формами власності підприємств: одноосібних володінь, партнерств, акціонерних підприємств, приватних, колективних і державних підприємств.

Економіка сучасної України, якщо виходити з формальних ознак, є також змішаною. Адже у ній поряд із державними є недержавні підприємства, а саме: підприємства колективної власності (акціонерні та викуплені трудовим колективом), кооперативи, різні форми товариств, малі та середні приватні підприємства, спільні підприємства. Проте особливість української економіки як змішаної полягає у незавершеності ринкових реформ та у деформованості ринкових відносин.



Підсумки теми

- ☑ Існує принциповий поділ економічних систем на ринкову та планову (командну).
- ☑ Кожна система має особливості економічного кругообігу, тобто взаємозв'язаного руху ресурсів, продуктів, доходів.
- ☑ Кругообіг у ринковій економіці має такі особливості: здійснюється між домашніми господарствами та підприємствами; відбувається при посередництві ринку ресурсів і ринку продуктів; узгодженість дій забезпечується відповідністю ресурсів і доходів, доходів і продуктів.
- ☑ Ринкова економіка ґрунтується на принципах економічної свободи, конкуренції, автоматизму регулювання.
- ☑ Ринкова економіка може існувати у різних формах, демонструючи різні моделі ринкової організації. Зразками такої різноманітної організації є: ліберальна ринкова економіка, соціальне ринкове господарство, демократичний соціалізм ринкового типу та модель “по один бік плану і ринку”.

- ✓ Кругообіг у плановій (командній) економіці має такі особливості: здійснюється між державою, виробниками та споживачами; відбувається частково на натуральній основі, а також при посередництві псевдоринку предметів споживання та “чорного” ринку; узгодженість дій забезпечується централізованим розподілом ресурсів, визначенням обсягів виробництва, цін і доходів.
- ✓ Планова (командна) економіка ґрунтується на принципах централізму, ієрархії, зрівняльності.
- ✓ Країни постсоціалістичного розвитку, що переходять від планової (командної) економіки до ринкової, розв’язують чотири головних завдання: роздержавлення економіки, приватизація державного майна, створення ринкової інфраструктури та структурна перебудова економіки.
- ✓ Сучасна економіка значної частини країн світу є змішаною. Це означає, що в ній вільне підприємництво поєднується з державним регулюванням, що держава може не лише контролювати певні процеси, а й втручатись у розподіл, виробляти товари та послуги. Сучасна економіка потребує поєднання різних типів підприємництва і форм власності.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙСЬ З ТЕМИ

- Зрозумівши відмінності адміністративної та ринкової економік і зважаючи на те, що економіка України здійснює поступ у бік ринкової системи, ви зможете давати власну оцінку змінам, що відбуваються в країні.
- Серед великого розмаїття політичних програм, гасел, закликів ви зможете вибрати саме ті, реалізація яких справді забезпечить економічний та соціальний поступ країни. Критерієм розмежування, як впливає зі змісту теми, є здатність забезпечити рух у бік економіки, що гарантує економічну свободу, можливість реалізувати приватний інтерес, гарантувати наповнення ринку потрібними речами та послугами.



Контрольні запитання та завдання

1. Які чинники забезпечують узгодженість дій економічних суб’єктів у ринковій економіці? Виберіть правильні відповіді:

- виробники та споживачі отримують інформацію, слідкуючи за коливанням цін, і використовують її у своїй діяльності;
- держава орієнтує підприємців щодо напрямів їхньої діяльності;
- кожний виробник і кожний споживач керується у своїй діяльності спільними інтересами;
- існує відповідність між доходами домогосподарств як власників ресурсів та їхніми витратами як споживачів, з одного боку, і між витратами підприємців на придбання ресурсів та їхньою виручкою від реалізації — з другого.

2. Заповніть таблицю.

Економічні системи	Переваги (можливості)	Недоліки (обмеження)
Ринкова	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Планова (командна)	1. 2. 3.	1. 2. 3.

3. Упродовж усіх років існування адміністративної економіки їй був властивий, так званий, “чорний” ринок. Держава боролася з ним засобами адміністративно-правового та морального тиску, але позитивних наслідків ця боротьба не мала. Виберіть пояснення, які найточніше відображають ваше розуміння причин цього явища:

- найпривабливішим є те, що офіційно забороняється;
- у держави не вистачало карних органів, щоб знищити “чорний” ринок;
- якщо економічне явище має об’єктивну причину, то таке явище не можна заборонити;
- “чорний” ринок є позитивним явищем командної економіки, оскільки він давав змогу використати недовикористані ресурси і задовольнити незадоволені потреби споживачів.

4. Частка працівників на державних підприємствах Швеції у 80-ті роки досягла лише 7% від загальної кількості зайнятих. Чи можна, керуючись лише цим фактом, зробити висновок, що економіка цієї країни є “змішаною”? Які додаткові факти могли б знадобитися вам для обґрунтованішого висновку?

5. У 2004 році в Україні налічувалось 981 054 підприємства, з яких 293 398 були малими підприємствами. Усі підприємства за формами власності розподілялись так: 290 304 – приватні, 564 500 –

колективні, 74 252 – комунальні, 42 935 – державні, 9 063 – міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

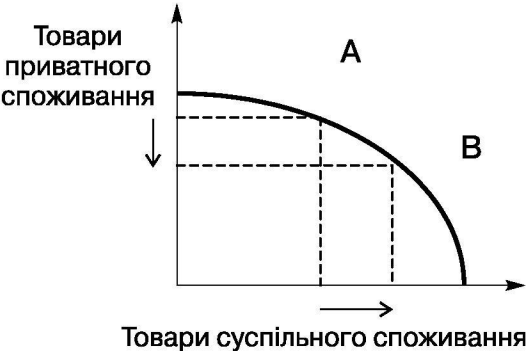
Вид підприємств	Кількість підприємств	Частка від загальної кількості

Які висновки можна зробити на основі даних останнього стовпчика?



Що далі?

Оскільки сучасна змішана економіка передбачає поєднання приватного і державного секторів, то криву виробничих можливостей у ній можна представляти так, щоб на осях графіка (графік 1.5.1) розміщувались товари приватного та суспільного споживання. Останні виробляються у межах державного сектора економіки.



Графік 1.5.1

Крива виробничих можливостей для змішаної економіки

До товарів, які створюються за участі держави, належать: суспільні блага (національна оборона, освітлення міських вулиць тощо), колек-

тивні блага (парки, мости, шосе тощо), гідні блага (освіта, охорона здоров'я тощо).

На графіку 1.5.1 відображено те, що при збільшенні товарів суспільного споживання скорочується виробництво у приватному секторі (перехід від точки А до В). Чому це відбувається? Джерелом ресурсів для державного сектора економіки є податки. При їх стягненні відбувається перерозподіл ресурсів від приватного сектора на користь державного. Такий перерозподіл породжує низку проблем, які потребують вирішення і в теорії, і на практиці. До них належать такі:

- як забезпечити ефективне використання ресурсів на державному рівні за відсутності приватного інтересу і ринкового контролю;
- як визначити дійсні (не завищені і не занижені) потреби на товари суспільного споживання, якщо ті, хто їх безпосередньо споживають, не фінансують виробництво за власний кошт;
- як сформувати ціни на товари суспільного споживання та визначити розмір плати споживачів, якщо не діє ринок;
- за яких умов доцільною є приватизація виробництв, а за яких, навпаки, – їх націоналізація.

На ці та інші питання дає відповіді особлива сфера економічних знань – **економіка державного сектора**.

РОЗДІЛ II

Фундаментальні поняття ринкової економіки та ринкова інфраструктура

З деякими принципами ринкової економіки ми ознайомились у попередній темі. Тепер перед нами постає завдання поглибити ці уявлення. Таке поглиблення вимагає розгляду внутрішніх механізмів ринкової економіки. До них належать ринкова конкуренція, взаємодія попиту та пропозиції, коливання цін, функціонування грошей та формування ринкових доходів. Ці проблеми розглянемо у перших чотирьох темах розділу. Насамкінець об'єктом нашої уваги стануть діяльність ринкових установ — бірж, банків, інших фінансово-кредитних посередників.

Тема 2.1. Основні проблеми економіки та їх ринкове розв'язання



Люди як суб'єкти економічних відносин повсякчас змушені розв'язувати безліч проблем. Скорочувати чи збільшувати обсяги виробництва, споживати чи заощаджувати, купувати чи утримуватися, збільшувати робочий час чи робити вибір на користь вільного часу — це лише мізерна частка проблем. Серед них є три проблеми, що дістали назву головних, або фундаментальних: що виробляти? як виробляти? для кого виробляти?

 **Після вивчення цієї теми ви дізнаєтесь:**

-  яку роль відіграє конкуренція у функціонуванні ринкової економіки;
-  що таке досконала і недосконала конкуренція;
-  як співвідносяться конкуренція і монополія.

Логіка теми**1. Зміст основних проблем економіки**

Чому саме ці проблеми — що виробляти? як виробляти? для кого виробляти? — вважаються головними? Тому, що вони стосуються всіх економічних систем різних країн і в різні часи. Крім того, всі інші проблеми є, до певної міри, похідними від них, адже три головні проблеми стосуються мети виробництва та засобів її досягнення. Нарешті, ці проблеми постають перед усією економікою і перед кожним окремим виробником.

З'ясування цих проблем тісно пов'язане з вибором альтернативних варіантів використання ресурсів. Саме проблема “безмежність потреб — обмеженість (рідкість) ресурсів” змушує суспільство шукати найефективніші варіанти організації виробництва і розподілу матеріальних благ.

Яким же чином головні економічні проблеми розв'язує ринок? Почнемо з першої — **що виробляти?**

Природно припустити, що хтось або щось має допомогти виробникам (фірмам) у вирішенні питання, які товари виробляти і скільки їх потрібно. За командної економіки радниками з цього питання були центральні органи управління, які “спускали” основні виробничі показники для підприємств. За ринкової економіки це питання розв'язує сам ринок, створюючи необхідну інформацію в процесі безлічі контактів виробників (продавців) і споживачів (покупців). Створюється оригінальний ринковий механізм урахування потреб покупців, їхні “голоси” фіксуються у вигляді грошових витрат на купівлю того чи іншого товару, тобто через “голосування” грошима. Якщо, наприклад, потреба в якомусь товарі зростає (у зв'язку зі змінами способу життя людей, їхніх смаків, рівня доходів тощо), це проявиться у зростанні маси покупок, збільшенні суми грошових витрат на придбання цього товару. Щоб задовольнити потреби покупців, що зросли, необхідно збільшити виробництво даного товару, що підвищить попит і ціну на відповідні ресурси. Зовсім іншим буде стан справ, коли з певних причин попит на даний товар знизиться. “Голосування” грошима зорієнтує виробників на те, щоб виробництво цього товару зменшити, а ресурси використати в іншій сфері, для виробництва інших продуктів.

Отже, “голосування” грошима — це ні що інше, як прояв споживчого попиту, певна заявка споживача на той чи інший товар у тій чи іншій кількості. Причому інформаційна база для визначення **що виробляти** включає всіх споживачів. Зазначимо ще й те, що голосування споживачів відбувається постійно: кожну хвилину, день, місяць, рік. Ринок створює досить надійний механізм виробничої орієнтації підприємств, оскільки в його основу покладені потреби людей, скореговані на їхні доходи. Єдиною перешкодою на шляху безпосередньої орієнтації виробників на потреби споживачів тут може стати лише обмеженість виробничих ресурсів.

Пояснимо механізм відповіді ринку на питання **що виробляти** на прикладі.

Нехай на ринку з'явилися три продавці трьох різних товарів. Перший вийшов з 10 виробами по 10 грошових одиниць, другий — з 5 по 20 і третій — з 20 по 5 грошових одиниць. Споживачі відреагували на товари так:

а) виник додатковий попит на перший товар, і всі 10 виробів було продано по 15 грошових одиниць;

б) потреби споживачів збіглися з пропозицією другого виробника, і його 5 виробів було продано по 20 грошових одиниць;

в) потреба у третьому товарі виявилася значно нижчою, ніж пропозиція, тому було продано всього 10 виробів по 4 грошові одиниці.

Як бачимо, ринок засвідчив необхідність розширення обсягів виробництва першого товару та скорочення обсягів третього і зорієнтував виробників на перерозподіл виробничих ресурсів на користь першого виробу.

Проблема **як виробляти** пов'язана з організацією виробництва, способом поєднання ресурсів, технологією виробництва. В її розв'язанні важливим пунктом також є “голосування” грошима. Проте повна відповідь на питання **як виробляти** в ринковій економіці можлива лише з урахуванням такого явища, як **конкуренція** між виробниками (фірмами). Саме конкуренція виявляє, які фірми можуть забезпечити виробництво даного товару і якої якості залежно від застосовуваних технологій і форм організації праці. Завдяки цьому витримується важлива умова ефективності — забезпечення найменших витрат виробництва, зростання його прибутковості.

Пояснимо ринковий механізм визначення того, **як виробляти**.

Нехай виробництво певного товару здійснюється трьома підприємцями. Перший застосовує таку технологію й організацію виробництва, що витрати землі, праці й капіталу на одиницю створеного продукту становлять 80 грошових одиниць, другий — 100, третій —

120. Ринкова ціна встановилася на рівні 105 грошових одиниць. Це означає, що третій виробник не відшкодує своїх витрат і матиме збитки. Другий отримає прибуток лише у 5 грошових одиниць, тобто досить низький. Лише перший виробник, відшкодувавши витрати, матиме достатній прибуток. Таким чином, ринок засвідчив, які технологія й організація виробництва мають бути взірцем, тобто як потрібно виробляти, щоб залишитись на ринку.

На розв'язання питання **як виробляти** великий вплив здійснюють ціни на ресурси (землю, капітал, працю). Зміна цін на будь-який із ресурсів може спонукати підприємця відмовитися від однієї технології (комбінації ресурсів) і віддати перевагу іншій.

Розв'язання проблеми **для кого виробляти** залежить від орієнтирів самих споживачів, їхніх бажань і можливостей купити той чи інший товар. В основі тут лежать грошові доходи споживачів. Бажання придбати певний товар і можливості покупців також залежать від величини цін на виготовлені продукти та супутні їм товари, їхньої готовності віддати перевагу певним продуктам-замінникам. Оскільки кількість продукту певного виду в конкретний час обмежена, то конкурентами стають споживачі. Конкуренція споживачів може спричинити підвищення цін.

Пояснимо цей механізм на прикладі. Нехай певний продукт купують три споживачі з різним рівнем доходів. Перший може витратити на нього 100 грошових одиниць, другий — 250, третій — 375. У результаті подорожчання ресурсів ринкова ціна продукту зросла зі 100 до 125 грошових одиниць. Завдяки цьому перший споживач вибуває з числа покупців даного продукту. Другий і третій споживачі, що мають вищі доходи, зберігають обсяги споживання.

Отже, в цьому випадку на питання **для кого виробляти** ринок відповів скороченням кола споживачів за рахунок того, хто мав найнижчі доходи.

З розглянутих способів вирішення трьох основних проблем економічного життя суспільства можна зробити висновки про особливості функціонування ринкової економіки.

2. Особливості того, як діє ринкова економіка

Ринкова економіка має особливі способи організації відносин економічних суб'єктів, які дозволяють забезпечувати упорядкованість і розвиток.

Перший спосіб: в умовах ринку вибір того чи іншого варіанта використання ресурсів, тобто спрямованості виробництва, а отже, відповіді на питання **що виробляти, як виробляти, для кого виробляти**

визначаються через взаємодію споживачів з виробниками, що виступають на ринку як покупці і продавці. Роль економічних орієнтирів виконують ціни, витрати виробництва, розміри доходів і прибутків.

Другий спосіб: економічні рішення приймаються як виробниками, так і споживачами самостійно. На перший погляд, це повинно було б призвести до хаосу, анархії, диспропорцій, втрати ресурсів. Проте, як свідчить історичний досвід, цього не буває. Незважаючи на певні недоліки, розвинута ринкова система загалом забезпечує внутрішній порядок і стабільність.



Коротка історична довідка

Вперше здатність ринку поєднувати особисті і суспільні інтереси обґрунтував А. Сміт у відомій праці “Дослідження про природу і причини багатства народів”. Він проголосив принцип “прихованої руки”. Його суть полягає в тому, що кожен індивід, вкладаючи свій капітал з метою одержання максимального прибутку, переслідує власний інтерес, але при цьому він направляється “прихованою рукою” на досягнення спільного блага.

Відкриття А. Сміта здійснило великий вплив на весь подальший розвиток економічної думки. І хоча з часом історичний досвід довів недоліки ринку, пов'язані з монополією та іншими чинниками, які зумовлюють втручання держави в економіку (забруднення оточуючого середовища та ін.), значення відкриття не зменшується. Воно входить в арсенал тих доктрин, які і сьогодні враховують держави з ринковою економікою в своїй економічній політиці і, насамперед, у створенні ефективного ринкового механізму.

Третій спосіб: ринкова економіка безпосередньо спирається на економічні інтереси споживачів і виробників. У досягненні своїх інтересів люди конкурують між собою.

3. Економічна конкуренція як рушій ринкової економіки

За своїм первинним значенням конкуренція (concurrere — лат.) — це зіткнення, змагання. Воно відбувається не лише у середовищі виробників, споживачів і між ними, а й між іншими соціальними групами. Погано чи добре, що, реалізуючи власні інтереси, люди стають конкурентами? Над цим питанням людство замислюється не одне століття. Знаходяться аргументи і за, і проти конкуренції.



Коротка історична довідка щодо протилежних поглядів на конкуренцію

Аргументи проти

Шарль Фур'є (відомий французький соціаліст XIX ст.). Конкуренція викликає скорочення заробітної плати і веде народ “до злиднів через успіхи промисловості”. “Будь-який трудящий перебуває в стані війни з іншими і недоброзичливий до них через особистий інтерес” (“Новий господарський і соціетарний світ...”).

Микола Чернишевський (відомий російський соціаліст XIX ст.). “Ця війна називається конкуренцією... вона нищить усіх найслабших у кожному званні, у кожній справі” (“Капітал і праця”).

Карл Маркс, визнаючи, що конкуренція сприяє технічному прогресу і нагромадженню капіталу, наголошував на тому, що вона є засобом експлуатації. “Конкуренція... серед робітників дає змогу капіталістові зменшити ціну праці, а спадна ціна дає йому, в свою чергу, можливість додатково збільшити робочий час” (“Капітал”, т. 1).

Отже, серед негативних рис конкуренції називають те, що вона роз'єднує людей як супротивників, знищує найслабших, зменшує доходи найманих працівників. Навряд чи можна не погодитись із цими твердженнями, особливо, якщо мати на увазі, що вони стосуються ринкових економік, де ще відсутнє державне забезпечення соціальних гарантій.

Серед аргументів на користь конкуренції називають те, що вона змушує людей пристосовуватися до нових ситуацій, підвищує ефективність виробництва, знижує ціни і збільшує загальний добробут.

Аргументи за

Альфред Маршалл (видатний англійський економіст, засновник мікроекономіки). Конкуренція існує “для підтримки енергії і саморозвитку суспільства”, а припинення її дії “може порушити стабільність суспільного добробуту”. На конкуренцію найчастіше нарікають ті торговці і промисловці, ціни на товари яких вона знижує. Хоча “енергія і винахідливість” конкурента, який спричинив це зниження, обертається вигодою для споживача і суспільства (“Принципи політичної економії”, т. 1).

Фрідріх Август фон Хайєк (видатний австро-американський економіст, лауреат Нобелівської премії). “Конкуренція являє собою процедуру відкриття, пізнання нового — процедуру, властиву еволюції в усіх її формах, що змушує людину поза її бажанням пристосовуватися до певних ситуацій. І саме за рахунок зростаючої конкуренції, а не за рахунок солідарності збільшується поступово наша ефективність” (“Згубна самовпевненість. Помилки соціалізму”).

Механізм впливу конкуренції на зниження витрат виробництва ми вже проілюстрували прикладом щодо проблеми — **як виробляти**. Там певний рівень ринкової ціни змушував виробників відповідно зменшувати витрати. Проілюструємо тепер, як конкуренція між споживачами і виробниками змушує останніх пристосовуватися до нової ситуації.

Ціна на взуття моделі А на ринку знизилась зі 100 до 70 грн. Якщо якість продукції та смаки покупців залишилися незмінними, то цей сигнал свідчитиме, що відбулося певне перенасичення ринку взуттям цієї моделі (припустимо, що попит до пропозиції тепер становить лише 70%). Як мають на це зреагувати продавці-виробники? Очевидно, скоротити до відповідної потреби виробництво і пропозицію. Якщо ж вони цей сигнал не сприймуть і вироблятимуть взуття в тому самому обсязі, це призведе до ще більшого перенасичення ринку цією моделлю. Може скластися ситуація, коли відношення ринкового попиту до пропозиції знизиться до 40%, а ціна взуття — до 40 грн. Якщо виробники не зорієнтуються відповідно до зміни попиту і продовжуватимуть пропонувати взуття моделі А у тих самих обсягах, то їх втрати на кожній парі зростатимуть. Будуть втрачені ресурси, що їх використали на нереалізовану частину взуття. Але така гіпотетична ситуація навряд чи можлива у реальній ринковій економіці через те, що в ній реалізація приватного інтересу виробника пов'язана саме з пристосуванням до нової ситуації на ринку.

4. Досконала і недосконала конкуренція

Розглянутий нами механізм розв'язання ринком фундаментальних економічних проблем *що виробляти, як виробляти, для кого виробляти* передбачав досконали конкуренцію.

Досконала конкуренція — виняткове явище. Навряд чи його можна часто побачити в житті. Скоріше досконали конкуренцію слід розуміти як ідеальну модель, застосування якої дозволяє вивчати реальні економічні відносини. Що ж передбачає ця ідеальна “досконала конкуренція”?

Перше: на ринку представлена така велика кількість продавців і покупців, що кожен із них пропонує чи купує незначну частку від загального обсягу певного товару. Отже, ніхто не може диктувати ринкові свої умови.

Друге: немає бар'єрів для входження у певну галузь і виходу з неї. Це, наприклад, бар'єри у вигляді певних заборон, ускладнень, пов'язані із започаткуванням власної справи.

Третє: товар має бути повністю однаковим з позиції покупця, а всі покупці — однакові для продавця.

Четверте: кожен покупець є цілком поінформованим про всі ціни та їх зміни.

П'яте: всі учасники ринку поводять себе раціонально, будь-яка форма домовленості між покупцями чи продавцями відсутня.

Ймовірність дотримання всіх цих умов є надзвичайно малою. Скажімо, чи може товар бути зовсім однаковим з позиції покупця? Звичайно, ні. Адже, наприклад, великий вплив на рішення покупця має те, в якому місці продається товар (близько чи далеко від домівки), як він упакований. Відсутність бар'єрів для входу в галузь є також нездійсненною у чистому вигляді, адже держава для певних видів діяльності надає виробникам ліцензії, великі економічні переваги для започаткування справи має перед середнім і дрібним велике виробництво. А головне — виникають та існують домовленості як між виробниками, так і між споживачами. Отже, в реальному житті найчастіше існує недосконала конкуренція.

Недосконала конкуренція — це такий стан ринку, за якого певні продавці або покупці можуть здійснювати вплив на ринкову ціну. Така ситуація означає існування монополії або виняткового становища продавців чи покупців.

Монополія продавця може бути:

- а) чистою монополією;
- б) олігополією.

Чиста монополія — стан, коли в галузі є лише один виробник, який одноосібно визначає обсяги виробництва і ціни. В економіці розвинутих країн чиста монополія є практично неможливою хоча б тому, що у кожного продукту є товари-замінники. Найближчими до чистої монополії були галузеві міністерства у колишньому СРСР.

5. Форми прояву монополізму

Типовими формами об'єднань, що спричиняють монополізацію певної частини економіки, є картель, синдикат, трест і концерн.

Картель — угода між виробниками однієї галузі з приводу цін, обсягів виробництва та продажу, обміну патентами тощо. Підприємства, які стали членами картелю не втрачають своєї юридичної, фінансової, виробничої, комерційної самостійності, а лише координують свою діяльність. Дуже часто картельні угоди укладаються таємно. За змістом картельної угоди розрізняють картелі виробничі – домовленості про обсяги (квоти) виробництва кожного учасника, закупівельні – про купівлю сировини у певних постачальників, цінові – про ціни продажу, патентні – про напрямки використання (або невикористання) технічних інновацій.

Синдикат – об'єднання промислових підприємств, що виробляють однорідну продукцію, з метою її продажу через спільне збутове підприємство. Кожний учасник об'єднання укладає зі збутовим підприємством однаковий за змістом договір про продаж продукції. У такий спосіб втрачається комерційна незалежність учасників об'єднання, але зберігається виробнича та фінансова. Синдикатні об'єднання можуть створюватися і у банківській сфері. Синдикат банків організовується з метою продажу (розміщення) цінних паперів та залучення коштів на здійснення масштабних проектів

Трест – об'єднання підприємств, у якому втрачається виробнича, фінансова і комерційна незалежність учасників. Керівництво виробничою діяльністю та розподіл одержаних доходів здійснюється з єдиного центру.

Концерн – найбільш довершена форма об'єднання підприємств, за якої зв'язки між учасниками здійснюються через фінансову залежність, систему участі у розподілі доходів, домовленостей про спільність інтересів, особистих зв'язків. Підприємства, що входять до концерну, юридично не втрачають незалежності, але фактично вони підпорядковані єдиному керівництву. Розрізняють *вертикальний концерн* – об'єднання підприємств різних галузей, що пов'язані як різні ланки технологічного ланцюжка, та *горизонтальний концерн* – об'єднання підприємств, що виробляють однаковий продукт або здійснюють однакові види робіт.

Монополії, які виходять за межі однієї національної економіки і діють на міждержавному рівні, називаються транснаціональними корпораціями, або **ТНК**. ТНК утворюються шляхом просування своєї підприємницької діяльності за межі країни: одну частину капіталу вони мають у своїй країні, а іншу – за кордоном. Масштаби їх панування у світовому масштабі є вражаючими. Наприкінці ХХ ст. п'ять наймогутніших ТНК контролювали 50% виробництва літаків, автомобілів та електронного устаткування.

Своєрідним проявом **монополії продавців праці** (робочої сили) є професійні спілки, за участю і під впливом яких і визначається ціна — заробітна плата.

Олігополія — стан економіки, коли в галузі є незначна кількість виробників, що найчастіше домовляються між собою.

Монополія покупців може існувати на ринку товарів у вигляді споживчих кооперативів і на ринку праці, коли лише одне підприємство в якійсь галузі чи регіоні є покупцем робочої сили певної кваліфікації.

Для оцінки того, чи є ринок монополізованим, **користуються показниками (критеріями) ступеня монополізації**. Зазвичай, вважа-

ється, що ринок певної продукції є монополізованим, якщо на одне підприємство припадає більше 30% або на три підприємства – більше 50% вартості усіх продажів. Отже, показник монополізації розраховується за формулою:

$$K_{\text{мон}} = \frac{\text{Обсяг продажу одного або трьох найбільших підприємств}}{\text{Загальний обсяг продажу}}$$

Поведінка виробника в умовах досконалої конкуренції і чистої монополії відрізняється. Зобразимо цю відмінність схематично.

Поведінка виробника за умов

досконалої конкуренції

1. Ціна продукту — показник, на який виробник вплинути не може. Маючи на меті максимізацію прибутку, виробник здатний впливати лише на обсяги виробництва.

2. Вирішуючи питання *скільки виробляти*, виробник зіставляє виручку від реалізації додаткової одиниці продукту (граничну виручку від реалізації) і витрати на виробництво цієї одиниці (граничні витрати). Якщо граничні витрати починають перевищувати виручку, то це сприймається виробником як сигнал до припинення збільшення виробництва.

чистої монополії

1. Виробник може впливати і на ціну, і на обсяги виробництва. Існує залежність: чим більші обсяги виробництва, тим менша ціна.

2. Підприємство-монополіст зацікавлене у виробництві меншої кількості продукції і продажу її за вищою ціною. Межею зростання цін є доходи покупців.

Крім конкурентного та монополістичного існує тип ринку, який можна назвати проміжним. Він передбачає поєднання таких ознак, як велика кількість виробників (продавців) і одночасно неоднорідність продукції, яка ними реалізується. Поєднання цих ознак спричиняє появу **монополістичної конкуренції**.

Розглянемо, наприклад, ринок молока. Якщо на ньому представлена значна кількість виробників, але їхня продукція відрізняється за калорійністю (жирністю), тривалістю зберігання, наявністю додаткових смакових компонентів, то йдеться про монополістичну конкуренцію.

До цього часу ми розглядали прояви штучної монополії. Вона виникає внаслідок певних форм організації економічної діяльності, що забезпечують переваги у формуванні цін, продажу, одержанні прибутків тощо. Їх могло б не бути за умови відсутності угод, домовленостей, об'єднань. Одночасно існує природна монополія, що докорінно відрізняється від штучної.

Природна монополія виникає лише в окремих галузях, а її необхідність пов'язана з існуючим рівнем технологій. Природна монополія, зазвичай, виникає на транспорті, у комунальному господарстві та паливно – енергетичному комплексі. Їх природність пов'язана з тим, що дуже часто існування не одного, а декількох підприємств у зазначених галузях є технологічно неможливим, відтак, послуги можуть надаватися лише одним підприємством. Уявімо, наприклад, ситуацію, коли водопостачання забезпечують два конкуруючих підприємства, і тому в оселі громадян протягнуто по дві труби для води. Не менш безглуздою виглядала б і ситуація, коли б на кожній залізничній станції було по два вокзали, диспетчерські служби тощо. Природна монополія передбачає існування ефекту масштабу, коли контроль одного великого підприємства гарантує менші витрати виробництва, ніж декількох менших. Щоправда, у природних монополій завжди існує спокуса встановлення завищеної ціни. Протидіяти такому бажанню має держава, що контролює діяльність природних монополій.

Монополія обмежує позитивні риси конкуренції, її конструктивний вплив на технічний прогрес, зменшення витрат, зростання добробуту. Тому понад 100 років існує практика обмеження монополій з боку держави, так зване антимонопольне законодавство.

Які заходи використовують уряди країн проти монополій, запобігаючи їх тиску на споживача та завищенню цін? По-перше, при перевищенні показників монополізації ринку може використовуватися примусовий розпуск або подібнення (поділ) на декілька самостійних підприємств. По-друге, забороняються деякі форми об'єднань, як, наприклад, картель у Німеччині та США, По-третє, збільшення податкового тиску на виробників – монополістів. По-четверте, створення державних підприємств у тих галузях, де існує природна монополія тощо. Отже, держави розвинутих країн плекають конкуренцію, розуміючи її значення в економіці.



Підсумки теми

- ☒ Будь-яка економічна система розв'язує три фундаментальні проблеми: *що виробляти, як виробляти, для кого виробляти.*
- ☒ У розв'язанні проблеми *що виробляти* першочергове значення має "голосування" грошима, тобто визначення споживачами свого попиту на ті чи інші товари, а також наявність необхідних ресурсів виробництва.
- ☒ У розв'язанні проблеми *як виробляти* вирішальне значення має конкуренція виробників, у процесі якої відбувається відбір еко-

номічними методами ефективніших технологій та форм організації праці. Певну роль тут відіграють також ціни на ресурси.

- ☑ Головним орієнтиром у розв'язанні проблеми *для кого виробляти* є величина доходів окремих індивідів чи груп населення. Значну роль відіграють також ціни на готові товари, смаки споживачів.
- ☑ Внутрішнім механізмом руху ринкової економіки і розв'язання фундаментальних економічних проблем є конкуренція. Серед позитивних наслідків конкуренції є динамічне пристосування до нових ситуацій, зростання ефективності, зменшення витрат і, як наслідок, підвищення добробуту.
- ☑ Розрізняють досконалу і недосконалу конкуренцію. За першої ніхто з виробників чи покупців не може визначати ціну. Недосконала конкуренція передбачає таку можливість.
- ☑ Причиною недосконалості конкуренції стає монополія або продавців, або покупців. Монополія суттєво змінює поведінку виробника на ринку, даючи йому можливість забезпечувати зростання власних прибутків за рахунок зменшення обсягів реалізації та зростання цін. Розуміючи негативні наслідки монополії, держави розвинутих країн створили антимонопольне законодавство.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙ З ТЕМИ

- У разі участі нехай у простій справі (продаж готової продукції, виконання робіт на замовлення, надання послуг) ви вже маєте критерії оцінки того, чи варто розпочинати справу, яку технологію доцільно обрати, хто є потенційним покупцем.
- Усвідомлюючи зміст та значення конкуренції, ви зможете зрозуміти і тлумачити положення законів, які регламентують підприємницьку діяльність та антимонопольне законодавство країни.



