

ЕКОНОМІКА



КИЇВ
2006

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник для учнів загальноосвітніх шкіл III ступеня

За редакцією

доктора економічних наук,
професора, академіка АЕН України Ю.Г.Козака,
директора Одеської спеціалізованої загальноосвітньої
асоційованої школи ЮНЕСКО № 121 Л.М.Семенюк

**КИЇВ ЦНЛ
2006**

ББК 65я721

Е 45

Економіка: Навчальний посібник для учнів загальноосвітніх шкіл III ступеня / За ред. Ю.Г.Козака, Л.М.Семенюк– К.: ЦНЛ, 2006 – 216 с.

Автори: Ю.Г. Козак, Л.М. Семенюк, О.С.Кіро, М.І. Барановська

Рецензенти:

О.І. Амоша – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України.

С.А. Єрохін – доктор економічних наук, професор, президент Національної Академії управління (м. Київ).

В.А. Кавалєров - директор Одеського інституту удосконалення вчителів

Навчальний посібник дає загальне уявлення щодо визначення економіки як науки, її структури та основних проблем. Особливий наголос робиться на розгляді теорій мікро-, макро- та міжнародної економіки.

Призначається для вчителів та учнів загальноосвітніх шкіл III ступеня.

Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського Державного економічного університету. Протокол № 4 , від 31.01.2006

© Козак Ю.Г., 2006,

© Центр навчальної літератури, 2006

Зміст:

Передмова	7
Розділ I. Вступ до курсу „Економіка”	9
Тема 1. Предмет та основні поняття курсу „Економіка”	9
Ключові поняття	
1.1. Структура курсу „Економіка”: мікро-, макро- та міжнародна економіка.....	9
1.2. Визначення економіки як науки.....	10
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	15
Тема 2. Основні проблеми економічної науки	16
Ключові поняття	
2.1. Обмежені ресурси та безмежні потреби.....	16
2.2. Розподіл ресурсів та економічна система суспільства.....	18
2.3. Виробничі можливості суспільства.....	19
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	22
Розділ II. Мікроекономіка	23
Тема 3. Фірма як головний суб`єкт економічної системи	23
Ключові поняття.	
3.1. Економічна природа фірми.....	23
3.2. Правові форми організації фірм.....	25
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	30
Тема 4. Функціонування ринкового господарства. Система цін	31
Ключові поняття	
4.1. Кругообіг економічної активності.....	31
4.2. Система цін.....	33
4.3. Право власності.....	35
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	36
Тема 5. Ринкова система: попит та пропозиція	37
Ключові поняття	
5.1. Типи ринків.....	37
5.2. Ринковий попит.....	39
5.3. Ринкова пропозиція.....	42
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	44

Тема 6. Ринкова система: рівновага, нерівновага та еластичність	44
Ключові поняття	
6.1. Ринкова рівновага.....	45
6.2. Зміни в рівновазі ринкової системи.....	46
6.3. Еластичність попиту.....	50
6.4. Еластичність пропозиції.....	53
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	54
Тема 7. Ринок інформації.....	56
Ключові поняття	
7.1. Витрати інформації.....	56
7.2. Посередники та інформаційний бізнес.....	58
7.3. Економічні аспекти пошуку інформації.....	62
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	64
Тема 8. Витрати виробництва та прибуток фірми.....	65
Ключові поняття	
8.1. Витрати альтернативних можливостей.....	65
8.2. Реальні та умовні витрати.....	67
8.3. Бухгалтерський та економічний прибуток.....	68
8.4.Короткостроковий та довгостроковий періоди часу в господарській діяльності.....	70
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	75
Тема 9. Типи ринкових структур: конкурентні ринки.....	76
Ключові поняття	
9.1. Досконала конкуренція.....	76
9.2. Монополістична конкуренція.....	85
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	89
Тема 10. Типи ринкових структур: монополія та олігополія.....	90
Ключові поняття	
10.1. Чиста монополія.....	90
10.2. Олігополія.....	98
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	105
Тема 11. Антімонопольне регулювання.....	107
Ключові поняття	
11.1. Регулювання монополій.....	107
11.2. Правове забезпечення процесу регулювання монополій.....	111
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	114

Розділ III. Макроекономіка.....	115
Тема 12. Основна макроекономічна тотожність.....	115
Ключові поняття	
12.1. Валовий внутрішній продукт (ВВП)	115
12.2. Методи розрахунку ВВП та інших макроекономічних показників.....	117
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	120
Тема 13. Макроекономічна нестабільність: економічний цикл, безробіття та інфляція.....	121
Ключові поняття	
13.1. Визначення економічного циклу.....	122
13.2. Форми безробіття. Закон Оукена.....	123
13.3. Визначення інфляції. Інфляція попиту та інфляція пропозиції.....	126
13.4. Теорія адаптивних та раціональних сподівань.....	128
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	131
Тема 14. Гроші та банківська справа.....	133
Ключові поняття	
14.1. Гроші та їх властивості.....	133
14.2. Рівновага на грошовому ринку: попит та пропозиція на гроші.....	134
14.3. Формування банківської системи: Центральний банк та комерційні банки.....	137
14.4. Цілі та інструменти кредитно-грошової політики.....	139
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	140
Тема 15. Розподіл національного доходу та проблема соціального захисту населення.....	141
Ключові поняття	
15.1. Бюджет родини та джерела його формування.....	142
15.2. Нерівність доходів та їх причини.....	144
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	146
Тема 16. Економічне зростання та рівновага.....	148
Ключові поняття	
16.1. Економічна рівновага і економічне зростання: поняття та чинники.....	148
16.2. Моделі економічного зростання.....	152
Запитання для самоконтролю	
Тести та задачі.....	153

Розділ IV. Міжнародна економіка.....155

Тема 17. Міжнародна торгівля.....155

Ключові поняття

17.1. Економічна основа міжнародної торгівлі.

Теорії міжнародної торгівлі.....155

17.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі.....163

17.3. Значення міжнародної торгівлі.....165

17.4. Дві тенденції в міжнародній торговельній політиці.....166

17.5. Протекціоністські інструменти торговельної політики.....172

Запитання для самоконтролю

Тести та задачі.....175

Тема 18. Міжнародний рух чинників виробництва.....176

Ключові поняття

18.1. Міжнародний рух капіталу.....177

18.2. Міжнародна міграція робочої сили.....180

18.3. Міжнародна передача технологій.....187

Запитання для самоконтролю

Тести та задачі.....192

Тема 19. Міжнародна валютна система.....193

Ключові поняття

19.1. Міжнародні валютні відносини.....194

19.2. Валютні відносини та платіжний баланс.....201

19.3. Еволюція міжнародної валютної системи.....206

Запитання для самоконтролю

Тести та задачі.....212

Бібліографія.....215

ПЕРЕДМОВА

„Люди, які ніколи систематично
не вивчали економічну науку,
схожі на глухих, що намагаються
оцінити звучання оркестру”

П. Самуельсон
(лауреат Нобелівської премії з економіки)

Ви розкрили навчальний посібник, котрий має назву “Економіка”. Економіка – це складний предмет. В полі зору економістів постійно знаходяться найбільш складні проблеми, такі як інфляція, безробіття, економічні цикли та ін. Тільки розібравши їх, ми можемо правильно оцінити майбутнє, яке очікує нас.

Вивчення предмету „Економіка” дає змогу оволодіти ефективним інструментом пізнання економічних процесів, відповідати на складні питання господарської діяльності. Але для того, щоб оволодіти предметом „Економіка” необхідно засвоїти його специфічну термінологію, основні поняття, навчитися застосовувати економічні концепції до конкретних життєвих ситуацій. Тільки тоді Ви відчуете користь від вивчення економіки. Але для цього потрібен час, терпіння та воля. Автори впевнені, що отримана користь варта часу та сил, що будуть витрачені Вами.

Як же працювати із запропонованим навчальним посібником?

Сформуйте уявлення щодо структури навчального посібника. Його текст розбито на окремі розділи, теми, параграфи.

У першому розділі надається загальне уявлення щодо визначення економіки як науки, її структури та основних проблем.

У другому розділі розглядаються мікроекономічні процеси: фірма як головний суб’єкт економічної системи, механізм функціонування ринкового господарства в умовах досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, монополії та олігополії.

Третій розділ присвячений висвітленню основних макроекономічних проблем (циклічність, безробіття, інфляція, розподіл національного доходу, соціальний захист населення тощо), розгляду питань економічного зростання та розвитку.

У четвертому розділі надається уявлення щодо міжнародної економіки, а саме міжнародної торгівлі, еволюції міжнародної валютної системи.

Щоб добре засвоїти матеріал на початку кожної теми надаються ключові поняття. З’ясувати як це Вам вдалося допоможуть запитання для самоконтролю. Вони містяться наприкінці кожної теми.

Для підсумкового контролю скористуйтеся тестовими завданнями.

Відповідальні редактори і автори висловлюють щирю подяку професорам А. Прадетто (ФРН), П. Грегорі (США), С. Фортеск’ю (Австралія), С. Єрохіну (Україна), академіку НАН України О. Амоші та директору Одеського інституту удосконалення вчителів В. Кавалерову, дослідження та поради яких сприяли підготовці цього навчального посібника.

Розділ I. ВСТУП ДО КУРСУ „ЕКОНОМІКА”*

Тема 1. ПРЕДМЕТ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ КУРСУ „ЕКОНОМІКА”

Ключові поняття

Мікроекономіка; макроекономіка; міжнародна економіка; суб`єкти господарчої діяльності; обмеженість ресурсів; вибір; спеціалізація; обмін; економічна система; економічні теорії.

1.1. Структура курсу „Економіка”: мікро-, макро- та міжнародна економіка

Економіка – це складний предмет. Для того, щоб оволодіти ним, необхідно засвоїти специфічну термінологію, основні поняття, навчитися застосовувати економічні концепції до конкретних життєвих ситуацій. Тільки тоді Ви відчуєте користь від вивчення економіки. Але для цього потрібен час, терпіння та воля. Автори впевнені, що отримана користь варта часу та сил, що будуть витрачені Вами.

Хоча економіка не дає відповіді на усі питання господарчої діяльності, вона є ефективним інструментом для пізнання економічних процесів. В полі зору економістів постійно знаходяться найбільш складні проблеми, такі як інфляція, безробіття, економічні цикли та ін. Тільки розібравши їх, ми можемо правильно оцінити майбутнє, яке очікує нас.

Економіка поділяється на мікро-, макро- та міжнародну економіку.

Мікроекономіка досліджує поведінку окремих

Мікроекономіка економічних суб`єктів, таких як фірма, людина.

Предмет мікроекономіки залучує вивчення таких основних проблем:

- розподіл фірмами обмежених ресурсів;
- функціонування ринкової економіки за допомогою системи цін, яка формується на основі аналізу попиту та пропозиції;
- реагування механізму попиту та пропозиції на зміну цін та кількості товарів;
- прийняття рішень фірмами та споживачами на основі інформації, що одержується шляхом аналізу цін та кількості товарів;

* При формуванні змісту основних тем цього розділу навчального посібника були використані роботи провідних вітчизняних та зарубіжних авторів: [2, 5, 8, 11, 14]. Ці джерела корисно задіяти для поглибленого вивчення основ курсу „Економіка”.

- співвідношення витрат та прибутків фірм;
- функціонування фірми в умовах досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, монополії та олігополії.

Макроекономіка Макроекономіка розглядає економіку країни як єдине ціле. На відмінність від мікроекономіки, макроекономіка використовує у своєму аналізі величини, які характеризують загальний рух економіки: валовий внутрішній продукт (а не виробництво окремої фірми), середній рівень цін (а не ціну на конкретний товар), рівень безробіття, інфляції тощо. Макроекономіка дає змогу зрозуміти як діє грошова система в тій чи іншій країні, як уряд може зменшити чи збільшити кількість грошей, що знаходяться в обігу. Вона розтлумачує механізм функціонування банківської системи країни, а саме Національного банку та комерційних банків.

Макроекономіка також аналізує механізм розподілу національного доходу між різними верствами населення. Особливий наголос робиться на проблемі соціального захисту населення в тій чи іншій країні.

Центральною проблемою макроекономіки є проблема економічного зростання, вибору оптимальної моделі економічного зростання та чинників, які впливають на розвиток країни.

Міжнародна економіка Міжнародна економіка досліджує світову економічну систему в цілому. Тобто вона вивчає процеси та явища економічного життя суспільства, котрі носять міжнародний характер. Якщо до суб'єктів мікроекономіки відносилися фірми та споживачі, до суб'єктів макроекономіки – певна країна, то до суб'єктів міжнародної економіки можна віднести як фірми, так і країни. В центрі аналізу міжнародної економіки є міжнародна торгівля товарами та послугами, рух капіталу, міжнародний кредит та міграція робочої сили тощо. Міжнародна економіка дає змогу зрозуміти як еволюціонує та функціонує міжнародна валютна система, як формуються валютні відносини між країнами, які види валютних курсів існують у міжнародній практиці.

Отже, предметом міжнародної економіки є відносини, котрі складаються між людьми в процесі торговельної, виробничо-інвестиційної, валютно-кредитної та фінансової діяльності, що виходить за межі національних кордонів.

1.2. Визначення економіки як науки

Економіка – це наука, яка вивчає, яким чином суб'єкти господарчої діяльності використовують наявні обмежені ресурси при організації та спеціалізації виробництва, обміні і споживанні товарів та послуг в умовах існуючої економічної системи. У зв'язку з тим, що у визначенні економіки закладено багато інформації, необхідно сформулювати її ключові категорії:

суб`єкти господарчої діяльності, обмеженість ресурсів, вибір, спеціалізація, обмін та економічні системи.

Суб`єкти господарчої діяльності – це окремі люди, організації та фірми, котрі беруть участь у виробництві, спеціалізації, обміні та споживанні. Вони можуть представляти бізнес, державний сектор, некомерційні організації.

Обмеженість ресурсів – це землі, природні багатства, праця, капітал (заводи, устаткування, спорудження), які необхідні для виробництва товарів та послуг. Вони є економічним багатством суспільства, тому що у кінцевому підсумку визначають обсяг продукції, яке суспільство здатне виробити.

Економісти класифікують ресурси (фактори виробництва) на чотири основні категорії:

1. земля та природні ресурси;
2. праця;
3. капітал;
4. підприємницькі здібності.

Поняття „обмеженість” використовується по-різному в економіці та повсякденному житті. Обмеженість в економіці означає, що кількість пропонуємого товару чи ресурсу менше тієї кількості, яку споживач хотів би мати за умови, якщо вона дістанеться йому безкоштовно. Поняття „обмеженості” не відноситься ні до визначення багатства, ні до визначення бідності. Обмеженість неможна уникнути ні в багатому, ні в незаможному суспільстві. Єдина відмітна ознака – невідповідність кількості наявних товарів та послуг з кількістю бажаних. Товари та послуги, які споживаються заможними людьми (дорогі автомобілі, подорожі та ін.) можуть бути рідкими (дефіцитними) так само, як і товари, що споживаються незаможними (проїзд на маршрутному таксі та ін.). В обох випадках, кількість товарів, які люди бажали б мати по нульовій ціні, перевищує доступну усім кількість цих товарів.

Однак, не всі ресурси є обмеженими. Деякі природні ресурси, такі як кисень або енергія сонця (без яких неможливе жодне виробництво) доступні в тій кількості, яка перевищує кількість, бажану споживачем по нульовій ціні. Ці ресурси доступні усім і кожному.

Вибір – Оскільки існує обмеженість ресурсів, суб`єкти господарчої діяльності і суспільство повинні постійно робити вибір. Домогосподарки повинні вибирати, як використовувати свій обмежений дохід на придбання товарів та послуг, які їм необхідні. Бізнес повинен обирати між комбінаціями обмежених ресурсів для виробництва різноманітних товарів. Виробник іграшок повинен вирішити, яку саме продукцію виробити. Виробник

автомобілей повинен обрати між виробництвом малолітражних автомобілей, вантажних та спортивних автомобілей. Уряд, зіткнувшись з обмеженим бюджетом, повинен вирішити, як витратити фінансові ресурси. Необхідно зменшити, чи збільшити витрати на оборону? Витратити ці кошти на будову місцевої лікарні чи на охорону навколишнього середовища? Якщо ресурси були б необмеженими, не було проблеми вибору, оскільки не існував би дефіцит товарів та послуг. Але подібної ситуації ніколи не буде. Обмеженість змушує суб'єктів господарської діяльності робити вибір.

Спеціалізація та обмін

Одним з найбільш важливих явищ економічного життя є спеціалізація суб'єктів господарчої діяльності. Деякі люди займаються виробництвом комп'ютерів, деякі їх продають. Деякі спеціалізуються в юриспруденції, деякі в медицині.

Приклад 1.2.1.

Спеціалізація на фабриці по виробництву шпильок.

Відомий економіст Адам Сміт (18 ст.) у своїй книзі „Багатство народів” називав виробництво шпильок як приклад, який ілюструє переваги спеціалізації. Наприкінці 18 століття, як і в наш час, виробництво шпильок складалося із 7 операцій: 1. витягування дроту; 2. випрямлення дроту; 3. загострення кінців; 4. згортання у петлю; 5. нарізання капелюшок для шпильок; 6. спайка та відбілювання окремих частин; 7. загортання готової продукції у папір та упакування. У відповідності з розрахунками А. Сміта, кожний робітник виробляв майже 500 шпильок на день. Якщо б робітник працював сам на сам, то він був би здатен виготовити тільки декілька шпильок на день. Таким чином, основна перевага спеціалізації полягає в розподілу виробництва на безліч окремих операцій: одна частина робітників займається витягуванням дроту, друга – випрямленням дроту, третя – загостренням кінців і т.д. Таким чином, Адам Сміт довів, що спеціалізація підвищує процвітання економіки. [12]

Спеціалізація породжує обмін. Без обміну спеціалізація була би марною, тому що суб'єкти господарчої діяльності залишалися б тільки зі своїми товарами та послугами. Так, наприклад, японські виробники без обміну мали б тільки свою електронну продукцію та машини, лікарі, які оберігають здоров'я людей, змушені були б обходитися без продуктів харчування, одягу і т.д.

Економічна система

Для того, щоб зберегти свою життєдіяльність суспільство повинно „правильно робити вибір. Різні суспільства приймають принципово неоднакові рішення. В одному суспільстві виробництво засновано на приватній власності та ринковому розподілі, а в іншому – превалює суспільна власність.

Немає і не може бути єдиного результату та єдиної формули ефективного та справедливого розподілу ресурсів. Обмеженість ресурсів потребує, щоб суспільство зробило вибір: якомога краще використати наявні обмежені ресурси. Несбалансованість потреб й можливостей їх

задовольнити змушує суспільство створювати та розвивати господарчий механізм, який здатен вирішити проблему економічного вибору: що, як і для кого виробляти. Від того, наскільки успішно економічна система справляється з цією задачею, залежить збереження у країні спокою та соціального ладу.

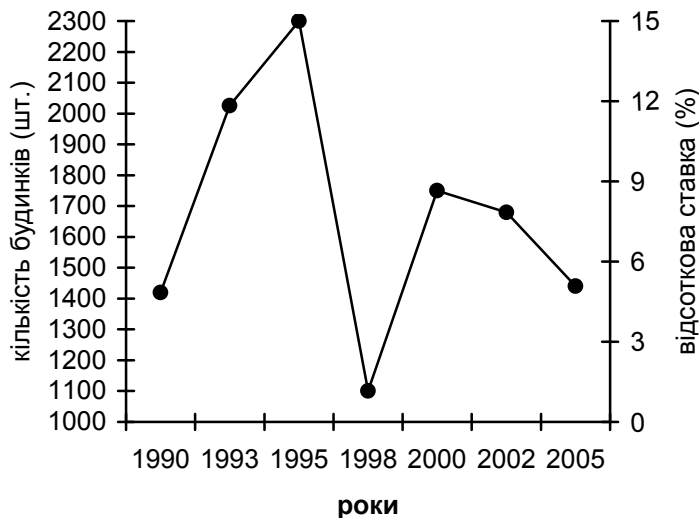
Отже, **економічна система** – це сукупність правових, організаційних, господарчих, владно-політичних установ, які визначені для вирішення проблеми обмеженості ресурсів. Без такої системи неможлива господарча діяльність.

В сучасній економіці існують 3 типи економічних систем:

1. ринкова система, яка заснована на приватній власності;
2. адміністративно-командна система, яка заснована на суспільній або державній власності;
3. змішана система, яка має властивості перших двох.

Виробляючи та обмінюючи поміж собою мільйони товарів, люди не можуть обійтися без зіставлення вигод та збитків, без розрахунку витрат та прибутку в сьогоденні або в майбутньому. Увесь цей процес охоплює величезну кількість економічних факторів та явищ. Ці фактори та явища повинні бути витлумачені економістами. Таким чином, для того, щоб навчитися розуміти сенс того, що відбувається, збирати та систематизувати подекуди суперечливі факти господарчої діяльності, знайти між ними зв'язок, економісти змушені звертатися до економічних теорій.

Економічні теорії – це послідовні та достовірні пояснення того, яким чином ті чи інші факти або явища економічного життя пов'язані між собою. Наприклад, необхідно зрозуміти чому змінюються темпи житлового будівництва в місці О. Часом обсяг будівництва нових будінків вельми високий, а часом – істотно зменшується. Економічна теорія дає слідує пояснення цьому явищу: темпи житлового будівництва знаходяться у прямій залежності від відсоткових ставок за кредит, які майбутні власники квартир змушені виплачувати банкам, що дали їм кошти у позику. Коли ставка знижується, зростає кількість людей, які можуть скористатися банківською позикою і почати будувати собі житло. Отже, обсяг житлового будівництва зростає. Окрім цього, зниження відсоткових ставок позначається на зменшенні витрат будівничих фірм, що також беруть позики у банках для збільшення обсягу будівництва. А це, у свою чергу, веде до зниження цін на житло і збільшенню кількості бажаючих купити дома або квартири. Цілком логічно, якщо відсоткова ставка на позику збільшується, то спостерігається зворотне явище – темпи житлового будівництва у цей період зменшуються (див. діаграму 1.2.1.).



Діаграма 1.2.1. Тестуючи теорію: співвідношення відсоткових ставок та кількості будинків.

Теорія має цінність за умови підтвердження фактами. Економісти перевіряють свої економічні теорії для того, щоб довести, що факти не суперечать теоретичним висновкам. Таким чином, необхідно (див. діаграму 1.2.1.), зібрати дані про новобудоване житло і про розмір відсоткових ставок за якийсь період часу. Діаграма 1.2.1. підтверджує теорію, оскільки періоди високої активності у будівництві житла мають тенденцію співпадати з періодами більш низької відсоткової ставки. Лише після того, як економісти будуть впевнені, що більш низька відсоткова ставка дійсно впливає на прискорення темпів будівництва, вони зроблять висновок, що теорія узгоджується з фактами. Але, якщо факти не узгоджуються з теорією, вона повинна бути переглянута. Тоді необхідно сформулювати нову теорію і довести її за допомогою нових фактів. Економічні теорії приносять користь за умови їхньої „роботи”, якщо вони безрезультатні, то їх треба відкинути.

Запитання для самоконтролю:

1. Дайте характеристику структурі курсу „Економіка”.
2. Що вивчає економіка?
3. Назвіть ключові категорії економіки.
4. Дайте визначення суб`єкту господарчої діяльності.
5. Охарактеризуйте поняття „обмеженість” та „ресурси”.
6. Назвіть основні фактори виробництва.
7. Чому суспільство повинно завжди вибирати?
8. Чому спеціалізація породжує обмін?
9. Що таке „економічна система”? Назвіть її основні типи.
10. Для чого створюються економічні теорії?

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. Мікроекономіка – це галузь економіки, яка вивчає національну економіку як єдине ціле.
2. Макроекономіка досліджує, як суб`єкти господарчої діяльності ухвалюють рішення про те, що їм виробляти.
3. Економічна теорія, яка успішно справцює в одних умовах, може бути помилковою в інших.
4. Економічна теорія – це змістовне твердження, яке виведене з фактів.
5. Економіка вивчає, яким чином суб`єкти господарчої діяльності використовують наявні обмежені ресурси при організації та спеціалізації виробництва, обміні і споживанні товарів та послуг в умовах існуючої економічної системи

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Що вивчає мікроекономіка:
 - а) виробництво в масштабі всієї країни;
 - б) рівень інфляції;
 - в) виробництво іграшок;
 - г) кількість безробітних.
2. Виберіть найповніше визначення предмета курсу „Економіка”:
 - а) вона вивчає діяльність, яка охоплює виробництво і обмін товарами;
 - б) вона вивчає окремі елементи економіки;
 - в) вона вивчає те, як суспільство, використовуючи обмежені ресурси, забезпечує найповніше задоволення потреб;
 - г) вона вивчає загальний рієнь цін, безробіття, доходів.
3. Міжнародна економіка є частиною курсу „Економіка”, яка вивчає:
 - а) світову економічну систему в цілому;
 - б) національну економіку як єдине ціле;
 - в) економічну поведінку суб`єктів господарчої діяльності;
 - г) роль держави у господарському житті.
4. Що не є фактором виробництва:
 - а) земля;
 - б) праця;
 - в) гроші;
 - г) капітал;
 - д) підприємницькі здібності.
5. Яке положення не стосується визначення предмета курсу „Економіка”:
 - а) ефективне використання обмежених ресурсів;
 - б) обмеженість товарів та послуг;
 - в) необмежені людські потреби;
 - г) матеріальні та духовні потреби;
 - д) необмеженість факторів виробництва.

Тема 2.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Ключові поняття

Три основних проблеми економічної науки: що, як і для кого виробляти; проблема раціонального розподілу ресурсів: ринковий, адміністративно-командний та змішаний розподіл; концепція альтернативних витрат; крива виробничих можливостей суспільства; закон зростаючих альтернативних витрат.

2.1. Обмежені ресурси та безмежні потреби

Економічна наука зайнята вирішенням проблеми: яким засобом розв'язати протиріччя між обмеженими ресурсами і безмежними потребами. Споконвіку існуюча кількісна нерівність поміж першим та другим змушує економістів постійно займатися проблемою: як використовувати обмежені ресурси; який варіант їхнього застосування буде найліпший? Оскільки кількість наявних ресурсів завжди обмежена, економісти повинні зробити вибір, яку продукцію слід виробити у першу чергу (ЩО?), яким чином це зробити (ЯК?) і ДЛЯ КОГО? Економіка не має можливості виробляти таку кількість товарів та послуг, щоб без обмежень задовольнити потреби усіх і кожного.

Завданням економічної науки завжди було й **Безмежні потреби** буде розумне використання обмежених ресурсів у різноманітних варіантах (альтернативах). Народне господарство завжди повинно зробити вибір: яку продукцію виробляти, яким чином це зробити і для кого.

Потреби – це набір товарів та послуг, які люди бажали б придбати за умови цін на них, які дорівнюють нулю. Якщо нам усім необхідно б було скласти список особистих потреб, а потім подати їх усіх разом, то результат вразив би уявлення. „Список потреб” однієї людини (не забувайте, що ми припускаємо доступність цих товарів та послуг за нульовою ціною) міг би включати в себе два чи три розкішних авто (Мерседес, Ягуар та Роллс-Ройс), особняк зі двадцятью спальнями у найкращому районі міста, будинок для катання на лижах де-небудь у Швейцарії, 25 чоловік прислуги, каблучка з діамантом у 20 карат на кожен день та яхта для прогулянок по Середземному морю. Єдиним обмеженням в потребах може стати уява. Якщо ми складемо усі ці „списки” разом, то одержимо суму потреб суспільства в кожному товарі чи послугі. Тільки в Україні вони б дорівнювали 50 мільйонам „Мерседесів”, ста мільйонам пентхаузів з видом на Хрещатик. Так можна продовжувати нескінченно, але основна думка є зрозумілою: **потреби людей практично в усьому безмежні.**

С точки зору здатності суспільства задовольнити усі ці потреби, то у тій самій Україні недостатньо ні земельних, ні трудових, ні капітальних ресурсів для надання усім бажаючим необхідних їм товарів та послуг. Недостатньо землі на Хрещатику для розміщення 100 мільйонів будинків, недостатньо кваліфікованих інженерів й майстрів для збірки 100 мільйонів авто марки „Мерседес”.

Три основні проблеми економічної науки говорить, що потреби завжди будуть перевищувати можливості суспільства задовольнити їх. Повного достатку ресурсів не буде ніколи. Таким чином, завжди необхідно робити вибір.

Першим рішенням, яке доводиться приймати, є відповідь на питання „ЩО?” Які саме товари та послуги повинно виробляти суспільство за умови обмеженості ресурсів? Чи повинно воно виробляти вантажівки або автобуси; кукурудзу або пшеницю; гармати або олію та т.д.? Повинна держава виробити більше зброї або розвивати систему автомагістралей? Чи повинні міста витратити більше коштів на шкільну освіту або утримувати більше міліціонерів? Вирішуючи, що виробляти, суспільство усвідомлює, які саме потреби будуть задоволені у першу чергу. Таким чином, „ЩО?” означає: які товари та послуги треба виробляти.

Коли суспільство приймає рішення, що саме воно збирається виробляти, перш за все необхідно знати **ЯК** це зробити. Яка комбінація земельних, трудових й капітальних ресурсів буде використана для виготовлення автомобілей, вантажівок, кукурудзи, пшениці, комп'ютерів, яких потребують люди? Товари та послуги не виробляються у відповідності за якимись встановленими рецептами. Збиральна лінія може використовувати більше промислових роботів й менше людей; фермери можуть використовувати більше комбайнів й наймати менше робітників для збору врожаю; будівники можуть використовувати при обробці будинків дерево, червону або білу цеглу або пластик. Уряд може забезпечувати безпеку держави за допомогою міжконтинентальних ракет земного базування або встановлених на підводному човні, протиракетної зброї у космосі або звичайної зброї. Суспільство не повинно бути байдужим до вирішення проблеми **ЯК** виробляти. Мабуть, суспільство побажає використовувати свої ресурси якомога більш ефективно, щоб одержати найбільшу віддачу від них. Таким чином, відповідь на питання „ЯК?” вказує на засіб комбінування ресурсів для виробництва продукції.

Як продукція, що вироблена у народному господарстві, буде розподілятися поміж членів суспільства? Це є одним із найбільш гострих соціальних питань. Чи одержить кожен рівнозначну частку? Або невелика кількість людей одержить більшу частину виробленої продукції, залишивши усім іншим крихти? Чи значна різниця між заможними та незаможними? Чи буде підсилюватися й передаватися від покоління до

покоління майнова нерівність між людьми? Чи нове покоління повинно починати з однакового рівня добробуту для кожного із членів суспільства? Закон обмеженості дає тяжкий урок: усі потреби не можуть бути задовільнені. Отже, повинні бути переможці та переможені у боротьбі за володіння матеріальними та духовними благами. Таким чином, питання „**ДЛЯ КОГО?**” вказує на те, як вироблена продукція розподіляється поміж людьми.

2.2. Розподіл ресурсів та економічна система суспільства

У світі ще нікому не вдавалося відкрити формулу, відшукати єдиний „рецепт” найкращого засобу розподілу поміж споживачів обмеженої кількості ресурсів або продукції, яка виготовлена з них. Оскільки їхня кількість завжди обмежена, то суспільство кожного разу стає перед вибором: що необхідно виробити, користуючись цими обмеженими ресурсами, як це зробити і для кого. Безсумнівне протиріччя між потребами та можливостями їхнього задоволення в усі часи спонукало суспільство заздалегідь розраховувати, вирішуючи проблеми – що, як і для кого виробляти. Наскільки успішно, наскільки добре може спрацювати вся сукупність господарчих установ (економічна система)? Від відповіді на це питання економісти судять про якість цього суспільства. Адже насправді суспільний лад залежить від ефективності економічної системи, яка забезпечує розумний розподіл обмежених ресурсів. Отже, **розподіл** – це більш менш пропорційне розміщення ресурсів для якихось цілей чи для певних людей. Трьома основними економічними системами сучасного світу є ринковий, адміністративно-командний (державний) та змішаний розподіл (див. п. 1.2.)

Ринковий розподіл В цьому навчальному посібнику мова йде в основному про ринковий розподіл, який також називається системою приватного підприємництва або капіталізмом. Система ринкового розподілу дозволяє ринку визначити: що, як і для кого виробляти.

Ринок – це засіб зведення разом покупців та продавців з метою визначення умов обміну. Ресурси в багатьох країнах розподіляються за допомогою ринку. Наприклад, Україна є системою ринкового розподілу, який здійснюється за допомогою цін. Для обмеженого товару (пшениця), кількість людей, які бажають його придбати за нульовою ціною, буде дуже великою. Як же ринок, зводячи покупців та продавців, може вирішити цю проблему? Покупці, розуміючи, що вони можуть залишитися без пшениці за умови, якщо вони запропонують нульову ціну, будуть пропонувати позитивні ціни, тобто ціни, які перевищують нуль. По мірі зростання ціни деякі великі покупці відмовляться купувати пшеницю. Продавці, з іншого боку, будуть ладні запропонувати більше пшениці за умови збільшення ціни. Врешті-решт, на ринку встановиться та ціна, за якою кількість

покупців буде дорівнювати кількості продавців. Отже, ринок розподіляє обмежені ресурси поміж потенційних споживачів, регулюючи ціну, переконуючи покупців купувати й спонукаючи продавців продавати доти, доки їхня кількість не буде дорівнювати один одному. Таким чином, ринковий розподіл має місце на тих ринках, де урядове регулювання мінімальне чи зовсім відсутнє.

Адміністративно-командний розподіл Альтернативним ринковому є адміністративно-командний або державний (урядовий) розподіл. Ще до того, як сили ринку придуть до вирішення якихось економічних проблем, уряд сам поспішає вирішити: що, як і для кого виробляти. Так, наприклад, в колишньому СРСР держава й офіційні особи комуністичної партії використовували складну систему планування, щоб диктувати кожному підприємству: що треба виробити, яким чином і для кого. Ця економічна система була однією з тих, в якій держава за допомогою системи планування здійснює розподіл ресурсів.

Змішана система розподілу В реальній дійсності економічні системи є змішаними, у тому сенсі, що вони сполучають ринковий та державний (урядовий) розподіл. Так, наприклад, у СРСР існували господарчі ринки та „чорні” ринки, що не підпадали під урядовий розподіл. А у США багато рішень по розподілу ресурсів приймаються органами держуправління або з їхньої згоди. А саме: електроенергія виробляється на приналежних державі електростанціях; безліч шкіл та університетів засновані державою; міжмісцеві перевезення здійснюють також державні транспортні підприємства. Більше того, урядовий вплив виявляється на діях ринку по розподілу ресурсів. Наприклад, виробники ліків повинні пройти певні урядові сертифікаційні процедури перед тим, як вони зможуть продавати свої препарати; певні ціни (на електроенергію, газ, квартирну оплату) теж регулюються урядом і т.д.

2.3. Виробничі можливості суспільства

Оскільки усі ресурси є обмеженими, то з них доводиться обирати найнеобхідніші. Для їхнього придбання треба здійснити витрати. Ці витрати в ринковій економіці завжди зіставляються з витратами на ті товари та послуги, які можна б було придбати на ту ж саму суму грошей за умови, що вони були б витрачені на придбання інших товарів та послуг. До такого зіставлення удаються і певні люди, і фірми, і урядові установи перш ніж приймати якесь важливе господарче рішення.

Якщо Ви купуєте будинок, то Ви відмовляєтесь від можливості здійснити кругосвітню подорож або придбати автомобіль. В усякому разі, купуючи щось за гроші, Ви одночасно втрачаєте якусь іншу можливість (позбавляючись альтернативи). Тим самим Ви несете **витрати втрачених**

можливостей або альтернативні витрати. Альтернативними їх називають тому, що гроші на товари та послуги, як Ви придбали, можна було б витратити на інші блага.

Поняття альтернативних витрат дає чіткий засіб виявлення обмежених ресурсів. Якщо ресурс доступний в достатній кількості, тобто його вистачає для задоволення потреб усіх бажаючих, то його альтернативні витрати дорівнюють нулю. Якщо узяти цебро піску із пустелі Сахара, то його як і раніше вистачить усім. Ніхто не позбавився можливості використати ще одне чи сотні цебер піску, отже, ніхто нічим не пожертвував.

Ресурси, які мають нульові альтернативні витрати, називаються природними, або безкоштовними. Одержуючи велику кількість певних обмежених ресурсів, іншими доводиться жертвувати. Кожен вибір обмежених ресурсів веде до появи альтернативних витрат.

Припустимо, що економіка виробляє тільки два товари: гармати та ячмінь. У таблиці 2.3.1. наведені гіпотетичні дані про гармати та ячмінь, які можуть бути вироблені із обмежених ресурсів при певному рівні.

Таблиця 2.3.1.

Вибір суспільством комбінацій обсягів продукції, що виробляється.

Комбінація	Гармати (шт.)	Ячмінь (т.)	Витрати втрачених можливостей при виробництві гармат (у тонах ячміню)
А	0	18	0
Б	1	17	1
В	2	15	2
Г	3	12	3
Д	4	7	5
Е	5	0	7

Що ж означають наведені у таблиці 2.3.1. дані? Якщо гіпотетична економіка відмовиться від виробництва гармат, то вона може виробити максимум 18 тон ячміню з наявних в її розпорядженні ресурсів (точка А (0; 18)). Якщо економіка не виробить ячмінь, то в неї буде можливість побудувати 5 гармат (точка Е (5; 0)). Ці точки вказують на можливі комбінації максимально можливих рівней випуску гармат та ячміню, які можна виробити за допомогою даної кількості ресурсів й при певному розвитку технологій. Ці співвідношення відображені на рисунку 2.3.1. – крива виробничих можливостей суспільства.

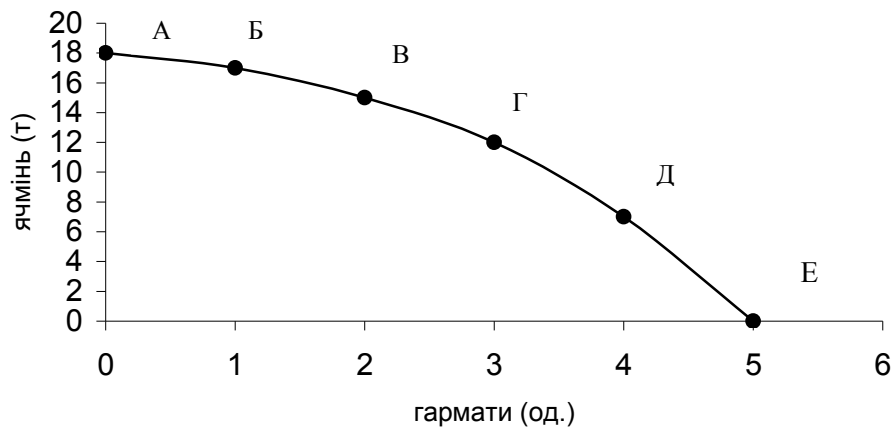


Рис. 2.3.1. Крива виробничих можливостей суспільства

Крива виробничих можливостей вказує на комбінацію товарів та послуг, які можуть бути вироблені при використанні факторів виробництва за умови повної віддачі. Крива демонструє доступні та недоступні комбінації обсягів виробництва. Кожна з них, яка знаходиться на або усередині кривої, є досяжною. Інші сполучення, які лежать поза меж кривої, не можуть бути досягнуті при існуючих технологіях та ресурсах.

Таким чином, для економіки, яка функціонує у відповідності з виробничими можливостями, необхідно повне використання ресурсів. З рисунку 2.3.1. видно, що економіка, яка виробляє будь-яку комбінацію ресурсів, які знаходяться на кривій, є ефективною. Якщо економіка „працює” усередині кривої, то вона неефективна (економіка не зможе досягнути максимально можливого рівня виробництва), а якщо комбінація ресурсів знаходиться поза межами кривої, то виробництво не є можливим, тому що немає необхідної кількості ресурсів для цього виробництва.

Закон зростаючих альтернативних витрат

Чому крива виробничих можливостей суспільства являє собою дугу, замість того, щоб бути прямою лінією? В нашому прикладі функціонувала гіпотетична економіка, яка виробляла тільки два товари: гармати та ячмінь. В подібній економіці визначити альтернативні витрати дуже просто. Альтернативними витратами росту виробництва одного товару є кількість іншого товару, яким доводиться жертвувати.

В точці А (0; 18) таблиці 2.3.1. економіка виробляє 18 тон ячміню і зовсім не виробляє гармат. Альтернативними витратами росту виробництва гармат від 0 до 1 є 1 тона ячміню, якою треба пожертвувати при переміщенні від точки А до Б. Альтернативними витратами виробництва ще однієї гармати є 2 тони ячміню (від точки А до В) і т.д.

Закон зростаючих альтернативних витрат говорить, що чим більше певного товару виробляється, тим вище його альтернативні витрати. Однак, чому ж з ростом виробництва зростають альтернативні витрати? Припустимо, що гіпотетична економіка була у стані миру і виробляла тільки ячмінь (точка А). Але почалася війна. При низькому рівні

виробництва гармат їхні альтернативні витрати будуть відносно низкими. Деякі з факторів виробництва також будуть добре пристосовані як для виробництва гармат, так і для ячміню. Вони можуть бути переведені на зборку гармат без зростання витрат. Але з збільшенням обсягу вироблених гармат все складнішим стає розподіл ресурсів для їхнього виробництва і альтернативні витрати зростають.