Контрольні запитання та завдання

- 1.** Ринкова економіка розв'язує три фундаментальні проблеми завдяки трьом ринковим механізмам. Стрілками вкажіть зв'язок між ними.

Фундаментальні питання економіки

- що виробляти?
- як виробляти?
- для кого виробляти?

Засоби їх ринкового розв'язання

- конкуренція між виробниками;
- розподіл грошових доходів між споживачами, конкуренція між ними;
- “голосування” грошима, наявність ресурсів.

2. Ринкова ціна на товар визначає, що нормальними є витрати виробництва на рівні 100 одиниць. Яку технологію змушений обрати виробник під тиском ринку?

Ресурс	Ціна одиниці ресурсу	Одиниці ресурсів у разі застосування технології		
		№1	№2	№3
Земля	5	6	4	5
Праця	4	10	8	15
Капітал	3	12	10	9
Здатність до підприємництва	4	1	2	1

3. Ми розглянули, вивчаючи тему, п'ять умов досконалої конкуренції і пояснили, чому всі товари не можуть бути зовсім однаковими (третьа умова) і чому не можна цілком зруйнувати бар'єри для входу виробника у нову галузь (друга умова). Поясніть самостійно, чому в чистому вигляді не можуть бути витримані четверта і п'ята умови?
4. Уявіть ситуацію: ринок постійно формує попит на певний товар в обсязі 100 одиниць. Відбулося зниження ринкової ціни з 700 грн до 500 грн за одиницю. Витрати виробника становлять 500 грн на виробництво одиниці продукту. Як у цьому випадку буде себе поводити виробник, якщо:
- він є монополістом у цій галузі;
 - Фундаментальні поняття
5. Назвіть приклади повної монополії або олігополії на вітчизняних ринках. Спробуйте пояснити причини їх виникнення.
6. Чи є ринок монополізованим за таких умов? (умови представлені в таблиці).

Підприємства на ринку	Обсяги продажу (млн. грн)
Перше	120
Друге	80
Третє	75
Четверте	74
П'яте	70
Шосте	30
Сьоме	25

7. Охарактеризуйте штучну та природну монополію за такими критеріями:

- а) причини виникнення;
- б) наслідки виникнення;
- в) реакція уряду (держави) на виникнення.



При поглибленому вивченні поведінки виробників, зазвичай, більша увага приділяється олігополії. Олігополія є типовою для значної кількості галузей, а саме: для автомобілебудування, суднобудування, авіаційної галузі, виробництва енергоносіїв тощо. При досконалій конкуренції і монополії поведінка виробників характеризується більшою визначеністю, ніж при олігополії. Для олігополістичного (при невеликій кількості виробників) ринку можливі два типові варіанти поведінки:

- одна з фірм є лідером, що контролює значну частину ринку, визначає ціну, а інші змушені сприймати цю ціну як задану;
- компанії мають приблизно однакову вагу в галузі й жодна з них не може ігнорувати реакцію інших.

Другий варіант покладено в основу **моделі Курно**, розробленої її автором Огюстеном Курно ще у 1838 році. Попри те, що модель існує вже майже 170 років, вона й досі визнається найбільш вдалою для пояснення поведінки виробників за умови олігополії. Пояснимо її на числовому прикладі.

Нехай у галузі діють дві фірми, кожна з яких враховує реакцію конкурента і намагається збільшити свій прибуток за рахунок зміни обсягів виробництва. Ціна ринку (P) є заданою і описується рівнянням: $P = 200 - Q = 200 - (q_1 + q_2)$ (де Q – загальна кількість товарів, що представлена на ринку, q_1 та q_2 , відповідно, виробництво першої і другої фірм). Витрати виробництва, пов'язані зі створенням додаткової одиниці продукції, є сталими і дорівнюють 80 для обох фірм. Тоді прибуток (Pr) – різниця між виручкою від реалізації певної кількості продукції і витратами на її виробництво – першої і другої фірми, відповідно, описуватиметься рівняннями (1) та (2):

$$(1) Pr_1 = (200 - q_1 - q_2) \cdot q_1 - 80q_1;$$

$$(2) Pr_2 = (200 - q_1 - q_2) \cdot q_2 - 80q_2;$$

Який головний висновок щодо поведінки фірм при олігополії можна зробити з цієї системи рівнянь? Якщо другій фірмі вдається збільшити обсяги виробництва, то прибуток першої фірми зменшиться і, навпаки, при збільшенні виробництва першої фірми зменшиться прибуток другої. Отже, кожна фірма залежить від свого конкурента і, обираючи свою програму дій, повинна зважати на нього.

Тема 2.2. Попит, пропозиція, ринкова ціна



Вирішальну роль у формуванні зацікавленості виробників (продавців) і споживачів (покупців) відіграють ціни: вони або стимулюють до того, щоб продавати і купувати, або, навпаки, стримують покупців і продавців. Ринкова ціна є важливим інструментом узгодження інтересів економічних суб'єктів. З'ясуємо, як встановлюється ринкова ціна та від чого залежить її рівень.

➔ Після вивчення теми ви дізнаєтесь:

- ➔ як формуються попит і пропозиція на ринку товарів;
- ➔ що таке рівноважна ціна і яка її роль в організації ринкової економіки;
- ➔ що може обмежувати процес установаження рівноважних цін.

Логіка теми



1. Основні чинники ринкової ціни

Центральним питанням теми є встановлення ринкової ціни. В економічній науці існували різні підходи до пояснення явища ринкової ціни. Прихильники теорії трудової вартості пояснювали ціну як прояв витрат на виробництво певного продукту або послуги. Прихильники теорії корисності розглядали ціну як прояв корисності продукту або послуги для тих, хто їх споживає. Порівнюючи теорію трудової вартості та теорію корисності, видатний український економіст Михайло Туган-Барановський, наголошував, що кожна з них може щось пояснити і, водночас, щось не пояснює. Зокрема, з позицій теорії трудової вартості не можна пояснити ринкових коливань у цінах, а також те, чому мають ціну товари, що не створювалися людською працею, як, наприклад, земля. Водночас, перебуваючи на позиціях теорії корисності, не можна пояснити, чому середні ціни товарів різного виду так істотно різняться, а багато корисних речей взагалі не мають ціни ("Нариси з новітньої історії політичної економії і соціалізму").



Коротка історична довідка

Михайло Іванович Туган-Барановський народився у Харківській губернії 1865 р. Закінчив Харківський університет. Захистив магістерську і докторську дисертації у Московському університеті. Працював професором Петербурзького університету та політехнічного інституту.

Після Лютневої революції 1917 р. повернувся в Україну. Обіймав посаду міністра фінансів при Центральній Раді. Пізніше зосереджується на науково-дослідній та викладацькій роботі у Київському університеті. За його активної участі створювалась Українська академія наук, яка однією з перших у світі сформувала відділення соціально-економічних наук. Був академіком за спеціальністю "Теоретична економія". Помер у 1919 р.

Головні напрями досліджень: теорія ринків та економічних криз, розвиток капіталізму і теорія розподілу, теоретичні проблеми соціалізму та кооперації.

Основи сучасного підходу до ринкової ціни були розроблені видатним англійським ученим Альфредом Маршаллом. Він дійшов висновку про безперспективність продовження дискусії з приводу того, яка з теорій — трудової вартості чи корисності — є реалістичнішою. А.Маршалл запропонував зосередити увагу на дослідженні закономірностей формування і взаємодії попиту та пропозиції і на цій основі — пояснювати ринкові ціни. При цьому ідею граничної віддачі ресурсів він використав для пояснення пропозиції товарів, а ідею граничної корисності створених благ — для пояснення попиту споживачів.

Отже, ми виходимо з того, що головними чинниками у формуванні ринкової ціни є попит і пропозиція. Підтвердження цього можемо, наприклад, знайти, спостерігаючи угоди, які здійснюються на звичних для нас ринках сільськогосподарської продукції. Здійснення угоди, яка полягає у реалізації товару, передбачає торг. Торгуючись, продавець і покупець доходять згоди про ціну, що влаштовує їх обох. Хоча кожен із них попередньо міг мати інше уявлення про ціну.

Дещо складніше побачити процес узгодження ціни внаслідок узгодження інтересів покупців і продавців в організованих установах торгівлі: універмагах, гастрономах, кафе, де ціна товару фіксується у цінниках і на ярликах. Але і тут ціна з часом змінюється саме тому, що уявлення покупців та продавця про її рівень можуть не співпадати, що ускладнює реалізацію продукції.

Отже, ринкова угода, яка передбачає домовленість про ціну, відбувається за умови, коли бажання покупців придбати товар збіглося з бажанням продавців його продати.

Бажання покупців придбати товар, що віддзеркалює їх потребу, і є попитом (англ. — demand). Натомість, бажання продавців продати

товар, що узгоджується з їх виробничими можливостями (ресурсами), називається **пропозицією** (англ. — supply).

2. Ринковий попит

Необхідно розрізняти попит як явище ринкової економіки та обсяг попиту, а також індивідуальний попит та власне ринковий попит.

Попит як явище — це певна множина значень цін та кількостей товарів, які цим цінам відповідають, та відображають готовність придбати товар. Ця множина може бути представлена графічно, а лінія, що при цьому утвориться, називатиметься графіком попиту.

Обсяг попиту — це кількість товару, що може бути придбана за кожного значення ціни у певний період часу.

Індивідуальний — це попит окремого споживача на певний товар.

Ринковий — це попит усіх споживачів певного товару, фактично — сума індивідуальних попиту.

Від чого залежить обсяг попиту на товар? Серед багатьох чинників, які можуть вплинути на нього у певний час, найголовнішими є:

- ціна нашого товару;
- ціна інших товарів;
- доходи покупців та їх кількість;
- смаки та уподобання покупців;
- очікування покупців.

Якщо зафіксувати всі фактори, крім ціни нашого товару, на незмінному рівні, тобто тимчасово виключити дію інших факторів, то матимемо залежність, яка називається **функцією попиту від ціни**. Записати це можна так:

$$Q^D = f(P),$$

де Q^D — обсяг попиту на певний товар, або максимальна кількість одиниць товару, що його готові придбати покупці за певну ціну, P — ціна цього товару.

Спираючись на власний досвід, кожен із нас може засвідчити: чим вища ціна на товар, тим менший обсяг попиту покупців, і, навпаки, чим менша ціна, тим він більший. Цю залежність іноді називають законом попиту.

Чому залежність між обсягом попиту та ціною є оберненою? У теорії цю обернену залежність пояснюють двома явищами — ефектами доходу та заміщення.

Суть **ефекту доходу** полягає у тому, що нижча ціна на певний товар дозволяє людині придбати його у більшій кількості. Фактично відбувається зростання купівельної спроможності, так само, як і тоді, коли дохід зростає.

Ефект заміщення проявляється у тому, що при зменшенні ціни певного товару споживач відмовляється від дорожчих товарів. Завдяки цьому дешевший товар продається у більшій кількості.

Ще одна причина оберненого зв'язку між ціною та обсягом попиту пов'язана з законом спадної граничної корисності, який уже був пояснений у темі 1.3. Якщо кожна наступна одиниця товару дає споживачеві менше задоволення, то він купуватиме її лише за меншої ціни.

Ілюструємо залежність обсягу попиту від ціни на прикладі формування індивідуального попиту на цукор, використавши умовні дані (див. табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1

**Попит індивідуального покупця на цукор
(умовні дані)**

Ціна за 1 ц, грн	Величина попиту за місяць, ц
250	10
200	15
150	25
100	40
50	60

Із даних таблиці бачимо, що у разі ціни 1 ц цукру 250 грн величина попиту споживача на ринку встановиться на рівні 10 ц цукру за місяць. Якщо ціна 1 ц знизиться до 200 грн — величина попиту зросте до 15 ц за місяць. Ще вищий попит установлюватиметься на цукор, коли ціна на нього знизиться до 150, 100, 50 грн.

На основі даних таблиці побудуємо графік, зобразивши криву індивідуального попиту.



Графік 2.2.1

Крива індивідуального попиту на цукор

Пояснення до графіка

На графіку значення ринкової ціни відкладаються на вертикальній осі, а обсяг попиту на цукор (тобто бажання придбати його за такою ціною) — на горизонтальній осі.

DD — крива індивідуального попиту. Вона спускається вниз і вправо у зв'язку з тим, що ілюструє обернену залежність між величиною попиту та ціною.

Рухаючись по кривій DD вниз чи вгору, ми отримуємо різні варіанти поєднання обсягу попиту та ціни.

Лінійна функція ринкового попиту, що охоплює індивідуальний попит усіх споживачів на ринку в певний час, може бути представлена таким рівнянням:

$$Q^D = a - bP,$$

де Q^D — обсяг попиту, P — ціна на товар, a , b — ринкові параметри, які характеризують таке: a — показує той обсяг попиту, який не залежить від ціни, b — показник, що характеризує щільність зв'язку між змінами обсягу попиту та змінами ціни товару.

Нехай, наприклад, функція попиту на товар описується рівнянням: $Q^D = 8 - 1,1P$. У ньому $a = 8$, $b = 1,1$. Як пояснити ці значення? З рівняння випливає, що найбільший попит в обсязі 8 одиниць існуватиме при ціні 0. За кожної зміни ціни на одиницю обсяг попиту скорочуватиметься на 1,1 одиниць.

3. Ринкова пропозиція

Необхідно розрізнати явище пропозиції та обсяг пропозиції, індивідуальну та ринкову пропозицію.

Пропозиція як явище — це певна множина значень цін та кількостей товарів, які цим цінам відповідають, та відображають готовність виробити і продати товар. Ця множина представляється графічно, а лінія, що при цьому утворюється, називається графіком пропозиції.

Обсяг пропозиції — це кількість товару, що може бути продана за кожного значення ціни у певний період часу.

Індивідуальна — це пропозиція окремого виробника (продавця) певного товару.

Ринкова — це пропозиція усіх виробників певного товару, фактично — сума індивідуальних пропозицій.

Від чого залежить обсяг пропозиції товару? Серед багатьох чинників, які можуть вплинути на нього у певний час, визначальними є такі:

- ціна нашого товару;
- ціни інших товарів, що використовуються як ресурси для виробництва нашого товару;

- застосовувана технологія;
- податки чи пільги виробників;
- кількість виробників.

Якщо зафіксувати на незмінному рівні всі чинники, крім ціни нашого товару, то матимемо **функцію пропозиції від ціни**, яку можна зобразити так:

$$Q^S = f(P),$$

де Q^S — обсяг пропозиції товару за певний час, або максимальна кількість певного товару, що його згодні запропонувати продавці за певної ціни, P — ціна цього товару.

Досвід господарювання засвідчує, якщо ціна буде вищою, то виробник готовий запропонувати більшу кількість товару, тобто обсяг його пропозиції зростає саме тоді, коли зростає ціна. Цю залежність називають законом пропозиції.

Пряму залежність між ціною та величиною пропозиції теоретично можна пояснити, принаймні, двома ефектами.

Ефект перерозподілу ресурсів на користь виробництва товару з вищою ціною. Адже вища ціна — це більша виручка від реалізації і більший прибуток. Останній дає змогу не лише повніше реалізувати приватний інтерес виробника, а й удосконалювати виробництво, застосовувавши сучасні технології.

Ефект залучення до використання гірших ресурсів. Якщо нижча ціна не дає можливості відшкодувати відносно більші витрати виробництва при використанні гірших ресурсів (кращі ресурси завжди обмежені), то таку можливість створює вища ціна. Зростання кількості використаних ресурсів сприяє збільшенню обсягів виробництва, але передбачає і більші витрати на кожну додаткову одиницю продукції.

Ще одна причина прямого зв'язку між ціною та обсягом пропозиції — це спадна гранична віддача ресурсів, пояснена у темі 1.4. При збільшенні обсягів виробництва віддача від кожного додаткового ресурсу скорочується, а витрати на додаткову одиницю продукту, навпаки, зростають. Тому лише вища ціна може спонукати виробника до більшої пропозиції.

Проілюструємо залежність між ціною та обсягом пропозиції на прикладі формування індивідуальної пропозиції цукру, використавши умовні дані (див. табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2

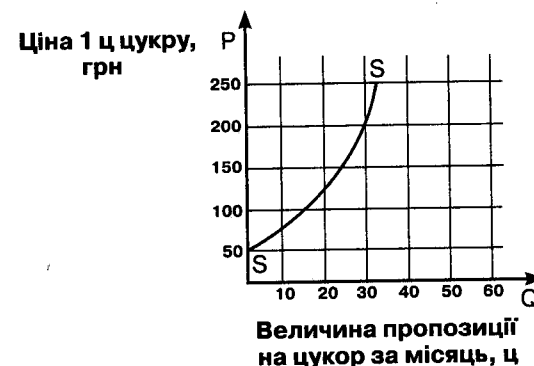
Пропозиція цукру індивідуального виробника (умовні дані)

Ціна за 1 ц, грн	Величина попиту за місяць, ц
250	32
200	30

150	25
100	15
50	0

Із таблиці видно, що при найвищій ціні 1 ц цукру — 250 грн — буде формуватися і найвища його пропозиція — 32 ц на місяць. Зі зниженням ринкової ціни індивідуальна пропозиція цукру також знижується. Якщо ціна 1 ц цукру становитиме 50 грн, то ніхто із виробників взагалі не буде його продавати.

На основі даних таблиці побудуємо графік, що дає можливість зобразити криву індивідуальної пропозиції.



Графік 2.2.2

Крива індивідуальної пропозиції цукру

Пояснення до графіка

- На графіку рівень ринкової ціни відкладається на вертикальній осі, а величина пропозиції (тобто бажання продати цукор) — на горизонтальній.
- Крива SS — крива індивідуальної пропозиції. Вона піднімається вгору і праворуч, що означає пряму залежність між обсягом пропозиції та рівнем цін.
- Рухаючись по кривій SS, ми отримуємо різні варіанти поєднання обсягу пропозиції та цін.

Лінійна функція ринкової пропозиції, що охоплює індивідуальну пропозицію усіх виробників на ринку в певний час, може бути представлена таким рівнянням:

$$Q^S = -c + dP,$$

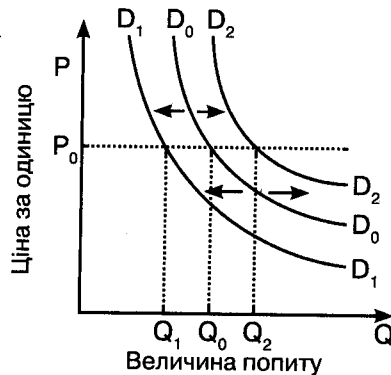
де Q^s – обсяг пропозиції, P – ціна на товар, c, d – ринкові параметри, які характеризують таке: c – відображає той обсяг від'ємної пропозиції, або небажання виробляти, який існуватиме при нульовій ціні, d – показник, що характеризує щільність зв'язку між змінами обсягу пропозиції та змінами ціни товару.

Нехай, наприклад, функція попиту на товар описується рівнянням: $Q^s = -3 + 18P$. У ньому $c=3, d=18$. Який зміст мають ці параметри? З рівняння випливає, що при нульовій ціні небажання виробляти становитиме 3 одиниці. За кожної зміни ціни на одиницю обсяг пропозиції збільшуватиметься на 1,8 одиниць.

4. Нещінові чинники ринкового попиту та пропозиції

Звернемося тепер до інших (крім ціни нашого товару) чинників попиту та пропозиції. Уже зазначалося, що попит, крім ціни певного товару, визначається цінами інших товарів, доходами покупців, їхніми смаками та уподобаннями, очікуваннями покупців. Для того, щоб простежити вплив цих факторів, необхідно зафіксувати на незмінному рівні ціну нашого товару.

Графічно зміни попиту за переліченими факторами можна зобразити зміщенням власне кривої попиту або праворуч, або ліворуч (див. графік 2.2.3).



Графік 2.2.3

Вплив інших факторів (крім ціни нашого товару) на попит

Пояснення до графіка

На графіку зображені вихідна крива попиту D_0 та дві лінії попиту, що утворилися під впливом дії інших факторів (лінії D_1 та D_2), тоді як ціна на наш товар залишалася незмінною (P_0).

Причиною зміщення кривої попиту праворуч або ліворуч можуть бути зміни цін інших товарів, доходів покупців, їхніх смаків та уподобань щодо нашого товару, очікувань покупців.

Пояснимо можливі напрями впливу кожного з перелічених факторів.

Ціни інших товарів можуть впливати на зміщення кривої попиту нашого товару, якщо інший товар:

- а) доповнює наш у споживанні;
- б) є заміником нашого товару.

Прикладами доповнюючих (супутніх) товарів, можуть бути: CD-плеєр і диск, автомобіль і паливно-мастильні матеріали, комп'ютер і програмне забезпечення, фарби і пензлі та ін.

До товарів-замінників належать кава і чай, масло вершкове й олія соняшникова, окуляри і контактні лінзи, нафта і газ тощо.

Якщо зростає ціна на доповнюючий (супутній) товар, без якого споживання нашого товару взагалі неможливе або обмежене, то попит на наш товар скоротиться. Отже, лінія попиту зміститься ліворуч. І навпаки, здешевлення супутніх товарів спричинить зростання попиту і зміщення лінії праворуч. Наприклад, подорожчали фарби. Природно, що це зменшить попит на пензлі. І навпаки, якщо зменшилися ціни на комп'ютерні програми, то це збільшить попит на комп'ютери.

Якщо збільшується ціна на товар-замінник, то попит на наш товар зростає, що призведе до зміщення кривої попиту праворуч, і навпаки, подорожчання кави збільшить попит на чай, а зменшення ціни на каву поверне цьому товару споживачів і зменшить попит на чай.

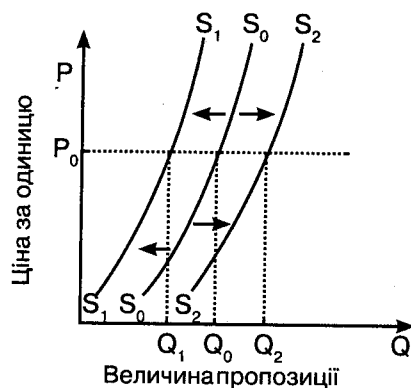
Доходи споживачів. Збільшення доходів спричиняє зміщення лінії попиту праворуч, а зменшення — ліворуч. Цей висновок має обмежену дію: він справедливий лише у певних межах, якщо зміни у рівні доходів не призведуть до змін у структурі споживання. Наприклад, зростання доходів може спричинити зростання попиту на апельсиновий сік і зменшення — на хліб. Так що не обов'язково зростання доходів є умовою зростання попиту на хліб.

Смаки та уподобання. Зрозуміло, що зміна смаків на користь нашого товару зміщує лінію попиту праворуч, а не на користь — ліворуч. Найчастіше смаки та уподобання змінюються під впливом моди. Відчутний вплив на них може мати вік людини, її професійна належність тощо.

Очікування. Найсуттєвіший вплив на попит мають інфляційні очікування. Вони можуть збільшувати попит (тобто зміщувати криву праворуч) не лише у разі, коли ціна на наш товар незмінна, а навіть і тоді, коли ціна на наш товар зростає.

Повернемося тепер до інших (крім ціни нашого товару) чинників пропозиції. Нагадаємо, що ними є ціни інших товарів, застосовувана технологія, податки або дотації виробникам.

Під впливом цих чинників крива пропозиції також може зміщуватися ліворуч або праворуч. Зобразимо це на графіку.



Графік 2.2.4

Вплив інших факторів (крім ціни нашого товару) на пропозицію

Пояснення до графіка

- На графіку зображені початкова крива пропозиції S_0S_0 і дві криві пропозиції, що утворилися під впливом дії інших факторів (S_1S_1 та S_2S_2), тоді як ціна на наш товар залишалася незмінною (P_0).
- Причинами зміщення кривої пропозиції ліворуч або праворуч можуть бути зміни цін інших товарів, технології та оподаткування доходів виробника.

Пояснимо можливі впливи кожного з наведених чинників.

Ціни інших товарів тоді суттєво впливають на попит нашого товару, коли ці інші товари є ресурсами для його створення. Як ресурсні товари, вони впливають на витрати виробництва нашого товару. Зменшення витрат призводить до збільшення пропозиції, і навпаки. Наприклад, подорожчання деревини призводить до скорочення пропозиції меблів. Здешевлення зерна і, відповідно, борошна сприятиме збільшенню пропозиції хлібних виробів. У першому випадку крива пропозиції зміститься ліворуч, у другому — праворуч.

Технології. Застосування нових технологій має на меті економію ресурсів і зменшення витрат. Як уже наголошувалося, зменшення витрат збільшує пропозицію, зміщуючи криву пропозиції праворуч, а їхнє збільшення, навпаки, зміщує криву ліворуч.

Оподаткування може бути або пільговим і, отже, стимулюючим, або надмірним і тому стримуючим. Підприємці реагують на податки так само, як і на витрати, адже податки зменшують той остаточний дохід, яким вони реально можуть розпоряджатися. Отже, збільшення податків зменшує пропозицію і зміщує криву ліворуч. Пільги, що їх може надавати держава, збільшують дохід підприємця, сприяють збільшенню пропозиції і зміщенню кривої праворуч.

Зробимо проміжні **висновки** із розглянутого матеріалу: 1) споживач і виробник з'являються на ринку із власним уявленням про ціну і кількість товару, що один з них має продати, а другий — купити; 2) обсяг попиту і пропозиції певним чином залежить від ціни даного товару: за вищої ціни попит стає меншим, а пропозиція більшою, за нижчої ціни попит зростає, а пропозиція зменшується; 3) уявлення покупця формуються під впливом цін на супутні товари і товари-замінники, його доходів, смаків та уподобань, очікувань щодо ринкових змін; 4) уявлення продавця про обсяги виробництва формуються залежно від цін на ресурсні товари, застосовуваних технологій та системи оподаткування доходів.

5. Ціна ринкової рівноваги

Цілком природно, що існує ціна, за якої обсяг пропозиції відповідає обсягу попиту, тобто наміри покупців і продавців збігаються. Така ціна називається *рівноважною*, або *ціною рівноваги* попиту та пропозиції.

Спочатку знайдемо цю ціну для нашого прикладу з цукром, припустивши для спрощення, що на ринку є лише один покупець і один продавець цукру, отже, його індивідуальний попит співпадає з ринковим, а індивідуальна пропозиція — з ринковою. Об'єднаємо дві попередні таблиці в одну і додамо графу, яка показує, наскільки пропозиція перевищує попит або, навпаки, попит перевищує пропозицію (див. табл. 2.2.3).

Таблиця 2.2.3

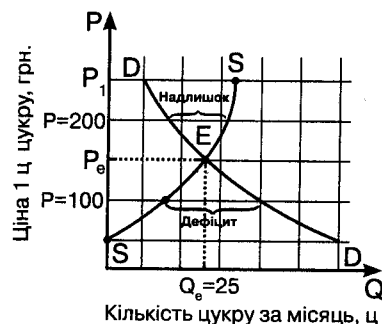
Ринкова пропозиція і попит на цукор (умовні дані)

Ціна за 1 ц, грн	Обсяг пропозиції за місяць, ц	Обсяг попиту за місяць, ц	Надлишок пропозиції (+), нестача пропозиції (-) щодо попиту, ц
250	32	10	+22
200	30	15	+15
150	25	25	0

100	15	40	-25
50	0	60	-60

Пояснення до таблиці

- На таблиці зображено п'ять можливих варіантів установлення ціни на цукор.
- У разі перших двох варіантів (250 та 200 грн за ц) обсяг пропозиції перевищує величину попиту.
- При четвертому і п'ятому варіантах (100 та 50 грн за ц) величина попиту перевищує величину пропозиції.
- Лише третій варіант, що відповідає ціні 150 грн за ц, забезпечує відповідність попиту і пропозиції. На основі даних таблиці побудуємо графік.



Графік 2.2.5

Ціна ринкової рівноваги

Пояснення до графіка

- Графічне зображення даних таблиці показує, що криві попиту (DD) і пропозиції (SS) перетинаються лише в одній точці (E). Цій точці відповідає ціна рівноваги попиту і пропозиції (у нашому випадку — 150 грн за ц) і врівноважуюча кількість продукту (у нашому випадку — 25 ц).
- На графіку зображено також, що у разі встановлення ціни на рівні, який перевищує ціну рівноваги, величина пропозиції перевищує величину попиту і виникає надлишок продукту. Якщо ціна нижча, ніж ціна рівноваги, величина попиту перевищує величину пропозиції і виникає дефіцит.

Ціну ринкової рівноваги можна обчислити за формулами, якщо нам відомі функції ринкового попиту ($Q^D = a - bP$) та пропозиції ($Q^S = -c + dP$). Логіка виведення формули є такою:

$$\text{умова рівноваги: } Q^D = Q^S \Rightarrow a - bP = -c + dP \Rightarrow P^e = \frac{a+c}{b+d},$$

де P^e — ціна ринкової рівноваги, за якої попит і пропозиція співпадають.

Розрахувавши значення рівноважної ціни і підставивши її у рівняння або попиту, або пропозиції одержимо рівноважні обсяги реалізованої продукції.

6. Роль ціни рівноваги попиту та пропозиції

Чи може в реальному житті трапитися так, що конкретна ринкова ціна буде вищою, ніж ціна рівноваги попиту і пропозиції? Звичайно, може. Але вища ціна спонукатиме виробників збільшувати обсяги виробництва. Вища пропозиція створить проблему, як реалізувати додатковий товар. Продавці, конкуруючи між собою, почнуть знижувати ціну.

Так само ринкова ціна може встановитися на рівні, нижчому, ніж рівень рівноваги. У цьому випадку попит перевищить пропозицію і утвориться дефіцит. Це створить для покупців проблему — як придбати товар. Вони, конкуруючи між собою, виявлятимуть бажання купувати за вищої ціни.

Механізм ринкової конкуренції є тим реальним інструментом, який, незважаючи на можливі відхилення, повертає ціну до такого рівня, який урівноважує попит і пропозицію, а отже, узгоджує інтереси виробників і споживачів.

Ціна ринкової рівноваги не лише збалансовує попит і пропозицію, а й інформує про шляхи раціонального розподілу ресурсів. Підвищення ціни на певний товар дає інформацію виробникам про необхідність збільшення обсягів його виробництва, отже, і про доцільність перерозподілу виробничих ресурсів на його користь. І навпаки, зменшення ціни інформує про необхідність скорочення обсягів виробництва.

Ціна рівноваги забезпечує раціоналізацію попиту покупців, надаючи їм інформацію про те, як доцільно змінити структуру споживання, на який обсяг продукції при своїх доходах вони можуть розраховувати.

Ціна ринкової рівноваги є засобом саморегулювання відносин покупців і продавців, причому засобом дуже демократичним. Адже ніхто не змушує продавців забезпечувати ринок тим чи іншим товаром і встановлювати на нього певну ціну. Так само ніхто не змушує покупців купувати певну кількість товару за певною ціною. За відсутності зов-

нішнього примусу ціна рівноваги організовує спільну діяльність людей. У нашому прикладі рівноважна ціна цукру передбачає певні обсяги його виробництва, відповідно до яких виробники цукру замовляють техніку, добрива, хімічні засоби захисту рослин. Виробники сільськогосподарської техніки формують попит на метал, електричну енергію, фарби, пластмаси тощо.

7. Приклади неринкового ціноутворення

Чи завжди діє механізм формування ринкової ціни під впливом попиту і пропозиції? Ні, не завжди. Насамперед тому, що ринкова конкуренція не функціонує у чистому вигляді. У суспільстві існують певні соціальні та політичні об'єднання з власними уявленнями про справедливість і "правильність" ціни. Пригадаймо хоча б цехові організації середньовічних ремісників, які штучно утримували ціни на завищеному рівні, обмежуючи обсяги виробництва, регламентуючи його технологію й організацію. Приблизно таку саму роль виконують сучасні виробники-монополісти. Професійні спілки спрямовують свою діяльність на те, щоб утримати ціну робочої сили (зарплату) на якомога вищому рівні. Водночас в особі держави навіть за ринкової економіки іноді маємо прихильника заниженої ціни, особливо на товари без замінників, наприклад, на хліб, ліки. Практично в усіх країнах із соціальною орієнтацією економіки відсутній справжній ринок житла, де ціна вільно встановлюється під впливом попиту і пропозиції. Держава діє в напрямі зниження квартирної плати. З іншого боку, держава іноді виступає прихильником завищення ціни. Це стосується цін на природні ресурси. Річ у тім, що довгий час саме завдяки ринковому механізму, який зорієнтовує виробництво на зростаючий попит, відбувалося залучення в економічний обіг дедалі більшої кількості природних ресурсів. Це суттєво вплинуло на стан навколишнього середовища, загострило проблему питної води, повітря, вичерпуваності сировинних ресурсів. Тому оподаткування їхнього використання, вищі витрати на захисні споруди, екологічне обґрунтування інвестиційних проєктів спричиняють зростання витрат виробництва.