Запитання для самоконтролю:

1. Чому важливо правильно визначити значення першочергових потреб, говорячи про дисбаланс між обмеженими ресурсами і необмеженими потребами?
2. Проаналізуйте три основні проблеми економічної науки.
3. Дайте характеристику ринковій системі розподілу.
4. Дайте характеристику адміністративно-командній системі розподілу.
5. Дайте характеристику змішаній системі розподілу.
6. Що таке альтернативні витрати?
7. Проаналізуйте закон зростаючих альтернативних витрат.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. В ефективній економіці не діє закон зростаючих альтернативних витрат.
2. Обмеженість ресурсів можна пояснити безмежністю потреб суспільства.
3. Крива виробничих можливостей суспільства зображує лише альтернативний вибір.
4. При ринковій системі розподіл ресурсів відбувається тільки за допомогою урядових установ.
5. Потреби людини у певному товарі можна повністю задовольнити.

II. Побудуйте криву виробничих можливостей суспільства:

Виробничі можливості випуску хлібу та тракторів такі:

Продукт	Виробничі альтернативи				
	А	Б	В	Г	Д
Трактори, тис. од.	0	3	6	9	12
Хліб, тис. т.	10	9	7	4	0

Чи є виробництво у точці Е (15, 6) ефективним? Поясніть свою відповідь?

Тема 3. ФІРМА ЯК ГОЛОВНИЙ СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Ключові поняття

Економічна природа існування фірми; максимізація прибутку; три правові форми організації фірм: одноосібне володіння, партнерство, корпорація; переваги та недоліки одноосібного володіння; переваги та недоліки партнерства; переваги та недоліки корпорації.

3.1. Економічна природа фірми

Економічна природа існування фірми

Ринкова економіка складається з приватного та державного секторів. Діючі особи у приватному секторі – фірми, у державному – виборці, політики та чиновники.

Фірми або ділові підприємства виробляють різноманітні товари та послуги, вони діють в умовах конкуренції, які постійно змінюються, вони піддаються впливу й підконтрольні різним чинникам зовнішнього середовища.

Фірми укладають угоди зі своїми робітниками та службовцями, а також і з іншими фірмами. Підприємства купують матеріали та послуги у інших фірм і продають ім свою продукцію. Так, наприклад, „Дженерал Моторз” купує сталь та пластик у своїх постачальників і продає вироблені з них автомобілі іншим фірмам. Ресурси також розподіляються всередині фірми за допомогою управління. Фірми мають певні фактори виробництва (такі як, устаткування). У фірм складаються також контрактні відносини з володарями факторів виробництва. Підприємства укладають трудові договори з найманими робітниками, угоди з власниками будівель і землі. Керуючий фірмою розпоряджається факторами виробництва всередині підприємства шляхом віддання вказівок та наказів без участі ринку.

Виникнення фірми – це справа не випадкова. Для їхньої появи існували і продовжують існувати серйозні причини. Сучасне виробництво неможливо уявити без спільної праці десятків або навіть сотен чоловік. Вона, в свою чергу, потребує управління. Більш того, фірми з'єднують разом фактори виробництва, які менеджери або директори направляють на

* При формуванні змісту основних тем цього розділу навчального посібника були використані роботи провідних вітчизняних та зарубіжних авторів: [2, 5, 7, 8, 11, 14, 17]. Ці джерела корисно задіяти для поглибленого вивчення проблем мікроекономіки.

виконання якихось завдань. При спільній праці робітники та службовці часто використовують спеціальне устаткування, виконують особливі завдання, за допомогою яких вони одержують більше досвіду, ніж інші робітники. Фірми виробляють незрівняно більший обсяг продукції, ніж індивідуальні виробники.

Фірми ефективно використовують переваги спільної праці. Вони налагоджують спеціалізацію, приймають на себе ризик за можливі невдачі й відповідальність за результати господарчої діяльності.

Як вже відмічалось, фірми схильні до ризику. Тому вони намагаються передбачити ризик та по можливості звести його до мінімуму. Можливо товар буде реалізований за справною ціною, а можливо й ні. Можливо будуть наслідки й від стихійних лих. У фірмі єдиний чоловік, що приймає на себе увесь ризик – її власник. Він ризикує капіталом, наймаючи робітників і підписуючи угоди про оренду землі та на постачання устаткування. Власник фірми забезпечує, за допомогою угод, певний рівень гарантії робітникам та володарям факторів виробництва. За нормальних умов ці люди одержують гроші незалежно від успіху чи невдачі фірми. Замість цього наймані працівники або партнери згодні виконувати розпорядження власника фірми. (див. приклад 3.1.1.) [14]

Фірми та максимізація прибутку

Прибуток фірми – це її доходи від реалізації товарів за мінусом витрат на їхнє виробництво. Мета кожної фірми – максимізація прибутку, яка досягається шляхом з'єднання певним чином ресурсів (в процесі виробництва) та збуту виробленої продукції. Тим самим, фірма здійснює пошук необхідної кількості товару, його якості та ціни, які принесуть фірмі найбільший прибуток.

Приклад 3.1.1.

Розподіл ризику у фірмах

Однією з причин створення нових фірм є те, що деякі люди схильні до ризику більше, ніж усі інші. Але це не значить, що вони повинні співпрацювати, вступаючи у ділові відносини, тільки з тими робітниками або власниками фірм, які здатні йти на ризик у тій же мірі.

Власник „ризикової фірми”, укладаючи трудовий договір з найманими робітниками, бере на себе зобов'язання виплачувати їм заздалегідь встановлену зарплатню незалежно від успіхів або невдач фірми (окрім тих випадків, коли фірма збанкрутує). Таким чином, якщо діяльність фірми йде добре і прибуток зростає, то дохід підприємця буде зростати, а доходи найманих працівників або партнерів залишаться на тодішній рівні. За умови поганого ведення бізнесу, власник як і раніше повинен виконувати контрактні зобов'язання, але його дохід буде знижуватися. Наймані працівники і партнери поступляться частиною доходу, зате замість того одержать гарантію постійного прибутку і його надійність. Відомий економіст Френк Найт стверджує, що така система має перевагу, тому що ставить аматорів ризику у вигідне становище, тоді як ті люди, які уникають ризику – змушені задовольнятися залежним становищем (найманих працівників або молодших партнерів).

Деякі економісти стверджують, що фірми можуть мати й інші цілі, які більш важливі, ніж максимізація прибутку: максимізація обсягів виробництва, постійний дохід працівників та службовців фірми і, врешті-решт, спокійне функціонування. Однак, існує вагома підстава, чому фірми повинні шукати шляхи одержання максимального прибутку, особливо у

довгостроковому періоді: підприємству необхідно зберігати здатність конкурувати з іншими фірмами. Фірми, які не витримують випробування на максимізацію прибутку, можуть збанкрутіти у боротьбі, де „виживає найсильніший”. Вони можуть бути переможені конкурентами, які краще знають як використовувати наявні переваги, що впливають з максимального прибутку, а саме модернізацію та розширення виробництва, зростання якості продукції і т.д.

3.2. Правові форми організації фірм

Фірми класифікуються за трьома основними формами: одноосібне володіння, партнерство та корпорація. Така класифікація визначається виходячи з наступних критеріїв:

1. хто приймає ділові рішення;
2. як накопичується капітал;
3. хто виконує функції підприємця;
4. як оподатковується прибуток;
5. хто бере на себе відповідальність за збитки.

Одноосібне володіння Одноосібне володіння – це найпростіша форма організації фірми. Така фірма належить одній особі, яка приймає усі ділові рішення, отримує увесь прибуток та несе необмежену відповідальність за збитки фірми.

Підприємець – особа або група осіб, які приймають рішення „що” і „як” виробляти. Основне його завдання – відшукати можливості для одержання прибутку. Він є відповідальним за комбінацію обмежених ресурсів, при якій отримується максимальний прибуток. За умови ведення справ сам на сам, власник фірми має право самостійно приймати рішення: про найм працівників; що виробляти; скільки грошей витратити на рекламу; де купувати сировину та де її зберігати. Однак, спільне правило для усіх підприємців – виконувати закони та виповнювати зобов'язання по контрактах.

Одноосібне володіння має переваги та недоліки.

Переваги одноосібного володіння До переваг організації бізнесу у формі одноосібного володіння можна віднести:

1. Власник самостійно приймає усі рішення й повністю відповідає за них;
2. Одноосібне володіння просто організувати, достатньо тільки зареєструватися у владних структурах;
3. Одержання усього прибутку однією особою – власником фірми;
4. Прибуток, який отримує власник, оподатковується тільки один раз – як особистий дохід.

Недоліки одноосібного володіння До недоліків одноосібного володіння можна віднести:

1. Власник несе необмежену відповідальність по боргах фірми;
2. Якщо фірма несе збитки, то власник повинен їх особисто сплачувати;
3. Одноосібне володіння не сприяє накопиченню капіталу – кошти на розширення виробництва можуть бути отримані або за рахунок відрахувань з прибутку, або за рахунок особистих заощаджень власника, або за допомогою позики. Однак, позичання грошей одноосібному власнику може бути ризикованим, оскільки успіх усього підприємства лежить на плечах однієї особи. Навіть кредитори не бажають надавати довгострокові позики одноосібним фірмам, оскільки у разі збанкрутування або загибелі власника кредити не повертаються;
4. Працівники неохоче наймаються на роботу в одноосібне володіння, оскільки ці фірми створюються та зникають кожного дня.

Партнерство – це така форма організації фірми, якою володіють два і більше чоловіків (партнери), що приймають ділові рішення, розподіляють поміж собою прибуток і несуть фінансову відповідальність за збитки.

Створення партнерської фірми не пов'язано з юридичними складнощами. Діяльність таких фірм базується на угодах, у яких визначається частка та зобов'язання кожного з партнерів. Вони можуть вкладати еквівалентні або різні суми грошових коштів у підприємство; один з партнерів може спеціалізуватися у фінансах, інший – у продажі товарів. Один з партнерів може приймати усі рішення, в той час, як інший – забезпечує фінансову підтримку. Сфера діяльності таких фірм простягається від продажу невеликих квартир до функціонування відомих у масштабі країни адвокатських контор. Партнерство, як і одноосібне володіння, має свої переваги та недоліки.

Переваги партнерства До переваг партнерської фірми можна віднести:

1. Прибуток, який отримують партнери у

вигляді особистого доходу, повторно не оподатковується;

2. Партнерство відкриває більше можливостей для їхніх власників, змушуючи їх „спеціалізуватися” чи на технологічній, чи на управлінській діяльності;
3. „Одна голова добре, а дві – ще краще”. Партнер з технічною освітою буде відповідальним за виробництво, у той час, як партнер зі знанням маркетингу – за збут товарів.
4. Партнерство більш сприяє накопиченню капіталу, ніж одноосібне володіння, оскільки партнери можуть скласти разом свої доходи і таким чином збільшити платоспроможність фірми.

Недоліки партнерства Однак, партнерство має низку недоліків, а саме:

1. Сума грошових накопичень може зростати лише до розмірів особистого доходу і узятих партнерами у борг коштів;
2. У партнерській фірмі, так само як і в одноосібному володінні, власники несуть необмежену відповідальність за свою господарчу діяльність. Кожен з партнерів особисто відповідає за борги фірми і мусить розплачуватися особистим майном у разі її збанкрутування;
3. Партнерство може бути ризикованим за умови помилкових рішень та дій когось з партнерів;
4. Невідповідність інтересів. Розбіжність інтересів може привести до згорання виробництва і навіть до краху фірми. За цією причиною, у партнерській фірмі часто приймають участь члени однієї родини, або друзі, які можуть довіряти один одному.

Корпорація

Історія існування корпорацій налічує більш ніж п'ять століть. Ця форма організації фірми усуває два основних недоліки одноосібного володіння і партнерства, а саме: повноту відповідальності та обмеженість можливостей для накопичення капіталу. Господарями корпорації є власники її цінних паперів (акцій). Корпорації мають статус юридичної особи і діють, з точки зору законів, як єдине ціле. Власники акцій обирають раду директорів, яка у свою чергу, призначає керуючих. Керуючі відповідають за поточні операції корпорації.

Для створення корпорації її засновники розробляють і приймають статут. Після реєстрації статуту корпорація стає юридичною особою і підпорядковується державним законам. Офіційні особи корпорації можуть діяти від її імені, однак, не відповідають за її борги. Але, якщо керуючі особи здійснюють противоправні дії від імені корпорації, то їхня діяльність може переслідуватися у судовому порядку.

Корпорація є власністю власників цінних паперів (акцій), які придбали частку у фірмі. Частка акціонера пропорційна кількості акцій, яку він придбав, відносно до загального обсягу випущених акцій. Власники цінних паперів корпорації мають право голосу у прийнятті рішень по господарчій діяльності фірми.

Корпорації часто налічують велику кількість акціонерів. Так, наприклад, Американська телефонно-телеграфна корпорація налічує 250 тисяч акцій, які належать 3 мільйонам чоловік. На відмінність від одноосібного володіння і партнерства у корпорації власники акцій не займаються самостійно управлінням фірмою. Цим займаються професійні керуючі (менеджери). Акціонери корпорацій не приймають участі у щоденній діяльності фірми, за умови, що вони не мають вагової частки випущених акцій. Менеджери, які призначаються радою директорів, приймають рішення щодо діяльності фірми. Управлінський персонал виконує свої функції до тих пір, доки їхня робота буде задовольняти акціонерів та раду директорів. Акціонери можуть, однак, здійснювати непрямий контроль за корпорацією, продаючи свої акції. Масовий продаж

акцій звичайно знижує їхні ціни і тим самим збільшує курс акцій інших корпорацій.

До переваг організації фірми у формі корпорації

**Переваги
корпорацій** можна віднести:

1. Обмежена відповідальність її власників. Власники особисто не відповідають за борги корпорації. Якщо корпорація збанкрутує, то найгірша річ, яка може відбутися з власниками – падіння вартості їхніх акцій аж до нульової позначки. Кредитори корпорацій не можуть висувати проти власників судові позови за борги;
2. Великі можливості для накопичення капіталу. Тривалість функціонування корпорації набагато перевищує період функціонування певного акціонера. Деякі американські корпорації існують більш ніж 100 років. Деякі сучасні корпорації Великої Британії зареєстрували свої статути за часів Генріха Восьмого (XVI століття);
3. Банки охоче надають довгострокові кредити корпораціям;
4. Корпорація має набагато більші можливості накопичувати грошовий потенціал для розширення або модернізації виробництва, ніж інші форми організації бізнесу.
5. Переобрання голови ради директорів або продаж одним із власників великого пакету акцій не впливає на юридичне становище фірми.
6. Якщо управлінський персонал на чолі з менеджером не забезпечують ефективну діяльність корпорації, то рада директорів звільняє цих працівників і наймає інших.

**Недоліки
корпорацій** До недоліків функціонування корпорації можна віднести:

1. Подвійне оподаткування прибутку державними та місцевими податками;
2. Структура корпорації часто має складний характер, до неї входить безліч підрозділів. Між цими підрозділами іноді виникає суперництво, в управлінні корпорацією з'являються елементи бюрократизму і халатне відношення до справи. З цього боку вони починають нагадувати державні підприємства. Прибуток корпорацій у таких випадках зменшується.

Таблиця 3.2.1. підводить підсумок перевагам і недолікам трьох правових форм організації фірм: одноосібному володінню, партнерству та корпорації.

Таблиця 3.2.1.

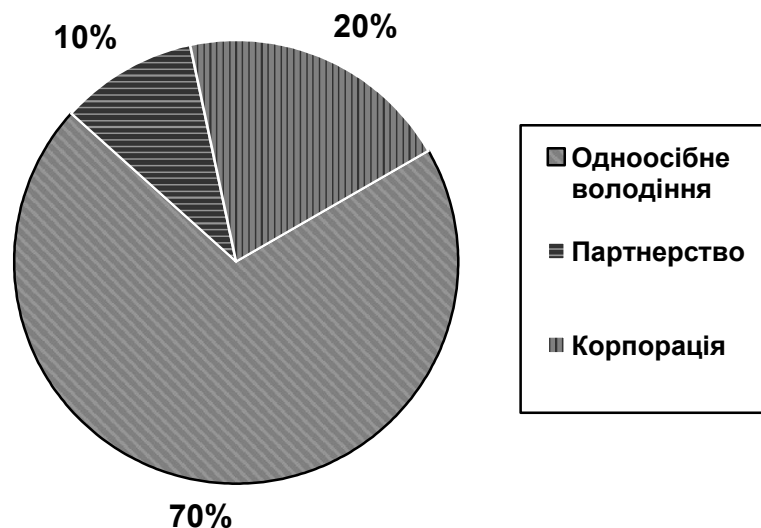
**Порівняльна характеристика трьох
правових форм організації фірм***

Правова форма організації бізнесу	Переваги	Недоліки
	1. Простота організації фірми;	1. Необмежена відповідальність; особистий добробут власника

Одноосібне володіння		піддається ризику;
	2. Власник самостійно приймає усі ділові рішення;	2. Обмежені можливості накопичення капіталу;
	3. Доходи оподатковуються один раз як особистий доход.	3. Фірма гине після відходження від справ власника.
Партнерство	1. Відносна простота організації;	1. Необмежена відповідальність партнерів;
	2. Більше управлінських навичок;	2. Невідповідність інтересів;
	3. Прибуток оподатковується один раз як особисті доходи партнерів.	3. Обмежені можливості накопичення капіталу.
Корпорація	1. Обмежена відповідальність власників;	1. Подвійне оподаткування;
	2. Можливість накопичення великих сумм капіталу шляхом випуску акцій;	2. Можливість управлінських суперечностей.
	3. Здатність до тривалого функціонування;	
	4. Здатність наймати професійних управлінців і замінити їх.	

* Джерело: [14]

Діаграма 3.2.1. віддзеркалює кількісне співвідношення між одноосібними володіннями, партнерствами та корпораціями в економіці США. Незважаючи на те, що $\frac{3}{4}$ підприємств країни – одноосібні володіння, 90% загальної суми прибутку отримується корпораціями. І це цілком зрозуміло: адже одноосібні володіння, партнерські фірми – це невеликі підприємства, тоді як корпорація – це велетенська компанія. Вони домінують в діловому житті промислово розвинутих країн, використовуючи свої безсумнівні переваги: обмежена відповідальність власників; великі можливості накопичення капіталу, а також використання досвіду та знань професійних управлінців.



Діаграма 3.2.1. Кількісне співвідношення між трьома правовими формами організації фірм (%).

Запитання для самоконтролю:

1. Чому існують фірми?
2. Назвіть причини виникнення фірм?
3. Що таке максимізація прибутку?
4. Дайте визначення одноосібному володінню.
5. Назвіть основне завдання підприємця.
6. Дайте характеристику перевагам одноосібного володіння.
7. Дайте характеристику недолікам одноосібного володіння.
8. Дайте визначення партнерству.
9. Дайте характеристику перевагам партнерства.
10. Дайте характеристику недолікам партнерства.
11. Дайте визначення корпорації.
12. Дайте характеристику перевагам корпорації.
13. Дайте характеристику недолікам корпорації.

Тести та задачі:

Виберіть правильну відповідь:

1. Що є недоліком одноосібного володіння:
 - а) великі труднощі у процесі організації та припинення діяльності одноосібного володіння;
 - б) власник фірми несе необмежену відповідальність за борги фірми;
 - в) ресурси одноосібного володіння обмежені розміром грошового капіталу, яким володіє чи який може позичити власник;
 - г) власник одноосібного володіння самостійно приймає ділові рішення
2. Хто ухвалює рішення про банкрутство одноосібної фірми:
 - а) суд;
 - б) кредитори;
 - в) орган влади, який зареєстрував підприємство;
 - г) власник одноосібного володіння.
3. Що характеризує партнерство:
 - а) відносна простота організації;
 - б) власник фірми самостійно приймає ділові рішення;
 - в) необмежена відповідальність партнерів за господарчу діяльність фірми;
 - г) можливість накопичення великих грошових коштів шляхом випуску акцій;
4. Що є перевагами корпорації:
 - а) співвласники несуть обмежену відповідальність за борги фірми;
 - б) невідповідність інтересів власників;
 - в) прибуток оподатковується один раз як особисті доходи партнерів;
 - г) здатність наймати професійних управлінців і замінити їх.
5. Що є вищим органом управління корпорацією:
 - а) рада директорів;
 - б) рада акціонерів, які мають контрольний пакет акцій;
 - в) менеджери корпорації;
 - г) загальні збори акціонерів.

Тема 4. ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА. СИСТЕМА ЦІН

Ключові поняття

Кругообіг економічної активності: ринок готової продукції, ринок факторів виробництва, товарний та грошовий потоки; система цін; грошова ціна; порівняльна ціна; принцип заміщення (субституції); право власності; основні елементи відносин власності: суб'єкт та об'єкт власності; форми власності: приватна, державна, колективна (акціонерна).

4.1. Кругообіг економічної активності

Економічна діяльність носить замкнутий характер. Домогосподарства купують товари та послуги в обмін на доходи, які вони заробили, надаючи працю, землю та капітал. Гроші, які витрачають домогосподарства, повертаються до них назад у формі доходу від продажу факторів виробництва, які вони мають у розпорядженні.

Кругообіг економічної активності Рисунок 4.1.1. віддзеркалює схему кругообігу економічної активності. Потік між домогосподарствами та фірмами складається з 2 ринків: ринку товарів та послуг, який називається ринком готової продукції, та ринком факторів виробництва або ринком ресурсів. На рисунку зображені два кола: внутрішніє, що показує фізичні потоки товарів, послуг та факторів виробництва; зовнішніє, що показує потоки грошових коштів, які витрачаються на купівлю товарів, послуг та факторів виробництва.

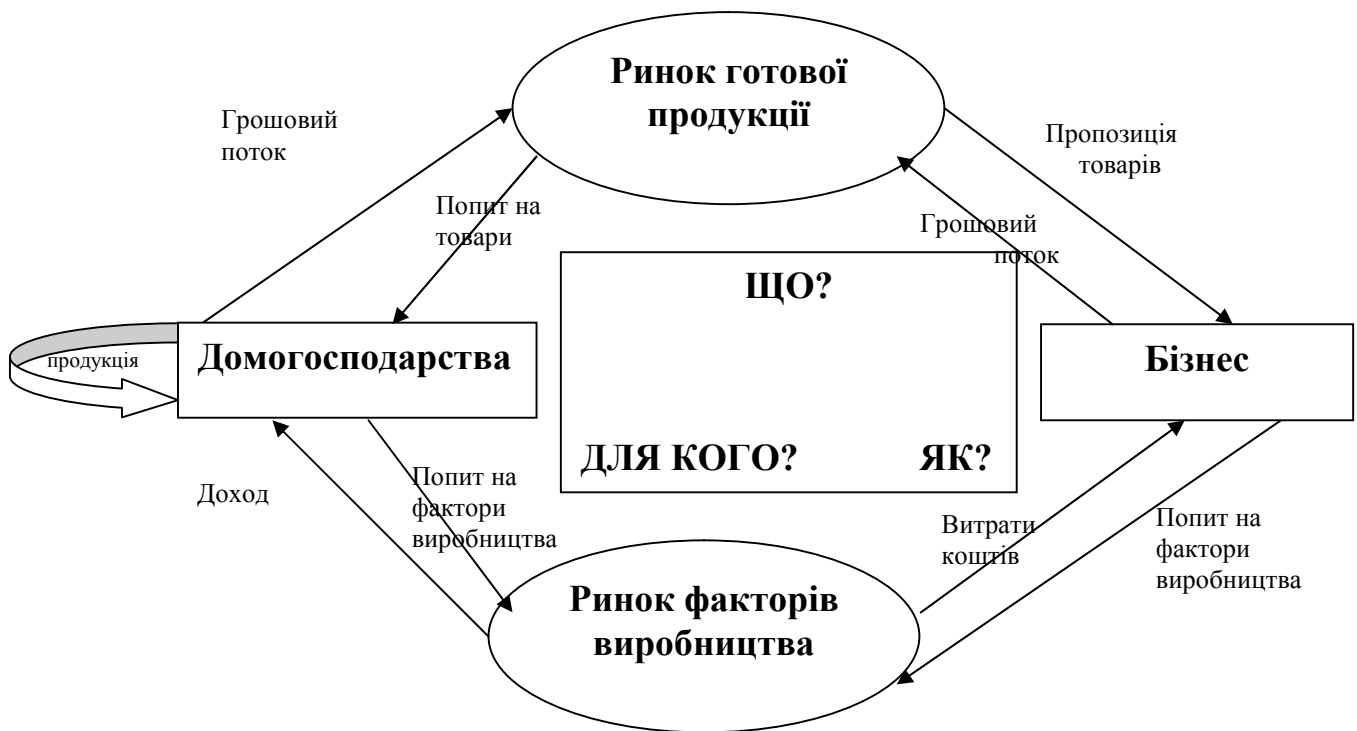


Рис. 4.1.1. Кругообіг економічної активності

Товарний та грошовий потоки йдуть у напрямках, коли домогосподарства купують товари та послуги (верхня половина зовнішнього кола); вироблені товари перетікають до домогосподарств, а виторг від продажу – до бізнесу (верхня половина внутрішнього кола). Коли домогосподарства надають працю підприємствам, фактори виробництва перетікають до них (нижня половина зовнішнього кола), тоді як доходи, які одержані у вигляді зарплатні – у сектор домогосподарства (нижня половина внутрішнього кола).

Рисунок кругообігу віддзеркалює потоки товарів та послуг від фірм до розпорядження домогосподарств й потоки факторів виробництва від домогосподарств до фірм. **Ринок готової продукції** – ринок, де продаються і купуються товари та послуги. **Ринок факторів** – це ринок, де продаються і купуються фактори виробництва.

Кожний товарний потік в економіці супроводжує грошовий потік. Домогосподарства мусять платити за товари та послуги. Коли фірми постачають продукцію, вони одержують виторг від продажу. Фірми повинні платити за землю, працю та капітал, які вони використовують при виробництві. Домогосподарства одержують заробітну платню за те, що вони надають свою працю фірмам.

Отже, схема кругообігу віддзеркалює рух товарів та послуг від домогосподарств до фірм і навпаки. Однак, вагома частка угод здійснюється в діловому секторі в процесі обміну товарами між фірмами, які виробляють товари – напівфабрикати. Виробники сталі, алюмінію,

пластмас продають свою продукцію автомобілевиробникам, які використовують її для виготовлення автомобілей.

Незважаючи на те, що товари – напівфабрикати не надходять до кругообігу, вони спричиняють вагомий вплив на розмір потоків між фірмами та домогосподарствами. Ефективність, з якою фірми використовують товари – напівфабрикати, визначає розмір потоків товарів та послуг для обміну з домогосподарствами.

Таким чином, товари – напівфабрикати потрапляють до кругообігу лише опосередковано, за допомогою кінцевих товарів, для виробництва яких вони використовувалися. Іншими товарами та послугами, які не включаються до кругообігу, є товари, що вироблені у домогосподарствах й там же споживлені. Домогосподарства виготовлюють їжу, займаються пранням, транспортуванням й наданням інших послуг різним членам родини. Ці послуги водночас виробляються й споживаються й, відповідно, не потрапляють до кругообігу. Якщо подібні послуги придбаються у фірм (харчування у кафе, а не вдома і т.д.), то вони потрапляють до кругообігу.

4.2. Система цін

Схема кругообігу демонструє взаємозв'язок учасників розподілу ресурсів. Сотні тисяч фірм виробляють мільйони різноманітних товарів та послуг для мільйонів домогосподарств. Домогосподарства, у свою чергу, постачають працю, капітал і землю діловому сектору (фірмам). Складні потоки товарів – напівфабрикатів мають місце всередині сектору підприємства. Усі ці потоки потребують раціонального використання обмежених ресурсів. Як же координуються усі ці дії? Чи не призведе заплутаність у розподілі ресурсів до хаосу й анархії? У ринковій економіці саме **система цін** грає вагомий роль у вирішенні цих проблем.

Під системою цін треба розуміти систему порівняльних, а не грошових цін. **Грошова ціна** – ціна, яка виражена у грошових одиницях (гривня, долар, євро і т.д.). **Порівняльна ціна** – це ціна, яка виражена в одиницях інших товарів.

Грошова одиниця, узятая сама по собі, не грає ніякої ролі в розподіленні ресурсів, бо вона не дає необхідної інформації про те, які товари та послуги є „дешевими”, а які „дорогими”. Що означає „дешевий” або „дорогий”? Чи є сира нафта дешевою або дорогою за ціною 160 доларів за барель? Дорогий чи дешевий кольоровий телевізор за грошової ціни 1000 гривень? А батон білого хлібу за ціною 2,20 гривні? Ми не можемо відповісти на це питання до тих пір, доки не узнаємо, як ці ціни відносяться до цін інших товарів. Наприклад, сира нафта є дешевою за ціною 160 доларів за барель за умови, що інше паливо такої ж енергійної цінності, коштує 250 доларів. Кольоровий телевізор є дорогим за ціною 1000 гривень за умови, що мінімальна зарплата дорівнює 350 гривням.

Батон білого хлібу є дорогим за ціною 2,20 гривні, якщо звичайний розмір пенсії не перевищує 400 гривень.

Система цін знаходиться у постійному русі. Порівняльні ціни постійно змінюються і можуть рухатися у напрямку, який є зворотним загальному рівню грошових цін. Навіть коли грошові ціни у цілому зростають, деякі порівняльні ціни падають. Деякі грошові ціни зростають швидше, ніж інші, а деякі – повільніше. Одні грошові ціни навіть знижуються в той час, як інші – зростають. Так, наприклад, у 70-ті роки ХХ століття у більшості країн грошова ціна на нафту зростала набагато швидше, ніж ціни на інші товари. Її порівняльна ціна, таким чином, на протязі цього періоду помітно зросла. Однак, у 80-х роках ХХ ст. ціни на нафту залишалися стабільними або падали, коли ціни на інші товари в цей час зростали, порівняльна ціна, таким чином, знизилася. Ціни на нові автомобілі на світовому ринку приблизно подвоїлися на протязі останніх двадцяти років, в той час, як грошові ціни потроїлися. Хоча грошова ціна на автомобіль зросла, їхня порівняльна ціна – знизилася. Як показують ці приклади, порівняльна ціна певного товару може знижуватися, незважаючи на зростання його грошової ціни. Зміни у порівняльних цінах є важливими знаками для суб'єктів господарчої діяльності. Падіння порівняльної ціни на автомобілі, наприклад, підказує споживачам, що автомобіль став „кращою покупкою”.

**Принцип
заміщення
(субституції)**

Споживачі можуть використовувати свої доходи різноманітними засобами. Виробник може вибрати що і як виробляти. Споживачі і виробники заміщують або обмінюють одні товари на інші із зміною порівняльних цін. **Принцип заміщення (субституції)** припускає, що практично не існує незамінного товару. Звичайно, користувачі мають можливість замінювати один товар на інший зі зміною порівняльних цін.

Практично жоден товар не захищений від конкуренції з товарами - заміниками (товарами - субститутами). Наприклад, алюміній конкурує зі сталлю. Чартерні рейси на літаках конкурують з повітряними перевезеннями першого класу; кабельне телебачення конкурує з кінотеатрами; природничий газ – з електрикою. Єдині товари, які неможна замінити, це вода, сіль і деякі віди життєважливих ліків.

Із висновку, що усі товари можна замінити, ще не слідує, що ця заміна буде рівнозначною. Наприклад, невеличкий автомобіль „Форд” – слухна заміна компактному „Шевроле”, але він явно не підходить для лімузину „Каділак”. Невеличкий „Форд” також навряд чи замінить яхту або приватний літак. Громадський транспорт – неравноцінна заміна приватного автомобіля у багатомільйонному місті. Літак марки ДС-10 – добра заміна Боїнгу-747, тоді як океанський лайнер далеко не у повній мірі може замінити міжконтинентальний аеробус.

Таким чином, принцип заміщення говорить про те, що одні товари можуть заміщуватися на інші по мірі зниження порівняльних цін. Зміни у

порівняльних цінах сигналізують споживачам про необхідність замінити товари. Рост порівняльних цін на товари змушує суб'єктів господарчої діяльності шукати їм заміну. Якщо ціна одного товару зростає порівняно з цінами його замінників, то у споживачів виникає потреба перейти на більш дешеві товари. В господарчому житті суспільства принцип заміщення діє постійно. Так, наприклад, зниження порівняльних цін на енергоносії спонукає до зростання обсягів продажу автомобілей. Зниження порівняльної ціни на авіабілету дозволило деяким туристам відмовитися від міжнародних автобусів. Поява мережі ресторанів „МакДональдс” дозволила багатьом родинам перейти від домашнього харчування до більш частого відвідування цих кафе.

4.3.Право власності

Визначення права власності **Право власності** – це дозволені суспільством відносини між людьми, які виникають у зв'язку з існуванням товарів та послуг і стосуються їхнього використання. Відносини власності впливають з обмеженості ресурсів, оскільки без певної передумови про обмеженість немає сенсу говорити про власність (якщо усі товари були б доступні кожному – ніякої власності не було). Право власності впливає на засіб використання покупцями і продавцями інформації про порівняльні ціни.

Основні елементи відносин власності До основних елементів відносин власності можна віднести:

- об'єкт власності (товари та послуги, підприємство, квартира та ін.);
- суб'єкт власності (людина, представники держави, фірма, трудовий колектив, акціонер та ін.).

Відносини власності охоплюють такі процеси:

1. присвоєння – відчуження об'єкта власності одним суб'єктом від інших суб'єктів;
2. користування – фактичне застосування товару чи послуги в залежності від її призначення;
3. володіння – неповне або часткове присвоєння (кредит або оренда);
4. розпорядження – прийняття рішень володарем або іншою особою з приводу функціонування об'єкта власності.

Форми власності В економічній науці існують такі основні форми власності:

1. приватна;
2. державна;
3. колективна або акціонерна.

Право приватної власності припускає, що господарі будуть використовувати свою власність з максимальної вигодою для себе.

В країнах з ринковою економікою (США, Велика Британія, Японія, Німеччина та ін.) основна частка власності належить приватним особам, і власники ефективно використовують свої права. Правова система країни захищає власників від крадіжок, зловмисників, несанкціонованого використання ким-небудь їхньої власності та чітко визначає – хто має право володіти нею. Правова система також накладає обмеження на використання приватної власності. Наприклад, власники хімічних заводів не мають права скидувати токсичні відходи у ріки або у муніципальні водопостачальні системи; власники магазинів в житлових кварталах повинні закривати свої магазини у передписану годину; власники квартир повинні дотримуватися договірних зобов'язань, постановлень та норм, які прийняті у суспільстві; власник автомобілю не має права їхати зі швидкістю більш ніж 60 км на годину.

Рішення та дії приватних власників, як правило, „спрямовуються” становищем або змінами порівняльних цін. Так, наприклад, власник нафтопереробного заводу, аналізуючи стан порівняльних цін, буде визначати, що йому виробляти: бензин, моторну олію або гас. Власник вантажівки буде орієнтуватися на порівняльні ціни, щоб визначити сферу його використання: перевозити меблі чи овочі.

В соціалістичних суспільствах (колишній СРСР, Куба, Північна Корея та ін.) власність належить державі. Фабрики, заводи і земля є власністю держави. Планувальні організації і директори заводів, які розподіляють державні ресурси, фактично не володіють ними. В такій системі практично відсутні стимули до використання ресурсів з максимальною віддачею, оскільки особиста винагорода не зв'язана безпосередньо з найкращим використанням державних ресурсів.

Акціонерна форма власності є найбільш досконалою. Її перевага у тому, що вона може бути і приватною, і державною. В розвинутих країнах (США, Німеччина, Канада, Японія і т.д.), якщо виключити сільське господарство і дрібний бізнес, то акціонерна форма власності стала загальною.

Запитання для самоконтролю:

1. Проаналізуйте кругообіг економічної активності.
2. Дайте визначення грошової ціни.
3. Дайте визначення порівняльної ціни.
4. Дайте характеристику принципу заміщення.
5. Дайте визначення праву власності.
6. Назвіть основні елементи відносин власності.
7. Які процеси охоплюють відносини власності?
8. Назвіть та проаналізуйте основні форми власності.

Тести та задачі:

I. Виберіть правильну відповідь:

1. Що не може бути об'єктом власності у ринковій економіці:

- а) земля;
- б) устаткування;
- в) людина;
- г) продукт інтелектуальної власності;
- д) усі відповіді невірні.

2. Який засіб закріплення прав власності за певним суб'єктом є головним у сучасних умовах:

- а) звичаями та традиціями;
- б) релігійними переконаннями;
- в) силою;
- г) моральними переконаннями;
- д) юридичними нормами.

3. Які форми власності є основними в сучасній економіці:

- а) державна;
- б) приватна;
- в) акціонерна;
- г) колективна;
- д) усі відповіді вірні.

II. Прокоментуйте такі твердження:

1. Економісти не повинні надавати значення порівняльним цінам.
2. Принцип заміщення не працює, коли йдеться мова про товари першої необхідності.
3. Не існує ефективного засобу для прийняття рішень і раціональної поведінки в ринковій економіці.

Тема 5.

РИНКОВА СИСТЕМА: ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ

Ключові поняття

Типи ринків; агенти та посередники; ринковий попит; закон попиту; ефекти заміщення та доходу; крива попиту; детермінанти попиту; ринкова пропозиція; крива пропозиції; детермінанти пропозиції.

5.1. Типи ринків

Ринок зводить разом покупців та продавців з метою визначення умов обміну.

Добре організовані ринки часто називають біржами (наприклад, Чиказька оптова біржа або Нью-Йоркська фондова біржа), тому що товари матеріального виробництва або акції у наведених прикладах обмінюються

на цих ринках. На ринках покупці та продавці керуються порівняльними цінами про купівлю чи продаж товарів.

Існує дуже багато типів ринків. Є ринки товарів – продуктів харчування (пшениця, ячмінь, просо і т.д.), ринок готових товарів (телевізори, автомобілі і т.д.), ринок послуг (праця водопровідника або стоматолога) і ринок факторів виробництва. Деякі ринки дуже малі й відрізняються невеликою кількістю учасників. Може бути ринок, який налічує менше десяти покупців і продавців античних манускриптів у цілому світі. Інші ринки зводять разом безліч покупців та продавців. Так, наприклад, Нью-Йоркська фондова біржа приймає замовлення на покупку та продаж акцій з усієї земної кулі. Сучасні системи телекомунікацій дозволяють мільйонам покупців та продавців миттєво дізнаватися про ціни акцій, різноманітних товарів.

Існують ринки, які обслуговують покупців, що живуть на обмеженій географічній території. Через обставини, такі як місцеве законодавство, тільки представники місцевого населення (резиденти) можуть купувати і продавати будівлі на певній території. Покупці і продавці трудових ресурсів (послуг) звичайно діють на ринках, які знаходяться на прийнятній відстані від міста роботи.

Агенти та посередники

Особливе місце на ринках займають агенти та посередники. **Агент** є представником покупця або продавця при здійсненні ринкової угоди. Покупці чи продавці можуть укладати угоди один з одним, або вони можуть бути представлені агентом – посередником, який безпосередньо займається здійсненням ринкової угоди. Так, наприклад, на світовому ринку алмазів у Амстердамі продавець неопрацьованих алмазів, відома Південно-Американська компанія Де-Бірс, зустрічається з покупцями – огральниками з США; в Україні на так званих продуктових ринках селяни самі продають городянам продукцію, яка вирощена на присадибних ділянках або на фермах. На ринках місцевої нерухомості покупець і продавець можуть зустрітися особисто та обговорити умови обміну чи удатися до допомоги ріелтора й ніколи не побачити один одного. Посередник є відповідальним за зведення разом покупців та продавців.

Покупці та продавці товарів, які були у використанні, можуть зустрічатися через рекламні оголошення у місцевій газеті. Продавець може прийти до покупця додому або домовитися по телефону. Але частіше їх зводить посередник. Брокер з нерухомості підбирає людей, які бажають купити дім у певному місті й організує зустріч з людьми, які бажають продати нерухомість в цьому районі. Фахівці з продажу об'єктів мистецтва шукають по усьому світу колекціонерів цінностей. Біржеві брокери зводять людей, які бажають продати акції певної компанії з людьми, які бажають їх придбати.

5.2. Ринковий попит

Обмеженість ресурсів є причиною дисбалансу між необмеженими потребами і обмеженими можливостями задовольнити ці потреби. Термін „потреби” відноситься до товарів та послуг, які покупець придбав би за умови нульової ціни на ці товари та послуги. Кількість товарів, які люди бажали б придбати, істотно відрізняється від кількості дійсно існуючих товарів.

Визначення ринкового попиту – це кількість товарів та послуг, які покупці дійсно бажують придбати за свій обмежений доход за існуючими цінами (в економічній літературі ринковий попит позначається D від англ. demand).

Різниця між потребами і попитом має важливе значення. Потреби віддзеркалюють, що робили б суб'єкти господарчої діяльності за умови неіснування ринкових цін, тобто якщо б товари та послуги надавалися безкоштовно. Попит же відображає, що в дійсності роблять суб'єкти господарчої діяльності, зіткнувшись з можливими витратами і обмеженим доходом за умови, що придбання більшої кількості певного товару змушує придбати меншу кількість інших товарів.

Закон попиту – фундаментальним законом економіки є закон попиту, який говорить, що між ціною товару і попитом на нього існує зворотний зв'язок за умови, що чинники, які впливають на попит, є незмінними. Закон попиту говорить, що попит зростає, якщо ціна зменшується.

Приклад 5.2.1. Цукерки M&Ms та закон попиту.

Закон попиту проголошує, що попит буде зростати за умови зниження ціни та незмінності чинників, що впливають на попит. В дійсності чинники, які впливають на попит, часто змінюються. У 1984 р. виробники цукерок M&Ms провели експеримент, який ілюструє закон попиту, зберігаючи необхідні умови, що впливають на попит. У ході експерименту, на протязі 12 місяців, ціна на цукерки у 150 магазинах не змінювалася, поки вага цукерок не була збільшена. Здержуючи ціна на постійному рівні, а потім збільшуючи вагу пачок з цукерками, експериментатори фактично знизили ціну. У магазинах, де ціна була знижена, продаж збільшився на 20-30% майже за одну ніч. [14]

Ефекти заміщення та доходу – Існують два чинника, що визначають закон попиту: перший – це **ефект заміщення товару**. Якщо ціна на товар зменшується при незмінних умовах, його відносна ціна також знижується. І покупці прагнуть купувати більше саме цього товару, тому що ціна на нього відносно до інших знижується. Другий – **ефект доходу**. Якщо ціна на даний товар знижується, покупці можуть придбати більше товарів та

послуг, чим вони б хотіли раніше. Зниження ціни вигідне покупцям, тому що воно начебто збільшує дохід: покупець може придбати за ту ж саму суму більше товарів та послуг. Таким чином, ефект доходу – це зростання купівельної спроможності, яке приводить до зміни кількості товарів, що купуються.

Зв'язок між попитом та ціною віддзеркалюється **Крива попиту** кривою попиту на рисунку або, що еквівалентно, даними таблиці 5.2.1.

Гіпотетична крива попиту на кукурудзу зображена на рисунку 5.2.1. і побудована згідно з даними таблиці 5.2.1. По вертикальній вісі розташована ціна (грн. за кг), по горизонтальній – кількість кукурудзи (попит). Коли ціна дорівнює 5 грн., попит дорівнює 20 млн. кг на місяць. Коли ціна знижується до 4 грн., попит зростає до 25 млн. кг на місяць і т.д.

Таблиця 5.2.1.

Попит на кукурудзу

	Ціна (грн. за кг)	Попит (млн. кг на місяць)
А	5	20
Б	4	25
В	3	30
Г	2	40
Д	1	50

Крива попиту проходить через усі точки та зв'язує кількість попиту на ринку при усіх цінах. На кривій ціна та попит мають зворотню пропорціональну залежність згідно з законом попиту.

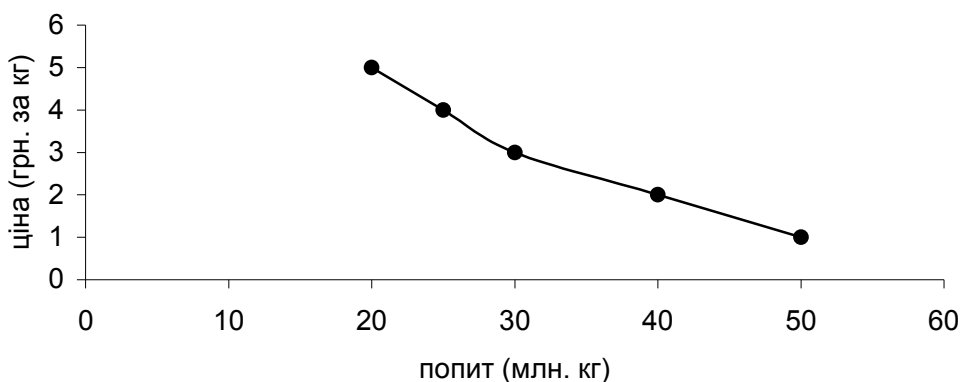


Рис. 5.2.1. Крива попиту.

Чинники, що не залежать від поточної ціни, можуть змінювати кількість товару, яку люди бажають придбати. Коли ці чинники змінюються, крива попиту зрушується. Якщо крива попиту зрушується вправо, то люди тепер готові придбати більше товару за тією ж ціною, що й раніше. Таким чином, попит збільшився. Якщо крива попиту зрушується

вліво, то люди тепер готові придбати менше товару за тією ж ціною, що й раніше. Тобто попит зменшився.

Детермінанти попиту

В дійсності, чинники, що не залежать від поточної ціни, впливають на кількість покупців, які готові зробити покупку. Через це важливо знати, що таке детермінанти попиту. Існують п'ять детермінантів (чинників), що є причиною змін у попиті:

1. **Ціни товарів – субститутів (товарів - заміників)**. Тобто, якщо два товари є субститутами, то збільшення попиту на один товар (крива попиту зрушується праворуч), спричиняє збільшення ціни на інший товар (і навпаки). Прикладами можуть виступати Кока-Кола і Пепсі-Кола, чай і кава, природничий газ і електроенергія. Також на зрушення у попиті впливають **ціни товарів -комплементів (товарів - доповнителів)**. Тобто падіння ціни на один з товарів – комплементів збільшує попит на інший товар (крива попиту зрушується праворуч), або збільшення ціни одного товару веде до зменшення попиту на інший. Прикладами товарів – комплементів є автомобілі та бензин, хліб та олія, чоловічі сорочка та краватка, комп'ютерні ігри та персональний комп'ютер.

2. **Доход**. Доход споживача впливає на попит, тому що з зростанням прибутку люди витрачають більше грошей на товари та послуги. Товари можна класифікувати на звичайні товари та товари низької категорії, якщо розглядати зрушення попиту на них при збільшенні доходу. Попит на звичайний товар збільшується (його крива зрушується вправо), коли доход зростає. Попит на товар низької категорії падає (його крива зрушується ліворуч) при зростанні доходу.

3. **Надання переваг**. Надання переваг відноситься до того, що саме людям подобається чи не подобається, не звертаючи уваги на їхні бюджетні обмеження. Надання переваг визначає структуру потреб, у випадку, коли б товари та послуги були безкоштовними. Одна особа надає перевагу квартирі у багатоповерховому домі приватній оселі; інший віддає перевагу американському автомобілеві європейському і т.д. Попит же змінюється при змінах у перевагах. Якщо мода диктує, що чоловіки повинні носити довгі зачіски, то попит на послуги перукаря зменшиться (крива попиту зрушується ліворуч).

4. **Кількість потенційних покупців**. Якщо більша кількість покупців прийде на ринок, то попит буде зростати. Наприклад, зростання населення, пом'якшення закону про еміграцію дозволило більшій кількості осіб приїхати до США. Та навпаки, попит буде зменшуватися, якщо обмежити доступ покупців на ринок – обмеження продажу сигарет та алкоголю.

5. **Сподівання**. Закон попиту говорить про те, що попит на якийсь товар має зворотний зв'язок з його поточною ціною. Сподівання споживачів на зміну цін у майбутньому може також вплинути на попит. Сподівання, що

ціна на який-небудь товар може зрости, збільшує попит на цей товар, навіть за умови незмінності поточної ціни.

5.3. Ринкова пропозиція

Визначення ринкової пропозиції Пропозиція товару або послуги – це кількість товару або послуги, що пропонується до продажу за певною ціною (в економічній літературі ринкова пропозиція позначається S від англ. supply). Зв'язок між ціною та пропозицією є прямим: при більш високих цінах зростає пропозиція товарів та послуг і навпаки. Наприклад, селянин, який вирощує кукурудзу, овес та жито, буде виробляти більше кукурудзи і менше вівса та жита, якщо ціна на кукурудзу буде зростати.

Крива пропозиції Гіпотетична крива пропозиції кукурудзи на рисунку 5.3.1. (що складена за даними таблиці 5.3.1.) ілюструє пряму залежність між ціною та пропозицією, а саме високі ціни ведуть до зростання пропозиції товару, а низькі – до її зниження.

Таблиця 5.3.1.

Пропозиція кукурудзи.

	Ціна (грн. за кг)	Пропозиція (млн. кг на місяць)
А	5	40
Б	4	35
В	3	30
Г	2	20
Д	1	10

Крива пропозиція віддзеркалює динаміку кількості товару, що пропонується до продажу, за різними цінами. По вертикальній вісі графіку розташована ціна (грн. за кг), а по горизонтальній – кількість пропозиції. За ціною 5 грн. за кілограм фермери готові продати 40 млн. кг на місяць, за ціною 4 грн. за кг – 35 млн. кг на місяць і т.д.

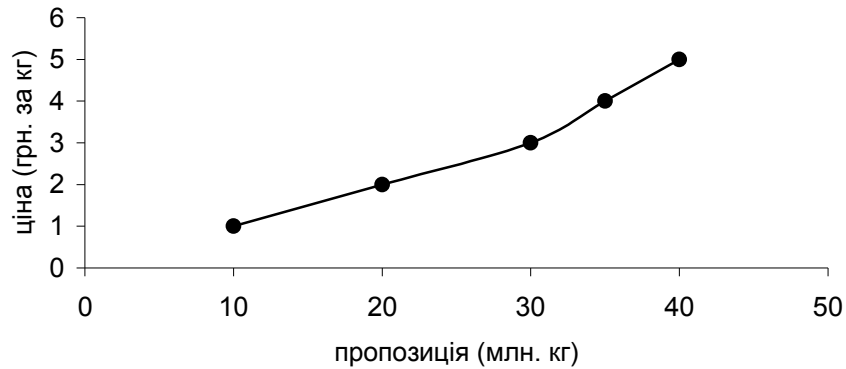


Рис. 5.3.1. Крива пропозиції

Детермінанти пропозиції

На кількість товарів та послуг, що пропонуються за даними цінами можуть впливати такі детермінанти (чинники):

- Ціна на супутні товари.** Фірми повинні оцінювати альтернативні витрати виробництва одного товару в порівнянні з іншими. Як і виробничі можливості суспільства, виробничі ресурси фірми є обмеженими, тому треба завжди вибирати, що саме виробляти. Такий вибір залежить від відносних цін на товари. Наприклад, якщо відносна ціна жита у порівнянні з кукурудзою знизиться, то фермер засіє більше земель саме кукурудзою. Якщо очікується падіння цін на автомобілі у цьому році і зростання у наступному році, то виробник може відкласти виробництво автомобілів до наступного року.
- Ціни ресурсів, що використовуються.** Основними ресурсами виробництва є праця, земля, капітал та підприємницькі здібності. Якщо ціни на ці ресурси змінюються, то крива пропозиції зрушується. Наприклад, фермери, що виробляють кукурудзу, готові запропонувати 35 млн. кг на місяць за ціною 4 грн. за кілограм, при орендній платі за землю 300 грн. за 1 га у місяць. Якщо орендну плату подвоїти (тобто до 600 грн. у місяць), то фермери будуть готові запропонувати менше кукурудзи за ціною 4 грн.
- Зміни у технологіях.** Витрати виробництва визначаються цінами на ресурси та ефективністю їхнього використання. Ця ефективність залежить від рівня технології, наукових та технічних знань, які застосовуються у процесі виробництва товарів та послуг. Передова технологія дозволяє з тієї ж кількості ресурсів виробити більше продукції, ніж при використанні відсталих технологій. Витрати виробництва при цьому зменшуються, й фірми готові запропонувати більшу кількість товарів та послуг за тими ж цінами, що й раніше. Так, наприклад, виробники автомобілів не були в змозі запропонувати більшу кількість автомобілів, поки Генрі Форд не застосував технологію серійного виробництва автомобілів.

4. **Кількість продавців.** Зі збільшенням кількості продавців, які вийшли на ринок, збільшується кількість товарів та послуг, що пропонуються покупцеві за тією ж ціною, що й раніше.

Запитання для самоконтролю:

1. Назвіть основні типи ринків.
2. Що таке агент?
3. Дайте визначення попиту.
4. Дайте характеристику закону попиту.
5. Проаналізуйте ефекти доходу та заміщення.
6. Дайте характеристику детермінантам попиту.
7. Дайте визначення пропозиції.
8. Дайте характеристику детермінантам пропозиції.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. Зростання доходів споживачів спричинять збільшення попиту на всі товари та послуги.
2. Збільшення ціни на певний товар спричинить зменшення попиту на його товар – субститут.
3. Крива попиту віддзеркалює, що зі зниженням ціни величина попиту збільшується.
4. Підвищення цін на ресурси, потрібні для виробництва певного товару, зменшить пропозицію цього товару.
5. Крива пропозиції віддзеркалює, що зі збільшенням ціни величина пропозиції зростає.

II. Побудуйте криву попиту за такими даними:

Відомі дані про попит на телевізори з плазменним екраном:

	Ціна (грн. за 1 шт.)	Попит (тис. шт. у місяць)
А	10 000	6
Б	8 500	11
В	7 000	25
Г	5 500	40
Д	4 000	95

III. Побудуйте криву пропозиції за такими даними:

Відомі дані про пропозицію на автомобілі марки „Форд”

	Ціна (тис. грн. за шт.)	Пропозиція (шт. у місяць)
А	100	15
Б	95	9
В	80	7
Г	75	5

Д	70	2
---	----	---

Тема 6. РИНКОВА СИСТЕМА: РІВНОВАГА, НЕРІВНОВАГА ТА ЕЛАСТИЧНІСТЬ

Ключові поняття

Рівноважна ціна; поняття дефіцита та надлишка; нерівновага: зміни у попиті та пропозиції; еластичність; еластичність попиту за ціною; фактори, що впливають на еластичність попиту за ціною; еластичність пропозиції за ціною; фактори, що впливають на еластичність пропозиції за ціною.

6.1. Ринкова рівновага.

Для того, щоб зрозуміти, чому окремо узятий ринок буде орієнтуватися на визначену (рівноважну) ціну, необхідно усвідомити, чому він не встановлює інших цін. Припустимо, що ціна на кукурудзу встановлена на рівні 2 грн. за кілограм. За цією ціною споживачі бажають придбати 40 млн. кг, але виробники взмозі продати тільки 20 млн. кг. Це значить, що за ціною 2 грн. буде спостерігатися дефіцит 20 млн. кг. Що трапиться при цьому дефіциті? Деякі покупці кукурудзи не зможуть її придбати за ціною 2 грн. за кг. А це значить, що запропонувавши більш високу ціну, вони зможуть перекупити кукурудзу у інших покупців. Таким чином, між покупцями спалахує цінова війна. Отже, нестача покупців веде до того, що ціна буде зростати.

Зростання ціни на кукурудзу знижує готовність купувати та стимулює виробників. Деякі покупці, які здатні купити за ціною 2 грн., не зможуть придбати кукурудзу за ціною 3 грн.; деякі продавці, які не готові продати за 2 грн., будуть продавати за 3 грн. Зростання ціни кукурудзи, яке здійснюється незалежними покупцями та продавцями, буде базуватися на рішеннях ринку.

Чому ринок не прийняв би ціну 4 грн. за кілограм? За цією ціною споживачі бажали б придбати 25 млн. кг, а виробники були готові продати 35 млн. кг. З'являється надлишок на ринку - 10 млн. кг; ціна занадто висока, щоб зрівняти попит та пропозицію.

За ціною 4 грн. деякі продавці не зможуть знайти покупців і їхній товар буде накопичуватися на складах. Продавці розуміють, що знизивши ціну, вони зможуть переманити покупців у інших виробників. Таким чином, конкуренція між продавцями знижує ціну. А зниження ціни, у свою чергу, збільшить обсяг покупок і знизить обсяг продаж. Отже, деякі

покупці, які не бажають більше купувати кукурудзу за ціною 4 грн., будуть купувати тепер за ціною 3 грн. за кг. Продавці, які готові продати за ціною 4 грн., тепер не зможуть це зробити, оскільки ціна дорівнює 3 грн. Завдяки автоматичному падінню цін, надлишок щезне.

Отже, **рівноважна ціна** – це ціна, за якою попит споживачів дорівнює пропозиції виробників, **рівноважної ціни** тому що немає внутрішніх, автоматично діючих причин та тенденцій, які взмозі зміщувати її з тієї точки, на якій вона встановлена ринком (в економічній літературі ціна позначається Р від англ. price).

Рівновага попиту та пропозиції є постійно діючою тенденцією, у тому розумінні, що ціни на ринку будуть поступово наближуватися до рівноважної ціни.

Як видно з рисунку 6.1.1. за ціною 3 грн. за кг на ринку не буде ні надлишку, ні дефіциту. За такою ціною споживачі бажають придбати 30 млн. кг, а виробники – продати 30 млн. кг. Відхилення від рівноваги, буде створювати проблему дефіциту або надлишку, і ціна буде наближуватися до рівноважної завдяки конкуренції виробників та покупців. Рівноважна ціна схожа на крісло-гойдалку, яке знаходиться у стані покою; необхідно лише подштовхнути його й воно вийде з стану покою, але через деякий час рівновага буде знову встановлена.

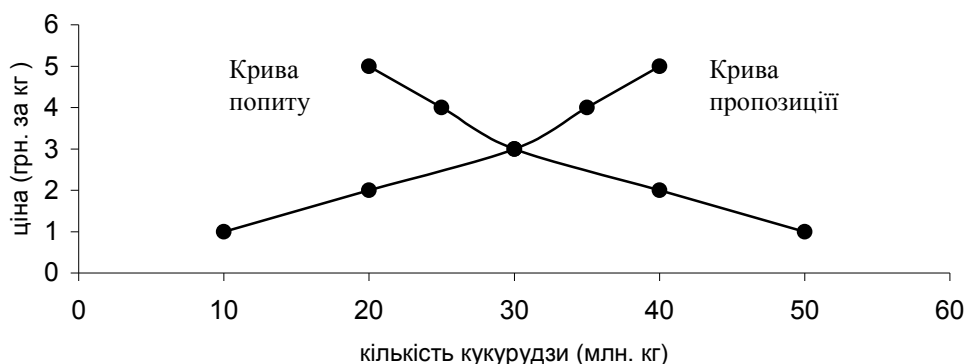


Рис. 6.1.1. Рівновага на ринку кукурудзи

6.2. Зміни в рівновазі ринкової системи

Рівноважна ціна віддзеркалює еквівалентне співвідношення обсягу продукції, що запитується, та обсягу продукції, що пропонується. Вона постійна у тому розумінні, що відхилення від рівноважної ціни створює дефіцит або надлишок, після чого ціновий механізм автоматично вертає ринок до рівноваги. Ціна при цьому завжди змінюється. Іноді ціни зростають, іноді знижуються. Чому ж ціни змінюються? Вони змінюються, тому що змінюються попит та пропозиція (зрушуються крива попиту та

пропозиції). А рівноважна ціна – це ціна, яка встановлюється в тій точці, де криві попиту та пропозиції перетинаються (див. п. 6.1.). Доки криві попиту та пропозиції залишаються у спокої, рівноважна ціна не зміниться. Однак існують нецінові чинники, що можуть стати причиною зміщення кривих попиту та пропозиції (див. п. 5.2., 5.3.).

Таблиця 6.2.1.

Чинники, що зміщують криві попиту та пропозиції

Чинник	Приклад
Крива попиту	
Зміни у цінах товарів - субститутів	Збільшення ціни на каву зміщує криву попиту на чай праворуч
Зміни у цінах товарів - комплементів	Збільшення ціни на каву зміщує криву попиту на цукор ліворуч
Зміни у доходах	Зміни у доходах зміщують криву попиту на автомобілі праворуч
Зміни у перевагах	Думка про те, що цигарки небезпечні для здоров'я зміщує криву попиту на цигарки ліворуч
Зміни у кількості покупців	Збільшення населення у місті О зміщує криву попиту на квартири праворуч
Сподівання на зміни цін у майбутньому	Сподівання, що ціна на консерви збільшиться в наступному році, змістить криву попиту на консерви праворуч
Крива пропозиції	
Зміни у цінах товарів - комплементів	Збільшення ціни кукурудзи зміщує криву пропозиції пшениці ліворуч
Зміни цін на ресурси	Зменшення ставки заробітної платні автомобілебудівників зміщує криву пропозиції на автомобілі праворуч
Зміни у технологіях	Збільшення обсягів виробництва кукурудзи завдяки генній інженерії зміщує криву пропозиції праворуч
Зміни у кількості продавців	Збільшення кількості продавців у прибуткових галузях зміщує криву пропозиції певного товару праворуч

Зміни у попиті Коли ціни товарів – субститутів зростають, ціни певних товарів зменшуються; коли смаки змінюються на користь якогось продукту, збільшується кількість покупців чи очікуються високі ціни у майбутньому, тоді крива попиту зміщується праворуч (тобто попит зростає). Дія цих чинників у протилежному

напрямку є причиною падіння попиту й крива попиту зміщується ліворуч. У звичайних умовах зростання доходу покупців збільшує попит на товари чи послугу.

На рисунку 6.2.1. віддзеркалюється ефект збільшення попиту при рівноважній ціні. Припустимо, що крива попиту на кукурудзу на рисунку 6.1.1. відображала положення ембарго* на кукурудзу для якоїсь країни. Рівновага знаходиться у точці перетину кривих попиту та пропозиції, де ціна дорівнює 3 грн., а кількість – 30 млн. кг у місяць. Зараз підписана угода, яка дозволяє знову покупцям цієї країни купувати кукурудзу. Оскільки на ринку з'явився додатковий покупець, попит збільшиться. За рівноважною ціною 3 грн. пропозиція все ще дорівнює 30 млн. (оскільки на криву пропозиції ніщо не здійснює впливу). Обсяг попиту тепер дорівнює 50 млн. кг. Зміщення праворуч кривої попиту спричинило дефіцит і ця нестача кукурудзи вплине на процес торгівлі й ціна поступово буде зростати. При збільшенні ціни відбудеться рух угору уздовж кривої пропозиції, доки не буде досягнута нова рівноважна ціна, яка дорівнює 4 грн., і зросте рівноважна пропозиція (40 млн. кг).

Отже, коли попит збільшується, його крива зміщується праворуч. Тобто здійснюється зрушення уздовж кривої пропозиції в бік збільшення ціни і кількості товару. Зростання попиту не є причиною збільшення пропозиції (зміщення повз кривої).

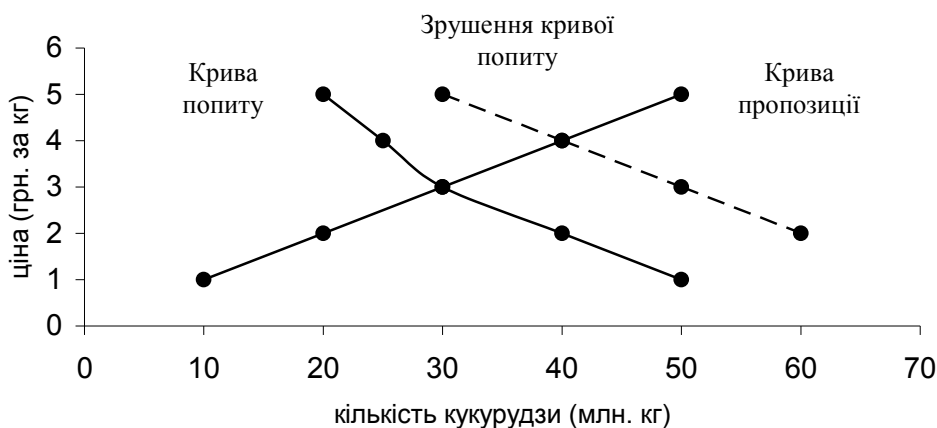


Рис. 6.2.1. Зміни у попиті на кукурудзу

Зміни у пропозиції

До чинників, що впливають на зростання обсягу пропозиції відносяться такі: зміни у цінах на товари – компоненти, збільшення кількості продавців, зміни цін на ресурси та прогрес технологій. Дія цих чинників у протилежному напрямку веде до зниження обсягу пропозиції. На рисунку 6.2.2. віддзеркалюється ефект зростання пропозиції (зміщення праворуч кривої пропозиції) при рівноважній ціні та рівноважній кількості

* Ембарго – заборона ввозу та вивозу якогось товару з країни

товару. Припустимо, що ціна на пшеницю зменшується на 50% й фермери переорієнтуються на збільшення виробництва кукурудзи і знижують рівень виробництва пшениці. Пропозиція кукурудзи зростає (крива пропозиції зміщується праворуч). Що ж трапиться з рівноважною ціною та рівноважним обсягом виробництва? За ціною 3 грн. покупці все ще готові купити 30 млн. кг у місяць (попит не змінюється), але продавці тепер готові продати 40 млн. кг. Збільшення пропозиції веде до утворення надлишку кукурудзи. Продавці кукурудзи, які не здатні знайти покупців, будуть знижувати ціну. Падіння ціни – рух вниз уздовж кривої попиту – здійснюється до моменту встановлення рівноважної ціни, яка дорівнює 2,5 грн. За новою рівновагою ціна є меншою (2,5 грн.), а обсяг пропозиції є більшим (35 млн. кг у місяць).

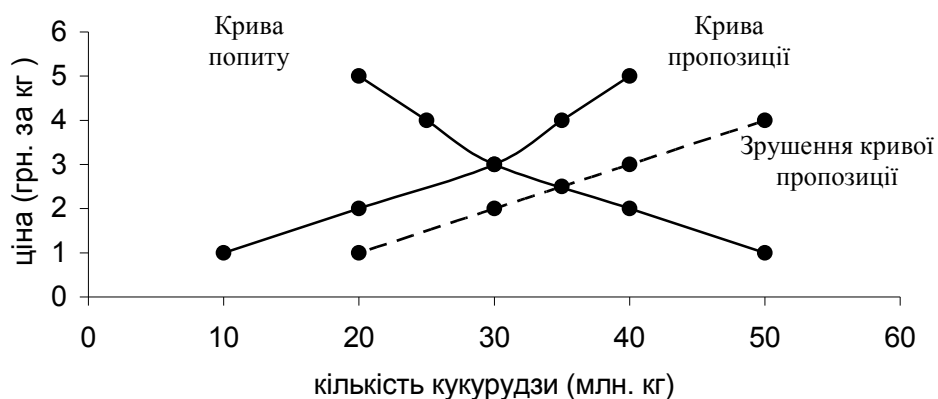


Рис. 6.2.2. Зміни у пропозиції на кукурудзу.

Одновременні зміни у обсягах попиту та пропозиції

Рисунок 6.2.3. сполучає два попередніх рисунка й віддзеркалює, що трапляється, коли одночасно відбувається збільшення обсягів попиту та пропозиції. Почнемо з рівноваги у точці перетину кривих попиту та пропозиції за ціною 3 грн. за один кілограм кукурудзи і обсягу виробництва 30 млн. кг у місяць. Тепер попит збільшується (крива попиту зміщується праворуч), зростає й пропозиція (крива пропозиції також зміщується праворуч). При цьому нова рівновага спостерігається за ціною 3,5 грн. і обсягу виробництва 45 млн. кг. Тобто, коли відбувається одночасне збільшення попиту та пропозиції, ясно, що рівноважний обсяг виробництва буде зростати. А де встановиться нова рівноважна ціна, буде залежати від відносного зрушення кривих попиту та пропозиції. У нашому прикладі, зростання попиту випереджає зростання пропозиції, що є причиною збільшення ціни. Хоча, могло б відбутися і навпаки, і ціна б зменшилася.

Якщо попит та пропозиція знижуються, то рівноважний обсяг виробництва буде також зменшуватися. Ціновий ефект неможна

визначити, оскільки він залежить від того, яка з кривих зміщується швидше.

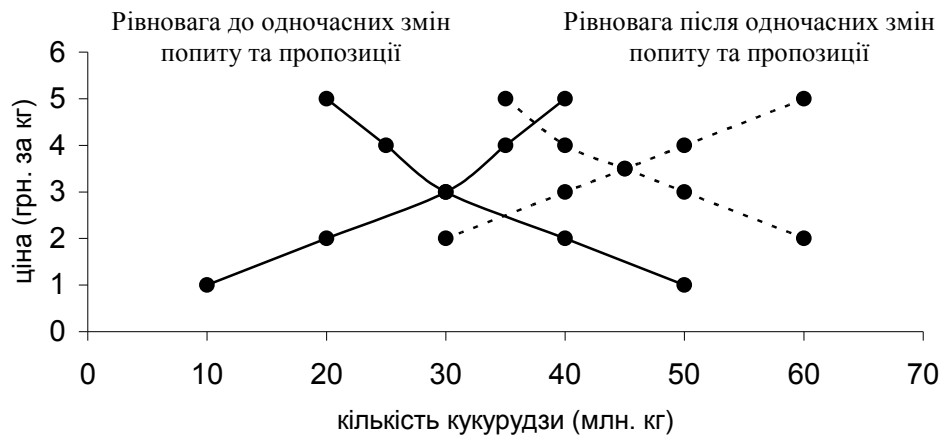


Рис. 6.2.3. Встановлення нової рівноваги на ринку кукурудзи

6.3. Еластичність попиту

Криві попиту та пропозиції пояснюють, що буде з обсягами попиту та пропозиції за умови зміни ціни. Якщо фірми не збільшують пропозицію, тоді попит зростає й це зростання збільшить рівноважну ціну. Люди бажають купувати більше товару за тією ж ціною, але фірми не пропонують більше товару, тому щось повинно трапитися, і це „щось” і є зростанням рівноважної ціни. Якщо люди не готові купувати більше товару за зниженою ціною, збільшення обсягу пропозиції трансформується у зниження цін. Фірми готові запропонувати більше товару. Знову щось трапиться і це „щось” – ще більш глибоке зниження ціни.

Абсолютні зміни у цінах або обсягу пропозиції не повністю відображають цінові зміни. Якщо збільшення ціни на нові автомобілі на 1000 гривень знизить величину попиту на 100 тис. грн., ця інформація сама по собі нічого не дасть.

Визначення еластичності попиту за ціною

Еластичність попиту за ціною (або цінова еластичність попиту) віддзеркалює залежність зміни обсягу попиту від зміни ціни. **Цінова еластичність попиту** – це зміни обсягу попиту, що виражене у відсотках, поділене на зміни ціни, які виражені у відсотках. Цінова еластичність попиту позначається **Ed**.

Формула коефіцієнту цінової еластичності попиту

$Ed = \Delta D / \Delta P$, де ΔD – це зміни у величині попиту (%), ΔP – зміни цін (%).

Згідно закону попиту при збільшенні ціни обсяг попиту знижується. Еластичність

попиту, таким чином, є від'ємною. Наприклад, якщо ціна авіаквитків зросла на 10%, величина попиту може знизитися на 5%. Згідно з формулою, еластичність дорівнює $-0,5$.

Еластичний та нееластичний попит

0,5, говорять 0,5.

Для простоти поняття економісти звичайно опускають знак „-” і використовують абсолютні значення еластичності. Замість того, щоб говорити, що еластичність попиту на авіаквитки дорівнюють $-0,5$, говорять 0,5.

- Еластичність попиту може змінюватися від 0 (немає ніякої реакції на зміни цін) до нескінченності, але економісти поділяють еластичність на три категорії:
1. коли еластичність попиту більше 1, то попит є еластичним (див. рисунок 6.3.1.);
 2. коли еластичність попиту дорівнює 1, то попит має одиничну еластичність;
 3. коли еластичність попиту менше 1, то попит є нееластичним (див. рисунок 6.3.2.).

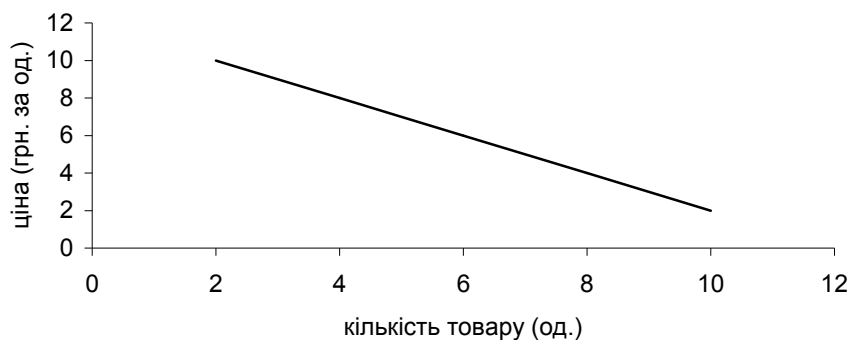


Рис. 6.3.1. Еластичний попит за ціною.

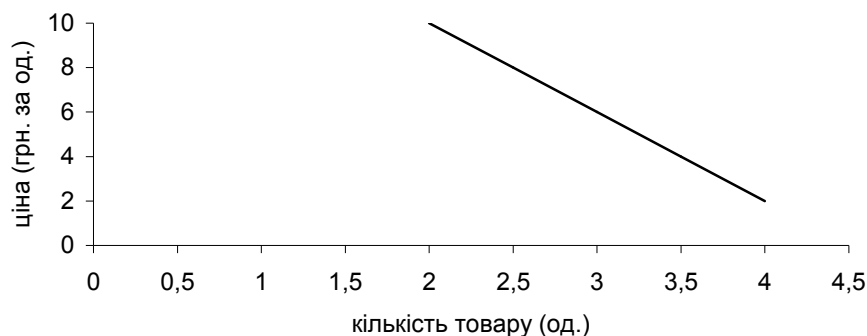


Рис. 6.3.2. Нееластичний попит за ціною.

Причина такого розподілення криється у тому, що цінова еластичність віддзеркалює, що відбудеться зі загальним прибутком продавців, якщо ціна зміниться. Загальний прибуток дорівнює обсягу продаж товару за вигідною ціною. Коли ціна зменшується, величина

попиту зростає. Що трапиться зі загальним прибутком залежить від того, який ефект є домінуючим (від'ємний ефект низьких цін у порівнянні з позитивним ефектом збільшення продаж).

Еластичність попиту за ціною показує:

1. якщо попит є еластичним, то темп зростання обсягів попиту у відсотковому відношенні є більшим, ніж темп зниження ціни;
2. якщо попит є нееластичним, то темп зростання обсягів попиту є більш повільнішим, ніж темп зниження ціни.
3. якщо попит має одиничну еластичність, то темп зростання обсягів попиту дорівнюють темпу зниження ціни.

Основний зв'язок між ціною та попитом визначається так званим **законом зменшуваного попиту**. У відповідності з ним, коли ціна товару зростає, попит на нього зменшується і навпаки.

Ці загальні закономірності стосуються практично усіх товарів. Однак, є певні види товару, на які дія закону зменшуваного попиту не впливає. До таких товарів, наприклад, можна віднести хліб. Скільки б на хліб не зростали ціни, споживачі будуть купувати ту ж кількість хлібу, що й до збільшення ціни. Ще до таких товарів можна віднести картоплю, сіль, молоко та капусту.

Чинники, що впливають на цінову еластичність попиту

Існують три чинника, що визначають еластичність попиту за ціною:

1. доступність товарів – субститутів;
2. частка витрат на певний товар у родинному бюджеті;
3. тривалість часу адаптування покупців до зміни у ціні.

Доступність товарів – субститутів. Чим більше товарів, які є заміниками певного товару, тим попит є еластичнішим. Наприклад, попит на зубну пасту певної марки. Якщо щезла з продажу зубна паста „Х” або ціна на неї надмірно зросла, то споживачі більш охоче будуть купувати у якості заміника зубну пасту інших марок.

Частка витрат на певний товар у родинному бюджеті. Чим вища частка витрат, тим попит на нього еластичніший. Якщо покупець витрачає на цей товар незначну частину свого бюджету, то він не стане змінювати свої звички та смаки навіть за умови різкого зростання ціни на цей товар.

Тривалість часу адаптування покупців до зміни у ціні. Серйозний вплив на ступінь еластичності попиту за ціною здійснює фактор часу. Наприклад, різке зростання ціни на електроенергію не веде до помітного зниження її споживання, й попит є незмінним (обсяг споживання у кіловат/год.). Але потім, споживачі почнуть купувати менш енергомісткі прибори і т.д., тобто почнуть змінювати свої звички та стиль життя. Лише тоді еластичність попиту за ціною досягає свого максимального значення.

6.4. Еластичність пропозиції

Визначення еластичності пропозиції за ціною

Еластичність пропозиції за ціною (або цінова еластичність пропозиції) вимірює реакцію виробників на зміни у цінах. **Цінова еластичність пропозиції** визначається як зміна величини пропозиції (у відсотках), яка поділене на зміну у цінах (у відсотках). Цінова еластичність пропозиції позначається E_s .

Формула коефіцієнту еластичності пропозиції за ціною

$E_s = \Delta S / \Delta P$, де ΔS – це зміни у величині попиту (%), ΔP – зміни цін (%).

У силу того, що крива пропозиції має позитивний нахил, ціна і величина пропозиції змінюється в одному напрямку, тоді й цінова еластичність пропозиції є позитивною. Як і еластичність попиту, цінова еластичність пропозиції може бути:

1. коли еластичність пропозиції більше 1, то пропозиція є еластичною (див. рисунок 6.4.1.);
2. коли еластичність пропозиції дорівнює 1, то пропозиція має одиничну еластичність;
3. коли еластичність пропозиція менше 1, то пропозиція є нееластичною (див. рисунок 6.4.2.).

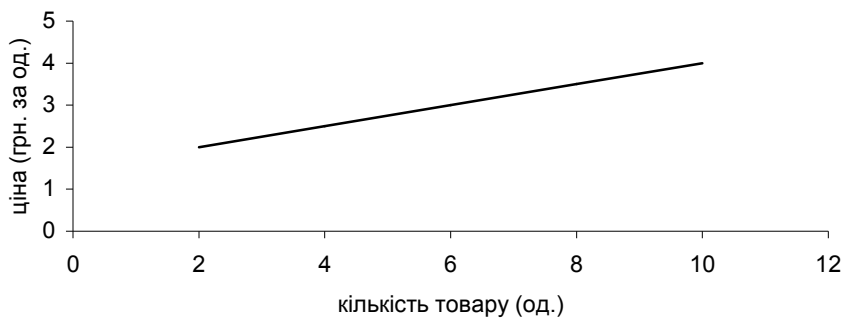


Рис. 6.4.1. Нееластична пропозиція за ціною.

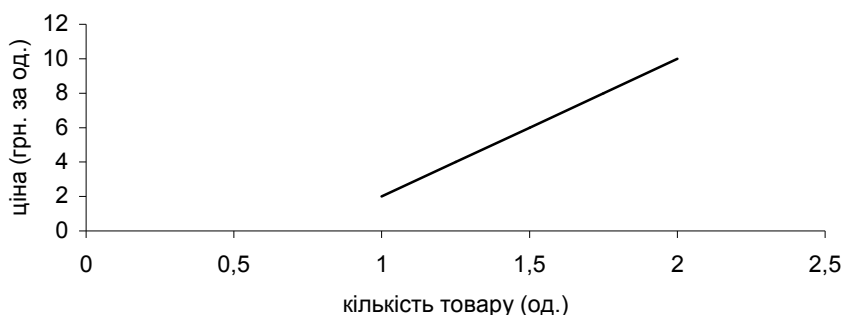


Рис. 6.4.2. Нееластична пропозиція за ціною.

**Чинники, що
впливають на цінову
еластичність пропозиції**

Хоча існують декілька чинників, що впливають на еластичність пропозиції за ціною, самим вагомим є період часу, за який виробники „приспосовуються” до змін у цінах. Чим більше цей період, тим пропозиція є більш еластичною за ціною. Так, наприклад, при зростаючій ціні виробник не зможе зразу до неї пристосуватися. Якщо ціна пшениці зростає, а поле вже засіяне, виробник може використовувати більше добрив або найняти більше працівників для прополки, але все ж йому необхідно буде чекати слідуючого сезону щоб засіяти більше пшениці. Якщо ціна малолітражних автомобілів зростає, виробникам необхідно переустаткувати існуючі заводи й побудувати нові, перш ніж вони істотно збільшать випуск продукції. Отже, з перебігом часу, виробники пристосовуються до зміни у цінах, і пропозиція, відповідаючи на ці зміни, стає еластичнішою.

Запитання для самоконтролю:

1. Дайте визначення рівноважній ціні.
2. Коли на ринку формується дефіцит та надлишок? Як їх усунути?
3. Назвіть чинники, що впливають на зміни у попиті. Охарактеризуйте їх.
4. Назвіть чинники, що впливають на зміни у пропозиції. Охарактеризуйте їх.
5. За яких умов можуть відбутися одночасні зміни у обсягах попиту та пропозиції?
6. Дайте визначення еластичності попиту за ціною.
7. Назвіть три категорії еластичності попиту за ціною.
8. Чи існують товари, на які не впливає закон зменшеного попиту? Назвіть їх.
9. Назвіть та дайте характеристику чинникам, що впливають на цінову еластичність попиту.
10. Дайте визначення еластичності пропозиції за ціною.
11. Назвіть три категорії еластичності пропозиції за ціною.
12. Дайте характеристику чинникам, що впливають на цінову еластичність пропозиції.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. У ринковій економіці рівноважна ціна встановлюється завжди.
2. Попит на цукерки є більш еластичнішим, ніж попит на цукор.
3. Попит на автомобілі марки „Мерседес” еластичніший, ніж попит на хліб.
4. Пропозиція є нееластичною за ціною, якщо відсоток зміни її величини перевищує відсоток зміни ціни.
5. Чим більша частка родинного бюджету споживача, яку витрачають на купівлю певного товару, тим більш еластичним попит на нього.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Якщо фактична ціна певного товару є вищою від рівноважної, то:
 - а) з'являється дефіцит цього товару;
 - б) з'являється надлишок цього товару;
 - в) зростають витрати на ресурси, що необхідні для виробництва цього товару;
 - г) усі відповіді неправильні.
2. Якщо фактична ціна певного товару є нижчою від рівноважної, то:
 - а) з'являється дефіцит цього товару;
 - б) з'являється надлишок цього товару;
 - в) зменшуються витрати на ресурси, що необхідні для виробництва цього товару;
 - г) усі відповіді неправильні.
3. Попит є нееластичним за ціною, якщо коефіцієнт еластичності попиту:
 - а) дорівнює 0;
 - б) дорівнює 1;
 - в) є меншим від 1;
 - г) є більшим від 1.
4. Пропозиція є еластичною за ціною, якщо коефіцієнт еластичності пропозиції:
 - а) дорівнює 0;
 - б) дорівнює 1;
 - в) є меншим від 1;
 - г) є більшим від 1.