Якщо механізм встановлення ціни рівноваги попиту і пропозиції не діє безвідмовно, то чи не означає це, що його можна замінити чимось досконалішим? Такі спроби робилися впродовж 70 років у колишньому СРСР та інших соціалістичних країнах, які використовували систему централізованого визначення цін. Наслідком цієї системи були хронічний дефіцит і нерациональне використання ресурсів. Чому саме такими наслідками закінчилися спроби централізованого ціноутворення? Для того, щоб централізовано встановлені ціни мали якесь

економічне підґрунтя, центральний плануючий орган мав визначати потреби всіх споживачів та виробників і вчасно реагувати на зміни цих потреб. Таке завдання є надмірним для будь-якого органу. Отже, механізм встановлення ціни рівноваги попиту та пропозиції і використання цієї ціни як орієнтира в розподілі виробничих ресурсів навряд чи може бути замінений чимось досконалішим.



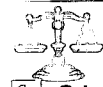
Підсумки теми

- ☑ Попит і пропозиція є головними чинниками ринку, що формують ціну. Попит — це та кількість продукту, яку споживачі спроможні придбати на ринку за певну ціну. Пропозиція — це кількість продукту, яку виробники можуть доставити на ринок у певний час і за відповідну ціну.
- ☑ Попит і пропозиція формуються під впливом багатьох факторів, насамперед під впливом ціни даного товару. Залежність величини попиту від ціни є оберненою: зі збільшенням ціни величина попиту зменшується, і навпаки. Залежність величини пропозиції від ціни пряма: зі збільшенням ціни величина пропозиції збільшується.
- ☑ Зображена на графіку залежність величини попиту від ціни називається кривою індивідуального попиту. Кожна точка кривої відбиває варіанти обсягу попиту при різних цінах. Графічне зображення залежності величини пропозиції від ціни є кривою індивідуальної пропозиції. Кожна її точка демонструє варіанти обсягу пропозиції за різними цінами.
- ☑ Крім ціни даного товару, попит визначається цінами інших товарів, доходами споживачів, їхніми смаками й уподобаннями та очікуваннями ринкових змін. Факторами пропозиції, крім ціни товару, є ціни ресурсних товарів, застосовувані технології та система оподаткування. Вплив усіх інших факторів, крім ціни, графічно відображається у зміщенні кривих попиту та пропозиції праворуч або ліворуч.
- ☑ Під впливом попиту і пропозиції на певний товар встановлюється ціна ринкової рівноваги (рівноважна ціна). Вона балансує попит і пропозицію, забезпечує їхню узгодженість. На графіку ціна ринкової рівноваги відповідає проєкції точки перетину кривих попиту і пропозиції на вертикальну вісь, де відкладаються можливі варіанти ціни. Проєкції точки перетину ліній попиту і пропозиції на горизонтальну вісь відповідає певний обсяг продукції. Саме цей обсяг задовольняє інтереси і покупців, і продавців.

- ✓ Ціна ринкової рівноваги є закономірним результатом системи, заснованої на конкуренції. Встановленню ринкової ціни на рівні, що перевищує межу рівноваги, протидіє конкуренція виробників, яка викликає зниження ціни. Зниженню ціни протидіє конкуренція споживачів, що призводить до підвищення ціни.
- ✓ Ціна ринкової рівноваги не лише збалансовує попит і пропозицію, а й надає інформацію виробникам про необхідність розширення (скорочення) виробництва, а споживачам — про можливість збільшення (зменшення) споживання. Тому ця ціна збалансовує виробництво і споживання.
- ✓ Встановленню ціни на межі, що узгоджує попит і пропозицію, можуть протидіяти об'єднання продавців чи покупців, зацікавленість держави у встановленні відповідно заниженої або завищеної ціни.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Знаючи характер зв'язку між ціною та величиною попиту, можна передбачити зміни в обсягах продажу певного товару зі зміною ціни. Зібравши конкретний матеріал про обсяг продажу при встановленні цін на різному рівні, можна визначити рівняння попиту. Маючи таке рівняння, можна не просто передбачити, що буде з величиною попиту (зросте вона чи зменшиться), а й більш-менш точно розрахувати те, скільки товарів буде продано за певної ціни.
- Процедура розрахунку, описана у попередньому пункті, є основою для передбачень продавця (виробника) щодо виручки від реалізації. Остання визначається шляхом множення ціни одиниці виробу (P) на обсяг продажу (Q). З цього визначення, власне, починається будь-яка справа, оскільки, зіставляючи ймовірну виручку та витрати на виробництво, ми можемо обґрунтовано робити висновок про доцільність виробництва.
- Знаючи різні чинники, що впливають на пропозицію, можна передбачити наповненість ринку конкретними товарами. Серед таких впливових чинників для українського ринку, зокрема, були і залишаються ціни на енергоносії (паливно-мастильні матеріали, бензин), податкова політика уряду щодо вітчизняного виробника, застосування мита на імпортовані товари.
- Розуміючи значення ціни ринкової рівноваги для функціонування ринку, можна передбачити наслідки штучного втручання в процес формування ціни або з боку монополістів, або з боку держави.



Контрольні запитання та завдання

1. Сформулюйте закон попиту і закон пропозиції, відповідаючи на такі запитання: між якими двома явищами існує зв'язок, відображений у кожному із законів? Який характер цього зв'язку?
2. Нехай упродовж дня на ринку було продано 10 т яблук за ціною 1,5 грн за один кг. Які б зміни у величині пропозиції могли відбустись, якщо ціна за 1 кг: а) піднялася до 2 грн; б) знизилася до 1 грн?
3. У 2007 році середньостатистичний громадянин України споживав упродовж року 130 кг картоплі, що перевищує норми раціонального споживання і свідчить про низькі доходи. Що, на вашу думку, могло б статись із попитом на картоплю, якщо: а) зріс добробут громадян; б) знизилася ціна на овочі та молочні вироби; в) на споживчому ринку України у великій кількості з'явилися традиційні продукти інших країн за відносно низькими цінами?
4. На основі даних таблиці побудуйте графік і визначте ціну ринкової рівноваги. Що може вплинути на ціну в тих випадках, коли вона: вища, ніж ціна ринкової рівноваги; нижча, ніж ця ціна?

Обсяг попиту на зубну пасту в місяць, тис. тюбиків	Ціна за 1 тюбик, грн	Обсяг пропозицій в місяць, тис. тюбиків
20	2,5	40
24	2,2	34
28	2,0	28
32	1,8	23
34	1,5	18

5. Нехай функція попиту на товар описується рівнянням $Q^D = 8 - 2,5P$, а функція пропозиції — $Q^S = 5 + 2P$. Розрахуйте ціну ринкової рівноваги.



Що далі?

Дослідження ціни ринкової рівноваги може бути доповнене урахуванням нецінових факторів. Зокрема, аналізуючи нецінові чинники впливу пропозиції, ми називали оподаткування. Податки зменшують зацікавленість виробників, отже, крива пропозиції зміщується ліворуч. Розглянемо, як це відобразиться у формулі ціни ринкової рівноваги. Нехай урядом встановлено податок з кожної одиниці проданого товару.

Ціна, з якої формуватиметься дохід продавця, буде тепер меншою від ціни, за якою купуватиме покупець, на величину встановленого державою податку:

$$P^S = P^D - T,$$

де T – податок на товар. Відтак, умова ринкової рівноваги буде описуватися тепер рівнянням, яке виводиться у такий спосіб:

$$Q^D = Q^S \Rightarrow a - bP = -c + d(P - T) \Rightarrow P_T^e = \frac{a + c + dT}{b + d},$$

де P_T^e – рівноважна ціна після встановлення податку.

Порівнюючи формули ціни ринкової рівноваги до встановлення податку і після встановлення, можемо побачити, що податок спричиняє зростання ціни:

$$P_T^e = \frac{a + c + dT}{b + d} > P^e = \frac{a + c}{b + d}.$$

Тема 2.3. Еластичність попиту і пропозиції та застосування знань про еластичність

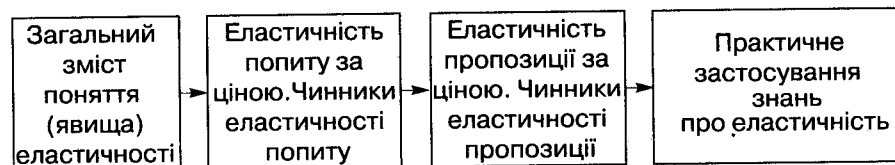


Як впливає із змісту попередніх тем, економічна наука вивчає зв'язки між процесами та явищами. Спираючись на такі знання, ми можемо не лише якісно охарактеризувати ці зв'язки – визначити що, як і від чого залежить – а й оцінити їх кількісно. Існують різні способи кількісної оцінки зв'язків економічних явищ. Одним із них є визначення еластичності.

Після вивчення теми ви знатимете:

- ⇒ що таке еластичність в економіці та як її виміряти;
- ⇒ як визначається еластичність попиту та від чого вона залежить;
- ⇒ що таке еластичність пропозиції та як на неї впливає тривалість виробничого періоду;
- ⇒ як можна на практиці скористатися знанням кількісних значень еластичності.

Логіка теми



1. Економічний зміст еластичності

У найбільш широкому розумінні **еластичність** – це особлива характеристика зв'язку двох, пов'язаних між собою, величин. Розраховавши показник еластичності, ми оцінюємо чутливість однієї величини до змін іншої. В економіці використовується багато показників еластичності. Але про який би з них не йшлося, ми завжди шукаємо співвідношення відсоткових змін залежної величини до відсоткових змін тієї величини, що її визначає. Тому загальна формула для розрахунку еластичності є такою:

$$E_x^y = \frac{\% \Delta y}{\% \Delta x} = \frac{\frac{y_2 - y_1}{y_1} \times 100\%}{\frac{x_2 - x_1}{x_1} \times 100\%} = \frac{\frac{\Delta y}{y_1}}{\frac{\Delta x}{x_1}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \times \frac{x_1}{y_1},$$

де E_x^y – показник еластичності певної величини у за величиною x , Δy – зміна величини y , Δx – зміна величини x , y_1 та y_2 – відповідно, початкове та нове (змінене) значення величини y , x_1 та x_2 – відповідно, початкове та нове (змінене) значення величини x .

У цій темі нас цікавитимуть показники еластичності основних ринкових явищ – попиту та пропозиції – у зв'язку зі змінами основного регулятора ринку – ціни.

2. Еластичність попиту за ціною

Еластичність попиту за ціною показує чутливість обсягу попиту до зміни ціни. Якщо конкретизувати загальну формулу еластичності, то матимемо такий вираз для розрахунку еластичності попиту за ціною:

$$E_P^D = \frac{\% \Delta Q^D}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q^D}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1^D},$$

де E_P^D – еластичність попиту за ціною, ΔQ^D – зміна обсягу попиту, ΔP – зміна ціни, Q_1^D – початкове значення обсягу попиту, P_1 – початкове значення ціни.

Оскільки зв'язок між обсягами попиту та ціною є оберненим, то показник еластичності матиме від'ємне значення.

Вважається, що більш точні результати розрахунків еластичності дає формула, в якій використовуються не початкові значення величин попиту та ціни, а середні між початковими та новими значеннями. Така еластичність називається *дуговою*, а формула набуває виду:

$$\bar{E}_P^D = \frac{\Delta Q^D}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}^D},$$

де $\bar{E}_P^D$ – дугова еластичність попиту за ціною, $\bar{P} = \frac{P_1 + P_2}{2}$ – середнє

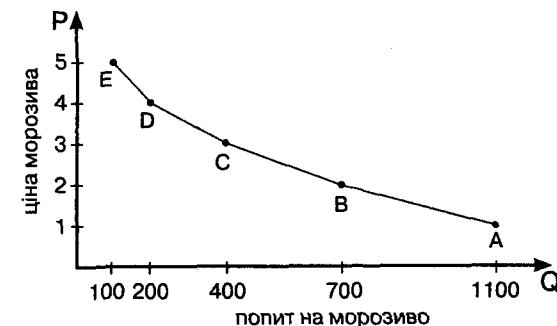
значення ціни, $\bar{Q}^D = \frac{Q_1^D + Q_2^D}{2}$ – середнє значення обсягу попиту.

Розглянемо розрахунок показників еластичності на прикладі. Нехай ми маємо множину значень обсягів попиту та ціни на ринку морозива, що представлені у таблиці та на графіку функції попиту на морозиво.

Таблиця 2.3.1

Обсяг попиту на морозиво (одиниць)	Ціна морозива (грн)	Розрахунок еластичності за формулою дугової еластичності $\bar{E}_P^D$
100	5	–
200	4	$ \bar{E}_P^D = \frac{100}{1} \times \frac{4,5}{150} = 3$

400	3	$ \bar{E}_P^D = \frac{200}{1} \times \frac{3,5}{350} = 2$
700	2	$ \bar{E}_P^D = \frac{300}{1} \times \frac{2,5}{150} = 1,36$
1100	1	$ \bar{E}_P^D = \frac{100}{1} \times \frac{1,5}{150} = 0,67$



Графік 2.3.1

Пояснення до таблиці та графіка

Розрахунки еластичності, представлені в останній колонці таблиці, ілюструють те, що її значення можуть бути більшими і меншими від одиниці. Якщо отриманий результат є більшим від одиниці ($|\bar{E}_P^D| > 1$), то кажуть, що еластичність попиту за ціною є високою, отже, чутливість попиту на зміни ціни – значними. Якщо результат менший від одиниці ($|\bar{E}_P^D| < 1$), то еластичність називають невисокою, а чутливість – незначною.

Графік ілюструє те, що в межах певного відрізка кривої попиту – між точками A та D – спостерігається висока еластичність попиту, отже споживачі суттєво реагують на зменшення ціни, виявляючи бажання купувати більше порції морозива. З часом їх реакція слабшає. На відрізку між точками E та D еластичність є низькою, отже, споживачі продукції починають слабо реагувати на зменшення ціни.

Крім високої ($|\bar{E}_P^D| > 1$) та низької ($|\bar{E}_P^D| < 1$) еластичності, розрізняють абсолютну нееластичність, коли $|\bar{E}_P^D| = 0$, та абсолютну еластичність $|\bar{E}_P^D| = \infty$. Абсолютна нееластичність означає, що попит ніяк не реагує на зміну ціни. Зазвичай, таке трапляється тоді, коли для споживача конкретний товар не має замінників, Прикладом такого товару є інсулін для

людей, хворих на діабет. Абсолютна еластичність передбачає, що будь-яка незначна зміна ціни викликає дуже значну (неспівставно велику) зміну попиту. Таке може статися при зміні ціни на товар, що має безліч замінників, і не є носієм особливих корисностей.

Що може впливати на еластичність попиту за ціною? При поясненні абсолютної нееластичності та абсолютної еластичності ми вже згадали один з суттєвих чинників впливу на еластичність попиту – наявність товарів замінників. При незначній кількості замінників еластичність буде вищою, ніж за умови їх значної кількості. Окрім того, на еластичність впливають:

- чинник часу – якщо у короткому періоді еластичність є невисокою, то у довгому, коли споживач має час знайти альтернативу товарів, ціна якого зросла, еластичність зростає;
- частка витрат на товар у структурі загальних витрат родини, або окремого споживача – якщо частка незначна, наприклад, витрати на товар складають лише 0,5% від загальних витрат, то навіть значна зміна цін не змусить споживача відмовитися від товару, отже, еластичність є низькою;
- нагальність задоволення потреб – приналежність товару до групи товарів першої необхідності, робить його попит нееластичним за ціною, а розрахунки показують, що товарами найменш еластичного попиту є хліб, комунальні послуги – електроенергія та водопостачання.

2. Еластичність пропозиції за ціною

Еластичність пропозиції за ціною показує чутливість пропозиції до зміни ціни. Для розрахунку еластичності пропозиції за ціною використовують формулу:

$$E_p^s = \frac{\% \Delta Q^s}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q^s}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1^s},$$

де E_p^s – еластичність пропозиції за ціною, ΔQ^s – зміна обсягу пропозиції, ΔP – зміна ціни, Q_1^s – початкове значення пропозиції, P_1 – початкове значення ціни.

Так само, як і при розрахунку еластичності попиту, при визначенні еластичності пропозиції вважають, що більш точні результати забезпечує формула дугової еластичності, а саме:

$$\bar{E}_p^s = \frac{\Delta Q^s}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}^s},$$

де $\bar{E}_p^s$ – дугова еластичність пропозиції за ціною, $\bar{P} = \frac{P_1 + P_2}{2}$ – середнє

значення ціни, $\bar{Q}^s = \frac{Q_1^s + Q_2^s}{2}$ – середнє значення обсягу попиту.

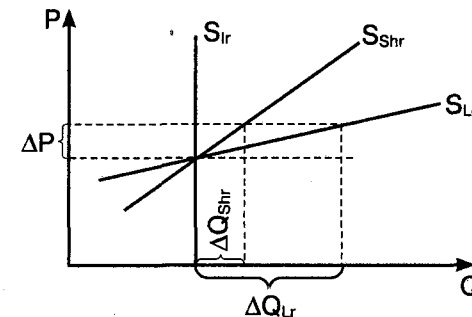
За кількісними значеннями показника еластичності пропозиції розрізняють:

- високу еластичність $\bar{E}_p^D > 1$;
- невисоку еластичність $\bar{E}_p^D < 1$;
- абсолютну нееластичність $\bar{E}_p^D = 0$;
- абсолютну еластичність $\bar{E}_p^D = \infty$.

Основним чинником впливу на еластичність пропозиції є мобільність виробничих ресурсів – здатність перерозподілу ресурсів на користь тих видів виробництва, ціна продукції яких зростає. У свою чергу, мобільність ресурсів залежить від часу – періоду, упродовж якого виробники можуть збільшити потенціал виробництва. Економісти розрізняють такі періоди часу:

- **миттєвий**, упродовж якого виробник не може відреагувати на зміни ціни;
- **короткий**, у межах якого виробники не встигають нагромадити додаткові ресурси, але можуть збільшити обсяги виробництва за рахунок їх кращого (інтенсивнішого) використання;
- **довгий**, достатній для нагромадження додаткових ресурсів.

Відмінності еластичності пропозиції з урахуванням часу ілюструє графік 2.3.2.



Графік 2.3.2.

Пояснення до графіка

- Графік ілюструє функції пропозиції у миттєвому (S_{ir}), короткому (S_{shr}) та довгому (S_{lr}) періодах.
- При однаковій зміні ціни (ΔP) у миттєвому періоді виробники не встигають відреагувати на зміни, тому $\Delta Q_{ir} = 0$, а у короткому періоді зміни обсягів пропозиції є, але вони менші, ніж у довгому: $\Delta Q_{shr} < \Delta Q_{lr}$.

Наведемо приклад розрахунку обсягів пропозиції. Нехай ми маємо множину значень обсягів пропозиції та ціни на ринку морозива, що представлена у таблиці 2.3.2.

Таблиця 2.3.2

Пропозиція морозива (одиниць)	Ціна морозива (грн)	Розрахунок еластичності пропозиції за формулою дугової еластичності
110	1	–
160	2	$\bar{E}_P^S = \frac{50}{1} \times \frac{15}{135} = 0,56$
260	3	$\bar{E}_P^S = \frac{100}{1} \times \frac{25}{210} = 12$
560	4	$\bar{E}_P^S = \frac{300}{1} \times \frac{35}{410} = 26$
1060	5	$\bar{E}_P^S = \frac{500}{1} \times \frac{45}{810} = 28$

Пояснення до таблиці

- Остання колонка таблиці ілюструє різні значення еластичності: невисоку, або меншу від одиниці, та високу – більшу від одиниці.
- Ймовірно, що низьке значення еластичності ($\bar{E}_P^S = 0,54$) відповідає короткому періоду, а високі значення ($\bar{E}_P^S = 12$, $\bar{E}_P^S = 26$, $\bar{E}_P^S = 28$) – довгому періоду.

3. Практичне значення знань про еластичність

Розрахунки значень еластичності можуть використовуватися економічними суб'єктами при прийнятті ними економічних рішень. У цьому і виявляється практичне значення знань про еластичність.

Знання про еластичність попиту може стати у нагоді в таких ситуаціях:

- При виборі способу збільшення виторгу (виручка від реалізації):

Виторг, або загальна виручка від реалізації (TR) є добутком двох величин – ціни одиниці продукції (P) та кількості проданих товарів (Q): $TR = P \times Q$.

Продавець продукції, який прагне збільшити виручку від реалізації, має вибір:

- зменшити ціну одиниці продукції в розрахунку на збільшення обсягу продажів;
- збільшити ціну, сподіваючись, що обсяги продажу при цьому суттєво не скоротяться.

Продавцю доцільно зменшувати ціну лише у випадку високої еластичності попиту за ціною. Ілюструємо цей висновок, скориставшись даними про попит на морозиво з таблиці 2.3.1. Нова таблиця 2.3.3 міститиме додаткову колонку з даними про виручку від реалізації.

Таблиця 2.3.3

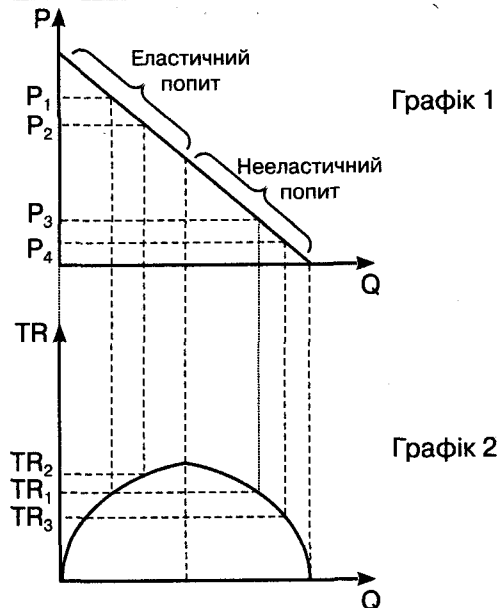
Попит на морозиво (одиниць) – Q^D	Ціна морозива (грн) – P	Розрахунок еластичності за формулою дугової еластичності $\bar{E}_P^D$	Виручка від реалізації (виторг) – $TR = P \times Q$
100	5	–	–
200	4	$ \bar{E}_P^D = 3$	800
400	3	$ \bar{E}_P^D = 2$	1200
700	2	$ \bar{E}_P^D = 1,36$	1400
1100	1	$ \bar{E}_P^D = 0,67$	1100

Пояснення до таблиці

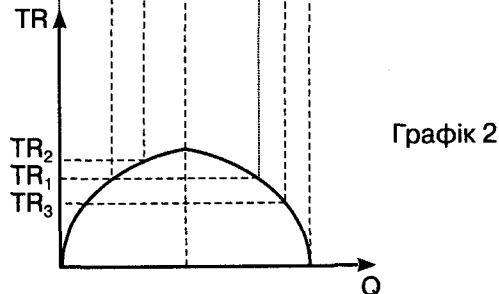
- Таблиця ілюструє, що при високій еластичності попиту ($|\bar{E}_P^D| = 3$, $|\bar{E}_P^D| = 2$, $|\bar{E}_P^D| = 1,36$) скорочення ціни компенсувалося збільшенням кількості проданих порцій морозива, тому виручка від реалізації зростала з 800 до 1200 та 1400 грн.
- При низькій еластичності попиту ($|\bar{E}_P^D| = 0,67$) відбувається скорочення виручки від реалізації з 1400 до 1100 грн.

Загальний висновок, що впливає з розрахунків є таким: якщо виробник (продавець) приймає рішення не враховуючи значень еластичності і спробував збільшити виторг шляхом зменшення ціни при низькій еластичності попиту, то він би досяг не збільшення, а зменшення виручки від реалізації.

Розглянуту ситуацію можна змоделювати, використовуючи поєднання двох графіків (система графіків 2.3.2).



Система графіків 2.3.2



Пояснення до системи графіків

Поєднання графіків дає можливість ілюструвати зв'язок між еластичністю попиту за ціною (графік 1) та виручкою від реалізації (графік 2). Двом відрізкам – еластичного та нееластичного попиту на лінії попиту відповідають два відрізки – зростаючої та спадної виручки від реалізації на графіку функції TR.

У межах відрізка **еластичного** попиту зменшення ціни від P_1 до P_2 передбачає зростання виручки TR_1 до TR_2 . У межах відрізка нееластичного попиту зменшення ціни від P_3 до P_4 передбачає скорочення виручки від TR_1 до TR_3 .

- При виборі урядом тих товарів, встановлення податків на які покликано збільшити надходження до державного бюджету.

Будь-який уряд прагне забезпечити наповнення державного бюджету за рахунок податків (T). Встановлення податків збільшує ціну. При підвищенні ціни попит на товар та обсяги його продажу може скоротитися або суттєво, або несуттєво. З непроданих товарів уряд не може стягти податки, отже, бюджет не отримає сподіваних податкових надходжень. Для того, щоб не помилитися у прогнозах наповнення бюджету, уряд повинен знати еластичність попиту за ціною для товарів, на які встановлюється податок, наприклад, акциз.

Приклад. Нехай передбачається, що встановлення акцизного збору на тютюнові вироби підвищить їх ціну на 30%. Якщо відомо, що еластичність попиту на ці вироби становить 1,2, то ми можемо визначити, як скоротяться продажі: $-\% \Delta Q^D = \% \Delta P \times E_p^D = 36\%$. Отже, уряд зможе стягти акцизний збір з фактично проданих тютюнових виробів, обсяг яких буде на 36% меншим від того, що був до стягнення податку.

Загальний висновок є таким: прагнучи збільшувати наповненість бюджету, необхідно обирати товари з низькою еластичністю попиту за ціною.

- При реалізації державою політики підтримки вітчизняних виробників.

Підтримка державою певних груп виробників може здійснюватися по-різному. Нехай йдеться про виробництво сільськогосподарської продукції. В більшості країн світу виробники цієї продукції – фермери – користуються державною підтримкою. На перший погляд, підтримка держави мала б полягати у стимулюванні випуску сільськогосподарської продукції з метою зростання доходів виробників. Але еластичність попиту за ціною цієї продукції є дуже низькою – від 0,2 до 0,25. Зростання випуску зменшить ціни, але доходи фермерів при цьому не зростуть, а, навпаки, скоротяться. Тут діятиме та ж логіка, що і при виборі способу збільшення виручки від реалізації (приклад з таблиці 2.3.3). Тому, з метою підтримки фермерів державі доцільно не стимулювати випуск, а, навпаки, його обмежувати (квотувати), не допускаючи зменшення ціни одиниці сільськогосподарської продукції.

Висновок для цієї ситуації робимо такий: якби уряд, що прагне підтримати фермерів, ігнорував факт низької еластичності попиту на товари сільськогосподарського виробництва, то його підтримка мала б негативні наслідки.

- При передбаченні наслідків технологічного прогресу.

Впровадження досягнень технічного прогресу в одних випадках спричиняє скорочення зайнятості, а в інших – ні. Використання нових працезберігаючих технологій дозволяє вивільнити частину працівників. Зростання продуктивності праці, яке при цьому відбувається, спричиняє зменшення витрат виробництва і цін. Зменшення цін впливає на обсяги продажу і попит на працю робітників. Якщо попит *еластичний*, то при зменшенні цін відбуватиметься значне збільшення попиту і обсягів продажу. Відтак, працівники, що втратили роботу через нові технології, можуть працевлаштуватися тому, що збільшилися обсяги продажу. Якщо попит *нееластичний*, то зменшення цін не спричинить значного зростання обсягів продажу та позитивного впливу на працевлаштування.

З розгляду цієї ситуації випливає висновок, що знання еластичності попиту важливі навіть для стимулювання наслідків технічного прогресу.

**Підсумки теми**

- ✓ У найбільш загальному тлумаченні еластичність – це співвідношення відсоткової зміни однієї (залежної) економічної величини та відсоткової зміни іншої (впливової) величини.
- ✓ Еластичність попиту за ціною може вимірюватись при використанні двох формул: $E_P^D = \frac{\% \Delta Q^D}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q^D}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1^D}$ та $\bar{E}_P^D = \frac{\Delta Q^D}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}^D}$. Друга формула дає більш точний результат і називається формулою дугової еластичності попиту за ціною.
- ✓ Еластичність пропозиції за ціною може вимірюватись при використанні двох формул: $E_P^S = \frac{\% \Delta Q^S}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q^S}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1^S}$ та $\bar{E}_P^S = \frac{\Delta Q^S}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}^S}$. Друга формула – дугової еластичності пропозиції за ціною – дає більш точний результат.
- ✓ До складу чинників, що впливають на еластичність попиту за ціною, належать: час, упродовж якого споживач може пристосовуватися до змін ціни, частка витрат на певний товар у структурі загальних витрат споживача, нагальність потреби, яку задовольняє товар. Вирішальним чинником еластичності пропозиції є час, упродовж якого до змін ціни пристосовується виробник.
- ✓ Знання про еластичність можуть використовуватися у багатьох випадках, включно з ситуацією визначення шляхів збільшення виторгу, вибору урядом товарів, що оподатковуються з метою наповнення державного бюджету, при виборі способів державної підтримки споживача та передбаченні наслідків технічного прогресу при працевлаштуванні.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАТЬ ІЗ ТЕМИ

- Чотири можливості застосування знань про еластичність розглянуті у самій темі. Всі вони стосувалися попиту на товари кінцевого споживання. Але так само важливо знати, якою є еластичність попиту на ринку праці. Ціною цього ринку є зарплата. Найманим працівникам, що планують вимагати від підприємця підвищення заробітної плати, варто знати еластичність попиту на робочу силу за рівнем зарплати у тій сфері, де вони працюють. Якщо відомо, що йдеться про високу еластичність попиту, тобто, при підвищенні зарплати підприємець відреагує значним скороченням попиту, то таких спроб робити не варто.

**Контрольні запитання та завдання**

1. Скориставшись даними з таблиці 2.3.1, розрахуйте еластичність попиту за ціною за першою формулою еластичності попиту. Порівняйте результати з тими, що отримані при розрахунку дугової еластичності попиту та зробіть висновки.
2. Скориставшись даними з таблиці 2.3.2, розрахуйте еластичність пропозиції за ціною за першою формулою еластичності пропозиції. Порівняйте результати з тими, що отримані при розрахунку дугової еластичності пропозиції та зробіть висновки.
3. Визначте середнє та початкове значення ціни, якщо коефіцієнт еластичності становить 2. Приріст попиту склав 20 одиниць. Приріст ціни – 2 одиниці. Середнє значення попиту = 25, а середнє значення ціни = 5. Кінцеве значення ціни після її зміни становило 7.
4. Розрахуйте, яким має бути приріст пропозиції, якщо еластичність пропозиції за ціною становить 1,2. Ціна зросла на 5 одиниць, а її середнє значення дорівнює 10. Середнє значення пропозиції = 20.
5. Визначте, з яким відрізком функції загальної виручки – спадним чи зростаючим – пов'язані події, якщо при зменшенні ціни з 2,5 до 2,3 попит зріс з 35 до 55 одиниць. Проілюструйте результати графічно.

**Що далі?**

Співставляючи значення еластичності попиту та еластичності пропозиції, ми можемо визначити, хто з ринкових суб'єктів – продавець чи покупець – у більшій мірі нестиме податковий тягар на виробника. Такий податковий тягар розподіляється тому, що виробник після встановлення податку підвищує ціну продажу. Існує правило: якщо $E_P^D < E_P^S$, то більше від оподаткування постраждає покупець, якщо $E_P^S > E_P^D$, то більше постраждає продавець. Податковий тягар покупця (T^D) можна оцінити за формулою: $T^D = (P^D - P^e) \times Q_2$, а податковий тягар продавця (T^S) – за формулою $T^S = (P^e - P^S) \times Q_2$, де P^D – ціна, яку платитиме покупець після встановлення податку P^e – рівноважна ціна до встановлення податку, P^S – ціна, яку матиме продавець після сплати податку, Q_2 – обсяг продажу після встановлення податку.

Тема 2.4. **Гроші: їх функції та види**

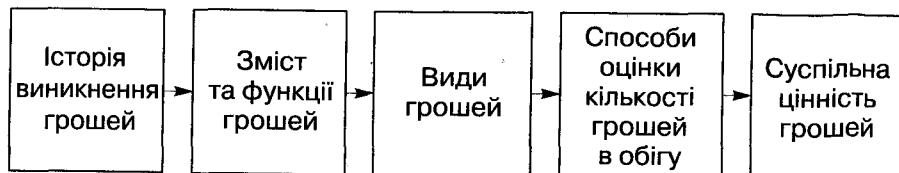
Безперешкодний рух грошей — це найголовніша умова функціонування ринкової економіки. Зруйнувати грошову систему — означає зруйнувати відносини між виробниками і покупцями, кредиторами і боржниками, власниками виробничих ресурсів і їхніми користувачами, державою і платниками податків тощо.

Будь-яка інформація про економічні відносини може сприйматися нами лише тоді, коли вона подана у грошовому виразі. Рівень витрат і доходів, розміри угод і боргових зобов'язань, обсяги виробництва і споживання стають зрозумілими нам лише за умови, що вони мають грошовий вимір. Для того, щоб зрозуміти, як функціонує ринок, необхідно з'ясувати, що таке гроші та яку роль вони виконують.

➤ Після вивчення теми ви дізнаєтесь:

- ⇒ як виникли гроші;
- ⇒ які функції виконують гроші в економіці;
- ⇒ в яких формах вони існували раніше та існують нині;
- ⇒ як оцінюють грошову масу (пропозицію грошей);
- ⇒ що визначає суспільну цінність грошей.

Логіка теми



1. Перехід від натурального до товарного господарства та виникнення грошей

Гроші виникають при переході від натурального господарства до товарного. Щоб зрозуміти зміст економічних новацій, спричинених появою грошей, необхідно визначити особливості натурального та товарного господарства (виробництва).

Натуральне господарство було пануючою формою у період первісної общини до того, як відбувся суспільний поділ праці. Воно домінувало у рабовласницьких маєтках (віллах) Стародавнього Риму, у патріархальній селянській общині, у феодальному помісті періоду се-

редньовіччя тощо. Основною ознакою натурального господарства є те, що *продукти (результати) натурального виробництва призначаються не для продажу, а для задоволення потреб виробників, або власників ресурсів.*

Прикладом повністю натурального виробництва є господарство героя літературного твору Даніеля Дефо Робінзона Крузо. Змальоване письменником господарство цікаве для нас тим, що Робінзон лише для власних потреб будує житло і човен, вирощує хліб, приручає диких тварин, робить посуд і одяг тощо. Його контакти з іншими виробниками, а отже, і обміни результатами виробництва повністю відсутні.

Порівняємо натуральне та товарне виробництво за декількома основними критеріями (ознаками). Вони представлені на схемі 2.4.1.

Критерії (ознаки), за якими виділяються особливості	Натуральне господарство	Товарне господарство
Вирішення основних проблем економіки «Що, як і для кого виробляти?»	Виробники, власники виробничих ресурсів при вирішенні питання: «Що, як, для кого виробляти?» виходять з власних потреб та наявних ресурсів	Виробники, власники виробничих ресурсів при вирішенні питання: «Що, як, для кого виробляти?» виходять з необхідності обміну продуктами діяльності та орієнтуються на задоволення потреб інших споживачів
Характер економічних відносин у процесі виробництва	Економічні зв'язки обмежуються лише взаєминами всередині певної спільноти (общини, помістя), тому існує замкненість , відокремленість від інших виробників	Економічні зв'язки формуються у процесі обміну продуктами, їм властива відкритість і орієнтованість на потреби інших споживачів та врахування витрат виробництва інших виробників
Характер праці	Переважно, проста ручна праця з застосуванням найпростіших знарядь. Універсальність праці — у межах господарства виробляється усе, що потрібно для споживання	Праця, що вдосконалюється в процесі обміну продуктами діяльності і конкуренції виробників. Поділ праці (спеціалізація на виробництві певних видів продукції) у межах усього суспільства, а не лише окремого об'єднання людей

Схема 2.4.1

Особливості натурального та товарного господарства

З порівняльної схеми випливає, що товарне виробництво, на противагу натуральному, передбачає:

- обмін продуктами діяльності і спрямованість на задоволення потреб інших споживачів;
- відкритість і врахування витрат виробництва інших виробників;
- постійне вдосконалення праці, відтак, розвиток її знарядь;
- поділ праці, що охоплює усе суспільство.

Продукт (результат) товарного виробництва набуває особливої **товарної** форми. Товар – це продукт праці, призначений не для власного споживання, а для обміну. Двома особливостями продукту, що став товаром, є:

- його корисність для інших;
- обмін на засадах еквівалентності.

Вимога еквівалентності передбачає, що в обміні кожен виробник, продавши свій товар, отримує інший, який за величиною витрат рівний проданому.

Доцільність забезпечення еквівалентності при обміні відображає таке просте міркування. При нееквівалентному обміні виробник, який постійно отримує продукт меншої вартості, опинятиметься у гірших економічних умовах. Оскільки виробничі ресурси є обмеженими, то з часом він збанкрутує і припинить свою економічну діяльність.

Для того, щоб була еквівалентність в економічних стосунках, має існувати певний спосіб (механізм) вимірювання вартості зовсім різних товарів, які задовольняють різні потреби споживачів.

Найбільш досконалий спосіб забезпечення еквівалентності передбачає використання грошей.

Товарне виробництво виникає задовго до того, як з'явилися гроші в якості загального еквівалента. Грошам передували більш прості форми обміну, представлені на схемі 2.4.2.

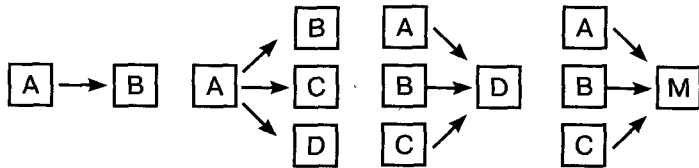


Схема 2.4.2

Розвиток форм вимірювання вартості

Пояснення до схеми

Схема ілюструє те, що до виникнення грошової форми існували її історичні попередники: проста (випадкова), повна (розгорнута), загальна.

Проста форма існувала у період неупорядкованих обмінних операцій, коли виробник і покупець зустрічалися випадково, тобто постійно діючих місць для обміну не існувало. Ймовірність еквівалентності обміну тоді була невисокою.

Повній формі відповідає історичний період, коли обмінні операції стали масовими, і виробник кожного товару мав альтернативні варіанти обміну свого товару на інші. Наприклад, гончар міг обміняти глиняний горщик на мішок збіжжя, вівцю або плуг. При таких масових обмінах зростала ймовірність досягнення еквівалентності.

Загальна форма виникає тоді, коли на певних територіях в якості еквівалента починає використовуватися певний найбільш поширений товар, витрати виробництва якого, приблизно, могли визначити усі жителі цієї території. У районах землеробства це могло, наприклад, бути збіжжя, а на територіях масового поширення вівчарства – вівця.

Грошова форма передбачає, що роль загального еквівалента міцно закріпилася за грошима, спочатку, металевими. Саме при грошовій формі ймовірність досягнення еквівалентності в обмінах є найбільшою.

Для сучасного товарного виробництва під грошима ми розуміємо не лише такі їх традиційні форми, як монети та паперові гроші, а й їх сучасні форми – електронні гроші.

2. Економічний зміст та функції грошей

У сучасній економічній літературі є кілька визначень грошей. Одне з них наголошує на тому, **що гроші — це певний запас засобів (активів), які забезпечують здійснення різноманітних економічних угод**. Інше визначення підкреслює, що **гроші — це загальний еквівалент, через який вимірюється вартість усіх товарів і послуг**. Нарешті, існує визначення, згідно з яким **гроші — це сукупність функцій, які вони виконують**.

Кожне з цих визначень правильне, але по-своєму акцентує увагу на тому чи іншому боці змісту грошей. Перше — на тому, що гроші — це універсальна форма господарських зв'язків, друге — на їхній винятковій ролі стосовно всіх товарів, третє — на тому, що у грошах найважливішим є не їхня матеріально-речова форма, а виконувані ними функції. Розкриємо зміст грошей через їх функції.

Гроші виконують декілька функцій:

- засобу обігу;
- засобу платежу;

- міри вартості;
- засобу нагромадження.

Засіб обігу. Цю функцію гроші здійснюють тоді, коли їх використовують, купуючи (продаючи) речі або послуги. Щоразу, коли ми, вирішивши придбати якусь річ або скористатись певною послугою, розраховуємося грошима, гроші виконують саме функцію засобу обігу.

Необхідність існування цієї функції грошей зумовлена суспільним поділом праці. Окремі виробники створюють певні речі та послуги і мають потреби в інших. Обмін міг би відбуватися безпосередньо: продукт на продукт. Але такий обмін (бартер) передбачає великі незручності, а саме: потреби різних виробників можуть не збігатися, пропорції обміну визначатимуться навмання і зовсім не гарантуватимуть еквівалентності. Функціонування грошей позбавляє покупців і продавців від цих ускладнень.

Функція засобу обігу є найбільш очевидною. Тому іноді гроші визначають як те, що може застосовуватися в якості засобу обігу.

Засіб платежу. Коли йдеться про отримання власниками виробничих ресурсів грошового відшкодування, гроші виконують функцію засобу платежу. Отже, ця функція реалізується при отриманні заробітної плати, при сплаті орендної плати, при одержанні в банку відсотків за депозитом, при розрахунках за кредит тощо.

Міра вартості. Ця функція здійснюється грошима тоді, коли вони використовуються для зіставлення цінностей, або вартостей, різних товарів. Гроші тут є своєрідним масштабом для зіставлення, як, скажімо, вуглець при визначенні молярної маси інших речовин або світловий рік для виміру відстані між зорями.

Ми використовуємо функцію міри вартості, коли, дивлячись на етикетку або цінник, з'ясовуємо ціну товару. В цей момент ми подумки зіставляємо ціну даного товару з іншими та з власними доходами і робимо певний вибір. Ця функція реалізується і під час торгу між покупцем і продавцем на вільному ринку, а також при визначенні ціни за певні послуги, що надаватимуться в майбутньому.

У цій своїй функції гроші роблять велику послугу як окремим особам, так і суспільству загалом. Без неї стало б неможливим прийняття рішень щодо розподілу ресурсів і доходів, здійснення розрахунків на майбутнє, визначення узагальнюючих для усієї економіки показників тощо. Зокрема, суспільство було б позбавлене можливості розрахувати загальні обсяги виробництва певного року. Адже неможливо скласти разом центнери зерна, метри тканин, одиниці верстатів, кіловат-години виробленої енергії. Розрахунок загальних обсягів вироб-

ництва стає можливим тоді, коли всі ці види продукції зведені до спільного знаменника через грошовий вимір. Оцінка всіх цих продуктів у грошах дає можливість не лише визначити, зростає виробництво чи скорочується, а й встановити частку окремих сфер і галузей у створеному продукті.

Засіб нагромадження. Цю функцію гроші виконують як особливий засіб зберігання та примноження багатства. Вони здійснюють функцію засобу нагромадження у тих випадках, коли домогосподарства, скорочуючи поточне споживання, роблять заощадження або підприємці відкладають частину виручки від реалізації товарів для оновлення засобів виробництва, збільшення капіталу. Зберігати багатство можна не лише у грошовій формі. Наприклад, формами багатства є нерухомість, цінні папери, витвори мистецтва. На відміну від інших форм багатства, грошова форма дає змогу власникові миттєво здійснити будь-які розрахунки. Власники інших форм нагромадженого багатства не можуть безпосередньо скористатися ними для покриття боргів, придбання товарів.

Завдяки функції грошей як засобу нагромадження існує зв'язок (спадкоємність) різних етапів розвитку виробництва та споживання. Нагромадивши кошти у поточному періоді, можна забезпечити зростання споживання у майбутньому.

3. Види грошей

Гроші у сучасному розумінні існують як:

- монети;
- паперові гроші;
- засоби, що замінюють гроші (чеки, векселі, кредитні картки);
- банківські рахунки;
- міжнародні гроші.

Безпосередньо існуванню грошей у вигляді монет передували історичний період використання в якості загального еквівалента дорогоцінних металів. Не відразу і не скрізь металеві гроші існували у вигляді монет. Зокрема, ще у XII-XIII ст. у Київській Русі функції грошей виконували зливки срібла видовженої форми і певної ваги, що мали назву гривня.

Монети. Слово походить від латинського “moneto”, тобто раджу. У Стародавньому Римі карбування монет відбувалося на території храму Юнони, яка вважалася богинею – порадицею.

В Україні перші суто руські монети — златники (із золота), на яких зображали державний герб — тризуб, були карбовані за часів Володимира Великого наприкінці X ст.

У стародавні часи, в середні віки і навіть частково наприкінці XIX — на початку XX ст. в обігу були, так звані, справжні монети — зливки дорогоцінних металів з державним засвідченням їхньої вартості. Ті монети, які використовуються в обігу сьогодні, є символічними гроши-ма: вони виробляються зі злиwkів малоцінних металів. Вартість зливка, з якого зроблена монета, є меншою, ніж вартість, зазначена на монеті. Сучасні монети використовуються для розмінювання паперових грошей. До них застосовують назву білонні монети.

Повноцінні монети як гроші мають певну обмеженість, недосконалість, а саме: а) їх можуть вилучити з обігу, бажаючи використати дорогоцінні метали, з яких вони карбовані; б) вони зношуються, стираються, що зменшує їхню масу і створює невідповідність між реальною вартістю зливка і тією вартістю, яка на ньому зафіксована; в) існує можливість свідомого фальсифікування металевих грошей з метою збагачення того, хто їх карбує, найчастіше — держави.

Усі ці недосконалості породили потребу в іншій формі грошей: у паперових грошах.

Паперові гроші. Паперовими грошима є *банкноти* (банківські білети). Така назва — банківські білети — відбиває історію виникнення цих паперових грошей. Банкноти виникли у середні віки і являли собою посвідчення банкіра про те, що він отримав на зберігання певну кількість золота. У банкноті зазначалася кількість золота, що мала бути повернена власникові за його вимогою. Ці банківські розписки починали самостійний рух: їх приймали при розрахунках. Надалі право випуску банкнотів дістають найбільші (центральні) банки. Оскільки вони з часом стають банками урядів, то право випуску банкнотів бере на себе держава. Спочатку банкноти обмінювалися на золото, а їхній випуск пов'язувався з золотим запасом країни. На початку XX ст. більшість країн світу припиняють обмін банкнотів на золото, а їх випуск підпорядковується іншим вимогам, про що йтиметься далі.

До паперових грошей належать також *казначейські білети*. Їх випускає міністерство фінансів для покриття державних витрат. Казначейські білети ніколи не обмінювалися на золото. До того часу, поки такий обмін здійснювався стосовно банкнотів, між ними і казначейськими білетами існувала відмінність. Після того, як обмін банкнотів на золото було припинено, ця відмінність зникла.

Отже, сучасні паперові гроші виконують функцію грошей не тому, що вони самі є товаром або забезпечені золотом, а через те, що їх у цій ролі визначила держава. За критерієм визначеності державою, гроші поділяються на товарні і декретовані. Гроші, що мають власну внутрішню вартість, називаються товарними. Сучасні гроші, що не мають

внутрішньої вартості, а їхня цінність визначається ззовні державою, називаються декретованими.

Засоби, що замінюють гроші. До таких засобів належать чеки, векселі, кредитні картки. Вони використовуються у розрахунках, але за умови, що за кожним із них є або рахунок у банку, або готівкові гроші.

Чек — наказ (розпорядження) власника банківського рахунка перерахувати певну суму на користь пред'явника чека. Наслідком цього розпорядження може бути або видання пред'явникові чека готівки, або безготівковий перерахунок грошей з одного банківського рахунка на інший.

Вексель — письмове зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей у визначений термін. Звичайний вексель має такі реквізити: 1) найменування; 2) визначену суму платежу; 3) зазначення терміну платежу; 4) найменування того, кому має бути здійснено платіж; 5) місце, дату складання векселя і підпис того, хто його видав. Вексель може розпочати самостійний рух, якщо він передається від одного власника (держателя) до іншого шляхом особливого передавального напису — індосаменту. Вексель можна передати банку, отримавши (із певною знижкою) борг раніше зазначеного на векселі терміну. В разі відмови від платежу власник векселя подає до суду позов і вказана у векселі сума стягується у судовому порядку з того, хто видав вексель.

Отже, для існування в країні вексельного обігу необхідне законодавство про рух векселів, відповідний судовий механізм, розвинена банківська система.

Кредитна картка — розрахунковий засіб, який найчастіше видається банками своїм клієнтам. Картка являє собою пластмасову платівку з ідентифікатором власника, тобто позначкою про номер рахунка в банку, яку практично не можна підробити. Під час розрахунків кредитними картками у торговельних або інших установах картка вставляється у спеціальний апарат, і її номер надходить через комп'ютерну мережу в банк. Туди ж надсилають дані про рахунки за товари та послуги. Банк робить безготівкові перерахунки грошей на користь установ, що надали товари або послуги. Кредитною карткою можна скористатись і в разі, якщо її власникові потрібна готівка. Для цього існують спеціальні автомати; їх встановлюють навіть на вулицях.



Коротка історична довідка

Перші кредитні картки як поодинокі явище з'явилися ще до Першої світової війни і були випущені готе-

лями, універмагами, нафтовими фірмами. У 50-х — 60-х роках вони використовувались виключно для зручності багатих покупців, платоспроможність яких не викликала сумніву. У 80-х роках кредитні картки стають у розвинутих країнах масовим явищем. Наприклад, у цей період у США припадало в середньому по дві кредитні картки на одного громадянина. До карток, випущених готелями, універмагами, банками, додалися картки кредитних компаній, якими можна розраховуватись під час мандрівок та у місцях відпочинку. Це — “Америкен експрес”, “Дайнерс клуб”, “Карт бланш”, “Віза”, “Єврокард”.

Банківські рахунки (або депозитні гроші) — це своєрідний засіб відображення та контролю за станом і рухом коштів (депозитів) власника грошей, який передав їх у банк. Рахунки поділяють на безстрокові та строкові. Кошти з безстрокового рахунка (рахунка до запитання, поточного) їхній власник може отримати у будь-який час. Строкові рахунки стають доступними вкладникам, тобто вони можуть отримати з них гроші, лише через певний час.

Банківські рахунки є дуже різноманітними, їх розрізняють за обсягами (дрібні і великі), за способами одержання грошей (чекові та безчекові), за швидкістю перетворення у готівку (безстрокові, короткострокові, довгострокові). Частка банківських рахунків у грошовій масі надзвичайно велика. Зокрема, сьогодні у розвинених країнах готівкові гроші — паперові та монети — становлять лише 5%–7% від загальної маси грошей, а решта — банківські рахунки (депозити).

Іноді в економічній літературі та у поточних виданнях можна натрапити ще на таку назву: електронні гроші. Вони, власне, не є самостійною формою грошей. Це ті самі депозитні гроші, використання яких передбачає електронні технології. Вони дають змогу перераховувати гроші та реєструвати інформацію про їхній рух безпаперовим способом. Зокрема, технологія, що ґрунтується на системі терміналів (особливих автоматів), дає змогу користуватися кредитними картками у торговельних установах, у сфері побутових послуг, транспорті тощо.

Міжнародні гроші — це гроші, створені міжнародними організаціями для здійснення розрахунків між країнами. До них належать СДР — “спеціальні права запозичення”, створені Міжнародним валютним фондом. Подібною була і валюта ЕКЮ — європейська розрахункова одиниця, створена Європейським фондом валютного співробітництва. На зміну ЕКЮ з 1 січня 2002 року прийшла валюта Євро, яка виконує функції спільної валюти країн ЄС, що утворюють Єврозону.

4. Грошова маса

Важливою проблемою для будь-якої економіки є правильно визначений обсяг грошової маси. Вона була і залишається актуальною через те, що надмірна маса грошей в обігу спричиняє інфляцію. Контроль за масою грошей — одне з найважливіших завдань центральних банків країн.

Як визначають фактичну кількість грошей, або грошову пропозицію (M^s)? Для цього використовують грошові агрегати. Для їх пояснення скористаємося схемою 2.4.3.

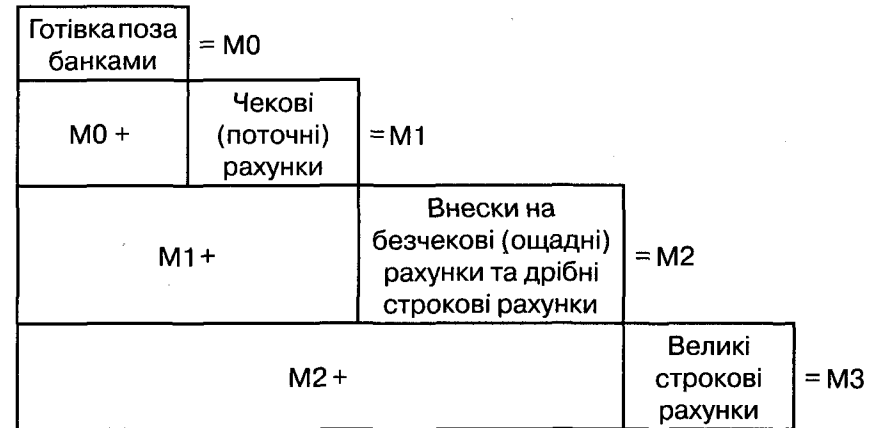


Схема 2.4.3

Грошова маса

Пояснення до схеми

Для визначення грошової маси застосовуються показники, що називаються “грошовими агрегатами” M0, M1, M2, M3.

M0 — готівка, або паперові гроші та монети.

M1 = M0 + чекові (поточні) рахунки.

Чекові — це такі рахунки у банках або інших фінансово-кредитних установах, гроші з яких можуть бути зняті (перераховані) за допомогою чека.

M2 = M1 + внески на безчекових (ощадних) рахунках та дрібні термінові рахунки.

Гроші з безчекових рахунків можна одержати у будь-який час, але без участі чеків.

Дрібні термінові рахунки — це рахунки, гроші з яких можна одер-

жати тільки через певний, але короткий термін.

$M3 = M2 +$ великі термінові рахунки.

Великі термінові рахунки — рахунки, що перевищують певну велику суму грошей (у США — 100 тис. дол.), — гроші, які можна одержати через значний термін.

Найбільш *ліквідними*, тобто такими, що можуть бути використані найшвидше, є гроші $M1$. Питання про елементи грошової маси в економічній теорії є дискусійним. Одні дослідники, ведучи мову про грошову масу, мають на увазі лише $M1$, інші — $M2$ та $M3$.

Фактична кількість грошей не завжди співпадає з необхідною їх кількістю. Для визначення *необхідної* кількості грошей треба врахувати ті функції, які вони мають виконувати. Передусім, гроші є засобом обігу, і у цій функції вони обслуговують рух (купівлю – продаж) продуктів та послуг.

Кількість грошей, необхідних для обігу, визначається з урахуванням трьох чинників:

- загального обсягу продуктів та послуг кінцевого споживання, створених в національній економіці впродовж року (Y);
- рівня цін, за якими ці продукти та послуги можуть бути реалізовані (P);
- швидкості руху грошей (k або V).

При розрахунку необхідної для обігу кількості грошей (M^D) можуть використовуватися дві формули:

$$M^D = k \times P \times Y,$$

де k – середня тривалість знаходження грошей у касі, або час, коли вони не обслуговують рух товарів.

$$M^D = \frac{1}{V} \times P \times Y,$$

де V – кількість обертів, які в середньому здійснює впродовж року одна грошова одиниця.

З наведених формул випливає, що $k = \frac{1}{V}$. Отже, при збільшенні часу, впродовж якого гроші не обслуговують рух товарів, кількість обертів, які вони можуть здійснити, зменшується.

Формули можна використати для розрахунку відсоткової зміни, необхідної для обігу кількості грошей ($\% \Delta M$), зробивши такі перетворення:

$$\% \Delta M^D = \% \Delta k + \% \Delta P + \% \Delta Y,$$

$$\% \Delta M^D = \% \Delta P + \% \Delta Y - \% \Delta V.$$

Нехай нам відомо, що фактична кількість грошей зросла на 10%. Треба визначити, чи ця зміна відповідала необхідній, якщо обсяг продуктів та послуг в економіці зріс на 5%, кожна грошова одиниця стала, в середньому обертатися швидше на 3%, а загальний рівень цін збільшився на 4%.

Підставивши значення змінних у другу формулу, матимемо $\% \Delta M = 4 + 5 - 3 = 6$. Звідси робимо висновок, що фактична зміна позиції грошей була більшою, ніж необхідна: $\% \Delta M^S > \% \Delta M^D$.

З попереднього матеріалу ви дізналися про функції та види грошей. Цілком імовірно, що у вас виникне запитання: якщо сучасні гроші не мають золотого забезпечення, то що робить гроші розвинутих країн стійкими, що визначає їхню суспільну цінність?

По-перше, гроші наділені особливою суспільною корисністю — здатністю обмінюватись на речі та послуги, бути гарантом нормального економічного кругообігу не лише у поточному періоді, а й у майбутньому.

По-друге, гроші мають суспільну корисність, оскільки вони декретовані (визнані державою), тобто держава оголосила їх законними платіжними засобами. Чим сильнішою й авторитетнішою є держава для своїх громадян, тим більшу довіру вони матимуть і до грошей.

По-третє, цінність грошей визначається їхньою купівельною спроможністю. Сучасні гроші регулюються державою так, щоб їхні зміни відповідали змінам обсягів виробництва. В іншому випадку, відбуватиметься підвищення цін і зменшення купівельної спроможності грошей. Відповідно зменшиться їхня суспільна цінність і почнеться “втеча” від знецінених грошей – намагання їх позбутися шляхом обміну на гроші інших країн.



Підсумки теми

- ☑ Гроші — необхідний інструмент функціонування ринкової економіки. Зміст цього інструмента розкривається через його функції: засобу обігу, міри вартості, засобу нагромадження.
- ☑ Функцію засобу обігу гроші виконують тоді, коли обслуговують купівлю та продаж товарів. Функцію міри вартості гроші виконують під час визначення цін на речі та послуги. Функція засобу нагромадження передбачає, що гроші використовуються для зберігання і примноження багатства.
- ☑ Грошима у сучасному розумінні є: монети, паперові гроші, замітники грошей, банківські рахунки, міжнародні гроші. Монети та паперові гроші — це готівка. До заміників грошей належать чеки,

векселі, кредитні картки. Банківські рахунки — це різноманітні внески (депозити) клієнтів банку, за якими банк здійснює тимчасовий нагляд та за якими виконує певні операції. Міжнародними є гроші, створені певними міжнародними установами для спрощення розрахунків між державами.

- ✓ Залежно від складу (внутрішніх елементів) розрізняють грошову масу M0, M1, M2, M3. Доцільно розрізнити фактичну та необхідну кількість грошей для здійснення їх функцій.
- ✓ Суспільна цінність грошей забезпечується тими функціями, які вони виконують, їх державним визнанням і купівельною спроможністю.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАНЬ З ТЕМИ

- Знаючи форми сучасних грошей та ті переваги, які надають власникові різні замітники грошей, можна у різних ситуаціях доцільно скористатися цими замітниками.
- Розуміючи природу сучасних грошей, можна передбачити ті зміни в їхній суспільній корисності, а отже, і стійкості, які пов'язані зі змінами в економіці взагалі. До останніх, зокрема, належать скорочення (збільшення) обсягів виробництва і наповнення ринків товарами, додатковий випуск готівкових грошей, авторитет уряду всередині країни, за кордоном тощо.



Контрольні запитання та завдання

1. Визначте функції, які виконували гроші у названих ситуаціях:
 - а) робітник отримує заробітну плату;
 - б) банк прийняв від вкладника певну суму грошей і гарантував йому її щорічне зростання на 10%;
 - в) забудовник і будівельна організація домовилися про обсяг робіт і загальну суму оплати послуг;
 - г) покупець розрахувався у крамниці чеком, виписавши його на свій банк.
2. Визначте, що є спільного та відмінного між:
 - а) монетою та паперовими грошима;
 - б) чеком та векселем;
 - в) кредитною картою та банківським рахунком.
3. Сьогодні більшість домогосподарств країн ринкової економіки користуються кредитними картками. Кредитні картки — лише замін-

ники грошей. Чим пояснити відмову від реальних грошей на користь їхніх заміників?

4. Які з грошей є більш ліквідними (подивіться визначення ліквідності у тексті):
 - а) готівкові гроші чи банківські депозити (рахунки);
 - б) короткострокові рахунки чи довгострокові рахунки;
 - в) чекові чи безчекові рахунки?
5. Що буде з масою грошей в обігу, якщо в результаті більшої активності комерційних банків зросте величина всіх видів депозитів? Який грошовий агрегат залишиться без змін, а які зміняться?
6. Розрахуйте, якою повинна була бути зміна швидкості обертання грошей, якщо відомо, що необхідна зміна становить 8%, ціни зросли на 5%, швидкість обігу грошей скоротилася на 3%.



Що далі?

Більш детально досліджуючи питання суспільної цінності грошей, ми стикаємося з проблемою паритету купівельної спроможності національних грошей (ПКС). ПКС виражає купівельну спроможність грошової одиниці однієї країни, представлену у грошових одиницях іншої країни. Він може бути розрахований, наприклад, через співставлення ціни однакового набору товарів та послуг у двох країнах:

$$\text{ПКС} = \frac{\text{Ціна набору країни А}}{\text{Ціна набору країни В}}$$

Наприклад, якщо певний набір товарів коштує у США 300 дол., а в Україні 1 500 грн, то ПКС становитиме 1 дол. = 5 грн, або 1 грн = 0,2 дол. Паритет купівельної спроможності близький до курсу валюти, але не тотожний йому, хоча ідея визначення валютних курсів на основі ПКС теоретично обґрунтовувалась шведським економістом Г.Кеселем ще у 20-х роках XX століття.

Тема 2.5. Ринкова структура: особливості різних ринків

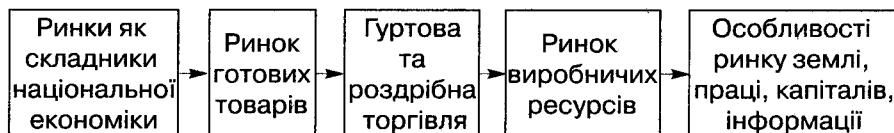


Вивчення матеріалу попередніх тем дає можливість сформулювати загальні уявлення про ринок. Але в реальному житті ми стикаємося з конкретними ринками, які мають певні особливості. Про найважливіші з таких особливостей йтиметься у цій темі.

➤ Після вивчення теми ви дізнаєтесь:

- як організований ринок готової продукції;
- що об'єднує та відрізняє ринки землі, праці, капіталу та інформації;
- ким формується попит і пропозиція на кожному ринку;
- як встановлюються рівноважна ціна на цих ринках.

Логіка теми



1. Структура ринку країни за об'єктами купівлі-продажу

За призначенням того, що купується і продається, загальний ринок країни можна представити як такий, що складається з двох великих частин:

- ринку готових товарів;
- ринку виробничих ресурсів.

Структура ринку країни відображена на схемі 2.5.1.

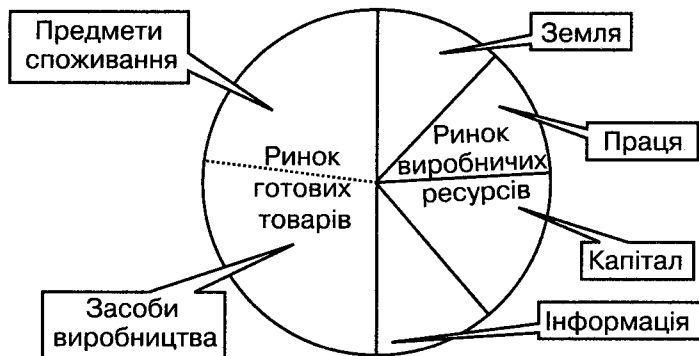


Схема 2.5.1.

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє те, що ринки готових товарів і ринки виробничих ресурсів пов'язані між собою як сегменти (елементи, або складники) єдиного ринку країни.
- Об'єктами купівлі – продажу на ринку готових товарів є предмети споживання та засоби виробництва – інвестиційні товари. Отже, тут купується і продається усе, що призначене для кінцевого використання в процесі особистого споживання (одяг, їжа, побутові речі, особисті послуги) або в процесі виробничого споживання (машини, устаткування, обладнання).
- На ринку виробничих ресурсів купуються і продаються фактори виробництва – земля, праця, капітал (фінансові ресурси) та інформація.