III. Побудуйте криві попиту та пропозиції по даним таблиці та надайте відповіді на питання:

Ціна (у грн.)	Величина попиту	Величина пропозиції
10	10	50
8	20	40
6	30	30
2	40	20
1	50	10

- а) Яка комбінація попиту та пропозиція є рівноважною?
- б) Що відбудеться, якщо уряд прийме закон, який зобов'язує виробників продавати товар за ціною не вище 2 грн.? Пояснить свою відповідь.
- в) Якщо цей товар є звичайним, то що відбудеться з рівноважною ціною та обсягом пропозиції при зростанні доходу та удосконаленні технологій його виробництва? Пояснить чому.

IV. Розв'яжіть задачі:

1. Фірма «КОС» у січні 2006 року виробила 32 тис. велосипедів за ціною 156 грн. за 1 одиницю, а в червні припускається сезонне збільшення

попиту на велосипеди. У зв'язку з цим у червні фірма «КОС» збільшить випуск продукції на 15%, а ціну підніме до 210 гривень.

Знайти: Коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною.

2. Попит чотирьох споживачів відображають слідуєчі функції:

$D_a = 5 + p$; $D_b = 6 - 3p$; $D_v = 12 + 0,6p$; $D_r = 20 - 3p$.

Знайти: Величину ринкового попиту, якщо рівноважна ціна $p=5$.

3. Пропозицію з боку п'яти фірм відображають слідуєчі функції:

$S_a = 8 - p$; $S_b = 10 + 1,5p$; $S_v = 12 - 0,8p$; $S_r = 9 + 3p$; $S_d = 7 - 3p$.

Знайти: Величину ринкової пропозиції, якщо рівноважна ціна $p=6$.

4. Функція попиту на ринку має вигляд: $D = 17 - 2p$, а функція пропозиції – $S = 7p + 9$.

Яка ситуація складеться на ринку, якщо уряд завадить:

а) мінімальну ціну $p=5$;

б) максимальну ціну $p=3$.

Тема 7. РИНОК ІНФОРМАЦІЇ

Ключові поняття

Витрати інформації; контракт; посередник; платня за інформацію (комісійна платня); спекуляція; прибуткова та неприбуткова спекуляція; відповідальність за товар.

7.1. Витрати інформації

Люди не в повній мірі інформовані про сьогоднішні й майбутні ціни на товар, вони мало знають про якість продукції, яку вони купують. Споживачі не знають, як будуть вести себе партнери, з якими вони вступають у ділові відносини або у ролі замовника-хазяїна або виконавця-агента. Люди можуть позбавитися від невизначеності шляхом отримання інформації. Однак інформація не є безкоштовним товаром, це рідкий та обмежений товар. Інформація коштує дорого, оскільки споживачі мають обмежені можливості в її обробці, накопиченні і пошуку фактів та даних про ціни, якість та місцезнаходження товарів.

Витрати інформації – це витрати часу та коштів на отримання даних про сьогоднішні та майбутні ціни і якість товарів. „Час – це гроші”, - говорить відоме прислів'я, і дійсно, необхідно витратити час і на телефонні переговори, і на поїздки на транспорті, щоб зібрати інформацію про ціни. Необхідно прочитати безліч повідомлень у рекламних виданнях, проглянути газети, щоб знайти інформації про товари, що продаються. Таким чином, збір інформації коштує чималих грошей.

Споживачі повинні вибирати альтернативні варіанти, оскільки придбати все і зразу неможливо. Так само неможливо отримати усю інформацію, яку хотілося б мати. Тому доводиться спеціалізуватися на інформації, яка, перш за все, стосується певної галузі знань. Наприклад, програмісти знають дуже багато про комп'ютери, але небагато про фармакологію. Домогосподарки багато знають про ціни на продукти харчування у сусідних магазинах, та мало знають про ціни на машинобудівну продукцію. Отже, жодний чоловік не може мати усю економічну інформацію.

Оскільки інформація коштує дорого, то кожен споживач акумулює ту інформацію, яка є специфічною для нього з урахуванням конкретних обставин часу та місця.

Інформаційні переваги, які має одна людина у порівнянні з іншою, цілком безсумнівні. „Хто володіє інформацією, тот володіє світом”, - говорить ще одне не менш відоме прислів'я. Так, наприклад дев'ятирічний аматор відеоігор має більш глибокі знання про ціни на відеоапарати та їхню якість, ніж видатний вчений зі світовим ім'ям. У США робітники-імігранти на фермах зі слабким знанням англійської мови краще проінформовані про погодинну оплату збирачів фруктів, ніж який-небудь всесвітньо відомий економіст. Таким чином, інформація, яку мають дев'ятирічний хлопчик та робітник на фермі, може не викликати інтересу для інших, але у багатьох випадках інформація є настільки цінною, що багато людей стають фахівцями, спеціалізуючись на неї.

Контракти та витрати інформації

Контракти необхідні для того, щоб чітко встановлювати ділові відносини між замовником та виконавцем. **Типовий контракт** потребує від виконавця виконання певних послуг для замовника: доставити товар, побудувати дім, виконати певний вид роботи та ін. Деякі контракти передбачають правила взаємовідносин між замовником та виконавцем всередині фірми. Трудовий контракт, наприклад, визначає зобов'язання і відповідальність службовця (виконавець) по відношенню до наймача (замовник). Інші контракти встановлюють взаємовідносини замовника та виконавця між фірмами. Контракт на постачання, наприклад, покладає на постачальника товару (виконавця) зобов'язання забезпечити замовника певною кількістю товару за узгодженою ціною та у встановлений термін. Замовники іноді затрудняються скласти контракт таким чином, щоб підштовхнути виконавця діяти якомога ефективніше на користь замовника.

Якщо б замовник мав усю доступну у світі інформацію, йому б було легко скласти хороший контракт з своїм виконавцем. В цьому випадку замовник міг би у контракті контролювати кожен крок виконавця. Такий чіткий контракт спонукав би виконавця діяти у повній відповідності з інтересами замовника. Але у реальному житті люди мають справу з недосконалою інформацією. Вони не можуть скласти такий контракт з виконавцями, який би включав усі можливі аспекти справи. Замовники

невзможі по-справжньому наглядати за усіма діями виконавця. Ділові фірми оперують недосконалою інформацією, оскільки інформація коштує дуже дорого. Так само, як і усі фірми змушені економити на використанні факторів виробництва, праці і капіталу, що необхідні для випуску продукції, замовники змушені економити на ресурсах, що використовуються для збирання та обробки інформації. В результаті використання неповної інформації народжуються контракти, які дозволяють виконавцям вести себе дуже привільно. Це так звана зручна поведінка, яка спостерігається тоді, коли виконавець має можливість формально виконувати контракт, займаючись в той час тим, що не відповідає інтересам замовника.

Дорожнеча інформації спонукає замовників підписувати контракти з виконавцями, у яких передбачаються лише загальні зобов'язання виконавців. Трудовий контракт, наприклад, передбачає, що службовець зайнятий певну кількість часу. Але контракт не встановлює якість виконаної роботи. У контрактах на постачання запчастин, наприклад, не передбачена їхня якість та специфікація. Якщо навіть такі контракти будуть передбачати до останньої деталі зобов'язання виконавців, замовнику занадто дорого буде коштувати контроль за виконанням кожної умови, яка завбачена у контракті. Проблема „замовник - виконавець” вирішується по-різному. Наприклад, у магазинах продавцям сплачуються преміальні в залежності від обсягу продаж. Тим самим, продавці будуть приділяти більше уваги потенційним покупцям. Авіакомпанії пропонують істотні пільги тим, хто купує найбільш дорогі авіаквитки (які іноді у два рази дорожче, ніж „економні” квитки).

7.2. Посередники та інформаційний бізнес

Будь-яка угода або контракт передбачає наявність двох учасників: замовника та виконавця чи покупця та продавця. Щоб здійснити угоду або підписати контракт, обидві сторони повинні знати про існування іншої сторони. Вони повинні мати інформацію про те, що інша сторона є потенційним учасником майбутньої угоди.

Роль посередників Більшість фірм зайняті у сфері виробництва та продажу товарів та послуг. Деякі фірми зайняті у галузі „виробництва” інформації, яка дозволяє фірмами укладати контракти. Такі фірми очолюють **посередники**, які спеціалізуються на інформації, що відноситься до можливостей обміну між покупцями та продавцями. Отже, посередники спеціалізуються на інформації, яка дозволяє привести обидві сторони до укладання контракту чи здійснити покупку з метою наступного вигідного продажу.

Ріелтори, супермаркети, продавці автомобілей, що були у використанні, страхові та транспортні агенти – все це посередники між продавцями та покупцями з метою отримання прибутку.

Чому фірми прагнуть купувати інформацію у спеціалістів? Припустимо, що якась компанія готова продати свій дорогий реактивний літак не менш, ніж за 20 млн. доларів, а десь є потенційний покупець, який здатен заплатити за такий літак 25 млн. Хтось, що має інформацію про можливість здійснення подібної угоди, може виступити як посередник й звести обидві сторони. У двох продавців з'явиться, у цьому випадку, можливість отримати 20 млн. дол., а для покупця - можливість заплатити 25 млн. дол., для посередника – отримати різницю у 5 млн. дол. за послугу зведення двох сторін разом. Отже, посередник може отримати цю різницю у вигляді **комісійних**, або купити літак за 20 млн., а потім продати за 25 млн. дол. У всілякому випадку посередник отримує **платню за інформацію**. Цей приклад є аж ніяк не гіпотетичним, такі посередницькі фірми існують у різних країнах.

Багато людей вважають, що посередники не „відпрацьовують” свої комісійні. Вони часто зображуються як нечесні суб'єкти, що наживаються на необізнаності інших. Чи вірна така думка? Учасники угоди можуть у багатьох випадках уникнути плати за посередницькі послуги. Наприклад, домогосподарки можуть прийти на оптові ринки продуктів харчування. Продавець літака може спробувати знайти покупця, не користуючись послугами посередника. Але посередник, спеціалізуючись на зведенні один з одним покупців та продавців, має можливість надати цю послугу за більш низькою ціною, ніж за умови самостійного пошуку продавцями можливих покупців. Таким чином, оскільки люди добровільно оплачують послуги посередників, останні надають інформацію за більш низькою ціною, ніж це обійдеться самому користувачу інформаційних послуг, якщо він витрачав свій час та кошти на пошук інформації.

Посередництво у формі спекуляції

Однім з різновидів посередництва є спекуляція.. Загальна думка полягає у тому, що спекулянти приносять шкоду. Вони зображуються людьми, які купують будинки, що ушкоджені повинню, за безцінь, або ж купують і продають валюту та золото з метою отримання прибутку. На професійних спекулянтів дивляться як на людей, що наживаються на нещастях інших.

Економічна роль спекулянта

Спекуляція – це покупка на ринку, де товар дешевше, і продаж його на ринку, де він дорожчий. Посередництво у формі спекуляції є причиною вирівнювання цін на різноманітних ринках, тому що при збільшенні різниці у цінах посередники купують на дешевих ринках і продають товар на більш дорогих. Наприклад, спекулянт купує пшеницю в Одесі за 500 грн. за ц і перепродає її за 600 грн. зараз же у Києві. Таким чином, він сприяє вирівнюванню цін на пшеницю в Одесі та Києві.

На відміну від посередника, що купує в одному місці, продає в іншому, фундаментальна економічна роль спекулянта полягає у „переміщенні” товару у часі. Отже, спекуляція – покупка товару в один

час, коли він є дешевим, та продаж його в інший час, коли він подорожчає. Така спекуляція є досить ризикованою справою, тому що неможливо передбачити, що відбудеться з цінами завтра.

Мета спекулянта – отримати прибуток шляхом покупки за низькою ціною та продажу за високою. Коли спекулянт отримує прибуток і коли спекулянтів достатньо, то ціни будуть за рахунок спекуляції зростати, якщо вони є низькими, і, навпаки, вони зменшаться, якщо вони є високими. Коли спекулянти купують товар за низькою ціною, то вони збільшують попит і тим самим збільшують ціни. Коли спекулянти продають товар і ціни залишаються високими, то вони їх знижують, збільшуючи пропозицію.

Прибуткова спекуляція

Прибуткова спекуляція – ситуація, коли спекулянтам вдається купувати за низькими цінами й продавати за високими. Така спекуляція стабілізує ціни і споживання на певному відрізку часу шляхом скорочення коливань цін та споживання з перебігом часу. Ситуація прибуткової спекуляції віддзеркалюється на рисунку 7.2.1.

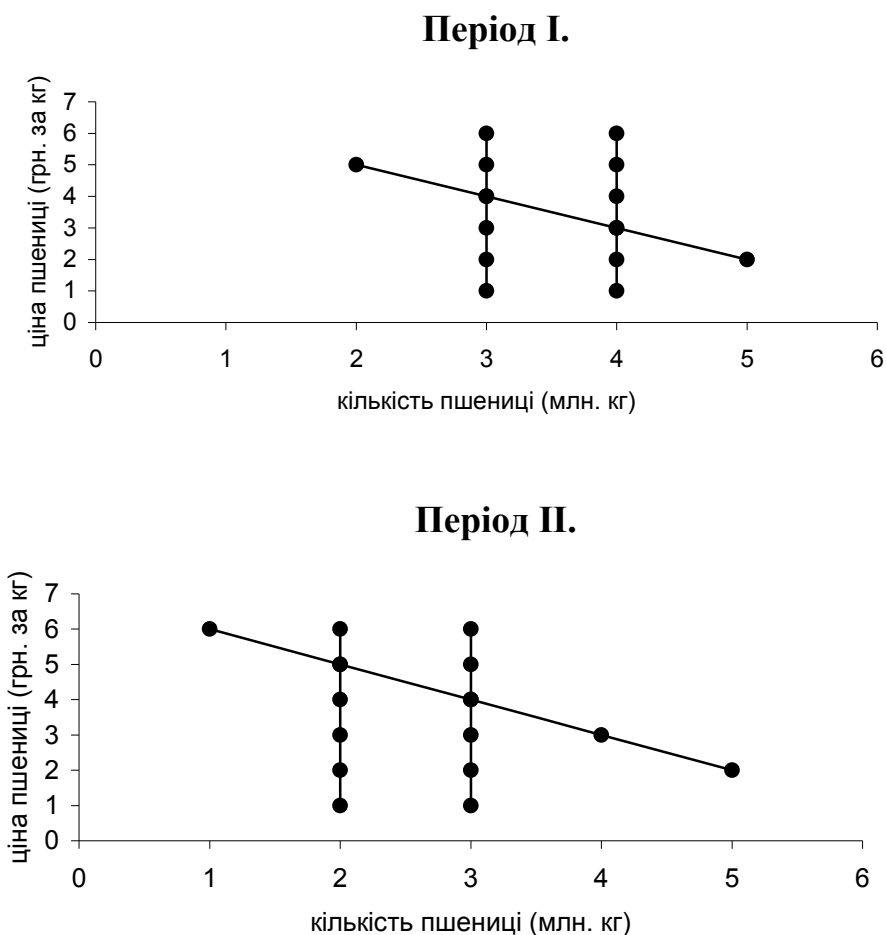


Рис. 7.2.1. Прибуткова спекуляція.

У періоді I врожай пшениці склав 4 млн. кг, а у періоді II – тільки 2 млн. Якщо б небуло спекуляції, то ціна була б 3 грн. у період I і 5 грн. у

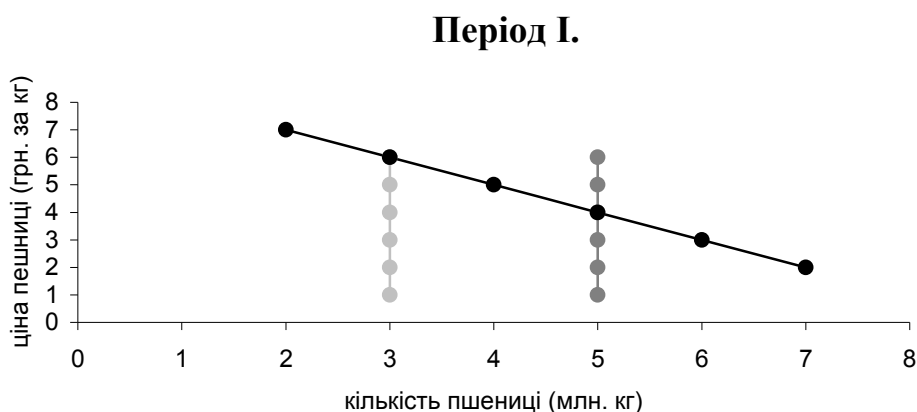
період II. Досконала спекуляція призведе до того, що 1 млн. кг пшениці буде придбано спекулянтом і закладено у сховище в період I з тим, щоб продати її у період II. Як результат цього, ціна в період I буде збільшена до 4 грн. і зменшена до 4 грн. у період II. Як ціни, так і споживання будуть стабілізовані за допомогою спекуляції. Такми чином, без спекуляції ціни та споживання на протязі цих двох періодів можуть різко відрізнятись між собою.

Отже, прибуткова спекуляція переміщує поставки на ринок з періоду відносного достатку на період відносної нестачі товару і грає в результаті позитивну роль у стабілізації цін та споживання на протязі тривалого відрізка часу.

Неприбуткова спекуляція

Спекулянти не завжди приймають правильні рішення. Наприклад, спекулянти почали скуповувати золото, у передбаченні війни на Близькому Сході, а війна не відбулася, тому що мирні переговори закінчилися успішно. Або, наприклад, передбачений низький врожай пшениці у США може бути компенсований зненацька добрим врожаєм в Україні, Росії або в Казахстані.

Неприбуткова спекуляція спостерігається тоді, коли спекулянти купують товар за високою ціною, а потім змушені продавати його за низькою. Якщо таке відбувається, то спекуляція дестабілізує на певний час ціни та споживання. Якщо ціни є високими, то спекулянти, роблячи покупки, ще більше їх збільшують. Якщо ж ціни низькі, то спекулянти, продаючи товар, ще більше їх знижують. Ситуація неприбуткової спекуляції проілюстрована на рисунку 7.2.2.



Період II.

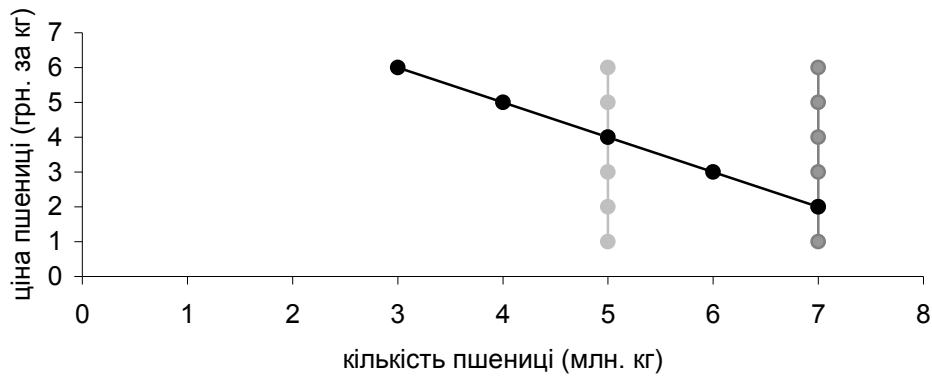


Рис. 7.2.2. Неприбуткова спекуляція.

В цьому прикладі періоди I та II мають однакові умови попиту та пропозиції. Без спекуляції ціна була б 4 грн. в обох періодах часу. Спекулянти невірно оцінили, що пропозиція пшениці у період II буде меншою. Вони придбали 2 млн. кг у період I і таким чином збільшили ціну до 6 грн. Коли вони стануть продавати ці 2 млн. кг у період II, то вони тим сами зменшать ціни до 2 грн. Отже, при неприбутковій спекуляції ціни та споживання серйозно дестабілізуються, тому що вона переміщує поставку товару періода відносного дефіциту на період відносного достатку і збільшує різницю у цінах між сьогоднішнім та майбутнім.

7.3. Економічні аспекти пошуку інформації

Вартість угоди включає у себе усі витрати по зведенню один з одним покупця та продавця. Прикладами таких витрат є публікація рекламних оголошень у газетах та журналах, дорожні витрати професійних торговців і навіть членський квиток у місцевому клубі агента з нерухомості, який зайнятий пошуком потенційних клієнтів.

Процес пошуку інформації

Комерційні агенти збирають інформацію про ціни на продукцію та її якість та повинні оплачувати витрати по зведенню один з одним покупців та продавців. Оскільки інформація є дорогим товаром, то люди, збираючи її, намагаються нести мінімальні витрати. Вони зважують витрати та доходи від пошуку додаткової інформації. Отже, комерційні агенти будуть продовжувати збір інформації доти, доки прибуток від збирання додаткової інформації перевищує витрати на неї.

Іноді, здається, бізнесмени, які суворо дотримуються правил збирання інформації, виявляють надмірну старанність, проте, їхні зусилля в дійсності є досить виправданими. Наприклад, якщо чоловік вирішив придбати комп'ютер, то чим більше він отримує інформації про ціну та технічні характеристики різноманітних типів комп'ютерів, тим надійніше буде його вибір. Однак, збирати таку інформацію коштує дорого – необхідно зустрітися з різними ділерами, витратити час для порівняння цін

та осмислити технічну інформацію в різноманітних журналах з комп'ютерної техніки. Для збирання „усієї” інформації з персональних комп'ютерів знадобиться виключно велика кількість часу та коштів, тому будь-який розумний покупець у цих пошуках повинен десь зупинитися. Це грань, за якою людина усвідомлює, що кінцева вигода від придбання додаткової інформації менше витрат на її отримання. Отже, чим більше людей шукають якусь інформацію, тим менше необхідності для кожної людини шукати її самому. Загальні зусилля по збиранню інформації поступово приводять до нівелювання цін на однорідні товари. Через це, у подальшому, відпадає необхідність кожному поодинці займатися пошуком інформації.

Відповідальність за товар Фірмам, як правило, не дуже хотілося б, щоб їх завалювали горами скарг від незадоволених споживачів. Вони не бажали б, щоб проти них порушували позови про збиток, які визвані використанням їхньої продукції.

Фірми, які бажать залишатися у сфері бізнесу, прагнуть виробляти товари, які повністю відповідають вимогам споживачів. Споживачі ж покладаються на фірмові знаки і використовують відомих їм продавців як сертифікаторів якості з метою скорочення витрат на пошук якісної продукції. Однак, незважаючи на це, покупці часто зіштовхуються з такою недоброякісною продукцією як: автомобілі зі схованими дефектами, сукнями, що немнутья, а насправді мнутья, новими будинками з тріснутими фундаментами. Бувають і більш трагічні випадки, коли водії отримують травми і навіть гинуть у автомобілях з несправними гальмами. Хто повинен відповідати за подібні інциденти?

Підходи до питання визначення відповідальності за товар Існують два основних підходи до питання визначення відповідальності за товар:

1. **caveat emptor** (нехай застерігається покупець);
2. **caveat venditor** (нехай застерігається продавець).

У першому випадку покупець змушений узяти на себе відповідальність за недоброякісний або небезпечний товар. У другому випадку продавець повинен узяти на себе себе відповідальність за недоброякісний або небезпечний товар. Кожний підхід залежить від часу та умов. У минулому товари були менше складними, тому покупець мог оцінити якість товару в тій же мірі, як і продавець. В сучасних умовах фірми часто наймають торгових агентів, які знають про товари, що купуються, стільки ж, скільки й їхні продавці. Однак, коли рядовий споживач купує складні товари типа автомобілів, телевізорів, комп'ютерів і т.д., то він, як правило, знаходиться у нерівному, в порівнянні з продавцем, положенні, оскільки продавець краще інформований, ніж покупець. З цієї ж причини законодавство захищає покупців від обману,

порушення гарантій та недбалості. Товар, що купується, повинен передбачати обслуговування, як це було обіцяно при покупці чи його може бути повернено, відремонтовано чи замінено.

Коли витрати на отримання інформації для покупців є високими, то юридична відповідальність виробника є не тільки ефективною, але й виправданою. Для суспільства дешевше покласти відповідальність на виробника, ніж вимагати від покупців витрачання часу та коштів на збирання необхідної інформації.

Однак, підхід *caveat emptor* навіть у наш час, в епоху складної продукції, має все ж певні переваги. По-перше, він спонукає споживачів збирати інформацію про якість товару, тривалість експлуатації та її безпеки. Якщо споживач не буде відповідати за поломки, які відбулися за час експлуатації товару, то він не буде уважним при виборі товару. По-друге, якщо продавець буде відповідати за усі поломки, що відбулися за час експлуатації товару, то вартість товару буде занадто високою для споживача.

Одна з проблем відповідальності виробників полягає у тому, що вони не можуть передбачити усі можливі засоби експлуатації, які стосуються їхньої продукції. Якщо продукція була використана небезпечним засобом, що не було передбачено виробником, то він не може нести за це відповідальність. Наприклад, виробник якогось прального порошку може дізнатися, що його продукцію використовують не для прання, а в якості відбілювача для чищення зубів.

Запитання для самоконтролю:

1. Чи несе споживач якісь витрати по пошуку інформації про товар? Обґрунтуйте свою відповідь.
2. Для чого необхідні контракти?
3. Хто такі посередники? У чому полягає їхня роль в ринковій економіці?
4. Що таке комісійна платня?
5. Що таке спекуляція?
6. В чому полягає економічна роль спекулянта?
7. В чому полягає мета спекулянта?
8. Дайте характеристику прибутковій спекуляції.
9. Дайте характеристику неприбутковій спекуляції.
10. Охарактеризуйте процес пошуку інформації.
11. Назвіть та дайте характеристику підходам до визначення відповідальності за товар.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. Кожен споживач може отримати усю необхідну йому інформацію про товар.

2. Посередники зводять між собою покупців та продавців з метою отримання прибутку.
3. Фірми платять посередникам комісійні за отримання інформації про товар.
4. Споживач буде шукати інформацію доти, доки кінцева вигода буде менше витрат від її отримання.
5. Підхід *caveat venditor* передбачає, що відповідальність за товар несе покупець.
6. Спекуляція - це покупка на ринку, де товар дешевше, і продаж його на ринку, де він дорожчий.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Яке твердження не відноситься до визначення прибуткової спекуляції:
 - а) покупка товару за низькою ціною та його продажу за високою;
 - б) стабілізація цін та споживання на певному відрізку часу;
 - в) переміщення поставки товару на ринок з періоду відносного достатку на період відносної нестачі товару;
 - г) покупка товару за високою ціною та змушений продаж за низькою;
 - д) усі відповіді неправильні.
2. Яке твердження визначає сутність підходу *caveat emptor*:
 - а) нехай застерігається покупець;
 - б) нехай застерігається посередник;
 - в) нехай застерігається спекулянт;
 - г) нехай застерігається продавець;
 - д) усі відповіді неправильні.

Тема 8.

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА ПРИБУТОК ФІРМИ

Ключові поняття

Витрати виробництва; витрати альтернативних можливостей; реальні витрати; умовні витрати; бухгалтерський прибуток; економічний прибуток; нормальний прибуток; короткостроковий та довгостроковий періоди часу; постійні витрати; змінні витрати; загальні витрати; граничні витрати; середні витрати; закон убутної продуктивності.

8.1. Витрати альтернативних можливостей

Витрати, які затрачено на придбання факторів виробництва, називаються **витратами виробництва**. У ринковій економіці ці витрати виступають в грошовій формі. Їх ще називають фактичними.

Однак, економічна наука і господарча практика має справу не тільки з фактичними витратами, але й постійно займається так званими **альтернативними витратами**, які часто ще називають витратами упущених можливостей (в економічній літературі витрати позначаються С від англ. cost).

Для того, щоб зрозуміти сутність цього терміну, необхідно врахувати, що вихідною точкою концепції альтернативних витрат є наступні передумови:

- ресурси, які необхідні для виробництва, є обмеженими;
- завжди існують декілька можливостей для застосування усіх (чи практично усіх) ресурсів або факторів виробництва.

Таким чином, використання якого-небудь ресурса у виробництві стає результатом вибору між декількома альтернативними варіантами застосування цього ресурсу. При цьому підприємець звичайно зрівнює фактичні витрати (як і очікуємії прибуток) з витратами того альтернативного варіанту, який є найбільш вигідним, тобто з витратами упущених можливостей. Ці альтернативні витрати підприємець начебто протиставляє витратам, які він фактично вже несе.

Зрозуміло, що величина альтернативних витрат частіше за все не співпадає з фактичними витратами на придбання ресурсів. Так, окремим підприємцям ресурси можуть діставатися дешевше, ніж усім іншим виробникам: перші купують за державними зниженими цінами, а інші – за ринковими цінами. Тоді фактичні витрати першої групи підприємців будуть дорівнювати грошовим витратам, а витрати альтернативних можливостей повинні враховувати ціни вільного ринку, а не державні (знижені) ціни. Однак, слід пам'ятати, що точне визначення альтернативних витрат припускає не усяку альтернативу, а ближчу кращу альтернативу. Це означає, що у цьому випадку кожен фактор виробництва повинен бути винагороджений в оптимальному ступені.

Оскільки завжди існують альтернативи використання обмежених ресурсів, то ціни за них повинні досягнути такого рівня, який би запобіг його використанню де-небудь в іншому місці за більш високою ціною. Що, наприклад, відбудеться, якщо фірма забажає найняти кваліфікованого механіка десь в Україні, буде виплачувати йому по 20 грн. за годину? З цього нічого не вийде, тому що кваліфікований механік може заробляти у іншій фірмі 80 гривень за годину. Ясно, що досвідчений підприємець, який хоче найняти кваліфікованого спеціаліста, повинен запропонувати йому звичайну платню (тобто 8 грн. за годину) чи навіть більше (див. приклад 8.1.1.) [14].

Приклад 8.1.1.

Чому ресурси повинні бути оплачені як витрати альтернативних можливостей: випадок з пілотами військово-повітряних сил.

У цьому параграфі вже було доведено, що за фактори виробництва необхідно платити, виходячи із цін альтернативних витрат (кращу ближчу альтернативу). Цей принцип може бути проілюстрований заробітною платою пілотів ВПС США. Військовий льотчик, який має вислугу років (у ранзі капітана) одержував у 1987 році основну зарплату 2931 дол. плюс 400 дол. льотних, 446 дол. за оплату житла та 112 дол. на харчування, усього 3889 дол. на місяць. Військовий льотчик з 12-річним стажем (полковник) заробляв в цілому на місяць 4986 дол. та міг розраховувати у випадку відставки на половину місячної платні на протязі наступних років.

У 1980 роки для пілотів ВПС пенсійні ставки зросли більш ніж на 50%. Незважаючи на це, кількість

8.2. Реальні та умовні витрати

Реальні витрати Як правило, якщо фірма споживає ресурси, вона сплачує їх реальну вартість у грошовій формі. Так, кваліфікований механік повинен одержати свій місячний заробіток готівкою або на кредитну картку, так само повинні бути оплачені рахунки за різноманітні послуги, комунальні платежі та ін.

Реальні (або фактичні) витрати, які також називаються бухгалтерськими, - це такі витрати, коли споживач ресурсів оплачує їх вартість власнику. Оскільки це оплата ресурсів, які надходять для фірми ззовні, то витрати ще називають зовнішніми. Прикладами реальних витрат слугують витрати на придбання сировини та матеріалів для виробництва, устаткування, найм працівників.

Умовні витрати Однак, крім реальних витрат, фірми несуть ще й **умовні витрати** – вартість використаних ресурсів, які є власністю фірми. Фірма може мати власне приміщення, але плата за оренду аналогічного приміщення відноситься до умовних витрат. Сюди також включається оплата праці підприємця - власника фірми, а також його капітал, який він вклав у фірму. Але не має ніякого значення, чи виписує фірма чек своєму власнику в якості оплати за управлінську діяльність; цю суму все одно включають до умовних витрат. Якщо фірма є власником земельної ділянки, яка використана для будівництва складу, то

до умовних витрат відноситься і рента, яка виплачується за оренду такої ж самої за розміром земельної ділянки.

Наприклад, Іванов Сидір Петрович є дипломованим бухгалтером, який відкрив невеличку бухгалтерську фірму. Витрати фірми вказані у таблиці 8.2.1. У Іванова є секретар, якому він платить 1000 грн. на місяць, оплата приміщення під офіс складає 500 грн. у місяць, інші поточні витрати (оплата комунальних послуг та ін.) – 300 грн. у місяць. Купуючи рік тому устаткування для фірми, він витратив 24000 грн. Яка величина витрат Іванова С.П. у розрахунку на кожен місяць? Його реальні витрати складають 1800 грн. – це зарплата секретаря, оплата оренди приміщення і поточні витрати. Однак, їх доповнюють і умовні витрати: це, по-перше, його заробіток, який він одержав би, працюючи в якійсь крупній фірмі, а також сума грошей, яка складає відсоток від того капіталу, який він витратив на покупку устаткування.

Таблиця 8.2.1.

Реальні та умовні витрати: бухгалтерська фірма Іванова С.П.

Найменування витрат	Величина витрат (грн.)
Реальні витрати (за місяць), у т.ч.	
зарплата секретаря	1000
оренда приміщення офісу	500
поточні витрати	300
Загальні реальні витрати	1800
Умовні витрати (за місяць), у т.ч.	
зарплата Іванова С.П. у випадку кращого використання його здібностей як найближчої альтернативи	5000
сума імовірного отримання відсотків на поміщений капітал у банк	200
Загальні умовні витрати	5200
Загальні витрати альтернативних можливостей (сума реальних та умовних витрат)	7000
Виторг від діяльності фірми	3000
Бухгалтерський прибуток	

(різниця між виторгом та реальними витратами)	1200
Економічний прибуток (різниця між виторгом та загальними витратами альтернативних можливостей)	-4000

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що кваліфікація Іванова С.П. як бухгалтера і його підприємницький хист могли б принести йому 5000 грн. у місяць, якщо б він став менеджером великої бухгалтерської фірми. Крім того, якщо б він свій капітал не витратив на придбання устаткування, а вклав у банк з відсотковою ставкою у 10% річних, то він отримав би ще 200 грн. у місяць. Таким чином, загальні витрати альтернативних можливостей фірми Іванова С.П. склали 7000 гривень = 1800+5000+200 (сума реальних та умовних витрат). Бухгалтерський прибуток, який враховує тільки реальні витрати, віддзеркалює картину економічної ситуації даної фірми – вона говорить про її благополучний стан. Однак, економічний прибуток дає більш детальнішу картину господарчого „здоров`я” фірми – а фірма у нашому прикладі зазнає збитків (-4000). Більш вичерпно мова про економічний та бухгалтерський прибуток буде йти у наступному параграфі.

8.3. Бухгалтерський та економічний прибуток

Існує відмінність між економічним та бухгалтерським прибутком. **Бухгалтерський прибуток** дорівнює різниці між виторгом фірми та реальними витратами. Цей прибуток дає правдиву картину економічного добробуту фірми. Як видно з даних таблиці 8.2.1. виторг фірми Іванова С.П. складала 3000 грн. у місяць, бухгалтерський прибуток досягав 1200 гривень у місяць (3000-1800). Таким чином, бухгалтерський прибуток не враховує умовні витрати 5200 грн. у місяць. Якщо б Іванов С.П. працював в іншій бухгалтерській фірмі і не був власником своєї фірми, Іванов міг би заробляти 5200 грн. (зарплата плюс відсоток на капітал) у місяць замість 1200 грн.

Економічний прибуток економісти використовують замість бухгалтерського для визначення економічного „здоров`я” фірми. Отже, **економічний прибуток** дорівнює різниці між виторгом фірми та загальними альтернативними витратами. Як вже було вказано, загальні альтернативні витрати Іванова С.П. складають 7000 грн. у місяць. Якщо виторг Іванова є нижчим вказаної суми, то Іванову краще відмовитися від володіння власною фірмою. Чому? Іванов С.П. поклав би у свою кишеню більше (після оплати поточних витрат), якщо у нього не було б власної фірми. Наприклад, якщо б виторг фірми Іванова досягав 6000 грн., то він

заробляв би 4200 грн. (6000-1800), але це все рівно менше 5200 грн., які б він міг отримати, працюючи службовцем великої бухгалтерської фірми.

Цей приклад пояснює основний факт економічного життя: якщо виторг фірми не покриває загальних альтернативних витрат і не досягає суми грошей, яку можна було б заробити, прибігаючи до кращої альтернативи, то підприємницька діяльність у цьому випадку зупиняється. Ресурси не можуть залучатися до виробництва без того, щоб виторг у кінці кінців покривав альтернативні витрати.

Нормальний прибуток

Існування нормального прибутку – це необхідна та достатня умова для того, щоб вмовити підприємця вкласти свої гроші у створення нової фірми. **Нормальний прибуток** виникає, коли загальний виторг дорівнює загальній сумі витрат, які здійснені при альтернативному використанні ресурсів. Важливо зрозуміти, що наявність нормального прибутку значить, що економічний прибуток у даному випадку дорівнює нулю, навіть, якщо бухгалтерський прибуток є величиною зі знаком „+”. Просто нульове значення нормального прибутку є свідомством того, що кожен володар свого фактору виробництва (землі, капітала, праці, підприємницьких здібностей) винагороджується у відповідності з величиною та значенням того фактору, який приймає участь в процесі виробництва якогось товару. Тоді як присутність економічного прибутку доводить, що у даному випадку власнику якогось фактора заплатити більше грошей, ніж звичайно. Однак, таке положення носить тимчасовий характер.

8.4. Короткостроковий та довгостроковий періоди часу в господарській діяльності

У цьому параграфі мова буде йти про оптимальний рівень виробництва фірм, які прагнуть до максимізації прибутку. Такий рівень обсягу виробництва залежить від того у якій мірі альтернативні витрати змінюються у своїх розмірах зі зміною рівня продукції, що вироблюється. Фірма розширює обсяг виробництва, наймаючи додаткових працівників та купуючи додаткові ресурси. Чим більше задіяно ресурсів, тим вище рівень альтернативних витрат виробництва. Альтернативні витрати, які використані для придбання ресурсів, залежать від їхніх цін, а також від продуктивності. Чим вище ціни ресурсів, тим вище альтернативні витрати виробництва. Чим нижче продуктивність ресурсів, тим вище витрати виробництва.

Короткостроковий період часу

Економісти проводять чітку відмінність між короткостроковим та довгостроковим періодом, коли говорять про час, що необхідний для зміни

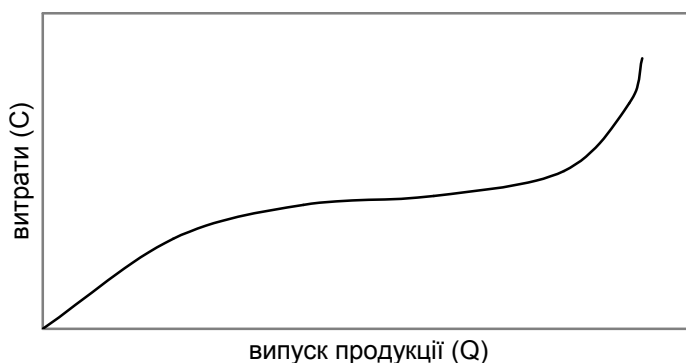
величини витрат виробництва. **Короткостроковий період часу** – це проміжок часу, який є недостатнім для заміни устаткування або будівництва нового підприємства. Нарощувати обсяг випуску продукції можна тільки за рахунок збільшення змінних витрат, як правило, шляхом залучення у процес виробництва додаткової кількості сировини та трудових ресурсів. Короткостроковий період часу є занадто недовгим, щоб фірма почала виробляти продукцію й „увійшла” в галузь або у випадку збитків залишила її. У такому разі фірма може тимчасово припинити виробництво.

Довгостроковий період часу – це проміжок часу, який достатній, щоб фірма змогла змінити усі витрати виробництва, а також для того, щоб вона змогла увійти або залишити галузь виробництва.

Довгостроковий період часу не визначається календарним часом. Нове устаткування може бути встановлено за декілька тижнів, будівництво нового ресторану швидкого обслуговування „Макдональдс” може бути почато та завершено на протязі 3 місяців. З іншого боку, сталеплавильний завод може бути збудовано лише на протязі декількох років, а спорудження атомної електростанції сягне від 15 до 20 років. Техніко-виробнича складність об'єкту визначає і термін його спорудження – від декількох тижнів до десятків років.

Змінні витрати Час грає важливу роль у визначенні величини витрат на ресурси. Деякі ресурси, що необхідні для зростання випуску продукції, можуть збільшуватися скоріше, ніж інші ресурси. Витрати на купівлю таких ресурсів називають змінними витратами виробництва. При необхідності фірми можуть збільшувати чи скорочувати кількість робочих годин, відпрацьованих за тиждень, наприклад, зупиняючи виробництва або залучаючи робітників до понаднормової праці. Отже, **змінні витрати** – це витрати, які змінюються зі зростанням чи зменшенням обсягу виробництва. В економічній літературі змінні витрати позначаються **VC** від англ. variable cost.

Крива змінних витрат



Постійні витрати

Зрозуміло, що не всі ресурси здатні змінити свою величину у відносно короткі терміни часу. Так, наприклад, установа нового устаткування потребує не менше року. Будівництво нового підприємства може тривати декілька років. Витрати на купівлю таких ресурсів називають постійними. Це, наприклад, витрати на експлуатацію будівель, споруджень, цехів, адміністративні витрати, орендна плата і т.д. Отже, **постійні витрати** – це витрати, що не змінюють своєї величини у результаті змін обсягу виробництва продукції. Примітно, що умовні витрати частіше усього існують у вигляді постійних витрат. В економічній літературі постійні витрати позначаються **FC** від англ. fixed cost.