Відображені на схемі 2.5.1 ринки відрізняються не лише тим, що купується і продається, але й тим, хто здійснює купівлю і продаж, як організований ринок та як визначаються ціни. Усі ці особливості будуть розглянуті далі.

2. Ринок готових товарів: загальні ознаки

Суб'єктами ринку готових товарів, тобто тими, хто купує і продає на цьому ринку, є виробники, продавці предметів споживання й засобів виробництва та покупці готової продукції – окремі особи, підприємства та організації.

Здебільшого продавцями на цьому ринку стають не самі виробники, а спеціальні торговельні організації. Саме вони виконують роль посередників між виробниками та покупцями. Таке посередництво називається *торговельним*, або *комерційним* підприємництвом.

Основним завданням торговців є забезпечення безперешкодного руху створених товарів до покупців та їх реалізація (продаж) у повному обсязі. Виконання цього завдання передбачає, що торговельні організації здійснюють такі функції:

- вивчення ринку, тобто з'ясування реальної потреби споживачів у певних товарах та пошук виробників, здатних їх виробляти;
- формування запасів та збереження товарів, їх транспортування;
- доведення товарів до необхідних торгових кондицій: фасування, пакування тощо;
- рекламування товарів;
- безпосередній продаж та обслуговування процесу споживання товарів після продажу – заміна, ремонт.

Здійснюючи ці функції, торговці, як і будь-які інші підприємці, розраховують на отримання прибутку.

Зрозуміло, що і прибуток, і витрати, які пов'язані з організацією торгівлі, стають частиною ціни, за якою товар продається кінцевому споживачеві. У зв'язку з цим виникає природне запитання: якщо в ціні готової продукції з'являються додаткові складники, то чи не означає це, що діяльність торговельних посередників не відповідає інтересам кінцевих споживачів, адже споживачі зацікавлені у зменшенні ціни?

Насправді, за умови правильної організації торговельної справи споживачі мають значний вигреш від діяльності торгових посередників. Він виявляється у тому, що, по-перше, за участі торговців витрати часу і зусиль споживачів на пошук необхідних товарів суттєво зменшуються, а без їх участі, навпаки, – збільшуються. По-друге, якщо торговці виконують свої функції, то споживачі знаходять необхідні товари і тому задовольняють свої потреби, а у випадку поганого виконання цих функцій потреби споживачів взагалі можуть залишитися незадоволеними. По-третє, якщо внаслідок діяльності торговців скорочується час продажу певних партій товарів і, як результат, зростає обсяг пропозиції, то, за законами ринку, ціна одиниці товару взагалі може зменшуватися. Ілюструємо це прикладом.

Приклад. Нехай функція попиту на товар А описується рівнянням $Q^D = 14 - 2,5P$, а функція пропозиції до появи на ринку торгового посередника – рівнянням: $Q^S = 2 + 1,5P$. Торговець забезпечив скорочення часу продажу кожної партії товарів, і тому за місяць продається їх більша кількість. Відтак, зростає обсяг пропозиції. Отже, функція пропозиції описується за нових умов іншим рівнянням, а саме: $Q^S = 5 + 1,5P$. Як при цьому змінилася ціна ринкової рівноваги? Зробивши розрахунки, подібні до тих, які передбачалися у темі 2.2, визначаємо, що до появи торговця у якості посередника між виробником і споживачем ціна ринкової рівноваги товару А становила 3 грошові одиниці, а після його появи вона зменшилася до 2,25.

Формами організації ринку готової продукції є *гуртова (оптова)* торгівля та *роздрібна* торгівля. Зв'язок між виробниками готових товарів і споживачами за участі гуртових та роздрібних торговців можна представити так.

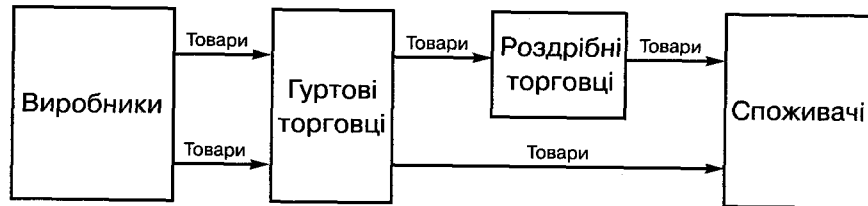


Схема 2.5.2

Пояснення до схеми

- На схемі відображено те, що і гуртові, і роздрібні торговці беруть участь у просуванні товарів від виробників до споживачів.
- Існують два варіанти руху товарів: з участю одночасно і гуртових, і роздрібних торговців та з участю лише гуртових торговців. Перший варіант здійснюється під час продажу предметів споживання, другий – засобів виробництва.

3. Організація гуртової (оптової) торгівлі

Гуртові торговці створюють складну систему руху великих партій товарів, яка передбачає виконання таких робіт:

- збирання замовлень на засоби виробництва від підприємств виробничої сфери та на предмети споживання від підприємств роздрібної торгівлі;
- обробка вантажів;
- транспортування;
- зберігання товарів.

Мережа оптової торгівлі формується економічними суб'єктами, представленими на схемі 2.5.3.

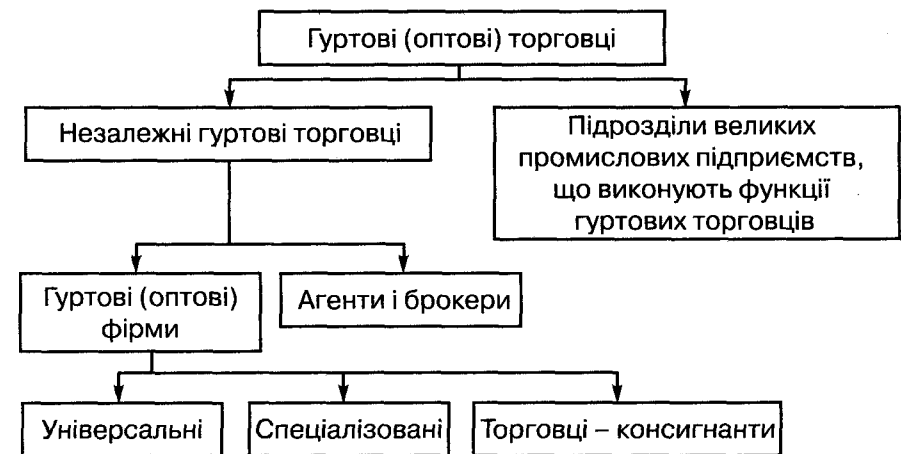


Схема 2.5.3

Пояснення до схеми:

На схемі відображено те, що функції гуртових торговців можуть виконувати як незалежні оптові торговці, діяльність яких пов'язана

лише з купівлею – продажем, так і *підрозділи* великих підприємств, які займаються власне виробничою діяльністю. На незалежних гуртових торговців припадає лівова частка гуртового товарообігу – близько 90%, тоді як на збутові підрозділи великих підприємств – виробників – лише 10%.

Незалежні гуртові торговці можуть ставати *власниками* товарів, купуючи їх у виробників, а можуть і не ставати. Гуртові (оптові) фірми стають такими власниками, а торгові агенти та брокери лише продають великі партії товарів, які їм не належать.

Фірми гуртової (оптової) торгівлі, що займаються одночасно реалізацією широкого асортименту товарів, наприклад, одягу, взуття, товарів побутової хімії тощо, називаються *універсальними*. Фірми, які займаються продажем обмеженого асортименту товарів, наприклад, лише легкових авто або продуктів харчування, одягу тощо, називаються *спеціалізованими*.

Здебільшого фірми гуртової торгівлі продають партії товарів у мережу роздрібною торгівлі, перестаючи бути їх власниками. Але є торговці, які лише передають товари у роздрібну торгівлю для продажу, залишаючись власниками, і одержують кошти лише після продажу. Вони називаються *торговцями – консигнантами*.

Сфера гуртової торгівлі є дуже складною і різноманітною. Адже вона забезпечує рух товарів, асортимент яких оцінюється у сотні тисяч одиниць, обслуговуючи мільйони споживачів, розташованих по всій території країни. Оптимізацією діяльності торговців, тобто знаходженням найкращих способів організації торгівлі, займаються фахівці – логістики.

Логістика – це теорія, яка допомагає управляти рухом товарів від виробника до кінцевого споживача. Управління передбачає планування, контроль та організацію торгових потоків. Основним завданням фахівців – логістиків є забезпечення того, щоб споживач одержав необхідний йому товар у визначений час, у визначеному місці, у потрібній формі та за найменших витрат.

4. Організація роздрібною торгівлі

Роздрібні торговці продають невеликі партії товарів і обслуговують кінцевий етап продажу предметів споживання. Цей етап передбачає виконання таких робіт:

- дослідження ринку споживчих товарів;
- сортування, пакування;
- встановлення кінцевої ціни;
- рекламування товарів;
- власне продаж окремих товарів та здійснення розрахунків.

Мережа роздрібною торгівлі формується економічними суб'єктами – власниками торговельних організацій, які представлені на схемі 2.5.4.

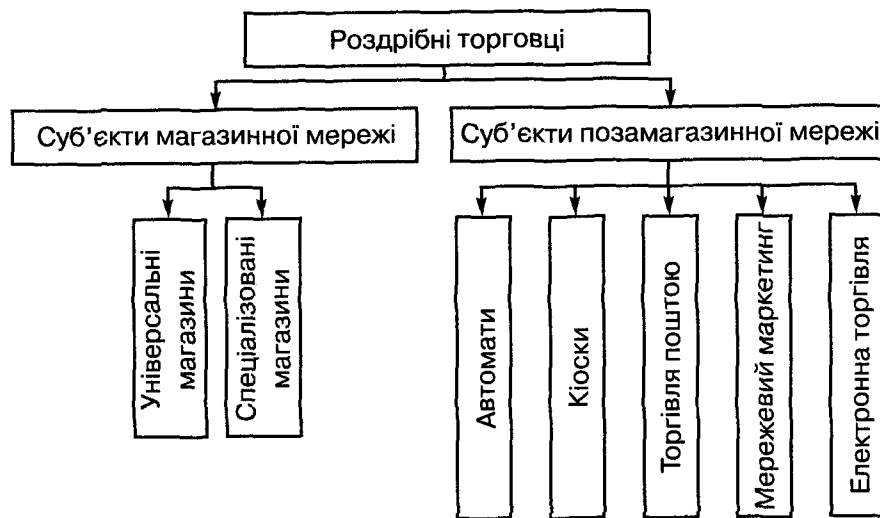


Схема 2.5.4

Пояснення до схеми

Схема ілюструє те, що всю мережу роздрібною торгівлі можна умовно розділити на дві частини: магазинну та позамагазинну. Магазинна частина мережі охоплює усіх роздрібних торговців, які працюють у стаціонарних закладах торгівлі. Тому значна частина їх витрат пов'язана з утриманням (орендою) торгових приміщень (залів), спеціального обладнання тощо.

На схемі представлено один з можливих варіантів класифікації (поділу) суб'єктів магазинної мережі – універсальні та спеціалізовані заклади торгівлі. Критерієм (ознакою) такого поділу є асортимент товарів, представлених у торговому закладі: широкий асортимент – в універсальних, обмежений – у спеціалізованих.

При позамагазинній торгівлі витрати на утримання торговельного обладнання зведені до мінімуму (автомати, кіоски) або зовсім відсутні (торгівля поштою, мережевий маркетинг, або «торгівля вдома», електронна торгівля). Але такі форми торгівлі передбачають інші особливі витрати.

Це цікаво

Сучасною формою роздрібної торгівлі є *електронна торгівля*. Її основними особливостями стали продаж товарів через Internet – магазини (віртуальні магазини) з оплатою через кредитні картки та безпосередньою доставкою товару споживачеві.

Масштаби електронної торгівлі у світі в середині 2000-х років оцінювалися сотнями мільярдів доларів проданих товарів і продовжують щороку зростати. Її незаперечна перевага виявляється у забезпеченні вищої якості обслуговування покупців і значно нижчих (на 20-30%) цін. За рахунок чого досягається зменшення цін?

Електронна торгівля дозволяє уникнути певних витрат і зменшити їх. Йдеться про такі напрямки економії:

- стають непотрібними торговельні приміщення, офіси, складне торговельне обладнання;
- можна не друкувати паперові каталоги продукції, замінивши їх електронними;
- зменшуються витрати на утримання персоналу – продавців, консультантів тощо;
- скорочуються витрати на зберігання і транспортування продукції тощо.

Значної популярності у світі досягли такі гіганти електронної торгівлі, як Amazon.com., Barnes&Noble.

5. Ціни товарів на ринку готової продукції

На ринку готової продукції формуються три види цін: оптова ціна підприємства, оптова ціна промисловості та роздрібна ціна. Кожна з цих цін віддзеркалює певний етап руху товарів від виробника до споживача. Зв'язок цін представлений на схемі 2.5.5.

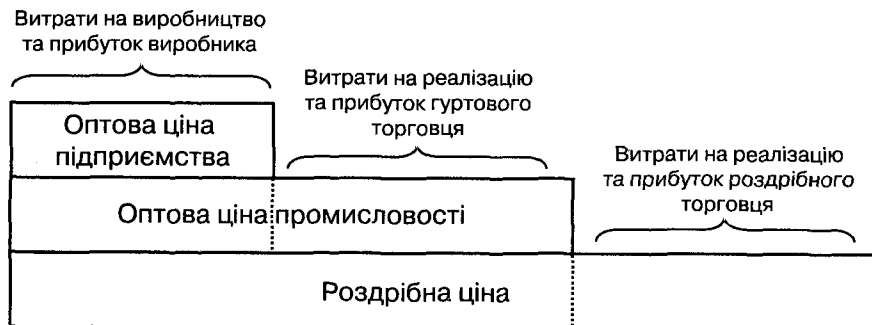


Схема 2.5.5.

Пояснення до схеми

Схема ілюструє те, що одна ціна стає складником при формуванні іншої: оптова ціна підприємства – складником оптової ціни промисловості, а оптова ціна промисловості, у свою чергу, – складником роздрібної ціни. Такий зв'язок цін пояснюється тим, що гуртовий торговець купує товари у виробника за оптовою ціною підприємства, продаючи їх роздрібному торговцю за оптовою ціною промисловості, а роздрібний торговець, купуючи товари за оптовою ціною промисловості, продає кожен окремих товар споживачеві за роздрібною ціною.

Оптова ціна підприємства відшкодовує витрати та гарантує прибутки виробникові. Оптова ціна промисловості забезпечує відшкодування витрат та одержання прибутків гуртовому торговцю. Роздрібна ціна відшкодовує витрати і забезпечує прибутки роздрібному торговцю.

За схемою 2.5.4 можна записати рівняння для обрахунку роздрібної ціни ($P_{роздр}$):

$$P_{роздр} = P_{підпр} + Cr_{гурт} + Pr_{гурт} + Cr_{роздр} + Pr_{роздр}$$

де $P_{підпр}$ – оптова ціна підприємства, $Cr_{гурт}$ – витрати на реалізацію гуртового торговця, $Cr_{роздр}$ – витрати на реалізацію роздрібного торговця, $Pr_{гурт}$ – прибуток гуртового торговця, $Pr_{роздр}$ – прибуток роздрібного торговця.

Зі схеми 2.5.4 випливає простий висновок: для того, щоб роздрібна ціна була якнайменшою, виробники і торговці повинні прагнути мінімізувати (зменшити до можливого мінімального рівня без втрати якості) витрати виробництва і продажу. До того ж, виробники і торговці не повинні бути монополістами у своїй сфері діяльності. Тоді прагнення підприємців зробити власні прибутки якнайбільшими обмежуватиметься конкуренцією між ними за можливість продати свій товар споживачу.

6. Ринок виробничих ресурсів: загальні особливості

Ринок виробничих ресурсів охоплює чотири ринки: землі, праці, капіталу та інформації (Див. схему 2.5.1). Вони мають суттєві спільні риси, які і дають підстави для їх об'єднання під назвою «ринку виробничих ресурсів». По-перше, товари, що на них продаються – земля, праця, капітал, інформація – призначені для виробничого використання у процесі створення готових товарів і послуг.

По-друге, на усіх ринках виробничих ресурсів покупцями є підприємці, що організовують процес виробництва, а продавцями – власники ресурсів.

По-третє, попит на ринку землі, праці, капіталів та інформації є похідним від попиту на товари кінцевого споживання. Це означає, що за умови, наприклад, збільшення попиту на одяг, зростатиме і попит на працю кравців, дизайнерів одягу тощо, а за зменшення, навпаки, скорочуватиметься.

По-четверте, виробничі ресурси – це взаємодоповнюючі і, водночас, взаємозамінні товари. Це передбачає те, що зі зміною технології виробництва використання одних ресурсів може скорочуватись, а інших – збільшуватись. Оскільки існує взаємозамінність ресурсів, то ціна одного ресурсу впливатиме на попит на інший ресурс. Наприклад, подорожчання ресурсу праці може спонукати підприємців скорочувати попит на працю і, натомість, збільшувати попит на засоби виробництва (капітал).

По-п'яте, ціна, що формується на кожному ринку виробничих ресурсів, одночасно є доходом, або винагородою власникові цього ресурсу: зарплата – найманому працівникові, рента – власнику землі, відсоток (процент)* – власнику грошей, що стають капіталом, дохід від продажу патенту на використання винаходу – власникові інформації.

Попри те, що існує, принаймні, п'ять спільних ознак для усіх ринків виробничих ресурсів, вони мають і відмінності. Саме на відмінностях ми акцентуватимемо увагу при розгляді кожного з ринків.

7. Ринок землі

Поняття “земля”, як уже пояснювалось у темі 1.3, означає такий ресурс, який використовується не лише у сільському господарстві, а й у лісництві, видобувній промисловості, будівництві тощо. На ринку землі виникають особливі відносини: *по-перше*, між її власниками та орендарями, у випадку, коли земля надається у тимчасове користування (оренду), та, *по-друге*, між власниками і покупцями при продажу земельних ділянок. Отже, суб'єктами ринку землі є власники земельних ділянок, з одного боку, та орендарі або покупці цих ділянок, з іншого.

Особливості попиту на землю. Виходячи з різних можливостей використання однієї і тієї ж ділянки землі, ми можемо побудувати декілька кривих попиту: криву попиту на ділянку землі для вирощування овочів, для випасу худоби, для будівництва споруд тощо.

Попит на землю залежить від доходу, який можна одержати працюючи на землі. Зрозуміло, що якщо, наприклад, дохід фермера від вирощування овочів на ділянці, яку він орендує, є меншим від орендної плати власникові, то фермер не виявлятиме бажання орендувати таку ділянку.

Оцінюючи можливий попит на землю, ведуть мову про граничний дохід – той, що може бути одержаний при розширенні земельних площ на одну одиницю, скажімо, на 1 га. Фермер, який використовує землю для вирощування овочів, буде збільшувати попит на земельні угіддя до того часу, поки дохід від продажу урожаю з додаткової ділянки не зрівняється з орендною платою власникові землі за її використання. Це правило описується рівнянням:

$$MP\ell = R$$

де $MP\ell$ – граничний дохід від використання додаткової ділянки землі, R – рента, яку сплачує орендар власникові за кожну ділянку.

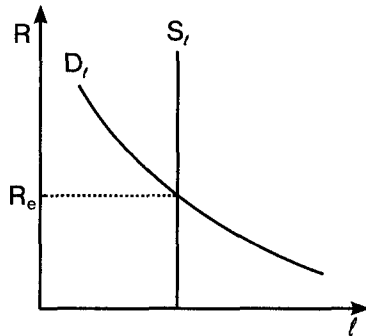
Оскільки граничний дохід від використання додаткової земельної площі зменшуватиметься через залучення спочатку кращих, а пізніше – гірших земель, то попит на землю є спадною функцією. Це означає, що користувач землі буде збільшувати попит на землю, якщо плата за додаткову ділянку скорочуватиметься.

Особливості пропозиції землі. Ще у XIX столітті всесвітньо відомий англійський економіст Д.Рікардо висловив думку про те, що загальна пропозиція землі не залежить від ціни землі. Адже зростання ціни не може збільшити наявних земельних угідь, створених природою. Загалом, ця думка правильна. Але сучасна наука робить деякі уточнення:

- 1) загальна пропозиція землі фіксована лише у короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді покращення обробки земель та вдосконалення транспортних засобів може певним чином збільшувати кількість землі, придатної для використання;
- 2) оскільки земля може використовуватись по-різному, і дохід при одному використанні буде більшим, ніж при іншому, то її пропозиція усе ж реагує на зміну ціни. Адже той користувач, що забезпечить кращий (прибутковіший) варіант використання, здатний заплатити і вищу ціну.

Ціною земельного ринку, у випадку, коли у відносини вступають власник земельної ділянки та орендар, є **рента**. Рента, сплачена конкретному власникові земельної ділянки, охоплює орендну плату за використання землі та плату за користування спорудами, які на ній знаходяться. Рента стає вирішальним чинником при визначенні ціни у випадку продажу земельної ділянки.

Рівноважна ціна земельного ринку – рента – формується при взаємодії попиту на землю та пропозиції землі (графік 2.5.1).



Графік 2.5.1

Попит на землю, пропозиція землі, рента

Пояснення до графіка

- 3 Графік відображає те, що рівноважна ціна ринку землі – рента (R_e) – це результат взаємодії попиту на землю та пропозиції землі. Оскільки попит на землю формує орендар, а пропозицію – власник, то рента узгоджує їх інтереси. Інтерес власника, полягає у виборі такого варіанта використання землі, який гарантує найбільшу ренту, а інтерес орендаря – у тому, щоб рента була якомога меншою від граничного продукту (i доходу), створеного на орендованій ділянці.
- 17 Пропозиція землі зображена як лінія S_i , що піднімається вертикально вгору. Вертикальне розташування означає відсутність реакції пропозиції на зміну ціни: за будь-якої ціни у короткому періоді часу пропозиція незмінна, оскільки обсяг створених природою і придатних для використання земель є обмеженим.
- 4 Попит на землю представлений спадною лінією, яка ілюструє обернений зв'язок між попитом на землю і рентою: при зростанні ренти попит на землю зменшується, оскільки орендар землі не зможе відшкодувати власних витрат після розрахунків з власником земельної ділянки.

У власника землі, що не хоче працювати на ній сам, завжди є альтернатива: надати землю в оренду або продати. Після остаточного продажу землі виручені гроші можуть бути, наприклад, покладені в банк. Якщо виручена від продажу землі грошова сума приносить власнику земельної ділянки більший дохід у вигляді відсотка за банківським вкладом, ніж рента, то він продаватиме свою земельну ді-

лянку. Якщо ж, навпаки, рента при оренді землі є більшою, ніж дохід за банківським вкладом, то він не продаватиме землю. Отже, банківський відсоток може ставати стимулом для власника землі збільшувати або не збільшувати пропозицію на земельному ринку.

На підставі міркувань про різні варіанти поведінки власника землі та стимулюючу роль відсотка можемо записати таку формулу для визначення ціни землі при її остаточному продажу:

$$P_i = \frac{R}{i} \times 100\%,$$

де P_i – ціна землі, R – рента, i – відсоток (процент), або відносний дохід на гроші, покладені до банку.

В реальній економіці ціна землі досить швидко зростає. У такого зростання є дві основні причини: фізична обмеженість землі та додатковий попит на земельні ділянки під житлове будівництво, виробничі об'єкти тощо. Швидко зростаюча ціна землі стає додатковим стимулом для її дбайливого та ефективного використання.

8. Ринок праці

Виробничий ресурс “праця” відрізняється від усіх інших виробничих ресурсів тим, що його носієм є людина – жива (біологічна) істота, особистість і член суспільства. До яких наслідків це призводить? По-перше, загальна пропозиція праці в економіці визначається природними процесами – народжуваністю і смертністю населення. По-друге, бажання людини працювати, продуктивність її праці залежить не лише від технічної оснащеності виробництва, а й від задоволення своєю роботою, що залежить і від особистих якостей. По-третє, працівники можуть захищати свої інтереси, об'єднуючись у профспілки, а правила стосунків між ними і підприємцями фіксуються у трудових угодах та визначаються законами країни.

На ринку праці продається *послуга праці* – потенційна здатність працівника створювати продукти і послуги. Цю послугу купують підприємці або держава, а продають наймані працівники. Отже, суб'єктами ринку праці являються наймані працівники, підприємці та держава.

Працівники перебувають у межах ринку праці не лише тоді, коли наймаються на роботу, але й тоді, коли шукають її, а знайшовши, – працюють до моменту припинення трудової діяльності. Поза ринком праці перебувають люди непрацездатного віку – діти до 15 років та пенсіонери, які не виявляють бажання продовжити свій трудовий стаж.

В реальній економіці великий ринок праці поділяється на багато ринків працівників різних професій: будівельників, програмістів, еко-

номістів, викладачів тощо. Для спрощення пояснення особливостей ринку раці, ми вестимемо мову про ринок праці без виокремлення ринків окремих професій.

Особливості попиту на ринку праці. Попит на працю з боку підприємців залежить від граничної продуктивності праці. Це означає, що підприємець найматиме додаткового працівника лише за умови, що дохід, який ним створюється, не перевищуватиме його заробітної плати. Це правило можна записати так:

$$MPL = W,$$

де MPL – граничний дохід, створений додатковим працівником, найнятим на роботу, W – заробітна плата.

Як уже пояснювалось у темі 1.4, щодо ресурсу праці діє закон спадної продуктивності (віддачі) цього ресурсу. Тобто продуктивність кожного додатково найнятого працівника, починаючи з певного моменту, знижується. Отже, підприємець може збільшувати попит на працю лише за умови зменшення заробітної плати у відповідь на зменшення граничної продуктивності праці та граничного доходу.

Особливості пропозиції на ринку праці. На ринку праці необхідно розрізняти загальну пропозицію праці та пропозицію праці окремого працівника. Загальна пропозиція праці не реагує на зміни заробітної плати і залежить від кількості працездатних людей у країні. Якщо структура населення змінюється так, що у ній скорочується частка непрацездатних – дітей та пенсіонерів, то загальна пропозиція праці зростає.

Пропозиція праці окремого працівника визначається його вибором між двома цінностями. Перша цінність – це *споживчі блага*, які людина може придбати на додатковий заробіток при збільшенні робочого часу. Друга цінність – це *вільний час*, упродовж якого людина відпочиває, самовдосконалюється, виховує дітей тощо.

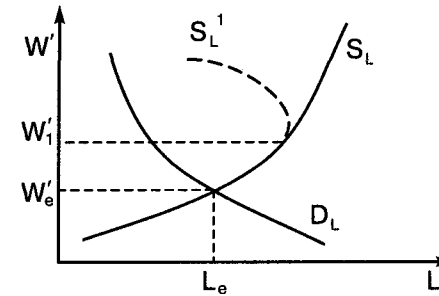
Зрозуміло, що вільний час скорочується при збільшенні робочого часу. Якщо кожна година додаткової праці забезпечує більше задоволення від додаткових споживчих благ, доступних працівникові, ніж дозвілля, то він збільшує пропозицію праці. Наприклад, людина може додатково працювати за сумісництвом, відмовлятися від відпустки, якщо вона планує придбати автомобіль або дачну ділянку. Це свідчить про те, що задоволення від споживання цих матеріальних благ вона цінує вище, ніж вільний час.

Очевидно, що після досягнення достатньо високого рівня задоволення матеріальних потреб людина починає більше цінувати вільний час, дозвілля. А зв'язок між пропозицією праці та заробітком стає оберненим – збільшення винагороди за працю не спонукає до зро-

стання її пропозиції, а, навпаки, спричиняє бажання мати більше вільного часу. Існує думка, що функція індивідуальної пропозиції праці модифікується через виникнення оберненого зв'язку між винагородою за працю і пропозицією праці кажуть.

Чому зв'язок між зарплатою та пропозицією праці, за звичайних умов, є прямим, а функція пропозиції – висхідною? При збільшенні робочого часу кожна додаткова одиниця праці вимагає від працівника більших фізичних, психічних та інтелектуальних зусиль. Відповідно, більшими стають витрати працівника з відшкодування цих зусиль. Це вимагає вищої заробітної плати.

Ставка заробітної плати окремого працівника може бути теоретично пояснена співвідношенням попиту на працю та її пропозиції (графік 2.5.2).



Графік 2.5.2

Пояснення до графіка

- На графіку представлено дві функції пропозиції праці: звичайну (S_L) та модифіковану (S_L^1). Звичайна функція відображає те, що зростання зарплати стимулює працівників до збільшення пропозиції праці. Модифікована показує, що після досягнення певної межі зарплати (на графіку це W_1) працівник уже не реагує на зростання зарплати збільшенням пропозиції праці, а надає перевагу вільному часу. Тому пропозиція праці може при збільшенні зарплати скорочуватися.
- Крива попиту на працю є спадною, оскільки за нижчої заробітної плати підприємцем може бути найнято більше працівників.
- Перетину функцій попиту та пропозиції відповідає рівноважна зарплата W_e , що одночасно задовольняє і підприємців, які наймають працівників, і самих працівників.

9. Ринок капіталів

Ведучи мову про ринок капіталів, розрізняють фізичний та фінансовий капітал.

Основною причиною виникнення ринку фінансового капіталу є те, що фізичний капітал – споруди, будови, машини, обладнання, устаткування – має нагромаджуватись. Нагромадження передбачає збільшення кількості одиниць фізичного капіталу та покращання його якості. Для чого потрібно нагромадження капіталу? Відповідь очевидна: для збільшення кількості та якості готових продуктів і послуг.

Щоб капітал нагромаджувався, необхідно здійснювати інвестиції, або, іншими словами, капіталовкладення.

Нагромадження капіталу наштовхується на обмеження: щоб збільшити капітал, треба обмежити споживання. Таке обмеження стосується, принаймні, двох економічних суб'єктів.

Споживання обмежує підприємець, який відкладає частину прибутку для придбання додаткових засобів виробництва. Але цих коштів, зазвичай, не вистачає. Тому підприємець позичає у банку.

Основним джерелом ресурсів, якими розпоряджається банк, є кошти домашніх господарств. Домашні господарства, щоб покласти гроші на банківські депозити, роблять заощадження. Споживання і заощадження домогосподарств мають одне джерело – доходи, тому заощадження обмежує споживання.

Коли хочуть акцентувати увагу на факті існування зв'язку між нагромадженням капіталу і споживанням, то кажуть, що *нагромадження – це альтернативні витрати споживання*. У такий спосіб підкреслюють, що економічні суб'єкти завжди стоять перед вибором: використати свої доходи на споживання, чи заощадити. Коли вибір зроблено на користь заощадження, то втрачається можливість збільшення споживання. Щоправда, це обмеження може компенсуватися у майбутньому додатковими доходами від раніше зроблених заощаджень.

Отже, банки, які отримали у тимчасове користування гроші вкладників – домогосподарств – формують на ринку капіталів *пропозицію грошей* (кредитів). Натомість, підприємці, які прагнуть здійснити капіталовкладення (інвестиції), формують на ринку капіталів *попит*.

За право користування чужими коштами потрібно платити. Плата за використання коштів називається **позичковим процентом (відсотком)**. Він визначається як частка від позиченої суми грошей за формулою:

$$i = \frac{B}{K} \times 100\%,$$

де B – сума, сплачена за користування грошима, K – сума позичених грошей.

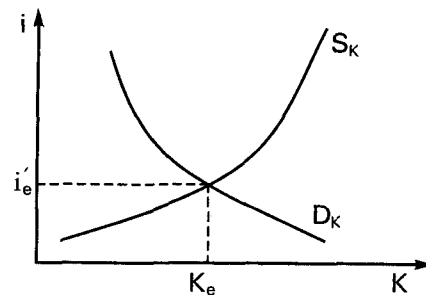
Особливості попиту на ринку капіталів. Попит на капітал залежить від очікуваного підприємцем доходу. Зрозуміло, що він формуватиме додатковий попит на гроші для нагромадження до того моменту, поки очікуваний приріст доходу не зрівняється з платою за користування грошима. Це правило можна записати так:

$$MPK = i$$

де MPK – граничний дохід підприємця від залучення додаткової одиниці капіталу, i – процент (відсоток), який підприємець має сплачувати за позичені гроші, що використані на нагромадження капіталу.