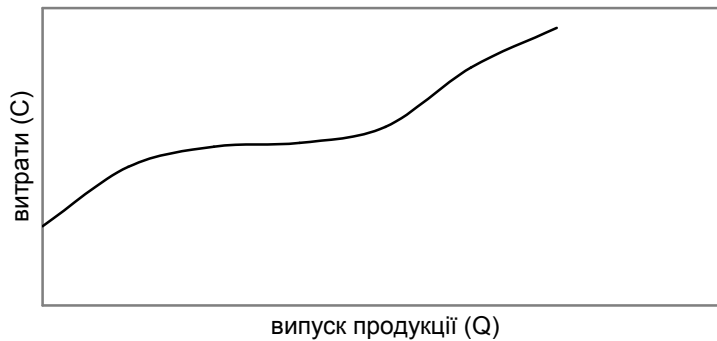
Крива постійних витрат



Загальні витрати

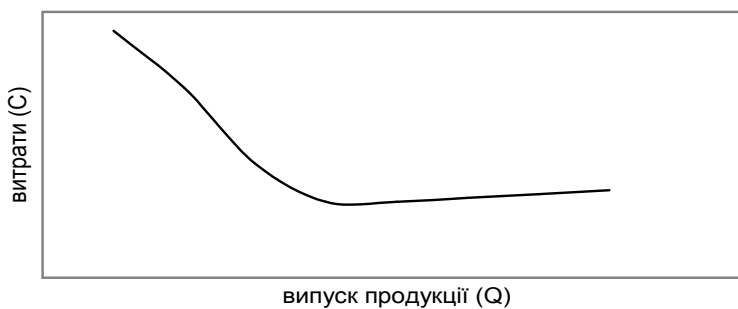
Сума змінних та постійних витрат складає загальні витрати виробництва. В економічній літературі загальні витрати позначаються **ТС** від англ. total cost. Отже, $ТС=FC+VC$.

Крива загальних витрат



Середні витрати Середні витрати об'єднують в собі загальні витрати, тобто змінні та постійні витрати. В економічній літературі середні витрати позначаються AC від англ. average cost. $AC=TC/Q$, де TC – загальні витрати, Q – випуск продукції або $AC=FC+VC/Q$ або $AC=AFC+AVC$.

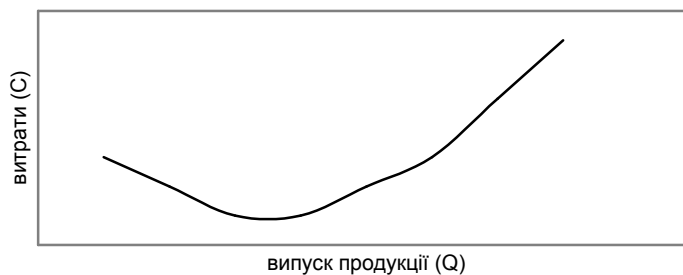
Крива середніх витрат



Граничні витрати

Граничні витрати – це приріст величини витрат на одиницю приросту обсягу продукції. Якщо обсяг виробництва збільшиться тільки на 1 одиницю, то граничні витрати будуть дорівнювати простому збільшенню витрат, яке викликане зростанням обсягу продукції. Якщо випуск продукції збільшиться більш, ніж на 1 одиницю, то приріст повинен бути співвіднесений з усім приростом обсягу виробництва, адже величина граничних витрат визначається загальним збільшенням обсягу виробництва.

Крива граничних витрат



Закон убутної продуктивності

Цей закон був виведений емпіричним шляхом, тобто на основі багатого господарчого досвіду та життєвих спостережень. Вперше закон убутної продуктивності був відкритий наприкінці XVIII століття видатним французьким економістом А. Тюрго. Ним було встановлено, що доклячаючи все нові та нові трудові зусилля до певної ділянки землі, землевласник доходить до такого моменту, коли кожна наступна одиниця праці приносить менший приріст продукта, ніж попередня. „Ніколи не можна припускати, - затверджував він, - що подвійні витрати дають подвійний продукт”. Для більш яскравої ілюстрації дії цього закону звичайно приводять такий напівжартівливий – напівсерйозний приклад: адже не можна в дійсності при нескінченно великому прирощенні праці та капіталу виростити увесь врожай планети на земельній ділянці розміром 1 га.

В якості прикладу сучасної дії цього закону увізьмемо фірму, яка функціонує на протязі короткострокового періоду і має постійну кількість капіталу та змінну кількість праці. Що відбудеться з обсягом випуска продукції, якщо змінні витрати (наприклад, витрати праці) зростуть?

Особливий інтерес при цьому викликає те, наскільки продуктивною виявиться нова додаткова одиниця праці, іншими словами, якою буде величина граничного продукту праці. **Граничний продукт праці або іншого змінного фактору** – це приріст обсягу виробництва, який отримано в результаті збільшення витрат цього фактору на 1 одиницю.

Таблиця 8.4.1. віддзеркалює діяльність гіпотетичної фірми, яка збільшує випуск виробництва шляхом залучення додаткової кількості змінного фактору – праці, тоді як кількість капіталу залишається незмінною. Перша одиниця праці приносить (додає) до випуску продукції 100 одиниць, він зростає від 0 до 100, таким чином граничний продукт **MP** (в економічній літературі граничний продукт позначається **MP** від англ. *marginal product*) дорівнює 100. Друга одиниця праці додає 150 одиниць (випуск зростає від 100 до 250), граничний продукт другої одиниці праці досягає величини 150. Починаючи з третьої одиниці праці і наступних за ними одиниць праці граничний продукт знижується.

Таблиця 8.4.1.

Граничний продукт гіпотетичної фірми.

Труд	Випуск	Граничний продукт
0	0	
1	100	>100
2	250	>150
3	350	>100
4	425	>75
5	475	>50
6	500	>25

Падіння граничного продукту у випадку зростання випуску продукції пояснюється законом убутної продуктивності.

Отже, закон убутної продуктивності полягає в тому, що починаючи з деякого моменту, кожна додаткова одиниця змінного фактору приносить менший приріст продукції, ніж попередня.

Чому ми вправі очікувати, що закон убутної продуктивності, який А. Тюрго застосував до сільського господарства у 18 столітті, зберігає силу і для сучасного виробництва? Загальновідомо, що певні фактори виробництва у даний (короткостроковий) період часу у кожній фірмі знаходяться в оптимальному сполученні (комбінації) постійних та змінних витрат виробництва. Якщо величина змінного фактора опускається нижче свого оптимального значення, ефективність виробництва знижується і опиняється нижче оптимальної. Так само відбувається, коли величина змінного фактора в комбінації з постійним зростає і починає перевищувати свій оптимум. Подібно тому, як це мало місце на земельній ділянці, про яку писав А. Тюрго, у приведеному прикладі в таблиці 8.4.1. відбулося перенасичення постійного фактору (капіталу) змінним фактором (працею). Звідси падіння ефективності виробництва, яке знайшло

вираження у зниженні граничного продукту праці. Якщо, припустимо, на великому сталепрокатному заводі працює усього 3 людини, то граничний продукт додатково найнятого четвертого або п'ятого працівника буде дуже високим, тому що 3 робітника – дуже мало для настільки великого підприємства. С іншого боку, коли це підприємство буде одним з лідерів світової індустрії, яке налічує тисячі робітників, тоді граничний продукт кожного додаткового працівника буде вельми низьким, тому що постійний фактор (капітал) буде перенасиченим змінним фактором (працею).

Запитання для самоконтролю:

1. Дайте характеристику витратам альтернативних можливостей.
2. Що таке реальні витрати? Які витрати відносять до реальних?
3. Що таке умовні витрати? Які витрати відносять до умовних?
4. Дайте характеристику бухгалтерському прибутку фірми.
5. Дайте характеристику економічному прибутку фірми.
6. Дайте характеристику нормальному прибутку фірми.
7. Дайте визначення короткостроковому періоду часу.
8. Дайте визначення довгостроковому періоду часу.
9. Що таке змінні витрати? Які витрати відносять до змінних?
10. Що таке постійні витрати? Які витрати відносять до постійних?
11. Що таке загальні витрати?
12. Що таке середні витрати?
13. Дайте характеристику граничним витратам.
14. Проаналізуйте закон убутної продуктивності.
15. Що таке граничний продукт праці?

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. Використання якогось ресурсу у виробництві стає результатом вибору між декількома альтернативними варіантами його застосування.
2. Виторг – це загальна сума грошей, яку отримує продавець за реалізовану продукцію.
3. Реальні витрати не входять до бухгалтерського прибутку фірми.
4. Економічний прибуток дорівнює різниці між виторгом фірми та загальними альтернативними витратами.
5. Довгостроковий період часу – це проміжок часу, на протязі якого усі фактори виробництва є змінними.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. До змінних витрат відносяться:
 - а) адміністративні витрати;
 - б) витрати на сировину та матеріали;
 - в) орендна платня;
 - г) витрати на електроенергію;

д) усі відповіді неправильні.

2. Постійні витрати – це:

а) умовні витрати;

б) реальні витрати;

в) витрати, які несе фірма навіть якщо не виробляє продукцію;

г) витрати, які змінюються в залежності від обсягу виробництва;

д) усі відповіді неправильні.

3. У короткостроковому періоді:

а) усі витрати є постійними;

б) усі витрати є змінними;

в) деякі витрати є постійними, а деякі – змінними;

г) усі витрати є умовними;

д) усі відповіді неправильні.

4. Який вираз описує загальні витрати:

а) $TC=AC+MC$;

б) $TC=MC/Q$;

в) $TC=FC+VC/Q$;

г) $TC=FC+VC$;

д) усі відповіді неправильні.

5. Який вираз описує середні витрати:

а) $AC=TC+MC$;

б) $AC=TC/Q$;

в) $AC=FC+VC/Q$;

г) $AC=FC+VC$;

д) усі відповіді неправильні.

III. Розв`яжіть завдання:

1. Використовуючи дані, наведені у таблиці, знайдіть величину загальних витрат та накресліть криві постійних, змінних та загальних витрат.

Випуск (в од.)	Постійні витрати (грн.)	Змінні витрати (грн.)
1	10	5
2	10	8
3	10	12
4	10	20
5	10	40

2. Підприємець Зленко є власником майстерні з ремонту взуття. Він наймає

одного робітника, якому виплачує 1200 грн. на місяць, сплачує 600 грн. за оренду приміщення, а матеріали коштують – 5000 грн. на місяць. Зленко придбав устаткування для майстерні вартістю 4000 грн., на які щорічно міг би мати 400 грн. доходу, поклавши їх у банк. Зленко запропонували 3000 грн. на місяць як майстру з ремонту взуття у великому супермаркеті. Загальний виторг його майстерні складає 12000 грн. на місяць.

Обчисліть бухгалтерський та економічний прибуток майстерні Зленко.

Тема 9. ТИПИ РИНКОВИХ СТРУКТУР: КОНКУРЕНТНІ РИНКИ

Ключові поняття

Система вільного ринку; конкуренція; досконала конкуренція; характерні риси досконалої конкуренції; переваги та недоліки досконалої конкуренції; граничний виторг; монополістична конкуренція; характерні риси монополістичної конкуренції; довгострокова рівновага в умовах монополістичної конкуренції; рента споживача та виробника.

9.1. Досконала конкуренція

Система вільного ринку Ми живемо у світі, де обмежені ресурси невзможі задовольнити потреби кожного. Конкуренція в процесі добування обмежених ресурсів, таким чином, є необхідним та неминучим атрибутом господарчого життя. Однією з теоретично можливих систем може бути система, яка основана на анархії та всездозволеності, за якою кожен може схопити та вкрасти якомога швидше і якомога більше. За такою системою права власності не здатні захистити плоди праці, вироблені робітником. Не треба багато фантазії, щоб зрозуміти, які жалюгідні результати принесла б людям така система. Інший господарчий устрій – це система, яка надає окремим людям привілеї для придбання та використання обмежених ресурсів. І тільки **система вільного ринку**, яка принципово відрізняється від них, дає можливість людям, на основі права приватної власності, яка гарантована державою, вільно продавати та купувати усі товари та послуги. Без такого захисту держави ніхто не став би ні виробляти, ні продавати власний продукт. Навіщо щось виробляти, якщо хтось може вільно вкрасти чи відібрати в тебе усе це?

Досконала конкуренція Ключовим чинником, який визначає наскільки ефективно функціонує вільний ринок, є угода про конкуренцію між продавцями. **Досконала конкуренція** існує тоді, коли жоден покупець чи продавець невзможі установити контроль над цінами.

У реальному світі майже кожен продавець здійснює якийсь контроль над ціною, яку він сам же і встановлює, але за умови зростаючої конкуренції такий контроль окремих продавців стає все слабшим й слабшим. В рідких випадках досконалої конкуренції продавець абсолютно втрачає контроль над ціною. Кожен продавець зіштовхується із настільки

вагомою конкуренцією інших продавців, що ринкова ціна сприймається як даність. Продавців у цьому випадку в англійській економічній літературі називають price-taker, тобто, який підкоряється ціні (див. приклад 9.1.1.) [14].

Приклад 9.1.1.

Законодавці цін на ринку сільськогосподарської продукції

В середині 1980-х років ціни на сільськогосподарську продукцію впали, та багато американських фермерів збанкрутіли. Розлючені фермери стали звинувачувати уряд, посередників, ремствуючи на відсутність пільг, субсидій і т.д. Для багатьох фермерів джерелом їх банкрутств було падіння цін на їхню продукцію. Але кого ж можна було звинувачувати у падінні цін?

Ціни на основну сільськогосподарську продукцію (пшеницю, кукурудзу, домашню птицю) встановлювалися на біржах. Всесвітньо відома товарна біржа розташовується в Чикаго (США), де збирається велика кількість потенційних покупців та продавців різноманітних товарів. Наприклад, ціна на пшеницю, яка була встановлена на Чикагській біржі, збрала разом усіх світових продавців та покупців пшениці. Брокери, які здійснювали угоди про постачання пшениці, отримували не більше 1% від суми угоди.

Коли ціни на сільськогосподарську продукцію впали у 1986 році на 15%, фермери відправилися до Чикаго протестувати проти зниження цін. Однак, на їхнє розчарування, фермери не знайшли нікого, кого можна було б звинувачувати у зниженні цін. Брокери, які грали на зниження ціни, лише виконували накази покупців та продавців. Фермери не змогли звинуватити й покупців, тому що навіть великий покупець складає лише маленьку частку ринку споживачів. Неможна було знайти винуватих у падінні цін і у продавців, тому що вони невзможі здійснювати вплив на ціни.

Приклад з цінами на сільськогосподарську продукцію віддзеркалює як функціонує конкурентний ринок. Ціни дають можливість об'єктивно оцінити обсяг попиту та пропозиції. Окремі покупці та продавці не мають істотного впливу на ціни.

Характерні риси досконалої конкуренції

До характерних рис досконалої конкуренції можна віднести:

1. ціна товару залишається однаковою для кожного покупця та продавця;
2. товар є однорідним, тобто жоден товар не має відмінностей від інших;
3. покупці та продавці мають вичерпну інформацію про ціну та якість товару;
4. на ринку присутня велика кількість покупців та продавців;
5. жоден покупець чи продавець не мають можливості здійснювати вплив на ціну товару;
6. повний доступ входу та виходу продавця (виробника) в певну галузь виробництва.

Прикладом ринку досконалої конкуренції може бути ринок зерна, де безліч фермерів торгують однорідним товаром, і кожен фермер приймає ціну на зерно як даність.

Переваги досконалої конкуренції Основною перевагою досконалої конкуренції є те, що такий тип ринку допомагає розподілити обмежені ресурси таким чином, щоб досягнути максимального задоволення потреб споживачів. Тобто в умовах досконалої конкуренції продавці будуть виробляти максимально можливий обсяг виробництва продукції доти, доки ціна не буде дорівнювати витратам. Отже, в цьому випадку економічний прибуток буде дорівнювати нулю.

Недоліки досконалої конкуренції До недоліків досконалої конкуренції можна віднести такі:

- досконала конкуренція не сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, тому що прибуток фірми дорівнює нулю і вона не має можливості надавати кошти на розвиток нових технологій;
- досконала конкуренція сприяє виробництву уніфікованих та стандартизованих товарів. В сучасному світі кожен споживач має різноманітні смаки. Споживачі все більше уваги приділяють не тільки прямому призначенню товару, а і його оформленню, упаковці та ін.;
- досконала конкуренція не передбачає виробництво суспільних благ (тобто утримання армії, противопожежна оборона, міліція і т.д.).

Таким чином, в умовах досконалої конкуренції усі фірми продають однорідні (гомогенні), ідентичні товари. Жодна фірма на цьому типі конкурентного ринку не має переваг у обсязі виробництва, місцерозташуванні, упаковці товару в порівнянні з іншими фірмами. Жоден раціональний покупець не купить у фірми А товар, якщо його ціна є вищою, ніж у фірми Б. В умовах конкурентного ринку покупці мають вичерпну інформацію про ціни, що змінюються. Врешті-решт, кожен покупець знає, що ціна фірми Б є нижчою, ніж ціна на товар фірми А.

Відмінність між фірмою, що функціонує в умовах досконалої конкуренції, та галуззю промисловості віддзеркалюється на рисунку 9.1.1.

Сторона	А
Сторона Б	
Фірма	Галузь
промисловості	

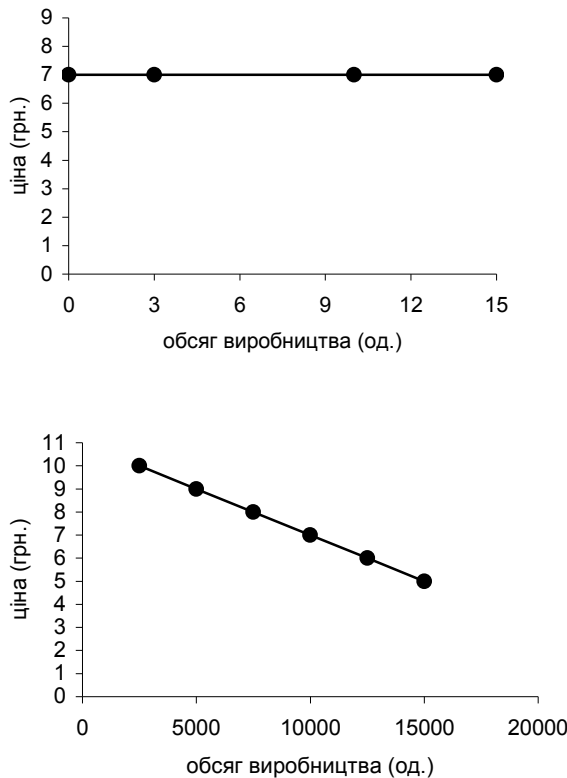


Рис. 9.1.1. Криві попиту конкурентної фірми та галузі промисловості.

Сторона Б ілюструє криву попиту для певного товару якоїсь галузі промисловості. Якщо ринкова ціна дорівнює 7 грн., обсяг попиту на ринку складає 10000 од. Окрема фірма, як зображено на лівій частині рисунку (сторона А), може продавати свій товар лише за ціною 7 грн., незалежно від того, яку кількість товару буде продано. Тому крива попиту окремої конкурентної фірми буде досконало еластичною в порівнянні з ринковою ціною. Отже, крива попиту для фірми має горизонтальний нахил, а крива попиту для галузі – має від’ємно-нахилений характер. Для галузі характерний продаж більшої кількості товару за меншою ціною. Якщо фірма-price-taker може продавати скільки завгодно товару, що ж втримує кожну фірму від насичення товарами усього ринку в цілому? Відповідь дуже проста – витрати виробництва.

Функціонування фірми в умовах досконалої конкуренції протягом короткострокового періоду часу

Аналіз функціонування фірми в умовах досконалої конкуренції протягом короткострокового періоду часу є дуже важливим, тому що у фірми не має часу для будівництва нових підприємств, у нових фірм не має часу для входу у галузь, а старі фірми за цей проміжок невзможі вийти з неї. Поведінка фірми у цей проміжок часу визначається трьома чинниками: граничними витратами; горизонтальною кривою попиту; прагненням максимізувати прибуток чи мінімізувати збитки.

Логіка цих міркувань основана на тому принципі, у відповідності з яким суб'єкти ринку досягають успіхів, продовжуючи свою діяльність доти, доки гранична вигода від цієї діяльності перевищує або дорівнює граничним витратам. Якщо гранична вигода від якогось бізнесу дорівнює 8 грн., а граничні витрати – 6 грн., то суб'єкт ринку отримує 2 грн. (8 грн. - 6 грн.) в розрахунку як мінімум за одиницю продукції.

Граничний виторг В умовах досконалої конкуренції граничний виторг (або доход) – це збільшення виторгу в результаті зростання обсягу виробництва або продажу на 1 одиницю продукції. В економічній літературі граничний виторг позначається **MR** від англ. marginal revenue. Для фірми, що функціонує за досконалою конкуренцією, граничний виторг дорівнює ціні одиниці продукції, тобто **MR=P**.

Якщо, ми говоримо, що граничний виторг перевищує граничні витрати, то це значить, що на кожен додаткову одиницю випуску продукції припадає більше додаткового виторгу, ніж додаткових витрат виробництва. Оскільки граничний виторг більше, ніж граничні витрати, то це приводить до того, що прибуток фірми зростає, а збитки скорочуються при додатковому випуску хоча б однієї одиниці продукції.

Як вже було сказано, в умовах досконалої конкуренції граничний виторг дорівнює ціні. Якщо селянин з України продає зерна на одну тону більше, то його граничний виторг дорівнює ціні на пшеницю. Таким чином, поки ціна на пшеницю перевищує граничні витрати від виробництва пшениці (тобто додаткові витрати на виробництво ще однієї тонни пшениці), то український селянин буде прагнути до виробництва додаткової тонни пшениці. Коли пшениці буде вироблено занадто багато, то граничні витрати згідно невблаганному закону убутної продуктивності почнуть швидко збільшуватися. Коли знадобиться більш інтенсивне використовувати вже наявні орні землі, витрати почнуть зростати, тому що додаткова кількість тракторів та комбайнів за умови незмінного фактору виробництва – землі буде виробляти все менше та менше додаткової кількості пшениці.

Цілі, що фірма переслідує протягом короткострокового періоду часу

Протягом короткострокового періоду основною метою фірми буде максимізація прибутку чи, у випадку необхідності, мінімізація збитків.

Оскільки ціни встановлює ринок, то фірма може опинитися в одній з нижчеперелічених ситуацій:

1. ціна може бути настільки високою, що фірма буде отримувати економічний прибуток;
2. ціна може бути настільки низькою, що фірма буде продовжувати функціонувати в галузі, випускаючи продукції, але маючи збитки;
3. ціна може бути такою низькою, що найкращий вихід – тимчасово зупинити виробництво і очікувати збільшення цін;

4. ціна може дорівнювати середнім загальним витратам, тоді прибуток буде дорівнювати нулю.

Отже, основним чинником, що впливає на прийняття рішень, є ціни. При збереженні вельми низьких цін фірма збанкрутує. При високих цінах вона буде виробляти певну кількість продукції. Оскільки фірма має на меті максимізацію прибутку, то постачання визначеної кількості продукції за різними цінами і буде спробою максимізувати прибуток (або мінімізувати збитки настільки, наскільки це можливо).

Випуск продукції зростає до такого рівня, коли **ціна (P) дорівнює граничним витратам (MC)**. Кожен обсяг виробництва менший за вказану величину значить, що випуск все ще недостатньо великий; кожен обсяг виробництва менший за вказану величину значить, що випуск продукції занадто зріс. Перевагою фірми, що функціонує в умовах досконалої конкуренції, є здатність пристосовувати обсяг виробництва продукції до такого рівня, за яким ціна та граничні витрати дорівнюють один одному.

У таблиці 9.1.1. описана гіпотетична фірма, що діє в умовах досконалої конкуренції та максимізує свій прибуток. Рисунок 9.1.2. ілюструє ті ж дані у графічній формі. [14]

Таблиця 9.1.1.

Гіпотетична фірма, що максимізує прибуток

Випуск (од.)	Середні змінні витрати (грн.)	Середні загальні витрати (грн.)	Загальні витрати (грн.)	Граничні витрати	Граничний виторг (грн.)	Доход (грн.)	Прибуток (грн.)
1	2	3	4	5	6	7	8
0			-48		26	0	-48
1	20	68	68	15	26	26	-42
2	15	39	78	8	26	52	-26
3	12	28	84	5	26	78	-6
4	10	22	88	6	26	104	16
5	9,6	19,2	96	10	26	130	34
6	10	18	108	16	26	156	48
7	11,4	18,3	128	26	26	182	54
8	14	20	160	38	26	208	48
9	17,3	22,7	204				

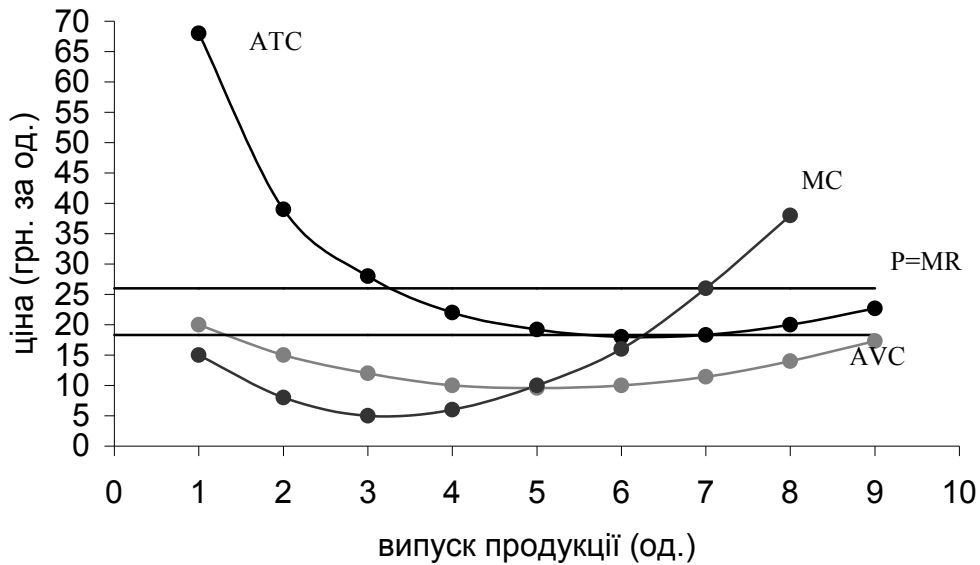


Рис. 9.1.2. Криві витрат гіпотетичної фірми, що максимізує прибуток

Таблиця 9.1.1. та рисунок 9.1.2. дають наочне уявлення, яку кількість продукції фірмі необхідно виробляти. Середні змінні витрати (AVC) для різних обсягів випуску показані у колонці 2 таблиці. Середні загальні витрати (ATC або AC) представлені у 3 колонці, загальні витрати – 4, граничні витрати – 5. Графічна ілюстрація кривих витрат демонструє відмінність між кривою ATC та AVC і показує, що крива MC перетинає їх у точках мінімуму. Дані колонки 2 свідчать про те, що мінімальна величина середніх змінних витрат – 9,6 грн. виникає, коли випуск продукції досягає 5 одиниць. Колонка 3 демонструє, що показник середніх загальних витрат досягає мінімальної величини – 18 грн. при обсягу випуску – 6 одиниць.

Отже, здатність фірми отримувати прибуток чи ні, залежить від ціни. Фірма в умовах досконалої конкуренції може продати за певною ціною яку завгодно кількість товару. Якщо ціна перевищує мінімальну величину середніх загальних витрат – 18 грн., фірма буде отримувати прибуток, виробляючи та продаючи 5 одиниць товару. Таким чином, необхідно проаналізувати дві ситуації: 1. коли фірма отримує прибуток; 2. коли фірма несе збитки.

Фірма, що отримує прибуток

Почнемо з ціни, яка дорівнює 26 грн. В умовах досконалої конкуренції ціна дорівнює граничному виторгу ($P=MR$). У колонках 4,7 та 8 таблиці 9.1.1. розташовані загальні витрати, дохід та прибуток (чи збиток). Якщо фірма виробляє 5 од., тоді її середні загальні витрати складають 19,2 грн., а прибуток – 34 грн. Отже, справи фірми поліпшуються. Коли випуск продукції досяг 5 одиниць, граничні витрати дорівнюють 10 грн. Починаючи з граничного виторгу, який дорівнює 26 грн., фірма може збільшувати виробництво додаткових одиниць товару. Зростає дохід, відповідно зростають витрати. Коли обсяг виробництва зростає до 6 од.,

прибуток збільшиться до 48 грн. (через збільшення виторгу до 26 грн. та витрат з 12 до 14 грн.). Прибуток досягне максимуму, коли граничний виторг зрівняється із граничними витратами ($MR=MC$). Це відбудеться за умови обсягу виробництва $=7$ од., а прибуток досягне 54 грн.

На рисунку 9.1.2. віддзеркалюється така ж ситуація. За ціною $P=MR=26$ грн. прибуток досягає максимальної величини у точці, де лінія $P=MR$ перетинає криву MC , яка знаходиться над рівнем випуску у 7 одиниць. Відрізок по вертикалі між величиною ціни та кривою ATC – зображує величину прибутку в розрахунку на одиницю виробленої продукції ($26 - 18,3 = 7,7$ грн.).

Фірма, що несе збитки Для аналізу діяльності фірми, яка несе збитки, необхідно повернутися до ситуації, коли ринкова ціна недостатньо висока для того, щоб отримувати прибуток. Виходячи із мінімуму $AC=18$ грн., ринкова ціна нижче цієї величини несе збитки. Розглянемо ціну у 16 грн. Фірма не має прибутку. Навпаки, вона повинна мінімізувати свої збитки. У таблиці 9.1.2. та рисунку 9.1.3. використані такі же дані, що й у таблиці 9.1.1., але у стовпцях 4,7 та 8 наведені ціни нижче 16 гривень. [14] Якщо фірма нічого не виробляє, то у стовпцю 4 проілюстровано, що загальні витрати повинні бути 48 грн. – постійні витрати не збільшуються й не падають. Прибуток повинен бути рівним нулю, як наведено у стовпці 7, і збитки складуть 48 грн. Якщо фірма тимчасово згортне свою діяльність, то ці втрати стануть постійними витратами.

Таблиця 9.1.2.

Гіпотетична фірма, що мінімізує збитки.

Випуск (од.)	Середні змінні витрати (грн.)	Середні загальні витрати (грн.)	Загальні витрати (грн.)	Граничні витрати	Граничний виторг (грн.)	Доход (грн.)	Прибуток (збиток) (грн.)
1	2	3	4	5	6	7	8
0			-48		16	0	-48
1	20	68	68	15	16	16	-46
2	15	39	78	8	16	32	-52
3	12	28	84	5	16	48	-36
4	10	22	88	6	16	64	-24
5	9,6	19,2	96	10	16	80	-16
6	10	18	108	16	16	96	-12
7	11,4	18,3	128	26	16	112	-16
8	14	20	160	38	16	128	-32
9	17,3	22,7	204				

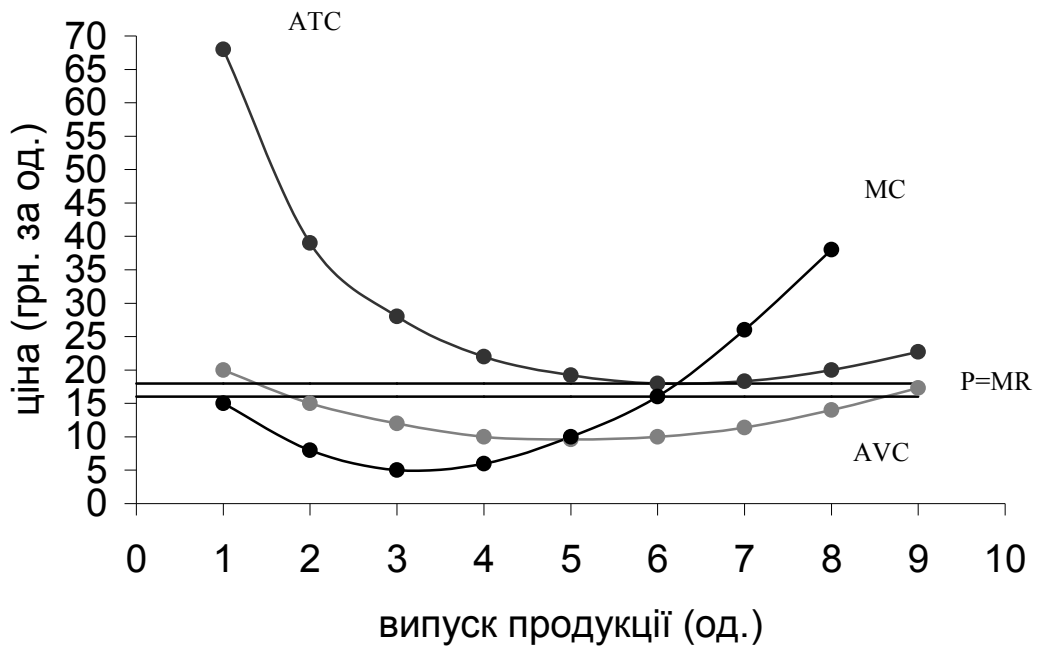


Рис. 9.1.3. Гіпотетична фірма, що мінімізує збитки

Що ж трапляється з виробництвом, коли фірма несе збитки? Якщо прибуток фірми перевищує змінні витрати, то іноді будуть відшкодовуватися й постійні витрати. Бажано, щоб фірма змогла оплатити хоча б малу частину постійних витрат і залишитися у галузі. Мінімальні середні змінні витрати зберігають свою величину у 9,6 грн., коли обсяг виробництва дорівнює 5 одиницям. При випуску у 5 од. ціна перевищує середні змінні витрати на 6,4 грн. ($16 - 9,6 = 6,4$). Різниця між ціною та середніми змінними витратами приносить дохід, який може бути не використаний для того, щоб відшкодувати частину постійних витрат. Якщо фірма виробляє 5 одиниць продукції, її збитки дорівнюють – 16 грн., як показано у стовпці 8. Ці збитки менше величини 48 грн., яка виникає при закритті фірми. Ціна у 16 грн. перевищує граничні витрати у 10 грн. На кожен додаткову одиницю продукції припадає 16 грн. витрат і тільки 10 грн. витрат. Згідно з правилами максимізації прибутку фірма в цьому випадку повинна виробляти більше продукції. Збитки фірми зведуться до мінімуму, якщо випуск продукції складе 6 одиниць, тому що за таким обсягом випуску величина ціни зрівняється з величиною граничних витрат ($P=MC$). Збитки фірми в розрахунку на одиницю продукції складуть -2 грн. ($16 - 18 = -2$ грн.). Якщо фірма виробляє 6 од., то її збитки становят 2 грн. в розрахунку на 1 од. Отже, загальні збитки фірми – 12 грн. ($2 \text{ грн.} \cdot 6 \text{ грн.}$).

Діяльність фірми у довгостроковому періоді

Ефект досягнення економічного прибутку щезає протягом довгострокового періоду часу, коли нові фірми поспівають з'явитися на ринку (в галузі), а старі – залишити його. Прибуток дорівнює різниці між витратом та витратами. Як вже відмічалось у минулій темі, економічний прибуток дорівнює витрату мінус

альтернативні витрати. Альтернативні витрати – це краща альтернатива, яку фірма упустила, коли прийняла якийсь план випуску продукції. Ця альтернатива включає в собі доход, який можна б було отримати, якщо власник грошового капіталу, праці або мистецтв управління використав все це в більш прийнятній ситуації. Економічні збитки з'являються тоді, коли доход на ресурси, які використовуються фірмою, є меншими нормального доходу, який одержить власник цього ресурсу у випадку альтернативного використання. Коли економічний прибуток дорівнює нулю, фірма починає отримувати нормальний прибуток, який дорівнює доходу на ресурс, що використовується його власником.

Постійне одержання економічного прибутку ($P > AC$) або економічних збитків ($P < AC$) неможливо протягом довгострокового періоду часу. Якщо в умовах досконалої конкуренції фірма одержує економічний прибуток, то це спонукає нові фірми протягом цього періоду входити в галузь. Нові фірми розширюють випуск продукції в галузі, ціни падають, і економічний прибуток щезає. І, навпаки, якщо зберігаються економічні збитки, то галузь залишають фірми-невдахи, і це веде до збільшення цін. Таким чином, економічний прибуток та економічні збитки мають тенденцію наближатися до нормального рівня.

Якщо в якійсь галузі фірми отримують економічний прибуток, то це значить, що ресурси в даній галузі використовуються більш прибутково, ніж в інших. Чому? Тому що виторг інших галузей – це частина альтернативних витрат першої галузі. Нові фірми вступають у прибуткові галузі і залишають інші. І, навпаки, якщо якась галузь є збитковою, то це значить, що ресурси в неї використовуються менш прибутково, ніж в інших. В результаті ресурси з неї перетікають у більш прибуткові галузі. Таким чином, протягом будь-якого періоду часу існують галузі, які знаходяться в стані занепаду (які несуть збитки) та піднесення (які одержують економічний прибуток).

9.2. Монополістична конкуренція

У реальному житті завжди зберігаються відмінності між товарами та послугами, які пропонуються різними продавцями навіть в тому випадку, коли існує вільний доступ на ринок. Різноманітність продукції може бути основана на фізичних властивостях продукту (наприклад, одна пара взуття трошки відрізняється від іншої), місцерозташуванні (одна хімічестка розташована ближче, ніж інша), типу сервісу (одна фірма обслуговує клієнтів за один день, а інша – за годину), і навіть за уявними відмінностями (одна марка аспірину нібито ефективніше інших).

Продавці товарів, які відрізняються в очах споживачів, можуть в якійсь мірі здійснювати контроль над призначеними ними цінами. Продавець диференційного товару, який збільшив ціну, не завжди може позбавитися своїх клієнтів, як це може трапитися в умовах досконалої

конкуренції, тому що споживачі надають перевагу саме цьому товару, не зважаючи на зростання його ціни. (див. приклад 9.2.1.) [14].

Приклад 9.2.1.

IBM зміцнює свої позиції в умовах монополістичної конкуренції.

Коли комп'ютерна фірма-велетень приступила до виробництва персональних комп'ютерів, то вона вирішила виробляти їх чималу частину з деталей, які випускають інші фірми. Це дозволило дрібним фірмам скористатися розробками IBM та виробляти деталі, які аналогічні тим, що випускає IBM. Отже, ринок став більш конкурентоспроможним, а позиції IBM як монополіста похитнулися. В новій серії персональних комп'ютерів IBM навмисно ускладнив операційну систему і зробив недоступним виготовлення її деталей фірмами-конкурентами. В результаті, ринок комп'ютерів став менш конкурентним, а стан компанії IBM укріпився.

Визначення монополістичної конкуренції Галузь промисловості, яка в основному є конкурентною, за винятком продажу диференційованих товарів, називається галуззю в умовах монополістичної конкуренції. Найбільш фундаментальна відмінність між досконалою та монополістичною конкуренцією складається в тому, що крива попиту тепер має не горизонтальний нахил (див. рис. 9.1.1.), а від'ємний. Ціна може зростати без втрачання усієї кількості торгових угод (продаж), але навіть незначне зростання ціни веде до збитків, особливо у фірм, що виробляють слабо диференційні (однорідні) товари.

Характерні риси монополістичної конкуренції Таким чином, до характерних рис ринку (галузі) в умовах монополістичної конкуренції можна віднести:

1. різноманітність товарів та послуг;
2. важливе значення має не тільки ціна, а й нецінові чинники (умови продажу, можливість покупки товару в кредит, гарантія, реклама і т.д.);
3. легкий вхід та вихід фірми з галузі.

Оскільки конкуруючі фірми в умовах монополістичної конкуренції зберігають свободу входу на ринок (галузь) та виходу з нього, то ефект від одержання економічного прибутку (чи збитків) діє так само, як і за умов досконалої конкуренції. Економічний прибуток залучає до галузі нові фірми, збитки спонукають фірми-невдахи залишати галузь. Протягом довгострокового періоду замість економічного прибутку фірми одержують нормальний прибуток і тоді вхід до галузі нових фірм та вихід старих призупиняється.

Довгострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції Довгострокова рівновага фірми – учасниці монополістичної конкуренції графічно віддзеркалюється на рисунку 9.2.1. Оскільки крива попиту має від'ємний нахил, то точка рівноваги, за умови отримання

нульового економічного прибутку, розташована не в мінімальній оптимальній точці випуску продукції, а трішки ліворуч від неї.

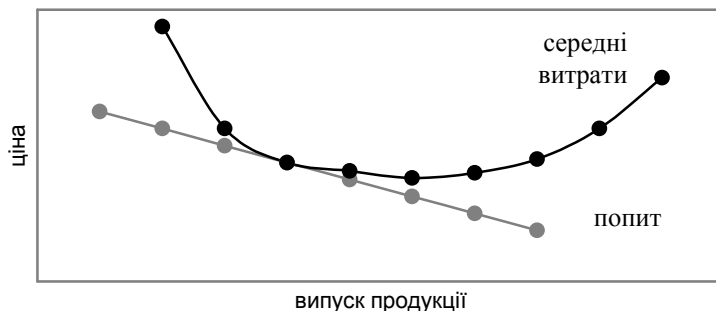


Рис. 9.2.1. Довгострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції

Отже, протягом довгострокового періоду часу фірми, що діють в умовах монополістичної конкуренції, продовжують виробляти продукцію поки ціна не буде дорівнювати середнім витратам, однак обсяг випуску їх продукції повинен бути меншим мінімального оптимуму випуску продукції в умовах досконалої конкуренції.

Хоча в галузях, які існують в умовах монополістичної конкуренції, діє тенденція руху економічного прибутку до нульової позначки, тобто до його перетворення у нормальний прибуток, але фірми в подібній ситуації ведуть себе іншим чином, ніж в умовах досконалої конкуренції. Вони стримують обсяг випуску продукції не на мінімальному оптимумі, який продиктований перевагами великомасштабного виробництва, а на нижчому від нього рівні. Тобто тут діє тенденція недовикористання виробничих потужностей. Монополістична конкуренція і диференціація продукту в якійсь мірі стримує ефективність галузі з виробничого боку, але диференціація продукту робить життя більш яскравим та цікавим, оскільки розширює споживчий вибір у відношенні товарів та послуг.