Особливості пропозиції капіталу. Якщо той, хто позичає гроші для нагромадження капіталу (кредитор), погоджується на певний варіант кредитування, то водночас він відмовляється від інших. За це боржник має запропонувати власнику грошей вищу плату. Саме тому зв'язок між пропозицією грошей і ставкою процента є прямим.

Позичковий процент, що є ціною на ринку капіталів, формується при взаємодії попиту і пропозиції (графік 2.5.3).



Графік 2.5.3

Попит, пропозиція капіталу, позичковий процент

Пояснення до графіка

- 1. Функція попиту на гроші як капітал D_K опущається вниз, ілюструючи обернену залежність, оскільки попит є тим більшим, чим менша плата за користування кредитом, тобто, чим меншим є процент.
- 2. Функція пропозиції грошей як капіталу S_K піднімається вгору, відображаючи пряму залежність, а саме те, що готовність пропонувати кредитні ресурси зростає зі збільшенням процента.
- 3. Перетин ліній попиту та пропозиції дає рівноважну ставку процента (i_e), яка узгоджує інтерес власника грошей у їх вигідному (прибутковому) розміщенні та інтерес позичальника у зменшенні ціни кредиту.

З ринком капіталів тісно пов'язаний особливий **ринок цінних паперів**, на якому продаються *акції, облігації* та інші цінні папери. Єдність ринку капіталів та ринку цінних паперів полягає у тому, що і використання кредиту, і продаж цінних паперів є джерелом додаткових коштів для тих ринкових суб'єктів, що хочуть нагромаджувати капітал.

На ринку цінних паперів зустрічаються *емітенти*, або продавці (ті, хто вперше випустив їх в обіг), з одного боку, та покупці — з другого. Продавцями цінних паперів можуть бути підприємства, банки та інші фінансово-кредитні установи, а також держава.

Випуск *акцій* дає можливість підприємцю одержати додаткові кошти, які назавжди стають частиною капіталу. А ті економічні суб'єкти, що придбали акції, — підприємства, окремі особи, держава — перетворюються на співвласників капіталу, або акціонерів. Акціонери мають можливість повернути свої гроші лише шляхом продажу акції на ринку іншим особам.

Продаж *облігації* робить того, хто її випустив (емітента), боржником. Особи, що купують облігації, стають кредиторами. Боржник зобов'язується не лише викупити облігацію через 5, 10 або більше років, а й періодично сплачувати процент. Однак кредитор, купуючи облігацію, не стає співвласником капіталу підприємства, що її випустило.

Існують первинний та вторинний ринки цінних паперів. *Первинний ринок* пов'язаний з емісією (випуском) та продажем цінних паперів за початковою ціною. На вторинному ринку відбувається перепродаж цінних паперів за курсовою ціною. Курсова ціна формується під впливом попиту і пропозиції на цінні папери.

Попит на цінні папери залежить від таких чинників:

- величини доходу (дивіденду) на придбані цінні папери;
- величини доходу при іншому (альтернативному) використанні грошей, скажімо, коли власник кладе їх на банківський депозит, або, купуючи земельну ділянку, одержує ренту від орендаря;
- ризику втрати основної суми грошей та доходу на цінні папери при їх придбанні.

Пропозиція цінних паперів визначається потребою тих, хто випускає (емітує) цінні папери у додаткових коштах.

Ціна, за якою цінний папір реалізується на вторинному ринку, називається його курсом. Наприклад, курс акції визначається за формулою:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{i} \times 100\%$$

(де i — банківський процент).

Особливістю курсу акції як ціни ринку цінних паперів є те, що початкова ціна акції фактично не впливає на її курс. Як свідчить формула, курс акції прямо залежить від доходу (дивіденду), що його приносить акція своєму власникові, та обернено — від відсотка, що може одер-

жати власник грошей за їх альтернативного використання — поклавши гроші на депозит у банк.

На відміну від курсу акції, курс облігації залежить від ціни облігації. До того ж, він визначається терміном, протягом якого емітент облігації зобов'язується її викупити: чим термін викупу ближчий, тим курс вищий.

10. Ринок інформації

Наприкінці XX ст. людство вступило в етап розвитку, що називається *інформаційною ерою*. Її особливістю стало те, що економічний та соціальний поступ країни, її місце у світі визначається інформаційними ресурсами. Відомим став вислів: "Той, хто володіє інформацією, володіє світом". Для економічних відносин його можна тлумачити, принаймні, так: виробник, який володіє більш точною і повною інформацією про ринок, отримує її раніше, ніж інші виробники, має значні переваги. Те ж саме стосується і споживача.

Вартість інформації — це один із важливих елементів витрат сучасного виробництва.

На ринку інформації, окрім звичайних носіїв інформації — книжок, журналів, каталогів, тощо — продаються особливі товари. Це, так звані, *знаки*, в яких закодована інформація. До них належать:

- знаки паперової інформації — патенти, ліцензії, ноу-хау, проектна документація, рецепти;
- знаки сучасної інформатики — алгоритми, програми, відеофільми, комп'ютерні ігри, магнітні звукофіксатори;
- дослідні зразки, які відіграють інформаційну роль, але з часом можуть використовуватись у виробництві.

Інформаційний продукт має низку особливостей, які відрізняють його від усіх інших продуктів. По-перше, для усіх видів інформації запас цього продукту при його використанні не зменшується. Наприклад, використовуючи комп'ютерну програму, втілюючи винахід або читаючи каталог з цінами виробів, ми не зменшуємо загальний запас інформації. По-друге, при збільшенні кількості споживачів корисність інформації (якщо вона не є конфіденційною) не стає меншою. Зокрема корисність і якість статистичної інформації про обсяги продажів певного товару або курс валюти не зменшуються від того, що ними користується більша кількість економічних суб'єктів. По-третє, корисність значної частини інформації у більшій мірі, ніж для інших товарів, залежить від часу її отримання. Маємо на увазі те, що для обґрунтованих економічних рішень інформація має бути отримана вчасно. Наприклад, для людей певних професій, наприклад, тих, хто займається торгівлею великими партіями товарів або цінними паперами на

біржах, корисність інформації може суттєво зменшуватися протягом годин і навіть хвилин. По-четверте, для певної частини інформації (крім ліцензій та патентів) неможливо обмежити споживання лише певним колом осіб. Це означає, що інформація випущена в обіг, може поширюватися практично без обмежень. Тому відшкодування витрат на створення цієї інформації значно ускладнюється. Це стосується, наприклад, реклами на вулицях, економічних новин по радіо та на телебаченні тощо.

Виробниками інформаційного продукту можуть бути окремі особи (автори, винахідники), науково – дослідні установи, консалтингові та маркетингові організації, державні органи статистики та органи законодавчої влади.

На сучасному ринку інформації, крім її безпосередніх виробників та споживачів, працюють і посередники, а саме:

- власники інформаційних систем (мереж);
- власники засобів комунікацій;
- власники рекламних агенцій.

Рівноважна ціна на ринку інформації має узгодити інтереси споживача та виробника інформаційного продукту у певний момент часу. Попит споживача на інформаційний ресурс, який має виробничу цінність, залежить від очікуваного приросту доходу при використанні інформації. Пропозиція з боку виробника інформації формується з урахуванням можливості відшкодування витрат на створення інформації. На таке відшкодування розраховують і виробники інформації, і посередники ринку інформаційних товарів. Вважається, що реальна ціна ринку інформації у більшій мірі, ніж ціна інших ринків, має здатність відхилятися від рівноважної. Така її властивість пояснюється згаданими особливостями інформації як продукту. Зокрема, споживачі інформації, для яких вирішальним є чинник часу, виявляють готовність платити за неї завищену ціну. Натомість, у випадку, коли важко обмежити коло споживачів інформації, її ціна може бути штучно занижена тощо.



Підсумки теми

- ✓ Загальний ринок країни має такі складники: ринок готових товарів, що охоплює ринок засобів виробництва й предметів споживання, та ринок виробничих ресурсів у складі ринку землі, праці, капіталів, інформації.
- ✓ На ринку готових товарів здійснюється рух предметів споживання та засобів виробництва від виробників до кінцевих споживачів за участі гуртових і роздрібних торговців. Торгові посередники, досконало знаючи потреби споживачів і можливості виробників, прискорюють рух товарів, забезпечують більш повне задоволення по-

треб. Гуртова торгівля пов'язана з рухом великих партій товарів і здійснюється незалежними торговими фірмами та підрозділами великих підприємств-виробників. Роздрібна торгівля забезпечує реалізацію дрібних партій товару і охоплює магазинні та позамагазинні заклади. Найбільш сучасною формою роздрібною торгівлі є електронна торгівля.

- ✓ Цінами ринку готових товарів є оптова ціна підприємства, оптова ціна промисловості та роздрібна ціна. Роздрібна ціна охоплює витрати та прибутки виробника, витрати реалізації та прибутки гуртового торговця, витрати реалізації та прибутки роздрібного торговця. Отже, роздрібна ціна може визначатися за формулою:

$$P_{\text{роздр}} = P_{\text{підпр}} + Cr_{\text{гурт}} + Pr_{\text{гурт}} + Cr_{\text{роздр}} + Pr_{\text{роздр}}.$$

- ✓ На ринку виробничих ресурсів реалізуються земля, праця, капітал та інформація. Ці ринки мають такі спільні риси: 1) виробниче призначення товарів; 2) залежність попиту на кожному з ринків від попиту на товари кінцевого споживання; 3) покупцями на усіх ринках є підприємці, а продавцями – власники ресурсів; 4) взаємодоповнюваність і взаємозамінність товарів, що продаються на цих ринках; 5) ціни ринків одночасно є доходами власників окремих виробничих ресурсів.
- ✓ Ринок землі має такі особливості: 1) суб'єкти ринку вступають у відносини при оренді та остаточному продажу землі; 2) попит на землю визначається граничним доходом і описується рівнянням $MPL = R$; 3) пропозиція землі фіксована у короткому і не фіксована (залежна від ціни) у довгому періодах; 4) ціна ринку землі – рента; 5) ціна землі при її остаточному продажу залежить від ренти, яку отримує власник ділянки, та від альтернативного (коли виручені від продажу землі гроші знаходяться у банку) доходу і визначається за формулою:

$$P_e = \frac{R}{i} \times 100\%.$$

- ✓ Ринок праці відзначається такими особливостями: 1) об'єкт продажу на цьому ринку – послуга праці – має результативність, що залежить не лише від технічної озброєності праці, а й від зацікавленості працівника у своїй діяльності; 2) попит на працю залежить від граничної продуктивності праці і відображається рівнянням $MPL = W$; 3) пропозиція праці окремого працівника має пряму залежність від величини заробітної плати лише до моменту досягнення певної межі добробуту, після того пропозиція починає скорочуватись на користь вільного часу; 5) важливими суб'єктами сучасного ринку праці є уряд та профспілки.

- ✓ Ринок капіталів характеризується такими особливостями: 1) його функціонування визначається потребою нагромадження капіталу; 2) попит на капітал залежить від його граничної продуктивності згідно формули $MPK = i$; 3) пропозиція капіталу визначається вигодами власника грошей – кредитора; 4) рівень ціни ринку капіталів – позичковий процент – визначається як частка від суми позичених грошей за формулою $i = \frac{B}{K} \times 100\%$, а його величина залежить від терміну кредиту, ризику кредитора, конкуренції між кредиторами та оподаткування доходів; 5) безпосередньо пов'язаним з ринком капіталів є ринок цінних паперів, особлива ціна якого – курс акції – визначається за формулою:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{i} \times 100\%$$

- ✓ На ринку інформації, що використовується як виробничий ресурс, обертаються інформаційні продукти на традиційних та сучасних носіях. Інформація як товар має такі особливості: 1) не зменшення запасу при використанні багатьма споживачами, 2) не зменшення корисності при багаторазовому використанні, 3) значна залежність корисності (цінності) від часу споживання, 4) неможливість обмеження кола споживачів для деяких видів інформації. Ці інформації визначають те, що ціна ринку інформації має властивість у більшій мірі відхилятися від ціни рівноваги, ніж це має місце на інших ринках.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙОМІСТЬ З ТЕМИ

- Знання про окремі ринки збагачують ваші уявлення про сфери людської діяльності, і, можливо, майбутній вибір професії ви пов'яжете саме з діяльністю в межах одного з цих ринків.
- За будь-яких обставин ви станете суб'єктом ринку праці, і тоді знання економічної поведінки суб'єктів цього ринку вельми стануть вам у пригоді.
- Розуміння ролі оптових та роздрібних торговців у організації додасть поваги до цієї професії. Знання сучасних форм організації торгівлі допоможе скористатися широкими можливостями покупця, які вони створюють.
- Знання про особливості формування цін на різних ринках допоможуть орієнтуватись у їх динаміці та пристосовуватись до їх змін.



Контрольні запитання та завдання

1. Визначте роздрібну ціну, за якою товар продаватиметься кінцевому споживачу, за таких умов. Партия товарів у 1000 одиниць придбана у виробника гуртовим торговцем за 120000 грн. Витрати гуртового торговця на реалізацію цієї партії склали 20000, а його прибуток дорівнює 20% від витрат. Роздрібний торговець придбав для продажу 100 одиниць товару. Його витрати на реалізацію склали 1500 грн, а прибуток, як і у гуртового торговця, становить 20% від витрат.
2. Що буде з пропозицією на ринку праці в кожному з випадків?
 - а) у галузі відбувся перехід до технології, що вимагає більш інтенсивної, напруженої праці; заробітна плата залишилася без змін;
 - б) нова вища заробітна плата не забезпечує працівникові якісно нового рівня задоволення потреб, але передбачає значно вищі розумові зусилля;
 - в) у структурі населення зросла частка людей похилого (непрацездатного) віку.
3. Що буде з попитом на капітал у кожному з випадків?
 - а) банки країни знизили норму позичкового процента;
 - б) країна перебуває у фазі економічного піднесення, кількість угод зростає;
 - в) упали курси акцій, відповідно, – прибутки двохсот найбільших корпорацій країни.
4. Визначте, які товари виступають об'єктами купівлі – продажу на ринках:
 - а) патенти;
 - б) послуги праці юристів;
 - в) банківські кредити;
 - г) акції;
 - д) продукти харчування;
 - е) земельні ділянки.
5. Розв'яжіть задачі.
 - 1) Визначте позичковий процент, якщо кредитор надав позичку у 4 500 грн на рік за умови повернення 5 200 грн.
 - 2) Яким буде ринковий курс акції, якщо її номінальна вартість становить 600 грн, річний дивіденд — 30%, а банківський процент — 15%?
 - 3) Розрахуйте, яку ренту мав одержувати власник з ділянки землі, проданої за 12 000 грн, якщо банківський відсоток становить

14%, а зв'язок між ціною землі та рентою є таким, як передбачає формула ціни землі.

- 4) Скількох працівників найматиме підприємець, якщо зарплата одного працівника становить 1 500 грн. При наймі на роботу першого працівника створено дохід у 2 500, при наймі другого – додатковий дохід у 2 000, третього – у 1 500 та четвертого – у 1 000 грн?



Що далі?

Кредитори, які формують пропозицію на ринку капіталів, завжди хочуть знати, скільки грошей вони матимуть у майбутньому, чи співставний їх приріст з ризиком втрати грошей при кредитуванні та з втратою їх вартості при інфляції.

Для розрахунку *майбутньої вартості грошей* (FV – *Future Value*) необхідно знати умови нарахування процента. Вони можуть бути такими: 1) щорічне нарахування процента за незмінною ставкою на початково позичені гроші (*простий процент*); 2) нарахування відсотка за незмінною ставкою на суму, яка щороку змінюється, оскільки охоплює початково позичену суму та суму процентів за попередні роки (*складний процент*); 3) нарахування процента за ставкою, яка щороку змінюється (*змінюваний процент*).

Для кожного випадку буде застосовуватися своя формула визначення майбутньої вартості, а саме:

$$FV = V(1 + i \times n) \text{ – для простого процента,}$$

$$FV = V(1 + i)^n \text{ – для складного процента,}$$

$FV = V(1 + i_1) \times (1 + i_2) \times \dots \times (1 + i_n)$ – для щорічно змінюваного процента (де V – позичена сума, i – процент при річному нарахуванні, n – кількість років, на які позичено гроші).

Подивимось, як буде змінюватися значення майбутньої вартості грошей, якщо йдеться про кредит у 100 грошових одиниць на 3 роки за річною ставкою у 15% (0,15). У випадку щорічно змінюваного процента ставка 15% є середньою для трьох років, тоді як у першому році вона має бути 16%, у другому – 15%, у третьому – 14%.

Застосувавши формули, одержуємо такі результати:

$$FV = 100(1 + 0,15 \times 3) = 145,$$

$$FV = 100(1 + 0,15)^3 = 152,0875,$$

$$FV = 100(1 + 0,16) \times (1 + 0,15) \times (1 + 0,14) = 152,076.$$

Розрахунки показують, що майбутня вартість грошей буде більшою при використанні складного процента.

Тема 2.6. Доходи у ринковій економіці

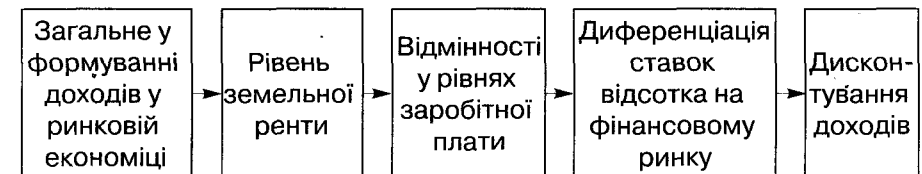


Основними стимулами економічної діяльності є доходи. Для ефективної організації економіки необхідно, щоб способи визначення конкретних доходів не зменшували зацікавленості у продуктивній діяльності, не загострювали суперечності між економічними суб'єктами. У цій темі йдеться про загальні принципи (правила) формування доходів та особливості визначення окремих доходів – заробітної плати, ренти, відсотка на фінансовому ринку.

Після вивчення теми ви дізнаєтеся:

- ⇒ чому власники різних земельних ділянок, надаючи їх в оренду, мають різні доходи (ренту);
- ⇒ якими є особливості нарахування заробітної плати за різних форм та систем;
- ⇒ від чого залежить ставка відсотка за банківським депозитом, за облігацією та відсотковий дохід на акцію;
- ⇒ як і чому застосовується відсоток для дисконтування.

Логіка теми



1. Загальні підходи до визначення доходів у ринковій економіці

Доходи у ринковій економіці поділяються на первинні, або факторні, та вторинні.

Первинні доходи є платою за використання виробничих ресурсів. Такий підхід до формування первинних доходів передбачає, що власник кожного ресурсу має право на привласнення певної частки у створеному продукті. Ця частка і є доходом власника ресурсу, а саме: власник землі отримує ренту, праці – зарплату, капіталу – відсоток тощо.

Кожний дохід, що формується за ринковим принципом, не може перевищувати граничного продукту, створеного за участю відповідно-

го ресурсу. Якщо використання одиниці додаткового виробничого ресурсу збільшує продукт, наприклад, на 5 грошових одиниць, то дохід власника цього ресурсу не може бути більшим 5 одиниць. Саме тому у попередній темі підручника були зафіксовані такі тотожності:

$MP_L = R$ – для визначення ренти,

$MPL = W$ – для визначення заробітної плати,

$MPK = i$ – для визначення відсотка на капітал на фінансовому ринку.

Вторинні доходи формуються при перерозподілі первинних (факторних) доходів. Такий перерозподіл відбувається, зокрема, при одержанні громадянами різних форм соціальної допомоги та при сплаті податків. Вирішальна роль у ньому належить державі. Про це йтиметься в інших темах.

Кожний вид первинного доходу є **ціною певного ресурсу** і визначається співвідношенням попиту на цей ресурс та пропозиції. Таке уявлення про доходи є вірним, але воно дає відповідь на питання “Як формуються доходи?”, лише у першому наближенні. Адже дохід конкретного економічного суб’єкта у реальній економіці залежить від багатьох обставин. У цій темі ми акцентуватимемо увагу саме на таких конкретних обставинах.

2. Земельна рента як дохід власника землі

Розглядаючи ренту як ціну єдиного ринку землі, ми фактично припускаємо, що всі землі однакові, тобто мають однакову якість. Таке припущення є виправданим лише частково. Адже необхідно врахувати те, що землі розрізняються за родючістю, розташуванням, кліматичними умовами, багатством надр тощо. Тому різні ділянки здатні приносити своїм власникам різні доходи.

Приклад. Нехай йдеться про власників трьох ділянок землі, які надають її в оренду фермерам, що вирощують овочі. Який дохід (ренту) матиме власник кожної ділянки?

Зрозуміло, що з кращої за якістю земельної ділянки буде одержано більший врожай, ніж з середньої чи гіршої. Причому, витрати на вирощування овочів можуть бути на всіх трьох ділянках однаковими. Оскільки на ринку овочів певного виду продаються за приблизно однаковою ціною, то з середньої та кращої ділянки можна мати більшу виручку, ніж з гіршої. Різниця між цими доходами і складатиме той додатковий дохід – ренту, яка пов’язана з якістю землі. Механізм її формування представлений у таблиці 2.6.1.

Таблиця 2.6.1

Ділянки землі	Витрати виробництва	Вироблено продукції (овочів, ц)	Ціна за одиницю	Виручка від реалізації врожаю	Рента
Краща	500	80	10	800	200
Середня	500	70	10	700	100
Гірша	500	60	10	600	–

Пояснення до таблиці

- Таблиця ілюструє те, що підприємці мають однакові витрати виробництва – 500 грошових одиниць. Через різну врожайність землі на різних ділянках одержано різні обсяги овочівної продукції – 80, 70 і 60 центнерів.
- При однаковій ціні на овочі у 10 грошових одиниць виручка від реалізації продукції, що є добутком виробленої продукції на ціну, буде різною, а саме: 800, 700 і 600 грошових одиниць, відповідно.
- Рента, що утворюється на кращій та середній ділянках, є різницею між виручкою від реалізації на кращій і середній ділянках та виручкою з гіршої ділянки ($800 - 600 = 200$ та $700 - 600 = 100$).

У нашому прикладі за користування кращою і середньою ділянками підприємці-орендарі сплатять власникам кращої та середньої ділянок, відповідно, 200 та 100 грошових одиниць. Чи означає це, що гірша ділянка буде надана у користування безоплатно? Ні. Власник гіршої ділянки також вимагатиме певної плати за її користування. Ця вимога буде задоволена, оскільки існує монопольне володіння невідтворюваним і обмеженим ресурсом – землею, з одного боку, і зростаючим попитом на землю, – з другого.

Економісти розрізняють ренту, яку сплачують підприємці-орендарі за користування землею будь-якої якості. Вона називається **комерційною**. А рента, виникнення якої пов’язано з різною якістю землі, називається **економічною**.

Нехай комерційна рента становить 20 одиниць. Тоді орендар кращої ділянки землі сплатить власникові $200 + 20 = 220$ грошових одиниць. Орендар середньої за якістю землі $100 + 20 = 120$ одиниць, а орендар гіршої – лише 20 одиниць.

При продажу землі на ринку формується ціна, що, як уже зазначалося у попередній темі, прямо залежить від величини ренти: ділянка, що приносить власникові більшу ренту, коштуватиме дорожче.

Формування ринку землі в Україні відбувається довго і болісно. Це пов'язано з повною відсутністю приватної власності на землю на початку 90-х років XX століття, коли ринкові перетворення тільки-но розпочинались. Відомо, що без права купувати і продавати землю ринок землі сформуватися не може. Вперше обмежене право приватної власності на землю селянського (фермерського) господарства було визнано у Законі України "Про селянське (фермерське) господарство" 1992 року. Усі ж необхідні передумови для створення вільного ринку землі, а саме: правила грошової оцінки земель та її застави, порядок реєстрації права власності на землю та її державної охорони тощо законодавчо закріплені набагато пізніше. Зокрема, Земельний Кодекс України прийнято у 2001 році, а основні закони, що конкретизують положення Кодексу, – у 2003 році. Ще одним документом, що необхідний для нормального функціонування ринку землі, є Земельний кадастр. Він містить інформацію про якість різних земель і передбачає бальну (за 100-бальною шкалою) оцінку всіх ділянок.

3. Рівень зарплати та організація оплати праці

Загальне пояснення заробітної плати як ціни ринку праці є правильним, але таким, що не дає відповіді на деякі конкретні питання. Зокрема, воно не передбачає відповіді на питання, чому зарплата двох осіб може суттєво відрізнитись навіть у межах однієї професії, чому існують відмінності у зарплаті людей різних професій, у різних галузях, регіонах тощо. Тому ми маємо розглянути конкретні чинники, які формують відмінності у заробітній платі. До них належать:

- унікальні природні якості, що необхідні для деяких професій, наприклад, актора, співака, спортсмена;
- необхідність тривалої і дорогої освіти, наприклад, для хірурга або викладача університету і відповідного відшкодування витрат на навчання;
- непривабливість певних регіонів для проживання і роботи через їх територіальну віддаленість від соціально-культурних центрів або природно-кліматичні умови, що обмежує пропозицію праці;
- важкі та непривабливі умови праці у певній сфері, наприклад, у вугільній або нафтодобувній промисловості.

Як бачимо, чинники диференціації заробітної плати, здебільшого, пов'язані не з особливостями попиту на працю, а з професійними, територіальними, галузевими особливостями пропозиції праці.

Заробітна плата конкретного працівника залежить і від організації оплати праці, запровадженої саме на його підприємстві. У структурі заробітної плати виділяють її основну та додаткову частини, утворення

яких пов'язано з певними формами та системами заробітної плати (схема 2.6.1).

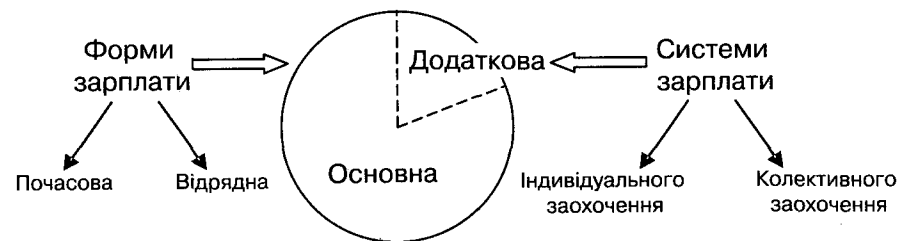


Схема 2.6.1

Пояснення до схеми:

- Схема відображає те, що основна частина зарплати визначається застосованими на підприємстві формами зарплати, а додаткова – системами.
- Основними формами заробітної плати є почасова та відрядна. Основні системи зарплати – це системи індивідуального та колективного заохочення.

Форма організації оплати праці є вирішальним моментом у роботі будь-якого підприємства. Керівники (власники) підприємства, обираючи форму оплати праці найманих працівників, виходять з особливостей технології виробництва, власних цілей і пріоритетів, переваг і недоліків (обмежень) певної форми оплати.

При *почасовій заробітній платі* передбачається, що працівник, який виконував свої функції упродовж визначеного часу – місяця або тижня – отримає визначену для нього ставку заробітної плати. Така форма передбачає, що конкретний результат діяльності працівника відсувається на другий план, а першочерговим стає відпрацьований час. Хоча, насправді, між керівником і найманим працівником завжди існує документально зафіксована домовленість про виконувані функції та обсяг робіт.

Наприклад, за умови повного виконання функцій, при місячній ставці заробітної плати у 3500 грн секретарка отримає за півмісяця 1750 грн, а за два місяці – 7000 грн. Її повноваження – перелік виконуваних функцій передбачається у трудовому договорі.

За *відрядної форми заробітної плати* оцінюються конкретні результати роботи, а час, який при цьому витрачений, відсувається на другий план. У такий спосіб можуть оцінюватися як конкретні результати роботи одного працівника, так і певної робочої групи.

Наприклад, йдеться про зарплату верстальника у видавництві, що визначається кількістю сторінок зверстаних ним книжок, та зарплату групи програмістів, що розробляють нову комп'ютерну програму. Якщо встановлено, що одна зверстана сторінка вартує 15 грн, то за книжку у 200 сторінок верстальник одержить 3000 грн незалежно від того, упродовж якого часу була зроблена ця робота. Якщо у трудовому договорі було визначено, що за створену програму сплачується 10000 грн, то ця оплата праці колективу програмістів буде здійснена лише після передачі готового комп'ютерного продукту замовнику.

Кожна з розглянутих форм зарплати – і почасова, і відрядна – має певні переваги і недоліки (обмеження).

Незаперечною перевагою почасової оплати є її доцільність за умов, коли кінцевий результат, отриманий у межах короткого проміжку часу, оцінити важко або неможливо. Такою є, наприклад, робота вчителя, журналіста, юриста на підприємстві. Ця форма оплати ефективна і тоді, коли зміст, ритм роботи та її інтенсивність часто змінюються у конкретних обставинах так, як, наприклад, при виконанні функцій лікаря, менеджера або поліцейського.

Обмеження почасової форми оплати пов'язані з тим, що при її застосуванні потрібні додаткові зусилля для контролю за виконуваними працівниками функціями, існує значна ймовірність несумлінного виконання обов'язків та обмежені можливості стимулювати кращих працівників.

Перевагами відрядної зарплати є безпосередня зацікавленість працівників у досягненні вищих кінцевих результатів та у можливості стимулювання вищої продуктивності праці без додаткових зусиль з боку керівників. Вона гарантує справедливую диференціацію – вищу оплату кращим працівникам.

Обмеження відрядної зарплати пов'язані з додатковими витратами на розробку технічно обґрунтованих норм виробітку, норм часу на виконання завдань та з можливістю надмірної інтенсифікації праці при встановленні неправильних норм.

Існування, крім основної, ще й додаткової заробітної плати, пояснюється необхідністю додаткового стимулювання працівника. Керівництво підприємства може додатково заохочувати працівників до:

- вищої інтенсивності праці, наприклад, шляхом поєднання професій, видів робіт;
- економії матеріалів, сировини, енергії;
- прискореного виконання робіт.

Обсяги та способи нарахування додаткової заробітної плати визначаються застосованими на підприємстві системами заохочення, які можуть бути або індивідуальними, або колективними.

Індивідуально, зазвичай, винагороджують працівників за відданість підприємству – кількість відпрацьованих років, особливі навички, виконання завдань в обмежений термін тощо.

Поширеною у розвинених країнах і достатньо ефективною системою колективного стимулювання є участь у прибутках підприємства – виплата бонусів за підсумками діяльності у певному році, або виплата дивідендів на акції підприємства, якими наділяються сумлінні працівники.

У сучасних ринкових економіках заробітна плата формується за участі держави та профспілок. **Роль держави** пов'язана, передусім, з гарантуванням **мінімальної заробітної плати**. Мінімальна заробітна плата – це та межа у відшкодуванні послуг праці, нижче якої підприємець не має права платити працівникові за будь-якої продуктивності праці. Такий мінімум забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб, науково визначених і визнаних державою. Однак він не гарантує повного задоволення усіх потреб.

Роль професійних спілок виявляється у процесі укладання тарифних угод про оплату праці. Угоди укладаються між урядом, профспілками та об'єднаннями підприємців на національному, галузевому рівнях та на рівні окремого підприємства. Ними, зазвичай, гарантується зростання заробітку за таких умов:

- зростання вартості життя, передусім, під впливом зміни рівня цін;
- збільшення продуктивності праці;
- зміни у прибутковості підприємницької діяльності.

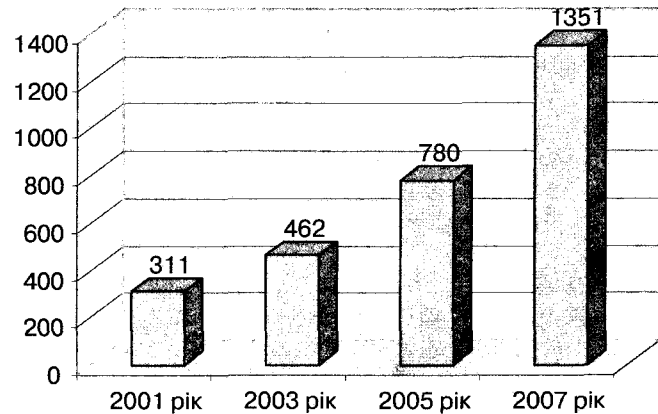
Ситуація на українському ринку робочої сили у 2000-х роках визначається такими показниками зайнятості та безробіття (таблиця 2.6.2).

Таблиця 2.6.2

Показники ринку праці	2000	2002	2004	2006	2007
Зайнятість населення у віці 15-70 років (млн. осіб)	20,175	20,091	20,296	20,730	20,905
Безробітні (млн. осіб)	2,656	2,141	1,907	1,515	1,418

Як свідчать наведені у таблиці дані, у 2000-2007 роках спостерігалась позитивна тенденція збільшення кількості зайнятого населення і скорочення кількості безробітних. Однак сам факт існування безробіття засвідчує, що пропозиція праці з боку працівників перевищувала попит на них з боку підприємців та держави.