Зберігання вільного входу та виходу нових фірм у монополістично-конкурентну галузь зближує її і робить схожою із досконалою конкуренцією. Якщо наявні в галузі фірми одержують економічний прибуток, нові фірми-конкуренти входять в галузь та „відбирають” у старих фірм їхніх покупців. Коли нові фірми розкривають секрет диференціації продукту, вони тиражують технічні новинки. Коли все більша та більша кількість фірм вступає в галузь, вони пропонують покупцям все більше товарів, які є близькими заміниками колишнім новинкам. Покупці втрачають свою прихильність до вже відомих фірм та їхніх товарів. Число фірм, які здатні зберігти контроль над цінами своїх товарів, зменшується та цілком ймовірно, що крива попиту для фірми-учасниці монополістичної конкуренції набуде таког ж вигляду, як і для її суперниці в умовах досконалої конкуренції – тобто у вигляді горизонтальної лінії.

**Вигоди від торгівлі.
Рента споживача.
Рента виробника**

Покупці, як і продавці, отримують вигоди від обміну товарів на конкурентному ринку. Про величину такої вигоди дають наочне уявлення криві попиту та пропозиції. На рисунку 9.2.2. графічно проілюстрован конкурентний ринок, який знаходиться в точці рівноваги при ціні 9 грн. і з обсягом виробництва у 400 од.

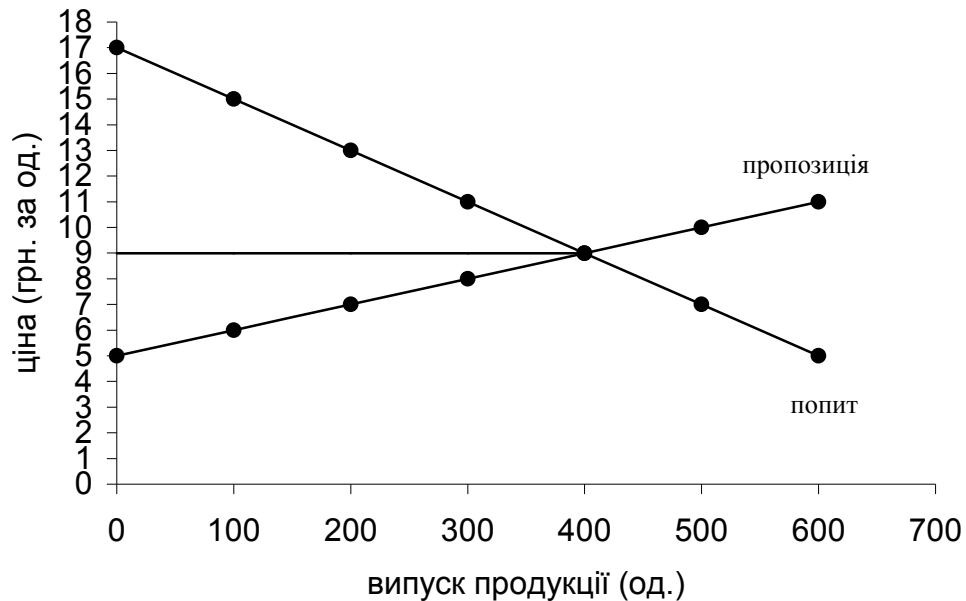


Рис. 9.2.2. Вигоди від торгівлі

Усі покупці платять однакову ціну, незважаючи на те, що деякі покупці готові були сплатити за дані товари ціну вижче за ринкову. Також покупці одержують прибуток від ринкового обміну – **рента (надлишок) споживачів**. Ця рента складає 1600 грн. ($1/2 \cdot 8 \cdot 400$), тобто різниця між ціною, що покупці готові були заплатити за певну кількість товару і тією ціною, яку вони фактично заплатили. Виробники також здобувають вигоду від того, що вони продають товари на конкурентному ринку. Усі продавці продають товари за такою ж ціною, навіть, коли деякі продавці могли би продати свій товар за більш низькою ціною. На рисунку 9.2.2. графічно проілюстровані перші одиниці виробленої продукції, що пропонуються до продажу за ціною 5 грн., хоча ринкова ціна, яку може отримати виробник, складає 9 грн. Таким чином, 4 грн. – це рента даного виробника (продавця). Ціна, яка запропонована, за 100-у одиницю – 6 грн., отже, рента цього виробника – 3 грн. Виробник 400-ї одиниці товару потребував ціну в 9 грн. і вона співпала з ринковою, в цьому випадку він не отримує ренти. Загальна рента усіх виробників складає 800 грн. ($1/2 \cdot 4 \cdot 400$). Отже, **рента виробника** – це перевищення суми, яка отримана за фактично

проданий товар, за ринковою ціною над розміром ціни, яка була спочатку встановлена виробником.

Вигоди від вільного обміну дорівнюють сумі ренти споживачів та виробників. Чому? Перші одиниці товару мають вартість 17 грн. для деяких споживачів, а деякі виробники готові продати одиницю продукції за 5 грн. Таким чином, перша одиниця товару для суспільства має вартість приблизно 12 грн. $((17-9)+(9-5))$. Ці 12 грн. – це надлишок від торгівлі між виробником, який оцінив першу одиницю в 5 грн., і покупцем, який її оцінив в 17 грн. Таким же чином, можна сказати, що 100-а одиниця коштує 15 грн. для деяких покупців і 6 грн. деяким продавцям, тоді як її можна продати за ринковою ціною у 9 грн. $((15-9)+(9-6))$. Рента від торгівлі зменшується при продажу 400-ї одиниці товару. Оскільки рента споживачів складає 1600 грн., а рента виробників – 800 грн., то загальний вигравш суспільства становить 2400 грн. $(1600+800)$. Якщо б не існувало конкурентного ринку, то 2400 грн. це були б втрати суспільства від відсутності торгівлі.

Запитання для самоконтролю:

1. Дайте характеристику системі вільного ринку.
2. Що таке досконала конкуренція?
3. Проаналізуйте характерні риси досконалої конкуренції.
4. Дайте характеристику перевагам досконалої конкуренції.
5. Дайте характеристику недолікам досконалої конкуренції.
6. Проаналізуйте функціонування фірми протягом короткострокового періоду часу в умовах досконалої конкуренції.
7. Що таке граничний виторг?
8. Які цілі фірма переслідує протягом короткострокового періоду часу?
9. Коли фірма максимізує прибуток?
10. Коли фірма мінімізує збитки?
11. Проаналізуйте діяльність фірми протягом довгострокового періоду часу в умовах досконалої конкуренції.
12. Що таке монополістична конкуренція?
13. Проаналізуйте характерні риси монополістичної конкуренції.
14. Проаналізуйте довгострокову рівновагу фірми в умовах досконалої конкуренції.
15. Що таке рента споживачів?
16. Що таке рента виробників?

Тести та задачі:

I. Дайте пояснення:

1. Припустимо, що на певному ринку панує досконала конкуренція з великою кількістю покупців та продавців. Прийнято закон, за яким доступ нових фірм в галузь забороняється. Поясніть, що відбудеться, якщо:

а) спостерігається значне зниження довгострокових середніх витрат в результаті введення технічних новинок;

б) зросла кількість покупців.

2. Поясніть, за яких умов фірма на ринку досконалої конкуренції приймає рішення про тимчасове закриття та припинення випуску продукції.

3. Поясніть, чому в умовах досконалої конкуренції правило максимізації прибутку зводиться до $P=MC$.

4. Авіакомпанія несе збитки. Які зміни можна очікувати у відношенні цін на квитки, кількість авіапасажирів, числа авіакомпаній протягом довгострокового періоду часу?

5. Ціна товару на ринку на даний момент часу складає 20 дол. за одиницю. Що відбудеться у галузі, якщо довгострокові середні витрати дорівнюють 10 дол.:

а) якщо цей ринок функціонує в умовах досконалої конкуренції;

б) якщо цей ринок функціонує в умовах монополістичної конкуренції.

II. Розв'яжіть завдання:

Витрати фірми представлені наступною таблицею.

Випуск (од.)	Змінні витрати (грн.)	Постійні витрати (грн.)	Загальні витрати (грн.)
0	0	5	5
1	6	5	11
2	14	5	19
3	24	5	29
4	36	5	41

а) Підрахуйте прибуток та збитки фірми, якщо ціна дорівнює 5,99 грн., якщо ціна дорівнює 6,01 грн. і якщо ціна дорівнює 10,01 грн.

б) Який обсяг виробництва буде максимально прибутковим чи мінімально збитковим для цих трьох цін.

Тема 10.

ТИПИ РИНКОВИХ СТРУКТУР: МОНОПОЛІЯ ТА ОЛІГОПОЛІЯ

Ключові поняття

Чиста монополія; бар'єри входження в галузь; ціна монополії; максимізація прибутку фірмою-монополістом; витрати монополії; прибуток монополії; цінова дискримінація; олігополія; характерні риси олігополії; загальна взаємозалежність; стратегічна поведінка; таємна змова; картель; перешкоди для змов.

10.1. Чиста монополія

Фірма в умовах досконалої конкуренції „погоджується” з ринковою ціною. Поведінка такої фірми віддзеркалюється на графіку горизонтальною

кривою попиту. Ключовою ознакою монополії та олігополії є їхня поведінка в сфері ціноутворення. Тобто фірма в умовах монополії та олігополії „диктує” ціни. Диктування ціни на графіку ілюструється спадною кривою попиту. Дійсно, як сказано у попередній темі, фірма, яка функціонує в умовах монополістичної конкуренції, могла диктувати ціни, але її можливості маніпуляції цінами були обмежені вільним доступом в галузь інших фірм.

Найпростішим прикладом фірми, яка **Чиста монополія** „диктує” ціни є чиста монополія. **Чиста монополія** має місце в тому випадку, коли один продавець пропонує товар, який не має близьких замінників; здійснює контроль над цінами; захищений від конкуренції бар'єрами, які перешкоджають вступу в галузь інших продавців. У монополізованій галузі панує одна фірма, яка не зустрічає прямої конкуренції з боку інших фірм, які виробляють таку ж чи схожу продукцію. Прикладами чистих монополій можуть слугувати місцеві водопровідні, електропостачальні та газопостачальні фірми (див. приклад 10.1.1.). [14]

Приклад 10.1.1.

Монополії: від виробництва тютюну і обробки діамантів до видання місцевих газет.

Типовими прикладами монополій є місцеві телефонні, газові та електропостачальні фірми. Такі монополії називаються підприємствами суспільного використання і держава чи місцева влада звичайно регулюють їх діяльність. Коли підприємства суспільного використання отримали привілеї від відповідних гілок влади, вони одержали й юридичну монополію на ринок, оскільки для конкурентів вихід на цей ринок є закритим. Однак, комунальні служби не є самими вдалими прикладами монополії, тому що послуги та розцінки на них регулюються державою.

Проте, існує безліч сучасних та історичних прикладів монопольних фірм, які не підпорядковуються урядовому регулюванню. До 1911 р. Американ Тобако Компані та Стандарт Ойл контролювали більш ніж 90% виробництва в тютюновій та паливній галузях відповідно. До 1945 р. Алюмініум Компані контролювала в США фактично увесь видобуток бокситів – основної сировини для виробництва алюмінію. В 1950 р. фірма Файзер монополізувала ринок по виробництву антибіотиків – тетрацикліну. В останні роки компанія Боїнг забезпечує приблизно 80% світового попиту на вантажні літаки. Монополіями на більш низькому рівні є місцеві газети та кінотеатр у маленькому місті. Звичайно, тільки одна авіакомпанія здійснює повітряне сполучення між невеликим містом та великими аеропортами.

Як свідчать ці приклади, структура ринку (число продавців чи частка ринку) не може бути повністю пояснена монополістичною поведінкою Стандарт Ойл у 1911 р., з одного боку, і авіакомпанією, що пропонує свої послуги невеликому місту, компанією Боїнг чи місцевою газетою – з іншого.

Бар'єри для входження в галузь в умовах

Бар'єри входження в галузь чистої монополії є тими обмеженнями, які ставлять нові фірми у не вигідне становище в порівнянні з вже існуючими. Прикладами таких обмежень можуть слугувати: великий обсяг виробництва, який потребує чималих капітальних вкладень; патенти¹; монопольна власність на дефіцитні ресурси; урядові обмеження на входження в галузь (наприклад, ліцензування² на телестанції або водопровід); тарифи на продукцію, що імпортується³.

¹ Патент – виняткове право, яке надає держава винахідникові для використання свого винаходу впродовж певного періоду часу.

² Ліцензування – спеціальний урядовий дозвіл на здійснення якоїсь діяльності.

³ Тариф – державний податок, який застосовується при ввезенні товарів в країну, або вивезенні з неї

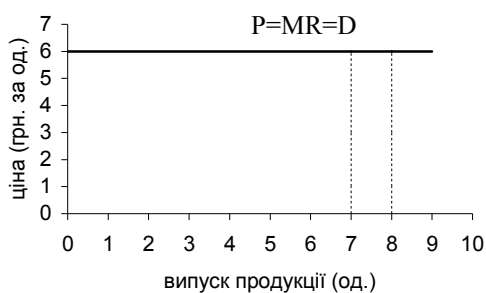
**Поведінка фірми в сфері ціноутворення.
Ціна монополії**

Поведінка кожної фірми, яка здійснює вплив на ціни, регулюється певними загальними правилами. По-перше, поведінка такої фірми віддзеркалюється на графіку спадною кривою попиту. На відмінність від досконалої конкуренції, фірма, що диктує ціни, не може продати стільки, скільки вона забажає по наявній ринковій ціні. Для такої фірми, щоб продати більше, необхідно знизити ціну на свою продукцію. Якщо вона збільшить ціну, то продасть товарів менше. По-друге, фірма – монополіст, як і усі фірми, максимізує свій прибуток таким чином, щоб граничний виторг дорівнював граничним витратам.

Рисунок 10.1.1 наглядно ілюструє відмінність між фірмою, що „погоджується” з ціною, та фірмою, що диктує ціну.

**Сторона
Сторона Б**

А



P=MR=D

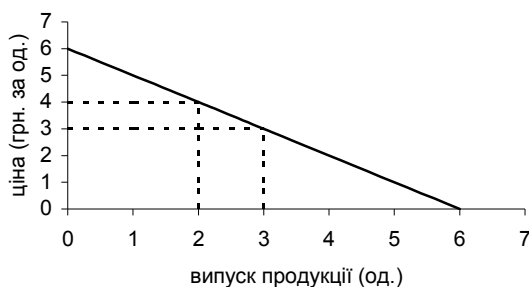


Рис. 10.1.1. Взаємозв'язок між ціною та граничним виторгом

Крива попиту фірми, яка не здатна впливати на ціну, абсолютно еластична (сторона А), тому що ціна диктується ринком. Навпаки, фірма, яка впливає на ціну (сторона Б), повинна знижувати ціну за кожну наступну одиницю товару, щоб за певний проміжок часу продати якомога більше товару. У випадку, коли фірма не впливає на ціну, обсяг продажу збільшується з 7 од. на тиждень до 8 одиниць, фірма може продавати товар за ринковою ціною у 6 грн. Таким чином, виторг зростає на 6 грн.: з 42 грн. (6•7) до 48 грн. (6•8) на тиждень. В умовах досконалої конкуренції (сторона А) P=MR. Сторона Б ілюструє, що для фірми, яка диктує ціну, необхідно збільшити продаж з 2 од. за тиждень до 3 од. шляхом зниження ціни з 4 грн. до 3 грн. Коли ціна дорівнює 3 грн. фірма втрачає 1 грн. з

перших двох проданих одиниць товару порівняно з продажем цих двох одиниць ціною у 4 грн. Таким чином, фірма втрачає 2 грн., але вона продає додаткову одиницю товару за 3 грн. і виграє ці 3 грн. Отже, граничний виторг фірми складає 1 грн. (3-2).

Для фірм, що диктують свої умови на ринку, ціна не дорівнює граничному виторгу. Щоб продати за тій же тиждень додаткову одиницю продукції, така фірма повинна знизити ціну. Коли вона продає цю додаткову одиницю, додатковий виторг дорівнює новій ціні за мінусом втрат на усіх одиницях товару через зменшення ціни. Отже, для **фірми-монополіста ціна перевищує граничний виторг: $P > MR$** . По суті, при продажу додаткової одиниці товару виграє ринок, оскільки ціна товару стає меншою.

Крива граничного виторгу

Становище фірми, яка впливає на ціну, може бути проілюстровано 2-ма графіками: кривою попиту та кривою граничного виторгу.

Перший графік використовується для того, щоб визначити ціну, а останній – оцінити граничний виторг від продажу додаткової одиниці товару. Візьмемо найпростіший випадок: фірма продає товар з нульовими граничними витратами. Припустимо, що Ви є власником мінеральних джерел: це фактично невичерпне джерело води й граничні витрати від продажу додаткового літру води складають 10 грн. Яку ціну Ви запропонуєте? Розглянемо графік попиту в таблиці 10.1.1.

За ціною 4 грн. за літр воду ніхто не купить, але кожна гривня знижки в ціні на воду буде збільшувати обсяг попиту на 1 літр.

Таблиця 10.1.1.

Залежність граничного виторгу від попиту.

Кількість проданного товару за тиждень (л) Q	Ціна (грн.) P	Загальний виторг ($TR=P \cdot Q$)	Граничний виторг MR
0	4	0	
1	3	3	3
2	2	4	1
3	1	3	-1

Оскільки витрати дорівнюють нулю, фірма – монополіст буде максимізувати прибуток, просто збільшуючи обсяг продажу чи виторгу. Безумовно, що обсяг виторгу є максимальним за ціною в 2 грн. та загальний виторг дорівнює 4 грн. Такий же результат можна отримати, побудувавши криву граничного виторгу за даними останнього стовпця таблиці. Граничний виторг від зміни обсягу продажу з 1 л на тиждень до 2 л дорівнює 1 грн., а загальний виторг змінюється з 3 грн. до 4 грн. Граничний виторг від зміни обсягу продажу з 2 л на тиждень до 3 дорівнює -1 грн. Безперечно, що в інтересах фірми збільшувати обсяг

продажу з 1 до 2 л на тиждень, але не в її інтересах збільшувати його з 2 л до 3, оскільки граничний виторг стає від'ємним. Тому фірмі не слід розширювати виробництво, якщо виторг падає.

Рисунок 10.1.2. наочно демонструє попит та граничний виторг фірми за даними таблиці 10.1.1.

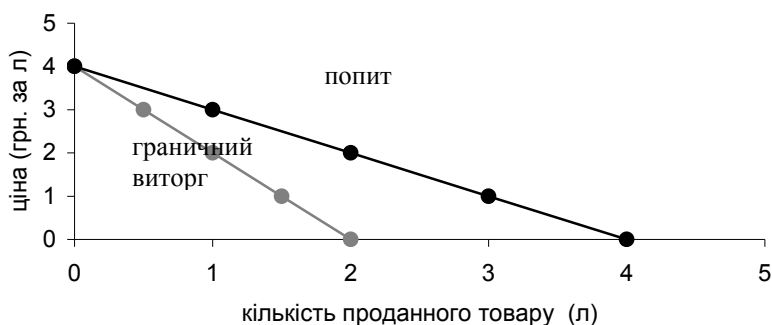


Рис. 10.1.2. Попит та граничний виторг

Примітимо, що в таблиці 10.1.1. значення граничного виторгу розташовані між послідовними рівнями продажу. Причиною цього є те, що MR дорівнює 1 грн. незалежно від того, збільшується він з 1 до 2 грн. чи зменшується з 2 до 1 грн. Рисунок 10.1.2. визначає становище точки $MR=1$ грн., яка розташована між точками $Q=1$ та $Q=2$ (тобто 1,5). Подібним же чином, точці $MR=3$ відповідає $Q=0,5$. Якщо провести пряму лінію через точки, які відповідають стовпцям таблиці „Кількість товару” та „Граничний виторг”, отримаємо криві попиту та граничного виторгу. За кривою попиту максимальна ціна $P=4$ грн. досягається при нульовій кількості проданного товару, а максимальна кількість – 4 л може бути продана за нульовою ціною. Крива граничного виторгу досягає максимуму за ціною 4 грн. при нульовій кількості проданного товару та мінімуму $MR=0$ коли кількість дорівнює 2 л.

Чи є граничний виторг позитивним або від'ємним залежить від того, еластичним чи нееластичним є попит відносно до ціни. З теми 6, відомо, якщо попит є еластичним, то загальний виторг зростає при падінні ціни. Якщо попит є нееластичним, то загальний виторг зменшується при зниженні ціни. Коли попит є еластичним, зниження ціни збільшує загальний виторг, отже, граничний виторг є позитивним. Коли попит є нееластичним, то зниження ціни зменшує загальний виторг, й граничний виторг є від'ємним.

Поведінка фірми, що максимізує прибуток

Тепер розглянемо вказані вище закони для більш реального випадку – для фірми с додатними витратами. Припустимо, що виробництво кожного літру мінеральної води коштує 4 грн. Якщо виробництво збільшується с 1 л до 2 та 3 л, то загальні витрати зростають з 4 до 8 грн. або 12 грн. відповідно. В такому простому

випадку й середні витрати, й граничні витрати виробництва дорівнюють 4 грн. на кожному відповідному рівні випуску продукції. На рисунку 10.1.3. горизонтальна лінія, яка визначає МС, вказує на те, що граничні та середні витрати є постійними. Нехай крива попиту є прямою лінією з максимальною ціною в 10 грн. і максимальною кількістю в 10 л мінеральної води.

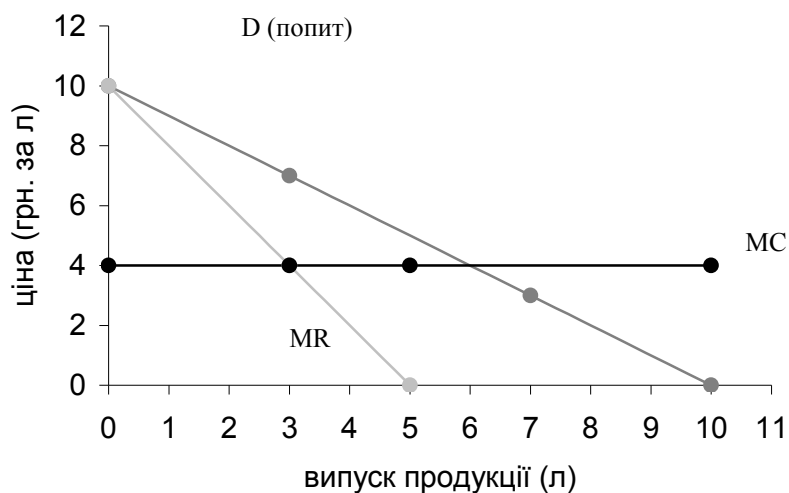


Рис. 10.1.3. Максимізація прибутку фірмою-монополістом

Тоді крива граничного виторгу вдвічі крутіше кривої попиту та перетинає криву МС в точках $Q=3$ та $Q=5$. Фірма максимізує свій прибуток при $Q=3$, коли $MR=MC$. С того моменту, коли граничний виторг стає меншим, ніж граничні витрати, фірма збільшує обсяг виробництва. Крива попиту визначає ціну, а точка, в якій перетинаються криві MR та МС, вказують на кількість виробленого товару. Фірма встановлює ціну $P=7$ грн., тому що це сама висока ціна, яку фірма може запропонувати при обсягу виробництва $Q=3$ (коли $MR=MC$). Прибуток фірми буде дорівнювати 9 грн., поки фірма заробляє по 3 грн. за кожен літр мінеральної води (ціна мінус витрати на одиницю продукції) та продає 3 л. Якщо фірма запропонує більш високу ціну, то вона буде продавати менше літрів води та одержувати менший прибуток. Наприклад, за ціною 8 грн. фірма зможе продати тільки 2 л води. Її прибуток складе 8 грн. Фірма може збільшити свій прибуток в цьому випадку шляхом розширення виробництва (див. приклад 10.1.2.). [14]

Приклад 10.1.2.

Фірма – монополіст може встановлювати не тільки ціни, а й кількість товару.

Деякі монополісти максимізують свій прибуток шляхом встановлення максимального обсягу виробництва. Наприклад, Південно-Африканська компанія ДеБірс – фірма, яка контролює практично увесь ринок неопрацьованих алмазів – максимізує свій прибуток шляхом обмеження кількості алмазів, що пропонуються до продажу на світовому ринку. ДеБірс продає алмази за допомогою незвичайної маркетингової процедури. За три тижні до кожної такої процедури ДеБірс надсилала повідомлення для 300 найбільших покупців алмазів з проханням прислати заявки із зазначенням у каратах кількості алмазів, яку вони хотіли б придбати. За два дні до цієї процедури (яка проводилася у багатьох містах світу – Лондоні, Люцерні і т.д.) покупців інформували про кількість каратів, яку було для них заброньовано – звичайно ця кількість була меншою за запитувану. На самій процедурі кожному покупцю вручався контейнер з алмазами. Покупці, які відмовлялися від угоди, ризиковали бути не запрошеними в наступний раз. Отже, ринкова ціна неопрацьованих алмазів регулювалась тією кількістю алмазів, яка запропоновувалася при кожній процедурі.

Інші монополісти слідуєть політиці встановлення монопольної ціни, яка дозволяє кривій попиту визначати кількість товару. Така стратегія застосовувалася компанією АТ&Т при встановленні тарифів на телефонний зв'язок. Хоча ця компанія повинна була конкурувати з іншими міжмісцевими телефонними службами, вона все ж відповідала за величезну кількість міжнародних переговорів. Компанія АТ&Т встановила такі тарифи на міжнародний телефонний зв'язок, які мотивували телефонних абонентів запитувати максимально можливий обсяг її послуг. У випадку фірми АТ&Т було б важко, практично неможливо, максимізувати прибуток, регулюючи обсяг виробництва послуг.

Витрати монополії

Якщо фірма, діяльність якої проілюстровано на рисунку 10.1.3., є чистим монополістом, то їй не треба „хвилюватися” про реакцію конкурентів на своє рішення встановити обсяг виробництва на рівні, що максимізує прибуток. Існує думка, що монополія – це „погано”. Чи існує економічне пояснення витратам монополії? Так. Основним висновком теорії монополії є те, що ціна перевищує граничні витрати. На рисунку 10.1.3. ціна дорівнює 7 грн. і $MC=4$ грн. Це доводить, що нерівність $P > MC$ означає економічну неефективність. Економічна неефективність виникає тоді, коли існує можливість встановлювати обсяг виробництва на такому рівні, за яким вигоди монополіста перевищують втрати, які несуть споживачі від монопольної поведінки виробника.

Таким чином, економічна неефективність від монополії впливає безпосередньо із принципу $P > MR$. Оскільки монополіст прирівнює MR до MC , то $P > MC$. Але споживачі регулюють своє споживання у відповідності до ціни: вони купують товар поки гранична вигода не стане рівною ціні. Отже, ціна монополізованого товару є мірою граничної вигоди товару для споживача. З іншого боку, MC визначає граничні витрати товару для суспільства, оцінює ресурси, які використовуються для виробництва однієї одиниці продукції. Якщо гранична вигода суспільства перевищує граничні

витрати, таким чином, при виробництві додаткової одиниці монополізованого товару суспільство покращує свій добробут в більшій мірі, ніж погіршує.

Рисунок 10.1.4. віддзеркалює „витрати” монополії, які досить легко підрахувати. Припустимо, що в на зміну виробництву товарів в умовах чистої монополії прийшла досконала конкуренція.

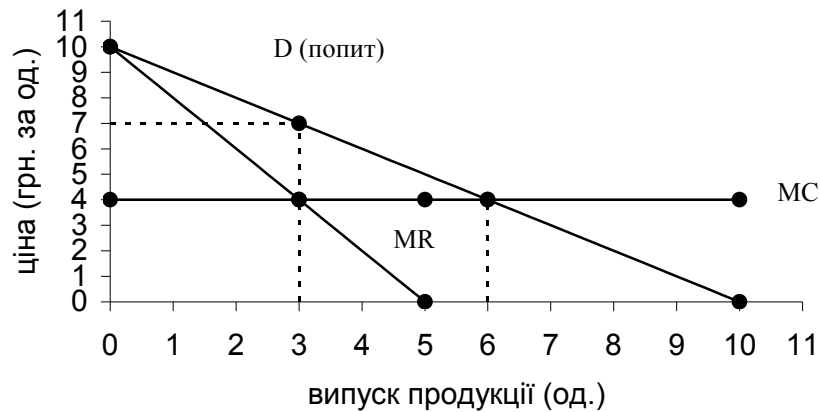


Рис. 10.1.4 Витрати монополії

За умови існування досконалої конкуренції ціна товару дорівнювала б 4 грн., а кількість $Q=6$ замість $Q=3$. Споживачі одержали б додаткову вигоду, а монополіст втратив свій монопольний прибуток. Таким чином, монополія збиткова для суспільства. Якщо монополію перетворити на досконалу конкуренцію, то виграш споживачів буде перевищувати збитки фірми-монополіста.

Перевищення P над MC є не тільки витратами суспільства. Воно може бути додатковими витратами, які зв'язані з одержанням прибутку монополією. Також необхідно мати на увазі умови, в яких виникає монополія. Власники фірм бажали б володіти монополією, тому що їх прибуток був би захищеним від конкуренції із боку суперників. Таким чином, фірми прагнуть витратити ресурси на „покупку” монопольних прибутків. За рисунком 10.1.3. монополіст може заробити 9 грн. У реальному житті прибутки монополістів досягають мільйонів чи навіть мільярдів гривень. Отже, у потенційних монополістів є істотний стимул до заміни конкурентних відносин монополістичними. Монополії можуть бути збережені шляхом існуючих урядових привілеїв, пільг, нормативів і т.д. Отримання таких пільг коштує чималих грошей. Більшість виробників підтримує заходи уряду, які націлені на обмеження конкуренції в їхній галузі. Однак, держава та уряд можуть використовувати проти монополій різноманітні обмеження, такі як антимонопольне законодавство. Більш детальніше мова про обмеження монопольної діяльності буде йти у наступній темі.

Прибуток монополії за довгостроковий період

Коли в галузі зберігається конкуренція, відмінності між короткостроковим та довгостроковим періодами часу дуже істотні.

Протягом короткострокового періоду в галузь можуть входити нові чи виходити вже існуючі фірми в залежності від економічного прибутку або збитків. Вхід та вихід на ринок фірм протягом довгострокового періоду часу залежить від одержання економічного прибутку в галузях, які діють в умовах досконалої конкуренції.

У випадку фірми-монополії відмінності між короткостроковим та довгостроковим періодами незначні, тому що бар'єри не допускають вступу в галузь нових фірм.

В реальному житті рідко зустрічаються чисті монополії із-за існуючих або потенційних товарів-замінників, й тому що практично не буває абсолютних бар'єрів, які повністю перешкоджають вступу в галузь (ринок). Великі прибутки монополії стримують розвиток виробництва близьких товарів-замінників для монополізованого товару. Хоча монопольний прибуток не можна віднести до нормального прибутку, існує тенденція саме для величезних монопольних прибутків, до розвитку товарів-замінників в довгостроковому періоді часу.

Цінова дискримінація

Поки в даній темі мова йшла тільки про фірми, які „диктують” ціни, але встановлюють однакову ціну для усіх покупців. Однак, не завжди це відбувається саме так. Часто дрібні споживачі платять різні ціни за один і той же товар. Великі споживачі електроенергії (заводи, фабрики тощо) платять за більш низькими тарифами, ніж дрібні споживачі (домогосподарства); ціни на денні кіносеанси дешевші, ніж на вечірні. Усі ці наведені ситуації є прикладами цінової дискримінації. Отже, **цінова дискримінація** має місце тоді, коли один і той же товар продається різним покупцям за різними цінами.

Не всі монополісти мають можливість займатися ціновою дискримінацією. Вони можуть використовувати її тільки за наявності певних умов, а саме:

1. монополіст повинен мати можливість контролювати ціну (оскільки цінова дискримінація можлива тільки для фірми, „що диктує” ціну);
2. продавець повинен мати можливість розподіляти, виділяти споживачів за різними типами;
3. неможливість одного покупця продати свій товар іншому покупцеві.

Якщо фірма не може контролювати ціни, то вона не може й встановити свою власну ціну на товар. Продавець, який невзмі розподілити споживачів, не буде знати, якому з них запропонувати більш низьку ціну. Так, наприклад, електрична компанія визначає обсяг споживання електроенергії і може легко відокремити споживачів великого обсягу електрики від споживачів маленького. Якщо один покупець зможе продати свій товар іншому, тобто він купує за більш низькою ціною і

продає за більш високою, то в такому випадку ніхто не буде добровільно платити високу ціну.

Якщо існують необхідні умови для цінової дискримінації, то продавець може розподілити ринок на певні групи споживачів. Тоді продавець-монополіст, що максимізує свій прибуток, буде встановлювати ціну для кожної групи у відповідності з ціною та еластичністю попиту. Низька цінова еластичність означає, що певний покупець товару буде менш чутливим до зміни ціни, ніж покупець з відносно високою еластичністю попиту. Якщо індивідуальні споживачі мають більш еластичний попит на електроенергію, ніж промислові споживачі, то електрична компанія встановить підвищені тарифи для промислових споживачів, які менш чутливі до цінових змін. Таким чином, за умови існування цінової дискримінації, цінова еластичність попиту є вищою, а ціна – більш низькою.

Наступний приклад ілюструє як цінова дискримінація може збільшувати прибуток, і чому ціни змінюються в залежності від еластичності попиту. Розглянемо випадок, коли електрична компанія пропонує одну і ту ж ціну як індивідуальним, так і промисловим споживачам (за умови, що попит індивідуальних споживачів є більш еластичним, ніж у промислових споживачів). Чому тоді монополіст не одержує максимально можливий прибуток?

Згадаймо, що граничний виторг нижче, ніж ціна, оскільки це необхідно для того, щоб знизити ціну на усю продукцію, що продається. Попит еластичніший і необхідна незначна зміна ціни, щоб визвати збільшення запитуємої кількості продукції. Таким чином, граничний виторг електричної компанії від продажу додаткової одиниці індивідуальному споживачеві перевищує її граничний виторг від продажу додаткової одиниці промисловому споживачу. Отже, фірмі буде вигідно переключати виробництво з промислових споживачів на індивідуальних, збільшуючи при цьому промислові тарифи і знижуючи індивідуальні. Процес збільшення тарифів для споживачів з більш низькою ціновою еластичністю попиту та зниження для споживачів з високою еластичністю попиту буде продовжуватися до тих пір, поки граничний виторг не стане однаковим на обох ринках.

10.2. Олігополія

Олігополія має місце, коли на ринку функціонує невелика кількість фірм, а бар'єри входу в галузь є досить високими.

Характерні риси олігополії

Олігополія – це ринкова структура, яка має наступні характерні риси:

1. відносно мала кількість фірм;
2. різні за проникністю бар'єри, які перешкоджають входу в галузь нових фірм;

3. продукція є однорідною (наприклад, алюміній чи сталь) або диференційованою (автомобілі чи напої);
4. контроль над цінами;
5. взаємозалежність між усіма фірмами-олігополістами.

Отже, олігополія характеризується невеликою кількістю фірм (від 2 до 10), обгороджених бар'єрами, які перешкоджають вступу в галузь нових фірм, мають контроль над цінами, але при змові з іншими олігополістами.

Головною рисою олігополії є те, що число фірм таке мале відносно до розмірів ринку, що кожна із фірм-олігополістів визнає тісний взаємозв'язок одна з одною. Теорія олігополії є більш складною, ніж теорія досконалої конкуренції, чистої монополії чи монополістичної конкуренції. Наприклад, фірмі в умовах досконалої конкуренції необхідно тільки прирівняти граничні витрати та граничний виторг. У випадку олігополії не все так просто. Оскільки існує загальна взаємозалежність, олігополіст отримує граничний виторг, встановлюючи більш високу ціну, в залежності від реакції фірм-конкурентів. Якщо їхня реакція не буде передбачена, то олігополіст не одержить граничного виторгу (див. приклад 10.2.1.) [7, с. 254]

Приклад 10.2.1.

Дилема в'язня.

Ситуацію в умовах олігополії зі спробами передбачити поведінку конкурентів в економічній літературі пояснюють на прикладі двох невдачливих грабіжників. Два грабіжники вночі зі зброєю відправилися грабувати банк. Однак, вже практично біля банку вони наткнулися на поліцейську засідку і кожен з них опинився за ґратами. Кожен із них був зобов'язаний передбачити поведінку свого соратника по нещастю: якщо вони обидва „заговорять” – кожен отримує по 5 років тюрми за замах на грабiж; якщо „заговорить” тільки один, а другий буде мовчати, то перший вийде на волю, а другий – сяде на 20 років; якщо обидва будуть мовчати, то вони отримують по 1 року за незаконне зберігання зброї. Що ж робити кожному? Як правило, справа закінчується тим, що спочатку „говорить” один, а потім й другий грабіжник.

Загальна взаємозалежність

Олігополія визначається як ринок з відносно малою кількістю фірм, але при цьому кожна фірма повинна приймати до уваги реакцію фірм-конкурентів. Одна фірма повинна передбачувати, як конкуруючі фірми відреагують на її дії і т.д. Коли фірмам в галузі необхідно враховувати відповідну реакцію фірм-конкурентів, то ця галузь характеризується загальною взаємозалежністю.

Отже, **загальна взаємозалежність** – основна ознака олігополії. Дії однієї фірми впливають на інші фірми галузі. Приймаючи рішення щодо цін, кількості товару та його якості, взаємозалежній фірмі необхідно врахувати реакцію фірм-конкурентів. Фірма-конкурент, реагуючи на дії першої фірми, повинна врахувати, як перша фірма зреагує на її дії.

В деяких олігополістичних галузях тип реакції може бути добре зрозумілим для усіх учасників; він може диктуватися звичаями або угодами. В інших галузях реакція фірм-конкурентів може бути непередбачуваною, і учасникам доводиться використовувати стратегічну поведінку, щоб передбачити та перехитрити своїх суперників (див. приклад 10.2.2.). [14]

Приклад 10.2.2.

Крах організації виробників какао.

Міжнародна організація країн – виробників какао (ІССО), яка базувалася у Лондоні, встановлювала власну ціну на какао шляхом покупки надлишків какао кожного разу, коли виникала загроза зниження ціни нижче рівня, який вона встановила.

У 1977 році ціни на какао були високими: приблизно 5500 дол. за тонну. Реальний прибуток в розмірі 5500 дол. за кожен тонну могли одержувати наявні в галузі виробники какао, але цей реальний прибуток діяв як магніт, приваблюючи на ринок нових виробників. Розраховуючи на високі ціни, нові плантатори саджали дерева какао у таких країнах як Бразилія, Кот Д'Івуар й Малайзія. Як тільки нові виробники какао вийшли на ринок, ринкова ціна почала падати. ІССО погодилася зкупати надлишки какао, щоб підтримати ціну, але це продовжувалося лише до лютого 1988 року, коли обсяг какао, який зберігався на складах, досяг 250 тис. тонн. Оскільки міжнародна організація країн – виробників какао була невзможі втримати ціну на колишнім рівні, ціна зменшилася до 1600 дол. за тонну.

Приклад банкрутства міжнародної організації країн – виробників какао ілюструє одну із ключових проблем олігополій у сфері ціноутворення: як не допустити на ринок інших виробників, коли ціна достатньо висока для того, щоб приносити монопольний прибуток.

Стратегічна поведінка

Фірми А та Б є олігополістами і вони взаємозалежні. Прибуток кожної фірми залежить від ціни, яку встановила інша фірма. Припустимо, що ціни 2-х товарів дорівнюють один одному, і обидві фірми одержують абсолютно рівні прибутки. Якщо одна із них незначно знизить ціну, то незважаючи на це, вона буде одержувати високий прибуток, в той час, як фірма з більш високою ціною буде отримувати більш низький прибуток.

На рисунку 10.2.1. представлені можливі результати. Кожна фірма має можливість вибору ціни: 20 грн. чи 19 грн. Вибір ціни фірмою А проілюстровано з лівого боку; вибір фірми Б представлено вздовж верхньої горизонталі. Прибутки, які одержують фірми А та Б, залежать від цін, які вони встановили. Прибуток фірми А представлено в лівому нижньому куту кожного прямокутника; прибуток фірми Б – у правому верхньому куті. Коли фірми встановлюють ціну в 20 грн., то обидві отримують по 2500 грн.; коли вони встановлюють ціну в 19 грн., то обидві одержують по 1500 грн. Коли одна фірма встановлює ціну 20 грн., а інша – 19 грн., фірма з більш низькою ціною одержує 3000 грн., в той час, як фірма з більш високою ціною одержує тільки 1000 грн.