Середня по економіці заробітної плати в Україні у 2001-2007 роках змінювалася у гривнях так (див. діаграму 2.6.1).



Діаграма 2.6.1

Динаміка середньої заробітної плати в Україні

Українській економіці властиві значні відмінності у заробітній платі працівників різних галузей. Вони представлені у таблиці 2.6.3.

Таблиця 2.6.3

Види економічної діяльності	Обсяги середньої заробітної плати в Україні у 2007 році (грн)
В економіці загалом	1351
Сільське та лісове господарство	771
Промисловість	1554
Будівництво	1486
Транспорт і зв'язок	1670
Фінансова діяльність	2770
Освіта	1060
Охорона здоров'я та соціальна допомога	871
Діяльність у сфері культури та спорту	1109

Як засвідчують дані, найнижчою в Україні у 2007 році була заробітна плата у сільському господарстві та галузях соціальної сфери –

освіті, медицині та культурі, а найвищою – у фінансовій сфері, на транспорті та у зв'язку.

4. Рівень ставки відсотка

Відсоток – ціна фінансового ринку і водночас дохід власника грошових коштів, наданих у користування іншим економічним суб'єктам. Загальний підхід до відсотка як до ціни фінансового ринку, що формується попитом і пропозицією, не пояснює усіх відмінностей у його рівнях. Більш конкретний підхід передбачає відповідь на питання, чому відрізняються ставки відсотка за різних форм використання грошей, за різних економічних умов та за різного часу.

Поняття «ставка відсотка» наповнюється різним економічним змістом для означення різних форм доходу, що утворюються на фінансовому ринку (схема 2.6.2).

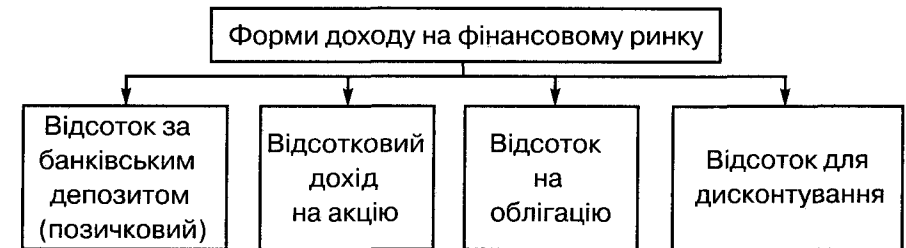


Схема 2.6.2

Пояснення до схеми:

- Схема відображає те, що поняття «ставка відсотка» може бути застосована у різних випадках: до відсотка за банківським депозитом, до відсоткового доходу на акцію та до відсотка на облігацію. Кожен з цих випадків передбачає особливий спосіб залучення, використання грошей та, відповідно, отримання доходу власником.
- Якщо гроші потрапляють до користувача через банк, то власник грошей одержує відсоток за банківським депозитом, якщо внаслідок випуску акцій – як відсотковий дохід на акцію, якщо при випуску облігацій, – як відсоток на облігацію.
- Особливу роль на фінансовому ринку виконує відсоток для дисконтування, оскільки з його використанням оцінюється і порівнюється з доходом, що може бути одержаний за різними варіантами використання грошей їх власником.

Відсоток за банківським депозитом. Конкретна ставка відсотка визначається угодою між позичальником і боржником. Якщо у якості посередника між ними виступає банк, то дохід позичальника – **відсоток за банківським депозитом** – визначається угодою між позичальником і банком. Що може впливати на рівень відсотка у конкретній угоді?

Рівень відсотка може залежати від:

- **терміну**, на який гроші надаються у кредит. Зростання терміну кредиту спричиняє збільшення ставки відсотка. Це є природним, оскільки власник грошей на час їх надання у борг відмовляється від іншого використання, наприклад, для споживання, ведення власної справи тощо. Чим триваліша ця відмова, тим вищий відсоток;
- **ризик** несплати боргу. Ризик несплати боргу залежить від надійності боржника: при меншій надійності ризик вищий і має компенсуватися більшим відсотком;
- наявності або відсутності **конкуренції** між банками. Якщо банк не має конкурентів, наприклад, в особі інших банків у певному регіоні, то він пропонуватиме менші відсотки за депозитами, на які вкладник змушений погоджуватися. Поява конкурентів спонукатиме підвищувати відсоток за депозитами, щоб привернути вкладників;
- **загального стану**, в якому перебуває економіка. Помічено, що з початком спаду економіки, коли виникає криза неплатежів і банки прагнуть залучити нових вкладників, відсоток починає зростати. При затяжній депресії, що супроводжується високим безробіттям і низькими прибутками підприємств, відсоток зменшується. При економічному поживленні і підйомі він знову починає зростати;
- **прибутковості проектів**, на здійснення яких використовуються позичені кошти. Можливості банку пропонувати вкладникам вищі відсотки за депозитами ($i_{\text{депозити}}$) обмежені тими відсотками, під які вони самі надають кредити ($i_{\text{кредити}}$). У свою чергу, відсотки, які можуть сплачувати боржники за кредитами, залежать від прибутковості їх власної справи (Pr').

Наприклад, якщо підприємець на 100 одиниць позиченого у банку і вкладеного у справу капіталу одержав 10 одиниць прибутку, то прибутковість його справи оцінюється у $10\% \left(Pr' = \frac{10}{100} \times 100\% = 10\% \right)$. За

цих умов він не може сплачувати банку за кредит більше 10% від позиченої суми, оскільки інакше втрачається основна мета його діяль-

ності – одержання прибутку. Відтак, банк не може запропонувати вкладнику більше 10% за депозитом. Цей зв'язок можна представити нерівністю:

$$Pr' > i_{\text{кредити}} > i_{\text{депозити}}$$

Наведена нерівність відображає той незаперечний факт, що верхню межу при визначенні ставки відсотка за депозитами формує прибуток підприємця, який користується кредитом.

- **темпу інфляції.** Відсоток, який одержує клієнт банку, поклавши гроші на депозит, не може бути меншим, ніж темп інфляції (π). Інакше, вкладник не отримає реального приросту своїх грошей і не матиме реального доходу.

Наприклад, якщо річний показник темпу інфляції склав 20%, то вкладник, щоб мати реальний дохід, повинен одержати відсоток за депозитом, принаймні, на рівні 21%. Цю залежність можна представити нерівністю:

$$i_{\text{депозити}} > \pi$$

Наведена нерівність відображає те, що темп інфляції є нижньою межею при встановленні ставки відсотка за депозитами.

Отже, конкретне значення відсотка за депозитом може коливатися між верхньою і нижньою межею: $Pr' > i_{\text{депозити}} > \pi$. Це коливання відбувається під впливом, принаймні, таких чинників, як термін, на який надається кредит, ризик несплати боргу та наявність конкуренції між банками

Відсотковий дохід на акцію. Власник грошей купує акцію на фінансовому ринку з метою отримання доходу. Додатково до придбання акції його може спонукати і бажання брати участь в управлінні підприємством, яке випустило акції. Адже акція засвідчує право власності на частину майна.

Основним стимулом до купівлі акції стає рівень відсоткового доходу на акцію (i_A). Якщо цей рівень більший, ніж, наприклад, рівень відсотка за банківським депозитом, то власник грошей надасть перевагу саме придбанню акції. Рівень відсоткового доходу за різними акціями неоднаковий і залежить від дивіденду (D) та номінальної ціни, зазначеної на акції і сплаченої за неї при першому придбанні (P_A). Відсотковий дохід можна визначити за формулою:

$$i_A = \frac{D}{P_A} \times 100\%.$$

Якщо акція користується попитом і продається на вторинному ринку за курсом, що перевищує її номінальну ціну, то відсотковий дохід на акцію буде визначатися так:

$$i_A = \frac{D + (\text{курс акції} - P_A)}{P_A} \times 100\%.$$

Відсоток на облігацію. Купуючи облігацію, власник грошей стає кредитором для того економічного суб'єкта, який її випустив. Як кредитора його цікавить відсотковий дохід на облігацію та повернення основної суми боргу.

Логіку розрахунків між боржником (тим, хто випустив облігацію) і кредитором (тим, хто купив облігацію) можна ілюструвати таким прикладом.

Приклад. Нехай термін випуску облігації становить 3 роки. Ціна облігації 200 грошових одиниць, а щорічні виплати доходу за цією облігацією (річний купон) 30 одиниць. Схема виплат буде такою.

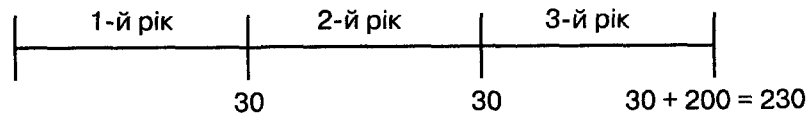


Схема 2.6.3

Пояснення до схеми

- Схема ілюструє те, що виплата доходу (річного купона) на акцію здійснюється наприкінці кожного року. Це 30 грошових одиниць.
- Повернення основної суми боргу у 200 одиниць, яка відповідає ціні облігації, відбувається наприкінці третього року.

Як правило, термін повернення боргу за облігацією є досить тривалим – 5, 10, 15 років. Тому рівень відсоткового доходу тут мусить враховувати очікувану за цей тривалий період інфляцію (π) та значний ризик неповернення боргу (r). Відсоток на облігацію (i_B) охоплює складники, представлені у рівнянні:

$$i_B = i^* + \pi + r.$$

У наведеному рівнянні використана змінна, яка представляє надійну (без ризику) ставку відсотка. Такою вважається ставка відсотка за найбільш надійними державними цінними паперами, згідно яких ризик неповернення боргу фактично відсутній.

Ставка відсоткового доходу за облігацією (i_B) відображає співвідношення щорічних виплат, або річного купона (I_B) до ціни облігації (P_B):

$$i_B = \frac{I_B}{P_B} \times 100\%.$$

Відсоток для дисконтування. Відсоток для дисконтування потрібний для порівняння доходів ще до того, як вони отримані. Це

важливо, зокрема, тоді, коли власники грошей, стаючи інвесторами, прагнуть оцінити ймовірні доходи, які можуть бути одержані не зразу, а через певний час. Як правило, йдеться про порівняння декількох варіантів використання грошей, тобто про декілька проектів. Основні труднощі такого порівняння пов'язані не лише з тим, що йдеться про різний час одержання доходів у майбутньому, а й про різні ризики втрати грошей та неотримання доходів.

Приклад. Нехай власник грошей робить вибір між двома проектами.

Перший є більш ризиковим і дає можливість одержати 100 тис. грн через 3 роки. Другий проект менш ризиковий і передбачає 50 тис. грн доходу вже через 2 роки. Ризиковість першого проекту, за оцінкою фахівців, вища приблизно у 1,4 рази. Середня ставка відсотка на фінансовому ринку сформувалася на рівні 10%. Який проект забезпечує вищий дохід?

Для відповіді на поставлене питання застосовується процедура дисконтування. **Дисконтування** – це приведення майбутньої вартості доходів, що можуть бути одержані через різний час і при різних ризиках, до співставної величини – теперішньої вартості доходу. При дисконтуванні ми робимо щось подібне до приведення до спільного знаменника.

При оцінці теперішньої вартості доходу треба використати відсоток для дисконтування (i_D). Як визначити цей відсоток?

Вважається, що рівень відсотка для дисконтування залежить від таких чинників:

- середньої ставки відсотка**, яка сформувалася на фінансовому ринку у конкретний час. Ставка відсотка для дисконтування не повинна суттєво відхилятися від середньої на фінансовому ринку;
- тривалості** періоду, після якого може бути одержаний дохід. Якщо дохід має бути одержаний через довший час, то рівень відсотка для дисконтування зростає;
- ризиковості** проекту. Більший ризик проекту передбачає вищі значення ставки відсотка для дисконтування.

Розрахунок теперішньої вартості (PV_t) доходів, що можуть бути одержані у майбутньому (FV_t), при різній тривалості проектів (t) здійснюють за формулою:

$$PV_t = \frac{FV_t}{(1 + i_D)^t}.$$

При застосуванні формули необхідно вирішити, який відсоток для дисконтування має бути обраний у кожному конкретному випадку.

Приклад. Повернемося до власника грошей, який робить вибір між двома проектами. З урахуванням середньої ставки відсотка фінан-

сового ринку (10%), більшої ризиковості (у 1,4 рази) і тривалості (3 роки) першого проекту можуть бути обрані такі ставки відсотка для дисконтування: $i_{D1} = 15\%$ – для першого проекту, $i_{D2} = 10\%$ – для другого проекту. Застосувавши формулу теперішньої вартості майбутніх доходів, одержуємо такі результати:

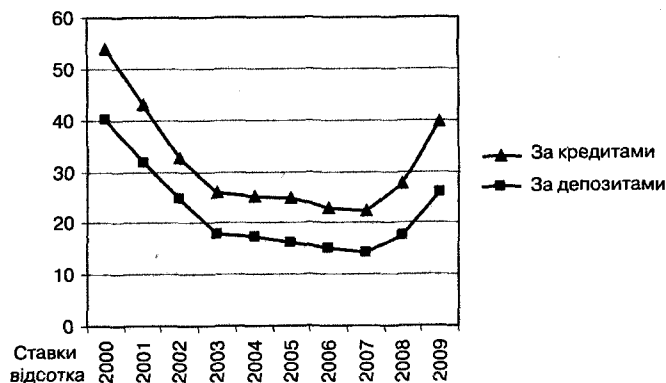
– теперішня вартість доходів, які можуть бути одержані через 3 роки за першим проектом: $PV_{I1} = \frac{100}{(1+0,15)^3} \approx 65,8$ тис. грн

– теперішня вартість доходів, які можуть бути одержані через 2 роки за другим проектом: $PV_{I2} = \frac{100}{(1+0,1)^2} \approx 41,3$ тис. грн.

Розрахунки дають підставу для висновку про доцільність реалізації першого проекту, оскільки порівняна (приведена до теперішнього часу) вартість майбутніх доходів при його здійсненні є більшою:

65,8 тис. грн. > 41,3 тис. грн.

Український фінансовий ринок знаходиться у процесі становлення. Найменш розвинутою його складовою є ринок цінних паперів. Доходи від володіння цінними паперами складають мізерну частку у сукупних доходах українців. Ринок кредитних ресурсів відзначається загальною нестабільністю, що підтверджують середні значення ставок відсотка за кредитами та за депозитами у 2000-2009 роках (графік 2.6.1).



Графік 2.6.1



Пояснення до графіка:

- Дані, представлені на графіку, засвідчують факт існування завищених ставок відсотка за кредит. Для порівняння: у розвинених

країнах вони, зазвичай, не перевищують 10%. Такі завищені ставки в українській економіці пов'язані, передусім, з ризиками неповернення боргу та інфляцією.

- Зміни середньої ставки відсотка за кредитами, що відбувалися в Україні упродовж десяти років, підтверджують загальну закономірність, а саме: зменшення ставок при економічному посправленні (2001-2007 роки) та їх підвищення при входженні економіки в кризовий стан (2008-2009 роки).

- Рівень ставок відсотка за депозитами в усі роки суттєво відхилявся від ставок відсотка, під які банки надавали кредити. Таке розходження не можна виправдати лише економічними чинниками, оскільки воно виявляє і організаційну недосконалість банківської системи.



Підсумки теми

- Основний принцип формування первинних (факторних) доходів у ринковій економіці відображає вимогу неперевищення доходом граничного продукту, створеного певним виробничим ресурсом. Цей принцип для різних видів доходів формалізується у такий спосіб: $MP_L = R$, $MP_L = W$, $MP_K = i$.
- Рента – дохід власника землі – може існувати у двох формах: економічної та комерційної. Економічна рента залежить від якості (урожайності) землі і визначається як різниця між виручкою від реалізації, одержаною при виробничому використанні кращої (середньої) та гіршої земельної ділянки. Комерційна рента – це дохід власника землі, що не залежить від її якості і породжений монополічним володінням землею як обмеженим і невідтворюваним ресурсом.
- Основні причини відмінностей у заробітній платі конкретних працівників пов'язані з професійними, територіальними, галузевими особливостями пропозиції праці. Заробітна плата конкретного працівника залежить від застосованих на підприємстві форм та систем заробітної плати. Розрізняють почасову та відрядну форму й індивідуальні та колективні системи стимулювання праці. Доцільність застосування певних форм та систем заробітної плати визначається особливостями технології та організації виробництва, цілями та пріоритетами, визначеними керівниками підприємства.
- Дохід, який формується на фінансовому ринку, залежить від способу використання грошей. Це може бути дохід у вигляді відсотка

за банківським депозитом, відсоткового доходу на акцію, відсотка на облігацію. На рівень відсотка за банківським депозитом можуть впливати термін використання грошей, ризик їх неповернення, конкуренція між банками, загальний стан економіки, прибутковість проектів, які кредитує банк, залучивши депозити вкладників, темп інфляції. Відсотковий дохід на акцію залежить від розміру дивіденду, початкової ціни акції та її ринкового курсу. Відсоток за облігацію визначається з урахуванням річних виплат (річного купона), тривалості періоду викупу облігації, темпу інфляції, ризику.

- ✓ **Дисконтування** – це приведення майбутньої вартості доходів, що можуть бути одержані в різний час і при різних ризиках, до співставної величини – теперішньої вартості майбутніх доходів. При цьому використовується така формула: $PV_1 = \frac{FV_1}{(1+i_D)^t}$.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЇЬ З ТЕМИ

- Природним бажанням кожної людини є прагнення зробити власні доходи якнайбільшими. Знаючи правила та особливості формування різних видів доходів, легше реалізувати це прагнення.
- Вирішуючи проблему вибору варіанта отримання доходу, ви скористаєтеся вірними критеріями відбору, врахувавши час і ступінь ризику.



Контрольні запитання та завдання

1. Визначте величину економічної ренти, якщо при однакових витратах орендар кращої ділянки має виручку від реалізації у 12500, а гіршої – 11000 грошових одиниць. Як має змінитися величина економічної ренти при: а) зменшенні ціни одиниці продукції, б) зростанні урожайності культур, які вирощуються на ділянках.
2. Визначити заробіток працівника за місяць, якщо при його нарахуванні була використана відрядна форма та система індивідуального стимулювання. За трудовим договором, одиниця створеної продукції оцінюється у 250 грн та передбачається премія за економію матеріалів у розмірі 8% від вартості кожної одиниці створеного продукту. За місяць було створено 23 одиниці продукції і виконано умови економії матеріалів.

3. Якою була ставка відсотка за облігацію у 3000 грн, термін викупу якої складав 5 років. За весь цей час власник облігації отримав дохід у вигляді річного купона в розмірі 1500 грн.
4. Власник грошей має два варіанти їх використання. При першому варіанті він отримає дохід у 1200 одиниць через 3 роки, а у другому – 1000 через 2 роки. Умови цих варіантів є такими, що для обох може бути використана ставка дисконтування у 10%. Які чинники можуть збільшувати ставку дисконтування?
5. У 2008 році середня ставка відсотка за депозитами в українській економіці становила 10%. Депозити в комерційних банках разом з нарахованими відсотками, за даними НБУ, досягли 357768 млн грн. Розрахуйте, який сумарний дохід (у млн. грн.) одержали громадяни, які поклали свої гроші на депозити.



Що далі?

Дохід і ризик. Розглядаючи різні доходи, ми підкреслювали, що їх відмінності визначаються **ступенем ризику**. Більший ризик завжди передбачає вищу ставку відсотка. Як можна оцінити ризик?

Абсолютної оцінки ризику доходу у певних одиницях ризиковості, на жаль, не існує. Але є спосіб відносної оцінки ризику, що передбачає співставлення різних варіантів отримання доходу. Це порівняння ґрунтується на гіпотезі (ідеї), що ризик вищий там, де більша ймовірність відхилення від певних середніх значень. Пояснимо це на конкретному прикладі.

Приклад. Є два способи отримання доходу і у межах кожного з них існують три варіанти – песимістичний (з найменшим доходом), зважений (з середнім доходом), оптимістичний (з найбільшим доходом). Причому, ймовірність здійснення кожного варіанта є різною. Конкретні значення доходів та ймовірностей їх отримання подані у таблиці.

Таблиця 2.6.1

Способи та варіанти отримання доходу	Передбачуваний дохід (I)	Кількісні значення ймовірності отримання доходу (U _i)	Можливий дохід з урахуванням ймовірності отримання
Спосіб 1			
Песимістичний	50	0,3	15
Зважений	170	0,4	68
Оптимістичний	250	0,3	75
			$I_p = 158$

Спосіб 2			
Песимістичний	40	0,25	10
Зважений	136	0,5	68
Оптимістичний	320	0,25	80
			$I_R = 158$

Пояснення до таблиці

- Дані першої колонки таблиці відображають передбачувані доходи за песимістичним, зваженим та оптимістичним варіантами розвитку подій. Тому їх кількісні значення відрізняються.
- У другій колонці містяться показники ймовірності отримання доходів за різними варіантами. Ці значення є результатом оцінки ситуації фінансовими менеджерами, які спираються на власний досвід та знання ринку.
- Третя колонка відображає можливі доходи з урахуванням ймовірності їх отримання. Дані у ній отримані як добуток передбачуваних доходів та значень ймовірності ($I \times U_i$).
- Середні значення доходу ($I_R = 158$) одержані як сума значень за окремими варіантами отримання доходів.

Для співвіднесення ступеня ризиковості використовується показник δ . Він називається стандартним відхиленням. Оскільки існує припущення, що ризик можна оцінювати за відхиленнями від певних середніх значень, то стандартне відхилення слугує саме для оцінки ступеня ризиковості доходів. Застосовується така формула:

$$\delta = \sqrt{\sum (I - I_R)^2 \times U_i}.$$

Підставивши конкретні значення змінних для першого і другого способу отримання доходу, матимемо такі вирази:

Перший спосіб:

$$\delta = \sqrt{(50 - 158)^2 \times 0,3 + (170 - 158)^2 \times 0,4 + (250 - 158)^2 \times 0,3} = 51,1$$

Другий спосіб:

$$\delta = \sqrt{(40 - 158)^2 \times 0,25 + (136 - 158)^2 \times 0,5 + (320 - 158)^2 \times 0,25} = 101,4$$

Оскільки $\delta_2 > \delta_1$, то другий проект отримання доходу є більш ризиковим.

Тема 2.7. Ринкові установи: біржі, банки та інші фінансово-кредитні посередники

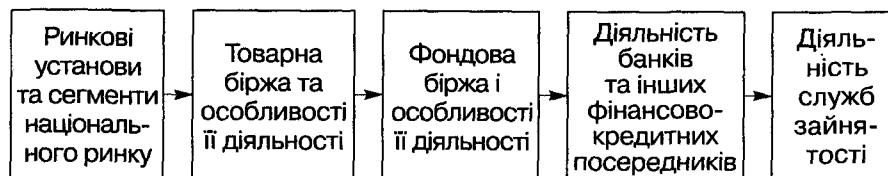


У попередніх темах аналізувалось, як функціонують ринки землі, праці, капіталів, цінних паперів, готових товарів. Діяльність цих ринків стала б неможливою без таких ринкових установ, як товарні та фондові біржі, банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, служби зайнятості тощо. Для розуміння того, як функціонує сучасна ринкова економіка, треба уявляти, як і для чого працюють згадані установи.

Після вивчення цієї теми ви дізнаєтесь:

- як функціонують товарна та фондова біржі, які угоди на них укладаються та хто забезпечує їхнє здійснення;
- які операції виконують банки та інші фінансово-кредитні посередники;
- у чому сенс діяльності служб зайнятості.

Логіка теми



1. Ринкова інфраструктура

Сукупність ринкових установ – бірж, банків, інвестиційних фондів, страхових компаній, довірчих товариств, служб зайнятості тощо – називають *ринковою інфраструктурою*. Ринкові установи пов'язані між собою. Наприклад, банки взаємодіють із страховими компаніями, а діяльність інвестиційних фондів пов'язана з роботою фондової біржі. Тому всі разом вони утворюють систему, в якій кожному елементу належать свої особливі повноваження і їх діяльність має бути узгодженою.

Окремі елементи ринкової інфраструктури пов'язані з функціонуванням певних ринків. Зобразимо це схемою.

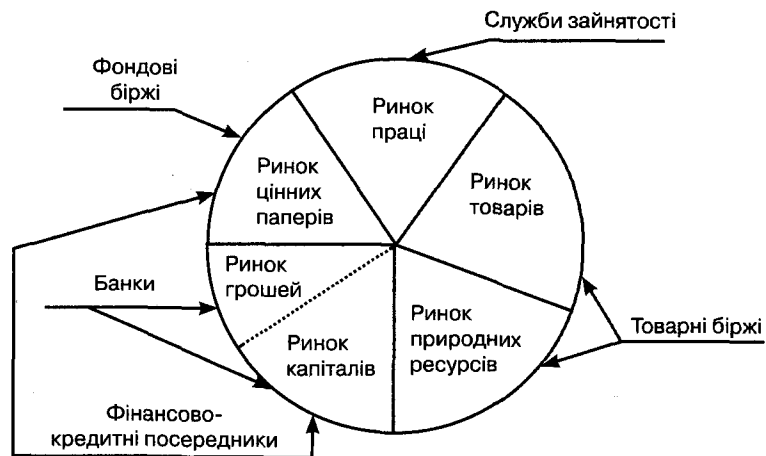


Схема 2.7.1

Структура ринку та ринкові установи**Пояснення до схеми**

- Кожна з ринкових установ має відношення до функціонування певних ринків. Проте слід визнати, що цей поділ є досить умовним. Скажімо, банк може мати відношення до функціонування ринку товарів (хоча це на схемі не позначено), коли покупець бере у банку кредит на придбання певних речей, а фондова біржа – до функціонування ринку капіталів (фінансового ринку), коли одержані завдяки їй ресурси перетворюються у джерело для нагромадження. Тому доцільно вести мову про більш і менш тісні зв'язки певних установ з тими чи іншими ринками.
- Товарні біржі обслуговують ринок товарів і ринок природних ресурсів, фондові біржі – ринок цінних паперів, банки – ринок грошей і капіталів, фінансово-кредитні посередники – ринок капіталів і цінних паперів, служби зайнятості – ринок праці.
- На схемі представлені не всі установи, які формують ринкову інфраструктуру. Зокрема, на схемі не відображені підприємства гуртової та роздрібної торгівлі (мова про них йшла у темі 2.5), освітні установи, діяльність яких пов'язана з ринком праці, тощо. Таке обмеження пояснюється лише тим, що в одній схемі не можна відобразити всі елементи дуже складного ринкового механізму.

2. Діяльність товарної біржі

Товарна біржа є асоціацією торговців, які об'єднуються з метою впорядкування торгівлі та полегшення торговельних операцій.

Вік товарної біржі визначити важко. Є свідчення, що ще у Стародавньому Римі існували зібрання торговців з метою обміну інформацією та укладання угод. У XVI-XVII ст. роль бірж надзвичайно зросла у зв'язку з розвитком світової торгівлі. Провідними в ті часи були біржі міст Антверпена, Ліона, Амстердама. У XVIII ст. найвідомішою стає Королівська біржа в Лондоні. У XX ст. центр біржової торгівлі перемістився у США. Сьогодні із кожних 100 угод, що укладаються в світі, 84 здійснюються у США.

Біржова торгівля має переваги перед небіржовою, коли йдеться про продаж великих партій товарів. Для пояснення цих переваг скористаємося прикладом.

Приклад. Уявімо ситуацію, коли фермер, який вирощує пшеницю, зібравши врожай, прибуває на ринок із запізненням. Усі споживачі, що формують попит на зерно, вже придбали товар і витратили гроші. Фермер змушений повернутися додому, не продавши свого зерна. У цій ситуації програв не лише фермер, а й споживачі зерна. Адже вони були змушені заплатити вищу ціну за тону зерна, оскільки пропозиція зерна від цього фермера була втрачена для ринку.

Біржова торгівля запобігає подібним ситуаціям, коли на ринку не представлена частина створеної продукції, і тому відбулося завищення ціни, завдяки двом формам угод, які укладаються на товарних біржах, – форвардним і ф'ючерсним угодам.

Форвардна угода – це зобов'язання продавця здійснити постачання певної кількості товару певної якості у зазначений час. З боку покупця передбачається зобов'язання виплатити за товар зазначену в угоді суму грошей у визначений час. Між покупцем і продавцем діє біржовий посередник. Він укладає форвардну угоду спочатку з продавцем. Згодом, знаючи, скільки товару він одержить у зазначений час, посередник укладає угоду з покупцем на постачання йому товару або з іншим посередником на перепродаж йому певної частини майбутньої партії товару.

Форвардні угоди на самому початку технологічного ланцюга зв'язків, які забезпечують створення кінцевої продукції, вносять елемент визначеності, стабільності в усі подальші відносини. Уявімо, що форвардна угода укладена між фермером, який вирощує вівці, і підприємством, що виготовляє пряжу. Це дасть змогу у подальшому вчасно впорядковувати відносини між виробником пряжі та фабрикою з ви-

готовлення вовняних виробів. У свою чергу, фабрика завчасно укладе угоди з торговельною організацією, яка продаватиме ці вироби.

Ф'ючерсна угода – це придбання права купити або продати у майбутньому товар за певною ціною, що визначена на товарній біржі. Розглянемо механізм ф'ючерсної угоди на прикладі.

Приклад. Нехай згаданий нами фермер, що вирощує зерно, врахував негативний досвід минулого року, коли він не продав свій товар. У новому році фермер почав дбати про реалізацію зерна заздалегідь. Ще в квітні, приблизно визначивши, що у липні буде зібрано 3 000 ц зерна, він звернувся на біржу. Йому стало відомо, що ціна зерна на липень визначена в 90 дол. за 1 ц. Така ціна влаштовує фермера.

За право продати на біржі у липні 3 000 ц по 90 дол. за 1 ц фермер сплачує заставу, що називають маржею. Маржа становить 10% від виручки, яку фермер передбачає отримати від продажу зерна. В абсолютному виразі маржа дорівнює 27 000 дол. $\left(\frac{3000 \times 90}{100\%} \times 10\% \right) = 27000$.

Подібні внески у вигляді застави роблять й ті учасники ф'ючерсного контракту, які хочуть придбати зерно у липні по 90 дол. за 1 ц.

Настає липень, і фактична ціна на ринку зерна встановилась не на рівні 90 дол., а досягла лише 80 дол. за 1 ц. Фермер виручив від продажу 240 000 дол. замість очікуваних 270 000 дол. Біржа компенсує втрати фермера від зниження ціни, перерозподіляючи кошти, внесені учасниками ф'ючерсного контракту.

Якби ціна на зерно у липні піднялася до 100 дол. за 1 ц, то відповідний перерозподіл коштів був би здійснений на користь покупця, який без ф'ючерсної угоди мав би постраждати від такого підвищення.

Отже, участь у ф'ючерській угоді допомагає її учасникам застрахувати свій дохід від можливих втрат, пов'язаних з непередбачуваними змінами цін.

За сучасних умов існує ще одна форма біржової торгівлі – **торгівля за опціонами**. Опціон – це право (але не зобов'язання) купити (продати) товар за певною ціною, що відмінна від ціни ф'ючерсних контрактів. Він передбачає страхування від пониження (підвищення) ціни, яким можна скористатись, а можна і не скористатись.

Крім форвардних та ф'ючерсних угод, на біржах здійснюються аукціони, або біржові торги. До участі у торгах допускаються лише співробітники біржі та біржові посередники. Після того, як визначена пропозиція щодо продажу товару і хтось із посередників висловив бажання його придбати або виборів це право у конкуренції з іншими посе-

редниками, укладається угода. Вона реєструється на біржі й набуває юридичної сили.

Товарна біржа певним чином **організована**. Це означає, що безпосередній доступ до участі у торгах мають не всі бажаючі. Зареєстрованими членами біржі, за участю яких укладаються угоди, є брокери та дилери.

Той, хто хоче купити або продати товар через біржову угоду, мусить звернутися до брокера або дилера. Брокери виконують біржові операції за дорученням клієнта і за його кошти. Натомість, дилери купують товар за власні кошти і продають його як власники.

За виконання своїх функцій брокери одержують від клієнтів плату у вигляді комісійних, а тому зацікавлені у збільшенні кількості угод. Дилери мають дохід від різниці між ціною продажу і ціною купівлі.