Ціни, встановлені фірмою Б

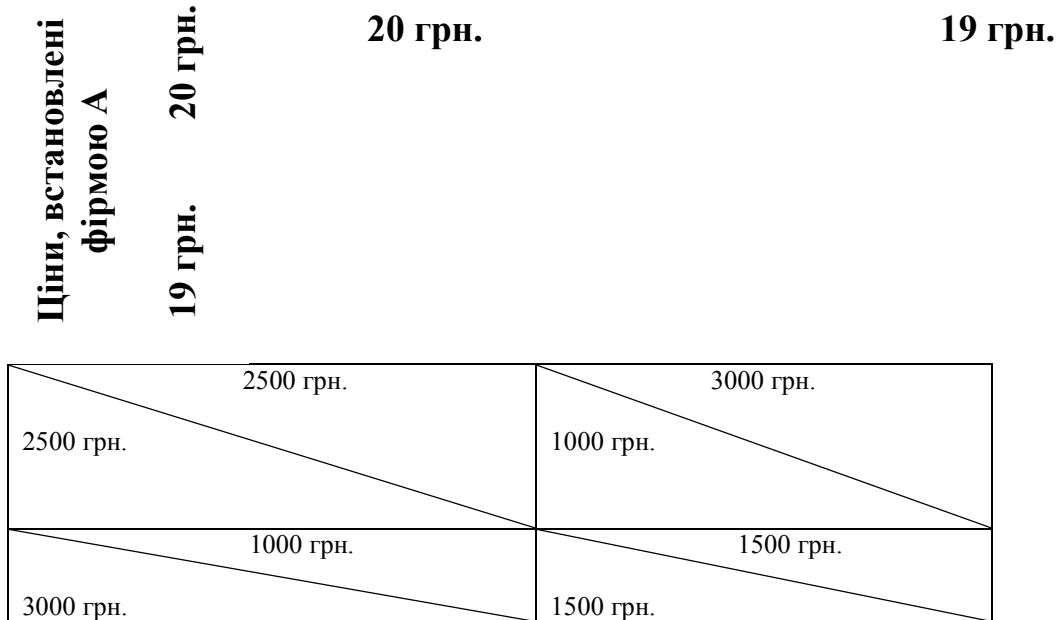


Рис. 10.2.1. Одержання прибутків олігополісю, яка складається з двох фірм.

Кожен прямокутник (сектор) показує прибуток, який одержують фірми при різних комбінаціях цін, які вони самі встановлюють. Якщо фірма А встановлює ціну в 19 грн., а фірма Б – 20 грн., то фірма А отримує прибуток 3000 грн., а фірма Б – 1000 грн. Якій стратегії слід додержуватися кожній фірмі?

Зрозуміло, що олігополіст починає одержувати більш високий прибуток (за рахунок іншої фірми), встановлюючи більш низьку ціну, за умови, що конкурент буде підпримувати більш високу ціну. Обидві фірми будуть отримувати прибуток в меншому розмірі, якщо обидві знизять ціни. Якщо обидві встановять більш високу ціну, то кожна з них отримує більш високий прибуток. Однак, кожен олігополіст повинен встановлювати ціну, не знаючи, що збирається робити інша фірма.

Які міркування управляють рішеннями фірми-олігополіста щодо ціни? Це можуть бути припущення відносно того, як відреагує фірма-конкурент. Міркування могло б бути приблизно таким: „Мій конкурент не ризикне встановити більш високу ціну в 20 грн., побоюючись, що я встановлю більш низьку ціну в 19 грн. Таким чином, якщо я встановлю більш високу ціну в 20 грн., я отримую тільки 1000 грн., тоді як, якщо я виберу більш низьку ціну в 19 грн., то я отримую 1500 грн. Отже, я

встановлю більш низьку ціну в 19 грн.”. Якщо фірма-конкурент міркує так само і вирішує встановити більш низьку ціну, виявляється, що обидві фірми правильно передбачили дії один одного та вибрали відповідну стратегію.

В такій ситуації фірма А та фірма Б вирішили б встановити ціну на рівні 19 грн. і отримали б прибуток в розмірі 1500 грн. кожна. Однак, вони знають, що коли б вони запропонували ціну 20 грн., вони могли б отримати прибуток 2500 грн. Якщо фірми А та Б приймали однакові рішення щодо ціни протягом довгострокового періоду часу, то ймовірно, що вони якимось чином знали про те, що вони стануть багатшими, якщо встановять ціни повище. Фірми могли навчитися співробітничати і вибирати стратегію (ціну 20 грн.), яка максимізує прибутки обох. Існує й інший метод, за яким обидві фірми вирішують встановити ціну 20 грн. – вони могли дійти згоди про те, що обидві будуть встановлювати більш високу ціну.

Олігополія, яка основана на змові Якщо олігополісти навчилися співробітничати, то вони починають одержувати більш високі прибутки. Змова всередині олігополії може здійснюватися в різноманітних формах. Олігополісти можуть таємно змовитися про ціни та обсяги випуску продукції. Вони можуть офіційно зареєструвати це в таємній угоді (але такі угоди є протизаконними) чи відкритій (у випадку, коли такі угоди законні і навіть узгоджені з урядом країни). Змова може здійснюватися у вільній формі, тобто на основі звичаїв та традицій, або у вигляді неофіційної угоди. Ефективність такої змови різна при різних олігополіях. В деяких випадках змова достатньо надійна, а в деяких – неміцна й має тенденцію до руйнування.

Картель

Для олігополії найпростішим засобом узгодження політики в сфері ціноутворення та обсягу випуску продукції є створення картеля, який зобов'язує усі сторони встановлювати певні ціни та певну частку ринку для кожного виробника. Якщо пощастить, то подібна угода дозволить олігополістичним фірмам одержувати монопольний прибуток в цілому по галузі.

Отже, **картель** – це угода, за якою фірми-учасниці олігополії координують обсяг випуску продукції та ціноутворення з метою отримання монопольного прибутку.

Рисунок 10.2.2. ілюструє олігополістичну галузь, яка складається з трьох фірм (які виробляють один і той же товар з однаковими витратами). Кожна з трьох фірм погоджується на 1/3 ринку і встановлює однакову монопольну ціну. Оскільки всі три фірми-учасниці картеля погодилися поділити ринок порівну, то попит фірми А буде дорівнювати 1/3 ринкового попиту і т.д. Монопольна ціна фірми А знаходиться в точці перетину кривої граничного виторгу з кривою граничних витрат. Маючи таку криву попиту, фірма А буде максимізувати свій прибуток, виробляючи 100

одиниць товару за ціною 50 грн. за одиницю. Інші 2 фірми також пропонують ціну 50 грн. і виробляють 100 одиниць кожна. Обсяг випуску продукції в цілому по галузі складає 300 од. ($100 \cdot 3$).

Однак, фірма А схильна до спокуси обманути суперників. Поки 2 інші фірми продають 200 одиниць за ціною 50 грн., фірма А могла б встановити ціну 49,5 грн. і продавати трохи більше, ніж частина ринку в $1/3$. Ціна 49,5 грн. безсумнівно перевищує граничні витрати фірми А (20 грн.). Фактичний реальний прибуток достанеться тій фірмі, яка порушить угоду. Фірма Б і В схильні до такої ж спокуси. Якщо вони будуть „шахраювати” недовго (і ніхто інший не робить так само), вони зможуть збільшити свої прибутки. Порушення угоди є для них витратами у довгостроковому періоді. Коли ж інші фірми знайдуть обман, вони розривають угоду. В результаті може розгорітися цінова війна і буде спостерігатися зниження економічного прибутку.

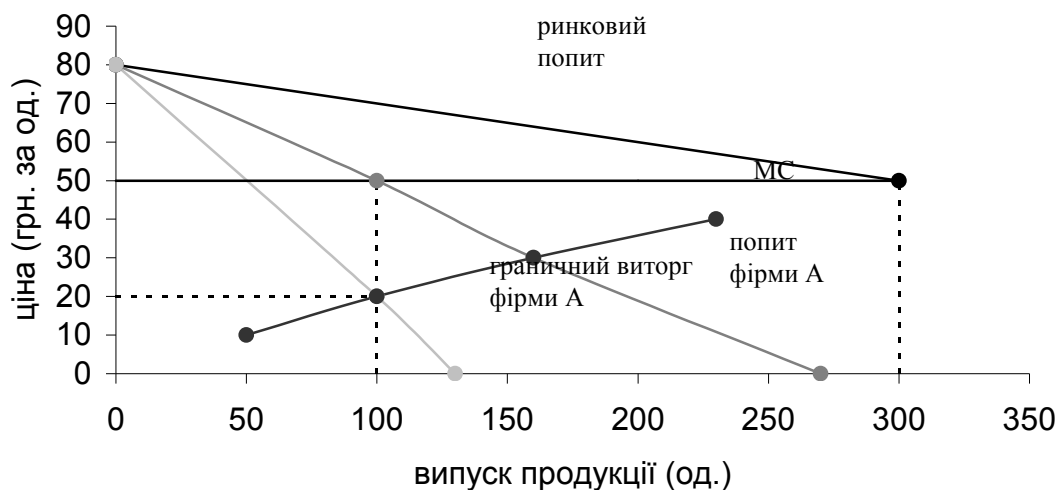


Рис. 10.2.2. Олігополія, яка оснований на змові

Жадоба наживи лежить в основі створення та розпаду картелей. Картелі приносять частину монопольного прибутку своїм членам протягом усього часу, поки кожен з них додержується картельної угоди. Однак, кожен із учасників картеля може одержувати більший прибуток обманним шляхом за умови, що інші не обманюють. Учасники картеля стоять перед дилемою. Якщо один „обманює”, а інший – ні, то виграє „шахрай”. Якщо обидва ведуть нечесну гру, то обидва програють. Якщо обидва будуть додержуватися угоди, то таке положення вигідніше для них, ніж варіант, коли один „обманює”. Але кожен з них є схильним до обману.

Картелі є нестабільними, оскільки достатньо важко нав'язувати комусь угоди. Дуже незначне число картелів є успішними протягом довгострокового періоду часу. Більшість картелів, які займалися продажем цукру, какао, кави, швидко щезали чи не здійснювали вагомому впливу на ціни. Існує чимало прикладів картелів, які створені на основі угод щодо ціноутворення. Представники держав, які входять в Організацію країн-

експортерів нафти (ОПЕК), регулярно проводять зустрічі, які широко освітлюються світовою пресою. Вони проводяться з метою узгодження цін на нафту. Так, наприклад, Міжнародна асоціація авіатранспорту також проводить відкриті зустрічі зі згоди урядів країн-учасниць.

Чимало картелів з'являються та щезають, незважаючи на те, що їм надається юридична допомога з боку уряду. Вони, як свідчить історичний досвід, традиційно нестабільні, оскільки дуже важко принудити когось до таємної змови. Жадоба наживи приводить до того, що картелі розпадаються. Дуже мало картелів успішно діють протягом довгострокового періоду часу. Навіть найбільш успішно діючий за всю історію картелів – ОПЕК був невзможі встановити строго монопольну ціну. Існує занадто багато спокус для його членів (особливо для тих, кому необхідна готівка), щоб порушити угоду.

Перешкоди для змов Існує багато перешкод, які зменшують шанси для ефективної та надійної змови всередині картелю. Конкурентна боротьба між членами картелю посилюється в тому випадку, коли існують:

1. велика кількість продавців;
2. низькі бар'єри вступу нових фірм в галузь;
3. наявність диференційованого товару;
4. високі темпи науково-технічного прогресу;
5. високі постійні витрати і низькі граничні витрати;
6. правові обмеження (наприклад, антимонопольне законодавство).

Велика кількість продавців. Чим більше продавців або фірм в галузі, тим важче створити надійний картель. При дуже великій кількості членів досить важко встановити контакти між фірмами-учасницями. Більш дрібні фірми, які підписали угоду у більшій мірі піддаються спокусі порушити його: вони не тільки менш відомі, ніж великі фірми, але можуть й страждати „манією величності”.

Низькі бар'єри вступу нових фірм в галузь. Якщо нові фірми можуть легко увійти в галузь, то вже існуючі фірми не захочуть укладати змови щодо збільшення ціни. При достатньо вільному доступі в галузь ціни не можуть бути істотно вищими, ніж собівартість продукції.

Наявність диференційованого товару. Чим більше товари є різноманітними або диференційованими, тим складніше змовитися в такій галузі. Досягнення угоди може бути і збитковим, і вигідним. Досягнення буде більш збитковим за умови наявності диференційованого товару. Наприклад, сталь є однорідною і згода відносно цін її частки ринку між сталеливарними корпораціями можна легко досягнути. Але заключити угоду між авіавиробниками відносно цін на ДС-10 та Боїнг-747 досить важко через розбіжності з приводу якості.

Високі темпи науково-технічного прогресу. При високих темпах науково-технічного прогресу змова може виявитися неможливою, оскільки зараз промисловість постійно випускає нові товари і розвиває нову

техніку. Фірма, яка використовує нововведення, може отримати більший прибуток, ніж в межах картелю. Достатньо складно уявити існування таємної змови між фірмами Кодак і Полароїд чи IBM і Apple.

Високі постійні витрати і низькі граничні витрати. Більш високі постійні витрати зв'язані з загальними витратами, граничні витрати при цьому звичайно є низькими. Спокуса до „шахрайства” в картелі є функцією від різниці між ціною та граничними витратами. Таким чином, відносно високі постійні витрати заохочують певних учасників картеля до „шахрайства”.

Правові обмеження. Антимонопольний закон Шермана (1890 р.) в США говорить, що об'єднання, які мають за мету обмеження торгівлі, є незаконними. Подібне законодавство, безумовно, може запобігти змові і, таким чином, зростання цін в результаті створення картелів.

Оскільки кожна галузь відрізняється диференціацією продукції, умовами вступу, кількістю фірм, відносними темпами граничних та постійних витрат, темпом технічного прогресу, то ступінь олігополістичної координації не може бути однаковою. Отже, деякі олігополії, на відмінність від інших, можуть користуватися практично монополією владою.

У наступній темі детальніше буде розглянуто антимонопольне законодавство та регулювання монополій.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке чиста монополія? Наведіть приклади чистої монополії, яка б не регулювалася державою.
2. Наведіть приклади бар'єрів для вступу в галузь нових фірм в умовах чистої монополії.
3. Що таке ціна монополії?
4. Який існує взаємозв'язок між ціною та граничним виторгом в умовах чистої монополії?
5. Яким чином поводить фірма, яка максимізує прибуток, в умовах чистої монополії?
6. Що таке витрати монополії?
7. Що таке мононопольний прибуток?
8. Що таке цінова дискримінація? За яких умов її можна використовувати?
9. Що таке олігополія?
10. Проаналізуйте характерні риси олігополії.
11. Що таке загальна взаємозалежність?
12. Дайте характеристику олігополії, яка оснований на змові.
13. Що таке картель? Наведіть приклад найбільш успішно діючого картелю в історії їхнього існування.
14. Назвіть та дайте характеристику перешкодам для змов всередині картелю.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?:

1. Монополіст встановлює ціну, яка дорівнює граничним витратам.
2. Цінова дискримінація перешкоджає вільному входу на виходу на ринок.
3. Загальна взаємозалежність – це основна ознака монополії.
4. Фірма-монополіст максимізує свій прибуток, коли граничний виторг дорівнює граничним витратам.
5. Олігополіст отримує граничний виторг, встановлюючи більш високу ціну, в залежності від реакції фірм-конкурентів.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Фірма-монополіст може отримувати економічний прибуток:
 - а) тільки в короткостроковому періоді часу;
 - б) тільки в довгостроковому періоді часу;
 - в) монополія взагалі не отримує прибутків;
 - г) і в короткостроковому, і в довгостроковому періодах часу;
 - д) усі відповіді неправильні.
2. Ринок виробництва соків, скоріш за все, є:
 - а) монополією;
 - б) досконалою конкуренцією;
 - в) олігополією;
 - г) монополістичною конкуренцією;
 - д) усі відповіді неправильні.
3. Які із нижчеперелічених характеристик є ознаками тільки олігополії:
 - а) один продавець;
 - б) загальна взаємозалежність;
 - в) контроль над цінами;
 - г) диференціація товару;
 - д) усі відповіді неправильні.
4. Наявність бар'єрів входу та виходу в галузь характерна для:
 - а) монополістичної конкуренції;
 - б) монополії;
 - в) досконалої конкуренції;
 - г) і монополії, і олігополії;
 - д) усі відповіді неправильні.

III. Розв'жіть завдання:

1. Відомі результати (прибутки) двох фірм, які діють в умовах олігополії:

Ціни, встановлені фірмою Б

15 грн.

11 грн.

**Ціни, встановлені
фірмою А**
11 грн. 15 грн.

1000 грн.	1000 грн.	700 грн.	1500 грн.
1500 грн.	700 грн.	500 грн.	500 грн.

Яку стратегію повинна обрати фірма А:

- а) встановити ціну 15 грн.;
- б) встановити ціну 11 грн.;
- в) слідувати поведінці фірми Б;
- г) встановити ціну, яка відрізняється від ціни фірми Б.

Поясніть свою відповідь.

2. Монополіст може продати 100 одиниць товару за ціною 5 грн. за од.
Але

він повинен знизити ціну до 2 грн. при намірі продати 110 од. Чому дорівнює граничний виторг виробництва додаткових 10 од.?

Тема 11.

АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Ключові поняття

Підприємницька монополія; переваги та недоліки підприємницької монополії; природна монополія; теорія легального картелю; теорія дерегулювання; показники монопольної влади: індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Лернера; антимонопольне законодавство; закон Шермана; закон Клейтона; закон про Федеральну торгову комісію; закон Келлера-Кефопера; закон України про захист економічної конкуренції; Антимонопольний комітет України.

11.1. Регулювання монополій

**Підприємницька
монополія**

В параграфі 10.1. використовувалося дуже строге визначення монополії. Чиста монополія має

**Переваги
підприємницької
монополії**

місце в тому випадку, коли один продавець пропонує товар, який не має близьких замінників; здійснює контроль над цінами; захищений від конкуренції бар'єрами, які перешкоджають вступу в галузь інших продавців. У монополізованій галузі панує одна фірма, яка не зустрічає прямої конкуренції з боку інших фірм, що виробляють таку ж чи схожу продукцію. В цьому параграфі використовується визначення монополії у більш широкому розумінні. **Підприємницька монополія** має місце в тому випадку, коли одна фірма чи невелика кількість фірм контролюють основну частину виробництва якоїсь галузі. Іншими словами, одна, дві чи три фірми є домінуючими в певній галузі, що веде до встановлення ними більш високих цін, ніж за умовами досконалої конкуренції, та отримання більш високого економічного прибутку. Прикладами підприємницьких монополій можуть слугувати: в автомобільній галузі – „Дженерал Моторз”, „Форд” та „Даймлер-Крайслер”; в тютюновому виробництві – „Філіп Моррис”, „Р. Дж. Рейнолдз” та „Браун і Вільямсон” та ін.

Однак, підприємницька монополія, як і чиста монополія, має свої переваги та недоліки. В основному переваги підприємницької монополії можна звести до таких [5, с. 609]:

1. виробництво товарів кращої якості;
2. ефект масштабу виробництва;
3. недооцінка конкуренції;
4. прискорення науково-технічного прогресу.

Виробництво товарів кращої якості. Підприємницькі монополії займають домінуюче положення в галузі не тому, що вони змушують споживачів купувати свої товари, а тому що ці товари є кращими за якістю, ніж інші. Споживачі самі вирішують, що товари підприємницьких монополій є найліпшими, ніж ті, які пропонуються іншими виробниками. Отже, як вважають деякі економісти, підприємницькі монополії самі заробили свої високі монопольні прибутки завдяки кращому виробництву того чи іншого товару.

Ефект масштабу виробництва. Тільки крупні фірми, до числа яких відносяться і підприємницькі монополії, мають можливість продавати свою продукцію споживачам за відносно низькими цінами. Це відбувається завдяки тому, що підприємницькі монополії виробляють продукцію з низькими витратами на одиницю продукції.

Недооцінка конкуренції. Більшість економістів розглядають підприємницьку монополію в дуже вузькому розумінні. Наприклад, навіть якщо фірм, які виробляють певний товар, декілька, ці фірми можуть зіштовхнутися з сильною міжгалузевою конкуренцією. Тобто вони можуть конкурувати з виробниками товарів, які відрізняються від їхніх, але здатні їх замінити. Так, наприклад, за виробництво алюмінію в країні відповідають декілька фірм, але немає даних щодо конкуренції з боку сталі, дерева, пластмас та інших товарів, які можуть зіштовхнутися на ринку з алюмінієм. Також необхідно прийняти до уваги й іноземну

конкуренцію. Наприклад, всесвітньо відома компанія по виробництву автомобілей „Дженерал Моторз” є пануючою на американському ринку автомобілей, але зростаюча конкуренція з боку імпортих японських автомобілей змушує її обмежувати свої рішення щодо встановлення високих монопольних цін на автомобілі.

Прискорення науково-технічного прогресу. Сучасна науково-технічна діяльність по розробці нових товарів та технологій їхнього виробництва є дуже коштовною. Тому тільки підприємницькі монополії можуть дозволити собі витратити чималі фінансові кошти на такі розробки, навіть за умови, що вони ні до чого не приведуть.

До недоліків підприємницької монополії можна віднести такі [5, с. 608]:

Недоліки підприємницької монополії	1. неефективний розподіл ресурсів;
	2. нерівність доходів;
	3. лобіювання інтересів монополій;
	4. непрогресивність.

Неефективний розподіл ресурсів. Підприємницькі монополії мають за можливе обмежувати обсяг виробництва та встановлювати більш високі ціни, ніж при наявності конкурентних умов. Так, наприклад, в умовах досконалої конкуренції виробництво знаходиться в точці $P=MC$. Ця тотожність забезпечує ефективний розподіл ресурсів. Тобто за умов досконалої конкуренції існує повне завантаження виробничих потужностей (див. п. 9.1.). Отже, виробляється максимально можливий обсяг товарів. За умовами монополії, фірма урівнює з граничними витратами не ціну, а граничний виторг. В точці, де $MR=MC$, ціна буде перевищувати граничні витрати (див. п. 10.1.), вказуючи на неповне завантаження виробничих потужностей. Таким чином, ефективність виробництва за умовами монополії є меншою, ніж за умовами досконалої конкуренції.

Нерівність доходів. Завдяки існуванню високих бар'єрів для входу та виходу в галузь, підприємницька монополія може встановлювати ціну, яка перевищує середні витрати. Отже, й одержувати високий економічний прибуток. Цей прибуток привласнюється керівниками монополії та її акціонерами, які належать до осіб з високим рівнем доходу. Таким чином, існуюча в суспільстві нерівність доходів між різними верствами населення все більше посилюється.

Лобіювання інтересів монополій. Підприємницькі монополії, маючи величезну кількість фінансових коштів, можуть здійснювати вплив на уряд країни, і це відбивається на законодавстві та урядовій політиці. Таке лобіювання сприяє не розвиткові та підтримці суспільних інтересів, а збереженню та зростанню таких монополій.

Непрогресивність. Захищене положення підприємницьких монополій від інших фірм сприяє їхній неефективності та бездіяльності. У підприємницької монополії відсутні стимули до ефективного виробництва.

Більш того, фірми-монополісти можуть протистояти технічним нововведенням, які здатні викликати моральне зношення діючих машин та устаткування.

В деяких галузях неможливо уникнути створення монополій. Так, наприклад, в одній квартирі неможливо мати два газових трубопроводи від двох чи трьох конкуруючих компаній, мати декілька джерел теплопостачання і т.д. В таких галузях створення монополій відбувається природним шляхом. Отже, **природна монополія** існує, коли ефект масштабу настільки великий, що одна фірма може забезпечувати своїми товарами чи послугами увесь ринок. При цьому вона має більш низькі витрати на одиницю продукції (середні витрати), ніж конкуруючі з нею фірми. За таких умов конкуренція не є необхідною. Якщо б галузь була поділена на декілька фірм, то середні витрати були б занадто високими і, відповідно, ціни також високі. Однак, навіть, така „корисна” природна монополія повинна регулюватися. В цьому випадку існує дві альтернативи: приналежність природної монополії державі або державне регулювання. Держава встановлює ціну на товар чи послугу, яка дорівнює середнім витратам. Таку ціну ще називають „ціною, яка забезпечує справедливий прибуток”. За виконанням природними монополіями вказівок державних органів наглядають спеціальні комісії та комітети. В Україні нагляд за діяльністю природних монополій, а також фірм, які можуть об'єднатися в монополію, здійснює Антимонопольний комітет України. Однак, часто монополії можуть ініціювати державне регулювання і в конкурентних галузях з метою захисту від конкурентів. Таке регулювання називають теорією легального картелю.

Теорія легального картелю Теорія легального картелю говорить про те, що таке державне регулювання є бажаним для фірм, що регулюються. Завдяки створенню легального картелю фірми, які регулюються, можуть встановлювати більш високі ціни на товари чи послуги і одержувати величезні монопольні прибутки. В той час як приватні картелі схильні до неефективності та нестабільності і можуть розпадатися, у легального картеля становище дуже міцне через підтримку держави.

Однак, теорія легального картелю, неефективне регулювання потенційно конкурентних галузей привели до того, що у 1970-80-х роках держава відмовилася такої політики і перейшла до **теорії дерегулювання**. Тепер теорія дерегулювання концентрується на державному втручання у ціноутворення на обслуговування суспільних потреб.

Показники монопольної влади Проте, для того, щоб держава регулювала або застосовувала антимонопольне законодавство проти тієї чи іншої фірми, необхідно знати як визначити - належить вона до монополії чи ні. Для такого визначення

використовуються показники монопольної влади, а саме **індекс Херфіндаля-Хіршмана та індекс Лернера**.

При розрахунку монопольної влади за допомогою індексу Херфіндаля-Хіршмана використовуються дані про питому вагу кожної фірми в галузі. Чим більша питома вага виробництва фірми в галузі, тим більше можливостей для виникнення монополії.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + S_4^2 + \dots + S_n^2,$$

де I_{HH} – індекс Херфіндаля-Хіршмана;

S_1 - питома вага самої великої фірми;

S_2 – питома вага наступної за величиною фірми;

....

S_n – питома вага найменшої фірми.

Якщо в галузі функціонує лише одна фірма (тобто випадок чистої монополії), то $S_1 = 100\%$, а $I_{HH} = 10\ 000$. Якщо в галузі 10 однакових фірм, то $S_1 = 10\%$, а $I_{HH} = S_1^2 \cdot 10 = 100$.

У США галузь вважається монополізованою, якщо індекс Херфіндаля-Хіршмана більше, ніж 1800. Цей індекс використовується в антимонопольному законодавстві США (див. п. 11.2.).

Індекс Лернера визначається наступним чином:

$$I_L = \frac{P - MC}{P} = \frac{1}{E},$$

де I_L – індекс Лернера;

P – монопольна ціна;

MC – граничні витрати;

E – еластичність попиту на продукцію.

В умовах досконалої конкуренції $P=MC$, отже індекс Лернера дорівнює нулю. Якщо індекс Лернера являє собою додатну величину ($I_L > 0$), то фірма є монополією. Чим вищий цей показник, тим більшою монопольною владою володіє фірма.

11.2. Правове забезпечення процесу регулювання монополій

Антимонопольне законодавство – це законодавство, яке націлене проти фірм, що користуються монопольною владою в якійсь галузі. Антимонопольне законодавство може бути спрямовано як на обмеження діяльності чистих монополій та олігополій, так і на запобігання „шахрайських” дій фірм.

Закон Шермана

Вперше антимонопольне законодавство почало формуватися у США. Першим антимонопольним законодавчим актом в історії як США, так і усього світу став **закон Шермана**. Він був прийнятий у 1890

році. Цей закон забороняв існування будь-якого об'єднання чи таємної змови, які мають за мету обмеження виробництва або торгівлі. Також заборонялася діяльність будь-якої фірми, яка спробує монополізувати, чи об'єднатися, чи змовитися з іншими фірмами, з метою монополізації виробництва чи торгівлі. Невиконання пунктів закону Шермана передбачалося як карний злочин. До засобів покарання згідно цього законодавчого акту відносилися такі: штрафи, відшкодування витрат, розформування монополії і навіть тюремне ув'язнення. Однак, у закона Шермана були певні недоліки, такі як нечіткість основних положень в законі, відсутність контролюючого органу, який би слідкував за виконанням закону, та профілактичних антимонопольних заходів.

Усі недоліки закона Шермана були усунені в наступному антимонопольному законі, який був прийнятий у 1914 році – **законі Клейтона**. В цьому законі не тільки заборонялася діяльність монопольних фірм, а й оголошувалася поза законом цінова дискримінація, якщо вона не виправдана різницею у витратах. Також закон Клейтона забороняв купівлю акцій конкуруючих фірм, якщо такі дії можуть привести до послаблення конкуренції, та формування взаємоперехресного керування, а саме: коли керівник однієї фірми є також членом правління конкуруючої компанії.

Шляхом прийняття **закону про Федеральну торгову комісію** (1914 р.) був створен вищеназваний заклад, на який покладена відповідальність щодо впровадження в життя антимонопольних законів, а саме законів Шермана та Клейтона. Федеральна торгова комісія (ФТК) мало право розслідувати „шахрайську” поведінку деяких фірм за своєю ініціативою. Якщо „шахрайські” дії фірми були виявлені, то ФТК забороняло діяльність подібних фірм.

Цей законодавчий акт поліпшив закон Клейтона, в якому залишалася „лазівка” щодо купівлі акцій конкуруючих фірм. Фірми могли обійти закон Клейтона шляхом купівлі не акцій конкуруючих фірм, а їхнього устаткування, помешкань та інших активів. **Закон Келлера-Кефопера** (1950 р.) заборонив одній фірмі купувати активи інших фірм, якщо результатом такої діяльності було б обмеження конкуренції.

Антимонопольне законодавство США здійснило великий вплив на формування антимонопольних законів інших стран, в тому числі й України.

Цей закон визначає правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин. **Закон України „Про захист**

економічної конкуренції” був прийнятий у 2001 році (див.: www.rada.gov.ua). Згідно статті 12 цього закону суб'єкт господарчої діяльності займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо:

- на цьому ринку у нього немає жодного конкурента;
- він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарчої діяльності, наявності пільг чи інших обставин.

Монопольним вважається становище суб'єкта господарчої діяльності, частка якого на ринку товару перевищує 35 відсотків, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції та якщо він зловживає своїм монопольним становищем. Зловживанням монопольним становищем на ринку є дії чи бездіяльність фірми, яка займає монопольне становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарчої діяльності чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку.

Зловживанням монопольним (домінуючим) становищем на ринку, зокрема, визнається:

1. встановлення таких цін чи інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку;
2. обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку, що завдало чи може завдати шкоди іншим фірмам, покупцям чи продавцям;
3. часткова або повна відмова від придбання або реалізації товару за відсутності альтернативних джерел реалізації чи придбання;
4. створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку продавців, покупців, інших суб'єктів господарчої діяльності.

Зловживання монопольним становищем на ринку забороняється і тягне за собою відповідальність згідно з законом. За виконанням закону України „Про захист економічної конкуренції” слідкує **Антимонопольний комітет України**. Сьогодні в Україні існує низка природних монополій (див. таблицю 11.2.1.).

Таблиця 11.2.1.

Перелік природних монополій, які займають домінуюче становище на українських ринках

Вид економічної діяльності	Суб'єкт господарчої діяльності
Виробництво та розподілення електроенергії	Державне підприємство "Національна енергетична компанія "Укренерго", Міністерство палива та енергетики
Наземний транспорт	Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця), Міністерство транспорту та зв'язку України

Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України", Міністерство палива та енергетики
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України", Міністерство палива та енергетики
Діяльність авіаційного пасажирського транспорту, підпорядкованого розкладу	Державне підприємство обслуговування повітряного руху України (Украерорух), Державіаслужба України
Функціонування водної транспортної інфраструктури	Відкрите акціонерне товариство "Одеський державний припортовий завод", Фонд держмайна України
Пошта та зв'язок	Українське державне підприємство поштового зв'язку "Укрпошта", Міністерство транспорту та зв'язку України
Зв'язок	Концерн "РРТ", Міністерство транспорту та зв'язку України
Зв'язок	Відкрите акціонерне товариство "Укртелеком", Міністерство транспорту та зв'язку України

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке підприємницька монополія?
2. Дайте характеристику перевагам підприємницької монополії.
3. Дайте характеристику недолікам підприємницької монополії.
4. Що таке природна монополія?
5. Проаналізуйте теорію легального картелю.
6. Дайте характеристику показникам монополічної влади.
7. Що таке антимонопольне законодавство?
8. Дайте характеристику закону Шермана.
9. Дайте характеристику закону Клейтона.
10. Дайте характеристику закону про Федеральну торгову комісію.
11. Дайте характеристику закону Келлера-Кефопера.
12. Дайте характеристику закону України про захист економічної конкуренції.
13. Назвіть природні монополії, які функціонують на території України.

Тести та задачі:

Поясніть свою відповідь:

1. Злиття фірм приведе одночасно до обмеження конкуренції і до зменшення витрат на одиницю продукції. Чи можна дозволити таке злиття?
2. Які типи галузей слід регулювати за допомогою антимонопольного законодавства?
3. Чи може природна монополія зловживати своїм домінуючим становищем? Чому?
4. Чи слугують антимонопольні закони для того, щоб заборонити діяльність ефективно функціонуючих фірм? Чому?

Тема 12.

ОСНОВНА МАКРОЕКОНОМІЧНА ТОТОЖНІСТЬ

Ключові поняття

Валовий внутрішній продукт; кінцеві товари та послуги; проміжні товари та послуги; номінальний ВВП; реальний ВВП; індекс споживчих цін; виробничий метод розрахунку ВВП; додана вартість; метод розрахунку ВВП за витратами; метод розрахунку ВВП за доходами; валовий національний продукт; чистий національний продукт; національний доход; особистий доход; особистий доход після сплати податків.

12.1. Валовий внутрішній продукт (ВВП)

Макроекономіка вивчає економічну систему держави. Кожна держава по-різному регулює економічні процеси своєї країни. Але в будь-якому випадку для того, щоб ефективно керувати економікою своєї країни, уряду необхідно мати повну картину стану економіки на даний момент часу та цілі, до яких уряд збирається привести економічну систему протягом певного проміжку часу. Для того, щоб мати таку картину та реальнодосяжні цілі уряду, необхідно мати певні показники, які б характеризували стан економіки на даний момент часу. Основним показником, який оцінює результати діяльності економічної системи країни, є **валовий внутрішній продукт (ВВП)**. Досліджуючи цей показник у динаміці, державні органи визначають напрямки своєї економічної політики. ВВП – це сукупна ринкова вартість усього обсягу виробництва кінцевих товарів та послуг в економіці за 1 рік. Під кінцевими товарами та послугами розуміють товари та послуги, які купуються для кінцевого споживання. Так, наприклад, до кінцевих товарів можна віднести одяг, продукти харчування, різноманітні комунальні послуги (енергоспоживання, водопровід, газопостачання). До ВВП не відносять виробництво проміжних товарів та послуг, які використовуються в процесі виробництва (сировина, матеріали, паливо, рекламні послуги і т.д.). ВВП вимірюється тільки в грошовій формі. Тому, щоб правильно розрахувати

* При формуванні змісту основних тем цього розділу навчального посібника були використані роботи провідних вітчизняних та зарубіжних авторів: [1, 2, 5, 8, 11, 14]. Ці джерела корисно задати для поглибленого вивчення проблем макроекономіки.

сукупний обсяг виробництва, необхідно, щоб усі товари та послуги, що вироблені в цьому році, враховувалися тільки 1 раз.

Номінальний та реальний ВВП Валовий внутрішній продукт віддзеркалює обсяг виробництва у цінах, які існували на час, коли цей обсяг був вироблений. Такий сукупний обсяг виробництва товарів та послуг називається **номінальним ВВП**. Однак, номінальний ВВП не ілюструє реального становища ВВП, оскільки він виражає лише ціни періоду часу, в якому він був розроблений. Зміни у обсязі ВВП могли відбутися за рахунок збільшення цін (інфляція), економічного зростання країни і т.д. Отже, для того, щоб оцінити реальну картину економічної ситуації необхідно скоректувати номінальний ВВП. Номінальний ВВП можна скоректувати з урахуванням інфляції (збільшення цін на товари та послуги) або дефляції (зниження цін на товари та послуги). Такий скоректований показник і є **реальним ВВП**. Реальний ВВП розраховується за допомогою індексу споживчих цін.

$$\text{Індекс споживчих цін} = \frac{\text{ціна споживчого кошику даного року}}{100\% \cdot \text{ціна споживчого кошику базового року}}$$

де споживчих кошик – це набір товарів та послуг, який необхідний для споживачів; базовий рік – найкращий в економічному розумінні рік. В Україні базовим роком є 1990 рік. В основному всі економічні показники даного року порівнюються саме з 1990 роком.

Показники валового внутрішнього продукту України Реальний ВВП України у січні–листопаді 2005 року порівняно з відповідним періодом попереднього року становив 102,2%. Отже, можна сказати, що ВВП 2005 року збільшився на 2,2% порівняно з 2004 роком.

роком.

Номінальний ВВП за орієнтовною оцінкою за січень–листопад 2005 року склав 363163 млн. грн. Індекс цін у січні–листопаді становив 114,7%. Отже, ціни 2005 року порівняно з цінами 2004 року збільшилися (інфляція) на 14,7%.

Для того, щоб мати реальну картину стану економіки України з точки зору димамиці ВВП, необхідно її проаналізувати порівняно з базовим роком, тобто з 1990 р. (див. таблицю 12.1.1.).

Таблиця 12.1.1.

Порівняльний аналіз показників ВВП України (1990-2004 рр.)*

Роки	ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу	ВВП (у відсотках до 1990 р.)	Індекс цін (у відсотках до попереднього року)
	млрд. крб.	тис. крб.		
1990	167	3		

1991	299	6	91,3	196,2
1992	5 033	97	82,3	1 866,0
1993	148 273	2 842	70,6	3 435,4
1994	1 203 769	23 184	54,4	1 053,5
1995	5 451 642	105 793	47,8	515,5
продовження таблиці 12.1.1.				
	млн. грн.	грн.		
1996	81519	1595	43,0	166,2
1997	93365	1842	41,7	118,1
1998	102593	2040	40,9	112,1
1999	130442	2614	40,8	127,3
2000	170070	3436	43,2	123,1
2001	204190	4195	47,2	109,9
2002	225810	4685	49,7	105,1
2003	267344	5591	54,4	108,0
2004	345943	7290	61,0	115,4

* Джерело: www.ukrstat.gov.ua

Дані таблиці 12.1.1. свідчать про те, що за перші п'ять років незалежності України обсяг ВВП зменшився практично в 2 рази порівняно з 1990 роком. А темпи зростання цін були непомірно високими – тисячі процентів. Тенденція зменшення обсягу ВВП простежується аж до 1999 року. Починаючи з 2000 року економічна ситуація в Україні стабілізується. Так, ВВП у 2004 році становить 61% порівняно з 1990 роком. Темпи збільшення цін на товари та послуги також стабілізуються, починаючи з 1997 року – по кожному року інфляція сягає не більш, ніж 28% від рівня 1990 р.

12.2. Методи розрахунку ВВП та інших макроекономічних показників

Існують три методи розрахунку валового внутрішнього продукту країни:

1. за доданою вартістю (виробничий метод);
2. за витратами (метод кінцевого використання);
3. за доходами (розподільчий метод).

Виробничий метод розрахунку ВВП При розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом підсумовується вартість, яка додана на кожній стадії виробництва кінцевого товару чи послуги. **Додана вартість** – це ринкова ціна обсягу продукції, який вироблений фірмою за винятком вартості споживлених у процесі виробництва матеріалів та сировини (див. таблицю 12.2.1.).

Таблиця 12.2.1.

Додана вартість при 5-и стадійному виробництві*

Стадії виробництва	Ціна продажу матеріалів та продукції (дол.)	Додана вартість (дол.)
Перша стадія: Фірма А Виробництво бавовни	0 100	→ 100 (100-0)

Друга стадія: Фірма В Ткацько-прядильна фірма	150	→50 (150-100)
Третя стадія: Фірма С Виробництво одягу	180	→30 (180-150)
продовження таблиці 12.2.1.		
Четверта стадія: Фірма D Оптовий продаж одягу	205	→25 (205-180)
П'ята стадія: Фірма E Роздрібний продаж одягу	300	→95 (300-205)
Загальна вартість продажу:	935	
Додана вартість (ВВП):		300

* Джерело: [5, с. 134]

Отже, згідно з даними таблиці 12.2.1. загальний обсяг ВВП за виробничим методом становив 300 дол.

Згідно з методом розрахунку за витратами обсяг ВВП підраховується як сума: особистих витрат населення на кінцеве споживлення товарів та послуг, державних витрат на купівлю товарів та послуг, валових інвестицій та чистого експорту. Отже, формула ВВП за витратами має наступний вигляд:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n, \text{ де}$$

C – особисті споживчі витрати, які складаються з витрат домогосподарств на купівлю товарів та послуг як поточного споживлення (продукти харчування, комунальні послуги і т.д.), так і тривалого (побутова техніка, автомобілі і т.д.). Однак, показник C не враховує витрат на купівлю житла;

I – валові інвестиції, які складаються з витрат фірм на придбання нового устаткування, нових підприємств, нові приміщення і т.д.;

G – державні витрати на купівлю товарів та послуг, які складаються з витрат на школи, вищі навчальні заклади, армію, дороги, державний апарат управління державою і т.д. Але, у показник G не включаються трансфертні виплати, а саме витрати держави на виплати пенсій, соціального страхування, різноманітні виплати населенню;

X_n – чистий експорт товарів та послуг за кордон, який розраховується як різниця між експортом та імпортом.

Примітно, що від'ємним може бути тільки показник X_n, тому що в деяких країнах імпорт перевищує експорт.

Наведену формулу розрахунку ВВП за витратами ще називають **основною макроекономічною тотожністю**.

Метод розрахунку ВВП за доходами При розрахунку валового внутрішнього продукту за доходами підсумовуються різноманітні доходи тих, хто вклав свої людські та грошові ресурси у виробництво певного товару. До основних видів доходів відносять: оплату праці найманим працівникам (зарплата), прибуток фірм, рента (орендна плата за користування землею, приміщенням і т.д.), відсоток (плата за користування капіталу). До інших видів доходів можна віднести непрямі податки, а саме податок на додану

вартість, а також податок на прибуток фірм. Таким чином, формула розрахунку ВВП за доходами має вигляд:

$$\text{ВВП} = \text{W} + \text{P} + \text{R} + \text{i}, \text{ де}$$

W – оплата праці найманих працівників, до якої відносяться заробітня плата, премії та надбавки до сплати податків;

P – прибуток фірм до сплати податків;

R – рента, тобто плата за користування землею, приміщенням і т.д. до сплати податків;

i – відсоток, тобто плата за користування капіталом.