Крім брокерів і дилерів, на біржі працюють маклери. Маклер – це службовець, який регулює порядок проведення торгів. Він не має права укладання біржових угод.

Якщо біржова угода, що зареєстрована у встановленому порядку і набула юридичної сили, з певних причин порушена, то її учасники можуть звернутися до арбітражної комісії.

Контрольні функції за діяльністю усіх учасників біржових операцій здійснює Рада біржі та її управляючий.

На сучасних біржах торгують: сільськогосподарською продукцією (зерном, м'ясом, бавовною тощо), металами (золотом, сріблом, алюмінієм та ін.), енергоносіями (вугіллям, нафтою тощо).

Товари широкого вжитку, машини, обладнання на ринках розвинутих країн через товарні біржі не продаються. Їх реалізацією займаються спеціалізовані торговельні фірми.

3. Діяльність фондової біржі

Фондова біржа є установою, що забезпечує купівлю-продаж цінних паперів (акцій, облігацій тощо).

Найбільшими фондовими біржами світу є Нью-Йоркська, Йоханесбургська, Торонтська, Мельбурнська, Токійська, Амстердамська, Брюссельська.

Діяльність фондової біржі створює **додаткові можливості** для економічних суб'єктів. По-перше, відкриваються нові можливості додаткових інвестицій.

Приклад. Уявімо, що підприємство потребує коштів для розширення своєї діяльності. Якщо брати кредит у банку, то це спричинить додаткові витрати, пов'язані зі сплатою відсотка за кредит. До того ж банківський кредит передбачає обмежений термін використання

грошей, наприклад, 1 рік. Завдяки фондовій біржі підприємець може одержати додаткові кошти для інвестування без сплати відсотків та обмеження терміну використання грошей. Йдеться про випуск і продаж акцій. Акції є зобов'язаннями підприємства-емітента перед тими, хто їх придбав, щодо виплати доходу.

По-друге, фондова біржа забезпечує спрямування ресурсів у ті сфери, які гарантують вищу продуктивність і прибутковість.

Приклад. Уявімо, що випущені підприємством акції приносять тим, хто їх придбав, більші дивіденди, ніж акції інших підприємств. Вищі дивіденди може забезпечити лише успішне підприємство, яке використовує сучасні технології та форми організації праці. Саме у такого підприємства є шанс реалізувати нові й нові тиражі акцій. Отже, додаткові кошти нових покупців акцій збільшуватимуть його капітал. Адже йдеться про участь фондових бірж у формуванні прогресивної структури економіки, яка забезпечує більш повне задоволення потреб споживачів.

По-третє, фондова біржа сприяє вирішенню загальнодержавних проблем і реалізації національних інтересів.

Приклад. Якщо на фондовій біржі продаються цінні папери, випущені державою, то це дає змогу останній віднайти додаткові кошти для здійснення загальнодержавних проектів – побудови доріг портів, здійснення реформ у сфері освіти або медицини тощо. Державні цінні папери випускаються в обіг у тих випадках, коли державі бракує коштів бюджету на реалізацію проектів у певний час, і вона розраховує на їх збільшення у майбутньому.

По-четверте, біржа виконує функцію особливого реєстратора ділової активності.

Приклад. Використовуючи дані про динаміку курсів акцій найбільших компаній, розраховують спеціальні показники – біржові індекси. За ними визначають поточний стан національної економіки та складають економічні прогнози. Якщо кількісні значення такого показника скорочуються, то це свідчить про погіршення загальної економічної ситуації, а якщо збільшуються, то, навпаки, – про покращання. Найбільш відомим є фондовий індекс Нью-Йоркської біржі. Це індекс Доу-Джонса, при розрахунку якого враховують зміни курсу акцій 30 промислових, 15 залізничних, та 15 комунальних компаній.

Діяльність фондових бірж у всіх країнах світу суворо регламентована. Така регламентація здійснюється відповідно до існуючих законів про фондову біржу і цінні папери та статуту біржі, затвердженого державними органами.

Державні установи, на які покладається контроль за діяльністю бірж, почали створюватись ще у 30-ті роки XX ст. Зокрема, вищий орган такого державного регулювання у ФРН – це “Відомство нагляду за біржами”. До його функцій, як і до функцій інших подібних органів в інших країнах, належать:

а) реєстрація бірж;

б) забезпечення вільного випуску та продажу цінних паперів;

в) нагляд за достовірністю та повнотою інформації про емітентів цінних паперів.

Існують різні форми участі у діяльності фондової біржі, а саме: постійне, тимчасове та гостьове членство. Вони передбачають різні права учасників торгів. Постійні члени висувують своїх представників до керівних органів біржі, сплачують менші комісійні при укладанні угод та вільно користуються всією інформацією про біржові операції. За постійне членство сплачується значний річний внесок. Тимчасові члени купують право участі в роботі біржі на 3, 6, 9, 12 місяців. Вони не можуть висувати своїх представників до керівних органів, сплачують більші комісійні, мають обмежений доступ до інформації. Гості купують гостьовий білет на день, і їхні інтереси можуть бути представлені на біржі тільки через маклера.

На біржі працюють маклери, брокери, дилери.

Маклер – штатний працівник біржі, діяльність якого пов'язана з обслуговуванням членів і гостей біржі, тобто з оформленням угод між продавцями і покупцями цінних паперів.

Брокер – особа, яка надає послуги членам і нечленам біржі та може діяти на біржі лише за дорученням клієнта. Часто брокери об'єднуються у брокерські контори.

Дилер – особа, яка виконує ті самі функції, що і брокери, але здійснюють операції за свій рахунок і на свою користь.

Власник цінних паперів, який вирішив їх продати, звертається до біржових посередників: брокерів і дилерів. Останні шукають бажаючих придбати цінні папери.

Функції управління фондовою біржею виконує біржова рада, до якої входять представники постійних членів, штатні працівники біржі, її роботою керує виконавчий директор.

На фондовій біржі здійснюються різні операції. Вони поділяються на касові і термінові угоди. **Касова** – це угода, розрахунок за якою відбувається у найкоротший термін: у той самий день або впродовж одного (ФРН) – чотирнадцяти (Японія) днів. Відповідно, **термінова** – це угода, здійснення якої передбачає довший термін. Термінові угоди, в свою чергу, поділяються на ф'ючерсні та опціонні.

Ф'ючерсна угода полягає в тому, що вона укладається з приводу продажу в майбутньому цінних паперів за попередньо визначеною ціною. Оскільки, наприклад, ціна акції на момент її реальної купівлі-продажу може бути іншою, ніж це зазначено в угоді, то партнери домовляються про перерахунок один одному компенсаційних сум.

Угода з **опціоном** – це придбання права купити або продати акцію за певною ціною у певний час. Від угоди з опціоном можна відмовитись, якщо за акціями компанії, з приводу яких була домовленість, складається несприятливий курс.

Ключовим елементом сучасного ринку цінних паперів, крім фондової біржі, є **центральный депозитарій**. Він покликаний забезпечувати надійність, оперативність ринку і виконує такі основні функції:

- обліковує права власності на цінні папери;
- контролює розрахунки між учасниками ринку;
- встановлює правила взаємодії між ними.

Центральний депозитарій може бути як державною, так і недержавною установою за участі держави. У сучасному світі національні депозитарії інтегруються у міжнародну депозитарну систему.

4. Діяльність банків

Банки залучають кошти вкладників на фінансовому ринку та надають кредити. Діяльність банків забезпечує рух капіталів і грошей.

Як і будь-яка інша ринкова діяльність, робота банків передбачає одержання прибутку. Джерелом банківського прибутку є різниця між відсотками, одержаними від боржників за надані кредити, та відсотками, сплаченими вкладникам, за депозитами.

Приклад. Нехай банк залучив депозитів на загальну суму 1000 грошових одиниць під 10% і надав кредитів на суму 860 одиниць під 15%. Витрати, пов'язані з виконанням банківських операцій, становлять 15 одиниць. Яким є прибуток банку?

Для визначення прибутку ($Pr_{\text{банку}}$) необхідно визначити загальний дохід банку як різницю між надходженнями коштів за надані кредити та виплаченими відсотками за депозитами і вирахувати з нього витрати банку $Pr_{\text{банку}} = (860 \times 0,15 - 1000 \times 0,1) - 15 = 14$.

Усі операції, які виконуються банками, поділяються на три групи: пасивні, активні та комісійні.

Пасивні операції пов'язані з залученням коштів. Власний капітал банку, сформований під час його утворення, становить незначну частину його ресурсів. Головна частина – це депозити клієнтів. Депозити поділяються на дві групи:

Гема. 2.7. Ринкові установи: біржі, банки та інші фінансово-кредитні посередники

- поточні, що передбачають повернення грошей на вимогу вкладника у будь-який час;
- термінові, за якими гроші можуть бути зняті з рахунків після закінчення встановленого терміну.

Активні операції мають забезпечити ефективне використання ресурсів банку і передбачають надання кредитів (позичок). Розрізняють два види позичок:

- без будь-якого забезпечення (застави), якщо банк вважає позичальника надійним клієнтом;
- з забезпеченням, або під заставу землі, нерухомості, цінних паперів, товарів тощо.

Комісійні операції – це посередницька діяльність з обслуговування платежів клієнтів, отримання грошей за борговими зобов'язаннями (векселями, чеками) за дорученням своїх клієнтів, розпорядження цінними паперами або майном клієнтів тощо.

Банки будь-якої країни пов'язані між собою і в той же час спеціалізуються на виконанні певних функцій. Банківську систему країни очолює центральний банк. До неї входять комерційні банки, що здійснюють кредитування та обслуговування клієнтів у різних сферах діяльності, та спеціалізовані банки, які обмежуються певною сферою, наприклад, іпотечні, зовнішньоекономічні тощо.

Діяльність комерційного банку можна пояснити з використанням балансу його активів і пасивів.

Активи	Пасиви
1. Каса	1. Статутний фонд
2. Кошти на резервному рахунку в центральному банку	2. Рахунки клієнтів у національній валюті
3. Кошти на кореспондентському рахунку в національному банку	3. Рахунки клієнтів в іноземній валюті
4. Кредити, надані іншим банкам	4. Рахунки громадян, внески і депозити
5. Кредити, надані клієнтам	5. Прибуток звітного року
6. Кошти, вкладені у великий господарський підприємство	
Інші активи	Разом пасивів

Баланс активів і пасивів комерційного банку

 Пояснення до схеми

-  Схема відображає те, що банк залучає кошти. Їх обсяг показують у правій частині балансу. Одночасно банк кредитує економічних суб'єктів. Це відображають у лівій частині балансу.
-  Активами називають кошти, якими володіє банк, а пасивами – джерела формування активів. Сума активів дорівнює сумі пасивів, тобто вони балансуються.
-  Пасиви умовно можна розділити на три частини: кошти засновників банку (статутний фонд), кошти вкладників (пункти 2, 3, 4 пасивів), прибуток, одержаний внаслідок діяльності банку у певному році.
-  Способи (напрямки) використання банком наявних коштів, які представлені у лівій частині балансу – активах, можуть бути такими:
 - 1) зберігання у вигляді обов'язкових резервів, визначених центральним банком (пункт 2);
 - 2) надання у кредит (пункти 4, 5);
 - 3) передача (за кореспондентською угодою) для здійснення платежів і розрахунків іншим банкам, у нашому випадку – центральному банку (пункт 3);
 - 4) інвестування у спільну з іншими підприємствами чи організаціями господарську діяльність (пункт 6);
 - 5) спрямування на поточні розрахунки (пункт 1).

5. Діяльність інших фінансово-кредитних посередників

Поряд із банками у фінансово-кредитній сфері працюють й інші організації, які називають фінансово-кредитними посередниками. До них належать: інвестиційні фонди, трастові (довірчі) товариства, страхові компанії та пенсійні фонди.

Інвестиційні фонди виконують такі функції:

- акумулюють (збирають) кошти приватних осіб або компаній випускаючи власні цінні папери (акції), а отримані кошти вкладають в акції, облігації інших підприємств, стаючи їхніми інвесторами;
- сплачують дохід власникам акумульованих коштів;
- виконують посередницьку діяльність під час приватизації майна державних підприємств, розміщуючи приватизаційні сертифікати громадян.

Трастові (довірчі) товариства виконують такі функції:

- управляють (за дорученням) майном підприємств або приватних осіб;

- вкладають (за дорученням) кошти клієнтів у цінні папери, продаючи одні та купуючи інші з метою одержання доходу;
- сплачують власникам майна або грошей, наданих у тимчасове користування, дохід.

Страхові компанії виконують такі функції:

- акумулюють кошти тих, хто купує страхові поліси або сплачує страхові внески з метою зменшення ризиків втрати майна, доходів, неотримання боргів тощо;
- вкладають зібрані від клієнтів кошти в акції, облігації, тощо інших підприємств або держави;
- кредитують клієнтів з використанням застав;
- сплачують страхові премії при настанні випадків, передбачених страховими договорами.

Пенсійні фонди виконують такі функції:

- акумулюють кошти найманих працівників та підприємців;
- вкладають зібрані кошти в облігації (здебільшого, державні), акції найбільш надійних підприємств, майно;
- сплачують пенсії.

Всі фінансово-кредитні посередники мають дохід у вигляді різниці між одержаними і сплаченими коштами.

6. Діяльність служб зайнятості

Служби зайнятості є установами, діяльність яких пов'язана з ринком праці. Метою їх роботи є забезпечення ефективної зайнятості – відповідності між пропозицією праці з боку найманих працівників і попитом на неї з боку приватних підприємців та держави. Служби зайнятості працюють заради того, щоб скоротити кількість осіб, які знаходяться в пошуках роботи після її втрати або не можуть знайти роботу, вперше опинившись на ринку праці.

У країнах, де створена й ефективно функціонує мережа служб зайнятості, частка незайнятих (безробітних) є незначною. Наприклад, у Швеції частка людей, що не мали роботи у 80-ті роки XX ст., становила всього 1% від загальної кількості працездатних.

Служби зайнятості окремих країн є членами Міжнародної асоціації служб зайнятості, що дає їм можливість діяти узгоджено і враховувати кращий міжнародний досвід.

До функцій служб зайнятості належать:

- вивчення та прогнозування на майбутнє ситуації з працевлаштування населення;
- перекваліфікація працівників, які втратили роботу або знаходяться перед загрозою втрати;

- організація громадських робіт для тих, хто не може знайти роботи;
- виплата допомоги у період непрацездатності та відшкодування витрат, пов'язаних зі зміною місця роботи;
- надання консультацій з професійної орієнтації.

Крім державних служб зайнятості, на ринку праці представлені і приватні агенції (бюро) з працевлаштування. Їх можливості та функції є значно обмеженими. Зокрема, рекомендація таких організацій не є обов'язковою для підприємців.

7. Стан ринкової інфраструктури в Україні на початку XXI ст.

Після розгляду функцій, які виконуються різними установами ринкової інфраструктури, ми можемо зробити висновок, що їх діяльність є досить складною. Для її налагодження необхідні практичний досвід, кваліфіковані кадри, відповідне законодавство. В Україні триває процес створення ринкової інфраструктури, і він далекий від завершення.

Недосконалість ринкової інфраструктури української економіки на початку виявляється у тому, що:

- 1) довіра населення до банків є невисокою у зв'язку з періодичним невиконанням зобов'язань з повернення депозитів та зміною умов кредитних договорів;
- 2) значна частина товарних бірж виконує здебільшого функції оптових компаній, часто торгуючи готовою продукцією, а не сировиною, як це прийнято в усьому світі (з 337 бірж, які діяли у 2008 році, 289 торгували готовою продукцією);
- 3) бракує законів, які би врегульовували усі моменти діяльності страхових компаній, інвестиційних фондів і довірчих товариств;
- 4) на організованому ринку цінних паперів здійснюється лише незначна частина операцій з купівлі – продажу, інші – на неорганізованому, немає єдиного органу, який би виконував функції центрального (національного) депозитарію;
- 5) інвестиційні фонди, трасти, страхові компанії, пенсійні фонди не виконують функцій, які властиві цим організаціям у сформованих ринкових економіках.

Усе зазначене, однак, не означає, що українська економіка може розвиватись по-особливому – без банків, бірж, фінансово-кредитних посередників. Тому попереду складний шлях вдосконалення роботи цих організацій ринкової інфраструктури.

Кількісні показники по Україні відображені на схемі 2.7.3.

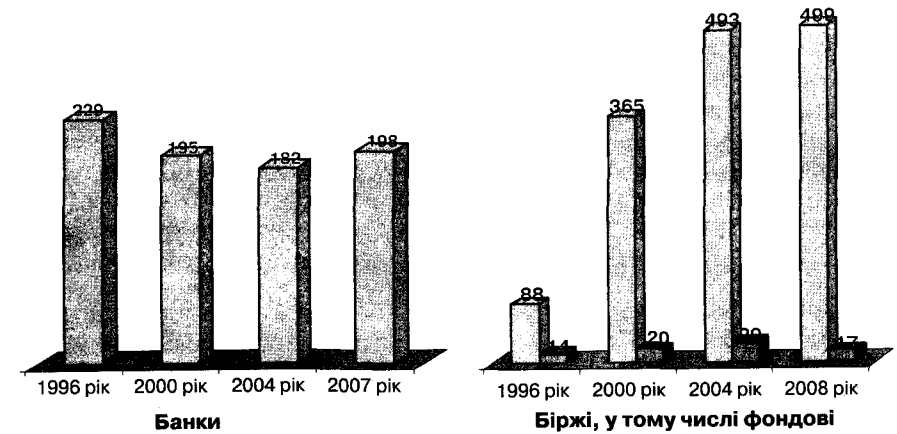


Схема 2.7.3.

Діяльність ринкових установ в Україні регламентується такими законами: “Про приватизаційні папери”, “Про державне регулювання ринку цінних паперів”, “Про банки та банківську діяльність”, “Про цінні папери та фондову біржу”, “Про господарські товариства”, “Про товарну біржу”, “Про Національний банк України”, “Про страхування”, “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”, “Про кредитні спілки”.



Підсумки теми

- ✓ Функціонування кожного елемента сучасного ринку забезпечується діяльністю певних ринкових установ: бірж, банків, фінансово-кредитних посередників, служб зайнятості.
- ✓ Товарна біржа через систему форвардних і ф'ючерсних контрактів упорядковує і стабілізує відносини продавців і покупців великих партій зерна, металів, нафти тощо.
- ✓ Фондова біржа через купівлю-продаж цінних паперів забезпечує отримання підприємцями додаткових капіталів, а також їхній рух у ті сфери діяльності, які забезпечують вищий дохід, а отже, й ефективність виробництва.
- ✓ Банки через кредит забезпечують рух капіталів, раціональне використання тимчасово вільних коштів, прискорення розрахунків.
- ✓ Фінансово-кредитні посередники (інвестиційні фонди, трастові (довірчі) товариства, страхові компанії та пенсійні фонди) акуму-

люють кошти клієнтів і використовують їх, купуючи цінні папери та надаючи кредити.

- ☑ Служби зайнятості – це установи, діяльність яких спрямована на зменшення кількості безробітних, запобігання безробіттю. Вони аналізують ринок праці, організовують перекваліфікацію працівників і громадські роботи, виплачують соціальні допомоги.

МОЖЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ ЗНАЙ З ТЕМИ

- Після ознайомлення зі змістом діяльності бірж, банків, фінансово-кредитних посередників, служб зайнятості ви розширили свої уявлення про можливості майбутнього працевлаштування. Робота і кар'єра в одній із цих установ може стати вашою метою.
- Знаючи, чим займаються згадані ринкові установи, ви зможете вчасно й ефективно скористатись їхніми послугами.



Контрольні запитання та завдання

- 1 Поясніть поняття: "форвардна угода", "ф'ючерсна угода", "брокер", "дилер".
- 2 Банк має вклади (депозити) від клієнтів на суму 100 тис. грн і сплачує 8% закладами. Він надає кредити на суму 95 тис. грн і бере 12% за кредит. Яким буде прибуток банку? Поясніть, скориставшись цим прикладом, роль банку у функціонуванні ринку капіталів.
- 3 Уявіть себе брокером товарної біржі, який працює з клієнтом. Вам необхідно укласти брокерську угоду. Вивчіть форму брокерської угоди, що наведена далі, і заповніть її так, як підказує власна фантазія.

БРОКЕРСЬКА УГОДА № _____

м.Київ "____" _____ 200__ р.

Брокерська фірма _____

в особі _____,

що діє на підставі Статуту біржі, та

Клієнт в особі _____,

який діє на підставі _____,

уклали угоду про таке:

1. Клієнт доручає, а Брокер зобов'язаний укласти від імені Клієнта угоду _____ (купити за ціною, що не перевищує, або продати за ціною, що є не нижчою, з визначенням ціни (товар на суму) _____)

- 1.1. Назва товару (із зазначенням виробника) _____
- 1.2. Одиниця виміру _____
- 1.3. Кількість _____
- 1.4. Якість (вміст корисних речовин, вологість, стандарт або інше) _____

1.5. Термін поставки _____

1.6. Порядок і форма оплати _____

2. Гаранті за цією угодою:
 - а) _____
 - б) _____
 - в) відшкодування за невчасне постачання або непостачання товару становить _____ процентів вартості угоди.

Брокер _____
(підпис)

Печатка _____

Клієнт _____
(підпис)

Печатка _____

- 4 Інвестиційний фонд продав акцій на 1,2 млн дол., зобов'язавшись сплатити дивіденди в обсязі 8% річних. Одержані від продажу акцій гроші фонд вклав у акції, облігації інших підприємств та у державні цінні папери так, що одержав від цих вкладень надходження у сумі 120 тис. дол. Чи матиме інвестиційний фонд чистий дохід (прибуток)? На цьому прикладі поясніть роль інвестиційного фонду у функціонуванні ринку цінних паперів.

- 5 Поясніть, з якою метою служби зайнятості вивчають ринок праці та які заходи вони можуть здійснити, щоб зменшити кількість безробітних. Наведіть відомі вам приклади звернення до служб зайнятості ваших близьких чи знайомих.



Що далі?

Поглиблене вивчення діяльності інститутів ринкової інфраструктури може йти, принаймні, двома шляхами: 1) як дослідження особливостей законодавства країн, що визначає діяльність ринкових установ; 2) як аналіз економічної діяльності окремих установ.

Звернемось, наприклад, до діяльності фондових бірж. Важливою особливістю правових основ їх діяльності є перелік тих цінних паперів,

які допускаються до обігу. Порівняємо цей перелік для США та України:

Цінні папери, що допускаються до обігу у США	Цінні папери, що допускаються до обігу в Україні
Короткострокові облігації державної позики. Довгострокові облігації державної позики. Ощадні сертифікати. Акцептовані банками векселі. Сертифікати інвестиційних компаній, що вкладають кошти у короткострокові зобов'язання грошових ринків. Депозити в американських доларах, які зберігаються в комерційних банках за межами США Муніципальні облігації та облігації штату. Довгострокові облігації корпорацій. Привілейовані та звичайні акції	Облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик. Облігації місцевих позик. Казначейські зобов'язання. Ощадні сертифікати. Інвестиційні сертифікати. Векселі. Акції. Облігації підприємств. Приватизаційні папери

Загальний стан економіки оцінюється за допомогою особливих індексів фондових бірж. У тексті теми вже згадувався індекс Доу – Джонса, який використовується на Нью-Йоркській фондовій біржі. Наведемо перелік інших індексів (цифри у назві індексу відображають кількість компаній, динаміка курсів акцій яких береться до уваги при розрахунку).

Біржа, на якій використовується індекс	Назва індексу
Токіо, Японія	Nikkei 225 – Stock Index: Topix (Tokyo Stock Price Index)
Лондон, Великобританія	FT – SE 100 (Financial Times – Stock Exchange 100 – Share Index)
Франкфурт, Німеччина	DAX 30 – Stock Index (Deutscher Aktien Index)
Париж, Франція	CAC 40 Index
Амстердам, Нідерланди	CBS Total Return General Index

В Україні використовують індекс ПФТС (першої фондової торгової системи), для визначення якого враховують дані про динаміку курсів акцій 19 великих компаній з різних секторів української економіки

СЛОВНИК ТА ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

А

Абстракція – 15
Автоматизм регулювання – 74
Автоматизоване виробництво – 27
Акції – 160
Альтернативна вартість – 60
Альтернативні варіанти виробництва (використання ресурсів) – 57 – 58
Альтернативні витрати – 60

Б

Баланс активів і пасивів банку – 193
Банк – 192
Банківський прибуток – 192
Банківські рахунки – 138
Безмежність потреб – 44
Брокер – 191
Брокерська угода – 198
Бюджетне обмеження – 50

В

Вексель – 137
Види грошей – 135
Виробництво – 6, 23, 30 – 31, 36
Виробнича інфраструктура – 31
Відносини власності – 23
Відсотковий дохід на акцію – 177
Відсоток за банківським депозитом – 176
Відсоток на облігацію – 178
Відтворювані виробничі ресурси – 56
Вільний час – 156
Вторинні доходи – 168

Г

Гранична виручка – 62
Граничні витрати – 62
Графічне зображення – 16
Гроші – 133
Грошова маса – 139
Гуртова (оптова) торгівля – 147

Д

Демократичний соціалізм ринкового типу – 75
Держава (уряд) – 10
Дилер – 191
Дисконтування – 179
Домашнє господарство – 10, 72
Досконала конкуренція – 93

Е

Економіка – 5
Економічна доцільність – 61
Економічна рента – 169
Економічна свобода – 73
Економічне моделювання – 15
Економічний закон – 12
Економічний кругообіг – 71
Еластичність – 119
Еластичність попиту за ціною – 120
Еластичність пропозиції за ціною – 122
Етапи економічних досліджень – 11
Ефект доходу – 103
Ефект залучення до використання гірших ресурсів – 106
Ефект заміщення – 103

Ефект перерозподілу ресурсів – 106

Ефективність виробництва – 34

З

Загальна виручка від реалізації – 62

Загальні витрати – 62

Закон зменшення граничного споживчого блага – 46

Закон спадної продуктивності факторів виробництва – 62, 63

Заощадження – 36

Заробітна плата – 156, 170

Засоби виробництва – 26

Здатність до підприємництва – 32 – 33

Земельна рента – 168

Земля – 31

Змішана економіка – 81

И

Інвестиційні фонди – 194

Індекси фондових бірж – 200

Інтернет – комп'ютерні технології (ІКТ) – 40

Інформаційний продукт – 161

К

Капітал (матеріальний або фізичний) – 32

Картель – 94

Класифікація – 15

Комерційна рента – 169

Конкуренція – 73, 89, 91

Концерн – 95

Кредитна картка – 137

Крива виробничих можливостей – 58

Крива індивідуального попиту – 104

Крива індивідуальної пропозиції – 107

Курс акцій – 160

Л

Ліберальна ринкова економіка – 75

Людський капітал – 33

М

Майбутня вартість грошей – 166

Маклер – 191

Максимізація корисності – 49

Маржиналізм – 46

Маркс К. – 8, 92

Маршалл А. – 9, 92, 102

Матеріальне виробництво – 29

Машинне виробництво – 26

Міжнародні гроші – 138

Міжнародні торговельні та валютно – фінансові організації – 10

Мілль Дж. – 7

Мінімальна заробітна плата – 173

Модель «по один бік плану і ринку» – 75

Монети – 135

Монополія покупців – 95

Н

Наймані працівники – 10

Натуральне господарство – 130

Національне багатство – 24

Невідтворювані виробничі ресурси – 56

Недосконала конкуренція – 94

Нематеріальне виробництво – 29

Неринкове ціноутворення – 114

Нецінові чинники ринкового попиту та пропозиції – 108 – 110

О

Облігації – 160

Обмеженість виробничих ресурсів – 56

Обмеженість ресурсів – 5

Обмін – 6

Олігополія – 95 – 96

Операції банку – 193

Опціон – 192

Основні проблеми економіки – 88

П

Паперові гроші – 136

Пенсійні фонди – 195

Первинні доходи – 167

Підприємства – 10, 72

Підприємці – 10

«Піраміда потреб за Маслоу» – 43

Планова (командна) економіка – 76

Повна зайнятість ресурсів – 57

Повний обсяг виробництва – 57

Поділ праці – 27

Позичковий процент (відсоток) – 158 – 159

Потреба – 42

Практичне значення знань про еластичність – 124

Праця – 32

Предмет економіки – 5

Прибутковість проектів – 176

Приватизація – 80

Принцип «прихованої руки» ринку – 91

Принципи планової (командної) економіки – 78 – 79

Принципи ринкової економіки – 73

Природна монополія – 96

Проблема вибору – 57

Продукт – 34

Профспілки – 173

Р

Реміснична технологія – 26

Ринкова економіка – 72

Ринкова інфраструктура – 185

Ринкова пропозиція – 105

Ринкова ціна – 101

Ринковий попит – 103

Ринок готових товарів (продукції) – 145, 151

Ринок землі – 152

Ринок інформації – 161

Ринок капіталів – 158

Ринок праці – 155

Ринок цінних паперів – 160

Роздержавлення економіки – 79

Роздрібна торгівля – 148 – 149

Розподіл – 6, 36

С

Самуельсон П. – 9

Синдикат – 95

Системи заробітної плати – 171

Служби зайнятості – 195

Сміт А. – 6, 28

Споживачі – 10

Соціальна інфраструктура – 31

Соціальне ринкове господарство – 75

Соціальний капітал – 33

Споживання – 6, 36

Споживчий кошик – 49

Споживчі блага – 43

Споживчі оцінки – 48

Ставка відсотка за кредитами та за депозитами – 180

Страхові компанії – 195

Структура ринку – 144

Структура споживання – 45

Структурна перебудова – 80

Т

Технологічні способи
виробництва – 26

ТНК (транснаціональні
корпорації) – 95

Товарна біржа – 187

Товарне господарство – 131

Трастові (довірчі) товариства –
194

Трест – 95

Туган – Барановський М. – 102

У

Узагальнення – 15

Управління – 28

Ф

Фактори (ресурси)
виробництва – 31

Фондова біржа – 189

Форвардна угода – 187

Форми вимірювання
вартості – 132

Форми заробітної плати – 171

Функції грошей – 133 – 135

Функція попиту від ціни – 103

Функція пропозиції від ціни – 106

Фур'є Ш. – 92

Ф'ючерсна угода – 188

Х

Хайек Ф. – 92

Ц

Центральний депозитарій –
192

Ціна ринкової рівноваги – 111

Ціни ринку готової продукції –
150

Ч

Чек – 137

Чернишевський М. – 92

Чиста монополія – 94

Для заміток

Вступне слово для учнів 3

РОЗДІЛ I. Вступ до економічної теорії

Тема 1.1. Що і для чого вивчає економічна наука, її місце серед інших наук	4
Тема 1.2. Зміст основних економічних процесів та явищ	22
Тема 1.3. Споживач в економіці: його поведінка та особливості вибору	41
Тема 1.4. Проблема обмеженості ресурсів та вибору виробника	55
Тема 1.5. Моделі ринкової, планової та змішаної економіки	70

РОЗДІЛ II. Фундаментальні поняття ринкової економіки та ринкова інфраструктура

Тема 2.1. Основні проблеми економіки та їх ринкове розв'язання	87
Тема 2.2. Попит, пропозиція, ринкова ціна	101
Тема 2.3. Еластичність попиту і пропозиції та застосування знань про еластичність	119
Тема 2.4. Гроші: їх функції та види	130
Тема 2.5. Ринкова структура: особливості різних ринків	144
Тема 2.6. Доходи у ринковій економіці	167
Тема 2.7. Ринкові установи: біржі, банки та інші фінансово-кредитні посередники	185
Словник та іменний покажчик	201

Навчальне видання

Радіонова Ірина Федорівна
Радченко Володимир Васильович

ЕКОНОМІКА
(профільний рівень)
10 клас

Редактор *Н.Г.Пянковська*
Комп'ютерна верстка *В.О.Фаріон*

Підписано до друку 20.07.2011 р. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура PragmaC. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,09. Обл. вид. арк. 10,08.
Тираж 10000 пр. Зам. № 377.

Видавництво "Аксиома" (свідоцтво ДК №1808 від 26.05.2004 р.)
м. Кам'янець-Подільський, а/с 8, 32300
Тел./факс: (03849) 3-90-06, моб. (067)381-29-43
aksiomakp@rambler.ru

Надруковано в ПрАТ «Видавництво» Поділля»
пр. Миру, 59, м. Хмельницький, 29015

Свідоцтво про Державну реєстрацію ДК № 2036 від 10.03.2004 р.