Кінцевий результат усіх методів розрахунку ВВП повинен дорівнювати один одному. Отже, $\text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X}_n = \text{W} + \text{P} + \text{R} + \text{i}$.

Інші макроекономічні показники

Як вже було сказано ВВП – це результат виробництва різноманітних фірм, організацій за 1 рік. Усі переліковані суб`єкти господарчої діяльності знаходяться на території даної країни, тобто є її резидентами. Однак, не всі працівники фірм є резидентами. Дуже багато іноземців працюють на фірмах даної країни, тобто є нерезидентами, і вони висилають частку своїх доходів в свою рідну країну. Так само громадяни даної країни можуть одержувати частину доходів за свою виробничу діяльність із-за кордону в вигляді зарплати. Тому для того, щоб уникнути подвійного включення означених доходів та витрат у ВВП, необхідний такий показник як **валовий національний продукт (ВНП)**. Формула розрахунку ВНП має такий вигляд:

$\text{ВНП} = \text{ВВП} - \text{сальдо доходів, які одержані з-за кордону}$, де **ВВП** – валовий внутрішній продукт;

Сальдо доходів, які одержані з-за кордону – це різниця між доходами резидентів даної країни, які отримані з-за кордону і доходів нерезидентів, які передані за кордон даної країни.

До інших макроекономічних показників, які характеризують економічне становище країни, відносять **чистий національний продукт (ЧНП)**, **національний доход (НД)**, **особистий доход**, **особистий доход після сплати податків** (див. таблицю 12.2.2.).

Таблиця 12.2.2.

Формули розрахунку інших макроекономічних показників

Макроекономічний показник	Формула розрахунку макроекономічного показника
Чистий національний продукт (ЧНП)	$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{обсяг споживленого капіталу (амортизація)}$
Національний доход (НД)	$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{непрямі податки}$
Особистий доход	$\text{Особистий доход} = \text{НД} - \text{виплати на соціальне страхування} - \text{податки на прибуток фірм} - \text{прибуток фірм} + \text{трансфертні виплати}$
Особистий доход після	$\text{Особистий доход після сплати податків} = \text{особистий}$

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке валовий внутрішній продукт (ВВП)?
2. Які товари та послуги відносять до кінцевих, а які до проміжних?
3. Що таке номінальний ВВП?
4. Що таке реальний ВВП?
5. Приведіть формулу розрахунку індексу споживчих цін.
6. Дайте характеристику виробничому методу розрахунку ВВП.
7. Що таке додана вартість?
8. Дайте характеристику методу розрахунку ВВП за витратами.
9. Дайте характеристику методу розрахунку ВВП за доходами.
10. Назвіть та приведіть формули розрахунку інших макроекономічних показників.

Тести та задачі:**I. Чи правильні такі твердження?:**

1. Валовий національний продукт (ВНП) – це це сукупна ринкова вартість усього обсягу виробництва кінцевих товарів та послуг в економіці за 1 рік.
2. Валовий внутрішній продукт, розрахований як сума доходів, дорівнює ВВП, розрахованому як сума витрат.
3. Валовий внутрішній продукт вимірюється в тоннах продукції, що вироблена.
4. У державні витрати на купівлю товарів та послуг включаються витрати на виплати пенсій, соціального страхування тощо.
5. Індекс споживчих цін розраховують на підставі цін товарів та послуг, що входять до споживчого кошику.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Що з переліченого не враховують при обчисленні ВВП за витратами:
 - а) оплату праці найманих працівників;
 - б) валові інвестиції;
 - в) особисті споживчі витрати;
 - г) амортизацію;
 - д) усі відповіді неправильні.
2. При обчисленні чистого національного продукту не враховують:
 - а) трансфертні платежі;
 - б) ВВП;
 - в) непрямі податки;
 - г) амортизацію;
 - д) усі відповіді неправильні.
3. Якщо номінальний ВВП України у 2005 року порівняно з 2004 роком збільшився, то реальний ВВП у 2005 р. порівняно з 2004 р. мав би:
 - а) зменшитися;
 - б) збільшитися;

- в) не змінитися;
- г) для визначення необхідно мати інформацію про індекс споживчих цін;
- д) усі відповіді неправильні.

4. Національний дохід можна обчислити як різницю:

- а) ВВП та амортизації;
- б) особистого доходу та податків на оплату праці;
- в) ЧНП та непрямих податків;
- г) ВВП та трансфертних платежів;
- д) усі відповіді неправильні.

III. Розв'яжіть задачу:

Є дані щодо економіки України (в млрд. грн.):

Трансфертні платежі	12
Валові інвестиції	48
Сальдо доходів, які одержані з-за кордону	2
Непрямі податки	17
Податок на зарплатню	9
Чистий експорт	5
Прибуток фірм	8
Амортизація	16
Податки на прибуток фірм	4
Виплати на соціальне страхування	1
Особисті споживчі витрати	98
Державні витрати на купівлю товарів та послуг	14

Знайдіть: ВВП, ВНП, ЧНП, НД, особистий дохід, особистий дохід після сплати податків.

Тема 13.

МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЦИКЛ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

Ключові поняття

Економічний цикл; фази економічного циклу; причини економічних циклів; робоча сила; безробіття; причини безробіття; форми безробіття: фрикційна, структурна, циклічна; природний рівень безробіття; повна зайнятість; рівень безробіття; закон Оукена; інфляція; види інфляції: помірна, галопуюча та гіперінфляція; темп інфляції; інфляція попиту; інфляція пропозиції; теорія адаптивних сподівань; теорія раціональних сподівань; методи боротьби з інфляцією: монетаристський та кенсіанський підходи.

13.1. Визначення економічного циклу

Економічний цикл Економіці, як і іншим сферам життєдіяльності суспільства, властива наявність циклічності, тобто періодичні коливання економічної активності. При чому ці коливання відбуваються нерівномірно – шляхом постійно змінюючих один одного піднесенень та спадів. Циклічність економіки означає, що економічний розвиток країни відбувається у рамках певного циклу. Отже, **економічний цикл** – це періодичні піднесення та спади, що повторюються, рівней економічної активності (а саме: рівня валового внутрішнього продукту, рівня зайнятості населення, рівня інфляції тощо) протягом декількох років. Кожен економічний цикл може продовжуватися різну кількість років. Однак, усі цикли мають одні й ті ж самі фази. До таких фаз відносять: **піднесення; пік піднесення; спад; дно спада** (див. рис. 13.1.1.).

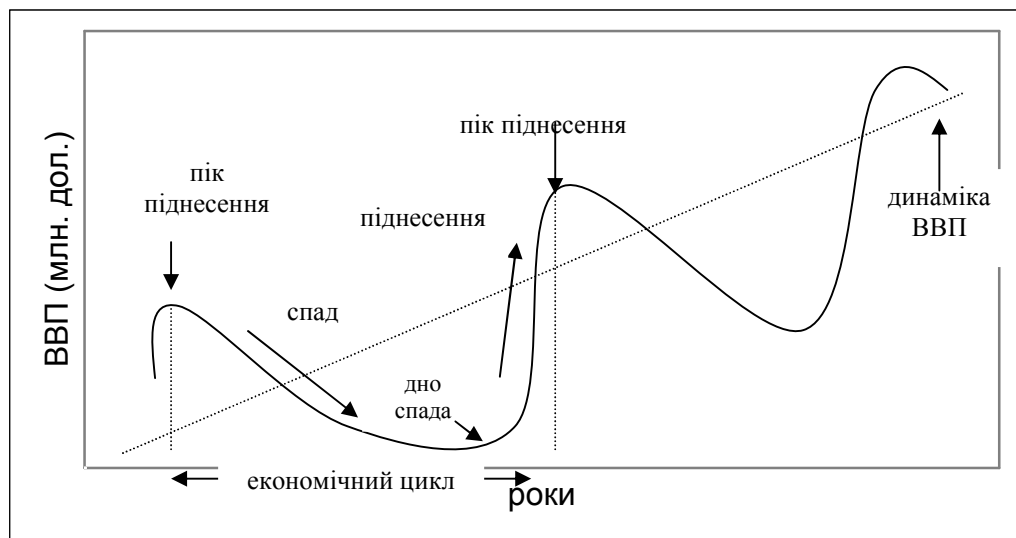


Рис. 13.1.1. Економічний цикл

Проілюструймо циклічність економіки України за 1990-2004 рр. за даними таблиці 12.1.1.

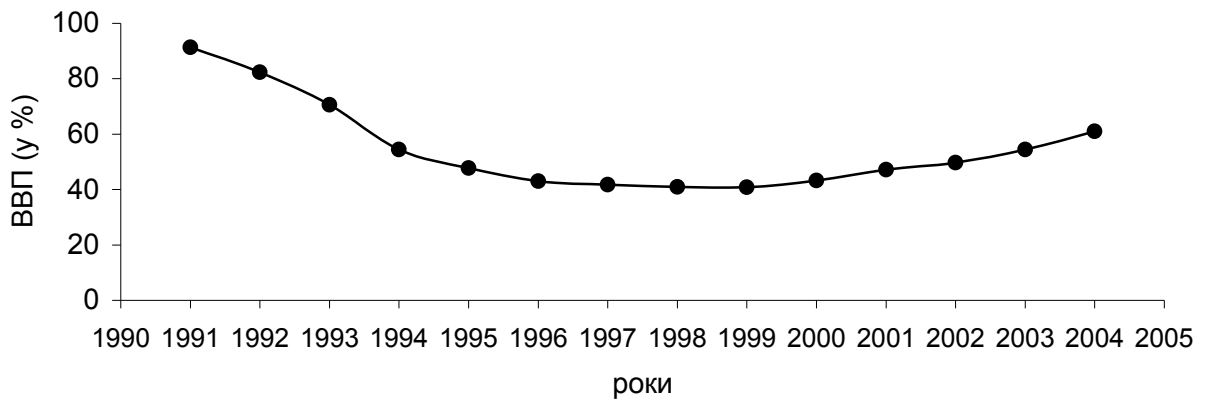


Рис. 13.1.2. Циклічність економіки України за 1990-2004 рр.

Рисунок 13.1.2. віддзеркалює, що у період з 1991 по 1999 роки економіка України знаходилася у фазі спаду. 1999 рік є дном спаду. Починаючи з 2000 року ВВП України починає збільшуватися і економіка знаходиться в цей період у фазі піднесення.

Однак, які ж чинники викликають спади та піднесення економічного розвитку країни? Різні економісти по-різному пояснюють такі коливання. Отже, до причин відносять:

- політичні та випадкові події.** Так, наприклад, в кінці 2004 року в країнах Південно-Східної Азії відбулася страхітлива подія – цунамі, яка унесла життя понад 200 тис. чоловік. Звичайно, такі обставини не могли не вплинути на економічне становище цих країн;
- використання технічних нововведень.** Дійсно, науково-технічний прогрес прямо впливає на коливання економічного розвитку країни. А саме, країна з високим рівнем технічної оснащеності може залучати більшу кількість інвестицій, більше експортувати товарів та послуг за рахунок зменшення витрат (тим самим обсяг ВВП зростає), ніж ті країни, у яких використовується менше технічних нововведень;
- інфляція.** Деякі економісти вважають, що причиною циклічних коливань є ніщо інше, як інфляція. Уряд, за їхньою думкою, випускає занадто багато грошей. Тим самим товари та послуги в цій країні дорожчають;
- рівень витрат суспільства.** Загальновідомо, що у період економічних криз люди схильні до заощаджень, в той час як з економічної точки зору суспільство повинно якомога більше витратити коштів, щоб підпримувати виробництво. Однак, все ж таки суспільство більш схильно до збільшення заощаджень. Тим самим економічна криза ще більш посилюється. Та навпаки, у період піднесення суспільство повинно більше заощаджувати коштів з тим, щоб економіка не „перегрівалася”. Але, люди в цей період схильні

тратити якомога більше, в результаті настає криза перевиробництва. Таким чином, економіка із фази піднесення переходить до фази спаду.

Однак, не зважаючи на те, що причини економічних циклів відомі, спрогнозувати коли це трапиться практично неможливо, навіть у сучасну еру використання новітніх комп'ютерів.

13.2. Форми безробіття. Закон Оукена.

Безробіття Безробіття є однією із найголовніших проблем економіки країни. Воно призводить до зниження рівня виробництва, рівня доходів населення, а отже, й соціального напруження між різними верствами населення. Кожна людина працездатного віку (в Україні від 16 років і до 55 років жінки, 60 - чоловіки) має здатність до праці, а саме сукупність певних фізичних та інтелектуальних здібностей для виробництва товарів та послуг. Таке працездатне населення відноситься до **робочої сили**. Отже, **безробіття** – це економічне явище, за яким частина робочої сили не може знайти місце для праці. Визначається безробіття як різниця між усією кількістю робочої сили та кількістю зайнятих. Так, наприклад, в Україні кількість зареєстрованих безробітних за січень - листопад 2005 року становила 809,7 тис. осіб.

Причини безробіття До основних причин існування безробіття, як економічного явища, звичайно відносять:

1. **Сплата допомоги по безробіттю.** Загальновідомо, що сплата допомоги по безробіттю знижує стимули працездатного населення щодо пошуку місця праці. Так, наприклад, у розвинутих країнах, таких як, Швеція, Німеччина дуже високі показники безробіття. Це відбувається тому, що в цих країнах дуже висока допомога по безробіттю, вона практично дорівнює середній заробітній платі. Стає зрозумілою поведінка працездатного населення: навіщо працювати, якщо можна одержувати практично таку ж саму зарплатню.
2. **Стійкість заробітньої плати або безробіття „очікування”.** Таке явище виникає за умови перевищення реальної заробітньої плати над її рівноважним значенням (так само як і з ВВП, заробітня плата підрозділяється на номінальну та реальну – див. п. 15.1.). Стійкість заробітньої плати приводить до нестачі робочих місць, тобто пропозиція праці перевищує попит на неї. І працездатне населення змушене „очікувати”, коли ж з'являться нові робочі місця (див. рис. 13.1.3.)

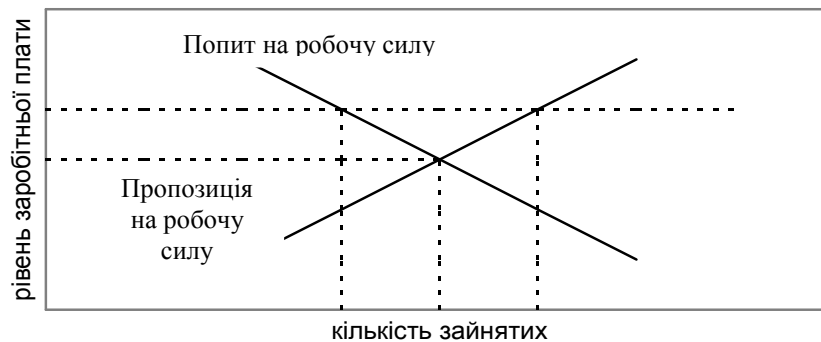


Рис. 13.1.3. Безробіття „очікування”

Форми безробіття

До основних форм безробіття відносяться:

1. фрикційне безробіття;
2. структурне безробіття;
3. циклічне безробіття.

Фрикційне безробіття. Така форма безробіття зв'язана з пошуками та очікуванням роботи у найближчому майбутньому. До фрикційного безробіття відноситься працездатне населення, яке на даний момент часу не має місця роботи в зв'язку з:

- пошуком вищої зарплатні або кращої сфери застосування своїх здібностей;
- зміною місця проживання;
- звільненням;
- втратою сезонної роботи;
- пошуком місця роботи випускників ВУЗів та ін.

Фрикційне безробіття має короткостроковий характер та не спричиняє певних негативних наслідків для економіки країни. Навпаки, така форма безробіття навіть бажана. Чому? Тому що багато працівників залишають низькооплачуване та малопродуктивне місце роботи та переходять на нове місце, де зарплата вище. Тим самим працівники одержують високі доходи, можуть витратити більше коштів на купівлю більш якісних товарів та послуг. Таким чином, економіка розвивається більш високими темпами.

Структурне безробіття. Така форма безробіття зв'язана зі змінами у технологічному розвитку виробництва у країні. Це безробіття серед осіб, професії яких опинилися морально застарілими або стали менш затребуваними. В деяких професіях взагалі відпала необхідність. До таких можна віднести: візник, бурлак, копійст, чистильник взуття та ін.

Структурне безробіття порівняно з фрикційним носить більш довгостроковий характер, тому що робітникам, які втратили місце роботи внаслідок змін у технологіях потрібен час для перекваліфікації та пошуків нового місця роботи.

Циклічне безробіття. Така форма безробіття зв'язана з циклічним характером розвитку економіки країни. Так, наприклад, коли економіка країни знаходиться у фазі спаду виробництва, то попит на товари та послуги зменшується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. В Україні в період середини 1990-х років, коли практично усі заводи та фабрики зупинялися, безробіття зросло до неймовірно великих розмірів. Саме циклічне безробіття має найбільш важкі наслідки для економіки.

Поєднання фрикційного та структурного безробіття складає **природний рівень безробіття** або рівень безробіття при умовах повної зайнятості. Отже, **повна зайнятість** не означає повну відсутність безробіття, а лише відсутність циклічного безробіття. Природний рівень безробіття виникає при умовах збалансованого ринку праці, тобто кількість працівників, які шукають місце роботи, дорівнює кількості вільних робочих місць. Якщо ця збалансованість порушується, то виникає циклічне безробіття.

Рівень безробіття Як же визначити скільки безробітних у певній країні? Для цього економістами використовується показник рівня безробіття. Рівень безробіття – це відсоток безробітних від працездатної частини населення (робочої сили).

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Кількість працездатного населення}} \cdot 100\%.$$

Наприклад, якщо в Україні кількість працездатного населення налічує 35 мільйонів чоловік, а кількість безробітних – 809,7 тис. осіб, то рівень безробіття дорівнює 2,31% ($809,7 / 35\,000 \cdot 100\% = 2,31\%$).

Закон Оукена Відомий економіст Артур Оукен вивів закономірність про те, що безробіття та обсяг ВВП за умови повної зайнятості мають між собою прямий зв'язок. Тобто за його думкою, чим більше безробіття, тим більше відстає реальний обсяг ВВП від обсягу за умови повної зайнятості. Суть його закону заключається в тому, що якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1%, то реальний обсяг ВВП відстає на 2,5%. Це співвідношення назвають **законом Оукена**. Наприклад, якщо фактичний рівень безробіття в якійсь країні складає 18,3%, що більше природного рівня на 10,5%, а обсяг ВВП складає 65 000 млн. дол., то відставання реального обсягу ВВП від обсягу за умов повної зайнятості складає 17062,5 млн. дол. ($10,5 \cdot 2,5 = 26,25\%$; $65\,000 \cdot 26,25 / 100 = 17062,5$ млн. дол.). Тобто, якщо б економіка створила робочі місця для усього працездатного населення країни, то обсяг виробництва товарів та послуг був би більше на 17062,5 млн. дол.

13.3. Визначення інфляції. Інфляція попиту та інфляція пропозиції

Інфляція

Під **інфляцією** розуміється зростання цін, яке викликане надмірним збільшенням кількості грошей, що обертаються в країні. Причому це збільшення набагато перевищує потреби господарчої діяльності.

В Україні, як і в інших республіках колишнього СРСР, інфляції формально не існувало. Однак, фактично вона існувала в двох формах: дефіциті товарів та існуванні так званого „чорного ринку”, на якому ціни товарів багаторазово перевищували офіційні ціни.

Види інфляції В сучасній економічній літературі розрізняють три види інфляції:

1. помірна інфляція (такий вид інфляції є безпечним для населення. Звичайно вона виражається з 1 до 10%.);
2. галопуюча інфляція (такий вид інфляції вже є небезпечним, тому що виражається у 2-3-значних цифрах);
3. гіперінфляція (такий вид інфляції є самим небезпечним, тому що він виражається у 4,5 ... – значних цифрах).

Темп інфляції Основним вимірювачем інфляції є темп інфляції. Темп інфляції визначається шляхом співставлення індексу споживчих цін минулого року з індексом цін даного року. Цю різницю необхідно поділити на індекс цін минулого року та помножити на 100%.

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{індекс цін даного року} - \text{індекс цін минулого року}}{100\%} \cdot 100\%$$

Так, наприклад, якщо визначати темп інфляції в Україні за 2004 рік, то він буде дорівнювати:

$$\text{Темп інфляції за 2004 рік} = \frac{115,4 - 108,0}{108,0} \cdot 100\% = 6,85\% \text{ (див. дані таблиці 12.1.1.)}$$

Інфляція попиту Попит, як і пропозиція, можуть визначати рівень цін. Збільшення загального попиту в країні викликає зростання рівня цін, тобто збільшення інфляції. Таке збільшення може бути викликане зростанням пропозиції грошей, зменшенням податків тощо. Отже, зростання загального попиту суспільства веде до збільшення інфляції та обсягу виробництва. У випадку інфляції, яка викликана змінами у попиті, спостерігається залежність між рівнем цін та безробіттям. Таким чином, ціни підвищуються, а безробіття падає (див. рис. 13.3.1.).

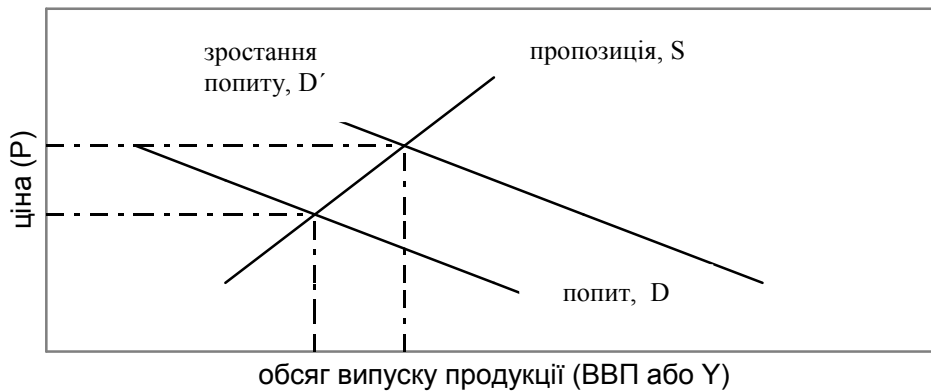


Рис. 13.3.1. Інфляція, яка викликана змінами у попиті.

Інфляція пропозиції

Як вже було сказано, зміни у пропозиції викликають збільшення інфляції. Інфляція пропозиції має місце, коли відбувається різке зростання витрат виробництва (тобто виробникам необхідно закласти у ціну товару більшу кількість витрат, отже ціна цього товару збільшується). Витрати можуть збільшитися завдяки багатьом причинам – збільшення цін на нафту, поганий врожай у країні тощо. При зниженні пропозиції в країні рівень цін підвищується. Різке порушення механізму пропозиції, збільшуючи інфляцію, знижує обсяг виробництва та підвищує безробіття (див. рис. 13.3.2.).

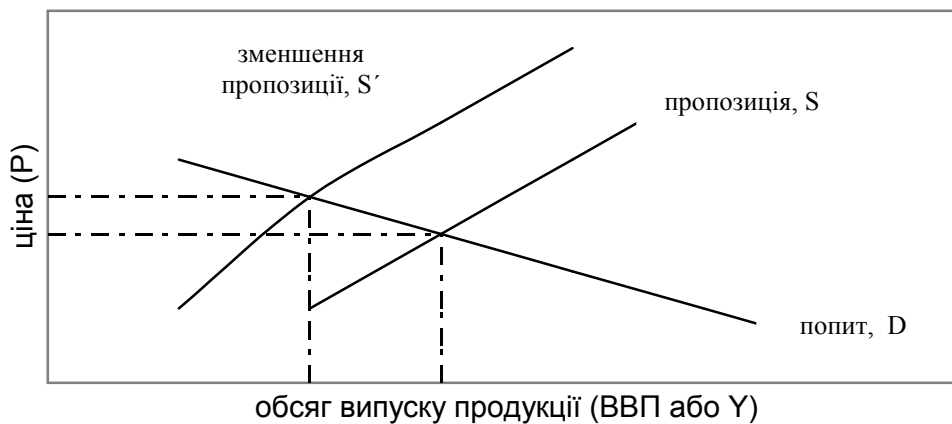


Рис. 13.3.2. Інфляція, яка викликана змінами у пропозиції.

13.4. Теорія адаптивних та раціональних сподівань

Для того, щоб отримувати стійкий прибуток, фірми або суб'єкти господарської діяльності повинні знати наскільки зросте чи зменшиться рівень цін. Існує два способи для визначення очікуваного рівня цін – теорія адаптивних сподівань та теорія раціональних сподівань.

Теорія адаптивних сподівань

Економіка країни звичайно не розвивається у зворотний бік. Вона переміщається між різким зростанням цін та помірною інфляцією.

У реальному житті минуле може стати хорошим путівником в

майбутнє. Суб'єкти господарської діяльності повинні вивчати економічні явища для того, щоб сформулювати сподівання щодо темпу інфляції. Якщо за минулі п'ять років спостерігався стабільний темп інфляції (2%), то скоріш за все, суб'єкти господарської діяльності будуть сподіватися на той же рівень і в наступному році. Якщо за минулі п'ять років спостерігався темп інфляції на рівні 20%, то ймовірніше, це і буде очікуваний рівень інфляції. Якщо за минулі п'ять років темп інфляції був хитливим (5%, 10%, 20%, 25%, 30%), то суб'єктам господарської діяльності буде дуже важко передбачити рівень інфляції.

Сутність **теорії адаптивних сподівань** заключається в тому, що у людей формується очікування темпу інфляції на основі використання досвіду новітньої та вже далекої історії. Якщо темп інфляції за останні п'ять років складав 3%, то теорія адаптивних сподівань стверджує, що суб'єкти господарської діяльності у близькому майбутньому будуть очікувати такий же рівень інфляції (3%). Якщо ж рівень інфляції коливався у недалекому минулому, то теорія адаптивних сподівань стверджує, що у людей, скоріш за все, формується очікування темпу інфляції на основі розрахунку середніх значень минулих рівней інфляції.

Припустимо, що темп інфляції за останні п'ять років постійно складав 10% на рік. Суб'єкти господарської діяльності будуть очікувати темп інфляції у наступному році на рівні 10%. Але інфляція зросла до 15%. Після цього в економіці зберігається постійний темп інфляції на рівні 15%. Теорія адаптивних сподівань говорить, що люди не зразу у своїх сподіваннях підвищать рівень інфляції до 15%. У перший рік вони можуть сподіватися, що темп інфляції зросте до 11 чи 12%. Якщо інфляція збережиться на рівні 15%, то люди будуть очікувати більш високий рівень інфляції, доки він не досягне 15%.

Головний сенс теорії адаптивних сподівань заключається в тому, що людям потрібен час, щоб пристосуватися до нового рівня інфляції. Якщо рівень інфляції зростає, то люди будуть очікувати його зростання з меншою швидкістю.

Теорія раціональних сподівань На відмінність від теорії адаптивних сподівань, теорія раціональних сподівань припускає, що очікування людей можуть змінюватися швидше, оскільки люди можуть використовувати більше інформації. Це значить, що люди використовують усю доступну інформацію в процесі прогнозування темпів інфляції, тобто використовуються не тільки досвід останніх років, а й власні прогнози щодо економічних та політичних явищ.

В процесі формування раціональних сподівань у людей можуть швидко (іноді й миттєво) змінюватися думки відносно майбутніх темпів інфляції. Це відбувається в результаті дій різноманітних керівників великих корпорацій, банків, політичних діячів тощо. Якщо люди вважають, що оголошені зміни в економічній політиці збільшать інфляції з

10% до 15%, то у них будуть миттєво збільшуватися інфляційні очікування до 15%.

Сподівання людей формуються не тільки на основі підсумків минулих рівней інфляції, але й на основі очікуваних результатів економічної політики, що проводиться, і навіть політики, яку уряд тільки збирається впроваджувати в життя. Керівники великих корпорацій ретельно вивчають програми уряду, статистичні дані, які стосуються змін у грошовій масі, змін у податковій політиці. Усі суб'єкти господарської діяльності збирають інформацію, яка, на їхню думку, допоможе їм передбачити майбутнє. Тому, дуже вірогідно, що сподівання людей дійсно формуються згідно цієї теорії.

Методи боротьби з інфляцією

Однак, інфляція, не зважаючи на те, що вона може бути помірною, це одна з основних проблем економічного розвитку країни. Як же з нею боротися? Існують два методи боротьби з інфляцією – монетаристський та кейнсіанський підходи. Обидва виходять з того, що інфляція може бути викликана змінами в обсягах попиту та пропозиції, і що інфляція, яка викликана змінами у пропозиції – найбільш вірогідна причина стійкої чи прискорюваної інфляції. Так, наприклад, зростання пропозиції грошей є найбільш вірогідним винуватцем інфляції. І монетаристський, і кейнсіанський підходи сходяться на думці, що надмірна емісія грошей повинна бути припинена, якщо інфляцію необхідно зберегти на певному рівні.

Монетаристський підхід

Монетаристський підхід, який був створений лауреатом Нобелівської премії Мілтоном Фрідменом, стверджує, що інфляція повинна контролюватися шляхом усунення своєї основної причини – необґрунтованого зростання грошової маси. Представники монетаристського підходу стверджують, що реальний ВВП має тенденцію зростання приблизно 2-3% на рік. Якщо зростання пропозиції грошей буде обмежене величиною, яка відповідає величині зростання реального ВВП, то інфляція може бути фактично усунена. Однак, владі дуже важко протидіяти зростанню пропозиції грошей та іншим несприятливим явищам в економіці. Уряд повинен дотримуватися строгих правил щодо проведення монетаристської політики. Пропозиція грошей повинна збільшуватися з року в рік згідно з величиною зростання реального ВВП. Монетаристський підхід визнає, що в процесі боротьби з інфляцією, контроль за приростом грошової маси поєднується з чималими жертвами та витратами. Скорочення темпу емісії грошей неодмінно веде до тимчасового скорочення виробництва та зростання безробіття. Усі ці явища спостерігалися в посткомуністичних країнах Східної Європи, а особливо болісно вони протікали в Україні в середині 1990-х років. Однак, без таких витрат перехід до безінфляційної ринкової економіки, яка

забезпечує високі темпи зростання виробництва та споживання, навряд чи можливий.

Кейнсіанський підхід

Представники кейнсіанського підходу (засновником кейнсіанського підходу є всесвітньо відомий економіст Дж. М. Кейнс) щодо боротьби з інфляцією вважають, що помірна інфляція є цілком нормальним явищем для економіки країни. Вони стверджують, що якщо безробіття можна звести до мінімуму навіть ціною інфляції, то така ціна повинна бути сплачена. Згідно кейнсіанському підходу уповільнення приросту грошової маси веде до того, що виробляється менший обсяг товарів та послуг та створюється менша кількість робочих місць. Економічна система, на думку представників кейнсіанського підходу, повинна виробляти якомога більший обсяг продукції й забезпечувати максимально можливу зайнятість наскільки це сумісне з помірними темпами інфляції. Згідно кейнсіанському підходу для того, щоб боротися з високими темпами інфляції, необхідно обмежувати загальний попит суспільства. Обмеження попиту може відбуватися шляхом політики регулювання доходів населення, а саме стримування зростання заробітної платні та цін на товари та послуги.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке економічний цикл?
2. Назвіть фази економічного циклу.
3. Охарактеризуйте причини економічних циклів.
4. Що таке безробіття?
5. Охарактеризуйте причини безробіття.
6. Дайте характеристику фрикційному безробіттю.
7. Дайте характеристику структурному безробіттю.
8. Дайте характеристику циклічному безробіттю.
9. Що таке природний рівень безробіття?
10. Дайте характеристику показнику рівня безробіття.
11. Проаналізуйте закон Оукена.
12. Що таке інфляція?
13. Назвіть та охарактеризуйте види інфляції.
14. Що таке темп інфляції?
15. Охарактеризуйте інфляцію попиту.
16. Охарактеризуйте інфляцію пропозиції.
17. Дайте характеристику теорії адаптивних сподівань.
18. Дайте характеристику теорії раціональних сподівань.
19. Дайте характеристику монетаристському підходу щодо боротьби з інфляцією.
20. Дайте характеристику кейнсіанському підходу щодо боротьби з інфляцією.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження:

1. Найнебезпечнішою для економіки формою безробіття є фрикційне безробіття.
2. Дуже важко спрогнозувати, коли відбудеться спад або піднесення економіки.
3. До причин економічного циклу можна віднести підвищення цін.
4. Природний рівень безробіття може зменшуватися за умов зменшення структурного безробіття.
5. Повна зайнятість – це повна відсутність безробіття в країні.
6. Інфляція – це зростання кількості грошей, що обертаються в країні.
7. Галопуюча інфляція є самою небезпечною для економіки країни.
8. Темп інфляції дозволяє визначити наскільки зросли ціни за певний проміжок часу.
9. Інфляція попиту має місце, коли відбувається різке зростання витрат виробництва.
10. Згідно теорії адаптивних сподівань людям не потрібен час, щоб пристосуватися до нового рівня інфляції.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Особа, професія якою морально „застаріла” відноситься до:
 - а) фрикційної форми безробіття;
 - б) структурної форми безробіття;
 - в) циклічної форми безробіття;
 - г) усі відповіді неправильні.
2. Виділіть послідовні фази економічного циклу:
 - а) піднесення; пік піднесення; спад; дно спада;
 - б) пік піднесення; спад; дно спада; піднесення; пік піднесення;
 - в) дно спада; піднесення; пік піднесення; спад; дно спада;
 - г) усі відповіді неправильні.
3. Яке з тверджень не відноситься до причин економічного циклу:
 - а) випадкові події;
 - б) борги країни по зарплаті;
 - в) зменшення рівня витрат суспільства;
 - г) падіння цін на товари та послуги;
 - д) усі відповіді не правильні.
4. За умов повної зайнятості рівень структурного безробіття повинен:
 - а) бути більшим, ніж 1%;
 - б) дорівнювати 0;
 - в) бути меншим, ніж 1%;
 - г) дорівнювати рівню циклічного безробіття;
 - д) усі відповіді не правильні.
5. Небувало високі темпи зростання інфляції називають:
 - а) помірною інфляцією;
 - б) інфляцією попиту;
 - в) інфляцією пропозиції;

- г) галопуючою інфляцією;
- д) гіперінфляцією;
- е) усі відповіді неправильні.

6. Інфляція, яка викликана змінами у величині попиту, графічно можна визначити переміщенням кривої:

- а) попиту праворуч;
- б) попиту ліворуч;
- в) пропозиції праворуч;
- г) пропозиції ліворуч;
- д) усі відповіді неправильні.

7. Джерелом інфляції пропозиції є:

- а) збільшення витрат виробництва;
- б) збільшення витрат населення на споживання;
- в) збільшення кількості грошей, що обертаються в країні;
- г) зменшення податків;
- д) усі відповіді неправильні.

8. Монетаристський підхід щодо боротьби з інфляцією стверджує, що:

- а) помірна інфляція є цілком нормальним явищем для економіки країни;
- б) для боротьби з високими темпами інфляції необхідно обмежувати загальний попит суспільства;
- в) інфляція повинна контролюватися шляхом усунення своєї основної причини – необґрунтованого зростання грошової маси;
- г) усі відповіді неправильні.

III. Розв`яжіть задачі:

1. В 2004 році в США фактичний рівень безробіття склав 19,7%, що більше природного – на 8,3%. Обсяг ВВП склав 55 890 млн. долларов США. **Знайти:** Відставання ВВП у 2004 році.
2. Кількість населення в якійсь країні складає 37,6 млн. чоловік. Частка працездатного населення у населенні складає 57%. **Знайти:** рівень безробіття.
3. У таблиці наведені рівні інфляції на певні роки:

Рік	Індекс цін
2002	100
2003	109,7
2004	116,3
2005	121,9
2006	128,4

Знайти: темп інфляції для кожного року.

ГРОШІ ТА БАНКОВСЬКА СПРАВА

Ключові поняття

Гроші; властивості грошей: міра вартості, засіб платежу, засіб обігу, засіб заощаджень, світові гроші; кількісна теорія попиту на гроші; кейнсіанська теорія попиту на гроші; чинники попиту на гроші; пропозиція грошей; рівновага на грошовому ринку; банківська система; типи банківських систем; Національний банк; функції Національного банку; комерційні банки; функції комерційних банків; банківська система України; кредитно-грошова політика; цілі кредитно-грошової політики; інструменти кредитно-грошової політики: норма резервування, відсоткова ставка, операції на відкритому ринку.

14.1. Гроші та їх властивості

Гроші – це товар, який виконує роль загального еквіваленту. Гроші виникли тисячі років назад. Ще здавна роль грошей могли виконувати прянощі, сіль, перець, хутро і т.д., які люди обмінювали на інші товари. Завдяки тому, що роль загального еквіваленту в кінцевому підсумку закріпилася за золотом, сьогодні гроші мають здатність швидко обмінюватися на які завгодно товари та послуги.

Властивості грошей До основних властивостей грошей звичайно відносять:

1. міра вартості;
2. засіб платежу;
3. засіб обігу;
4. засіб заощаджень;
5. світові гроші.

Міра вартості. Гроші можуть вимірювати вартості різноманітних товарів та послуг. Завдяки існуванню грошей суспільству не потрібно вимірювати ціну кожного товару чи послуги в цінах інших товарів. Наприклад, 1 вівця коштує 5 мішків пшениці і т.д. Гроші в цьому випадку використовуються як загальний знаменник, в якому можна виразити ціну будь-якого товару чи послуги. Наприклад, 1 вівця коштує 500 грн., а 1 мішок пшениці – 100 грн.

Засіб платежу. Гроші є зручним засобом для здійснення якихось покупок чи угод. Так, наприклад, при покупці тієї ж вівці вам не потрібно тягати за собою 5 мішків пшениці. А якщо уявити, що необхідно купити ще щось, то для здійснення подібних покупок знадобиться вантажна машина. А так, вам необхідно мати у кишені лише 500 грн. Отже, гроші можуть бути використані для платежу за будь-які товари та послуги.

Засіб обігу. Гроші, виконуючи функцію засобу платежу, з кишені покупця потрапляють до кишені продавця. Потім продавець сплачує

частину свого доходу державі у вигляді податків. А держава, у свою чергу, повертає деяку частину податків споживачам у вигляді заробітної платні, стипендій, пенсій і т.д. А потім все це повторюється. Такий процес навіть можна назвати „кругообіг грошей в природі”.

Засіб заощаджень. Гроші, маючи здатність швидко обмінюватися на будь-які товари та послуги, дуже зручно використовувати для накопичення багатства. Однак, гроші, які лежать у панчосі чи під матрацом, не принесуть їхньому власнику ніякого доходу. Навпаки, за умови зростання цін за ту ж суму грошей можна буде купити менше товарів. Так, найбільш вигідним для споживача буде внесення грошей на свій рахунок у банк, в якому на цю суму буде нараховуватися відсоток.

Світові гроші. Гроші обертаються не тільки на внутрішньому ринку певної країни, але й можуть використовуватися для здійснення міжнародних торговельних та виробничо-інвестиційних угод між різними країнами.

14.2. Рівновага на грошовому ринку: попит та пропозиція на гроші.

Кількісна теорія попиту на гроші

Кількісна теорія звичайно визначає попит на гроші шляхом використання рівняння обміну [1, с. 142]:

$$MV = PY, \text{ де}$$

M – кількість грошей в обігу;

V – швидкість обігу грошей;

P – рівень цін або індекс цін;

Y – обсяг випуску товарів та послуг (ВВП).

Як же визначити скільки грошей повинно бути в обігу за умови відсутності інфляції? Обсяг грошової маси в країні регулює держава за допомогою банківської системи. Але деяка сума грошей може порватися, загубитися і т.д. Тому держава повинно додатково випустити (провести емісію) певну суму грошей в обіг. Відомий американський економіст Мілтон Фрідмен довів, що при стабільному функціонуванні економіки необхідно щорічно додатково випускати 3% від наявної грошової маси. Ще 1% зношується. Отже, кожен рік держава повинна додавати 4% грошової маси.

Кейнсіанська теорія попиту на гроші

Всесвітньо відомий економіст Джон М. Кейнс довів у своїй теорії (яка отримала назву кейнсіанської від його прізвища), що попит споживачів на гроші визначається за допомогою стимулів, які спонукають їх до заощаджень.

Отже, існує три стимули, які спонукають людей до заощадження частини свого доходу готівкою [1, с. 144]:

1. обережність (заощадження певної суми грошей на випадок якихось несподіваних обставин у майбутньому. Тобто, як говорять у населенні, на „чорний день”);
2. потреба у певній сумі грошей для здійснення поточних покупок товарів та послуг;
3. спекуляція (прагнення заощадити певну частину грошей з метою найкращого їх використання у майбутньому).

Спекулятивний стимул визначає зв'язок попиту на гроші з відсотковою ставкою та курсом акцій різноманітних фірм. Так, наприклад, якщо відсоткова ставка зростає, то курс акцій падає. І попит на ці акції також зростає, що зменшує кількість грошей в обігу. Тобто споживачі замість того, щоб зберігати готівку у „панчосі”, вкладають свої гроші в покупку акцій, які принесуть їм дохід у вигляді відсоткової ставки. Отже, попит на гроші в цьому випадку знижується. І навпаки, якщо відсоткова ставка знижується, то ціна акцій зростає. Таким чином, споживачеві буде більш вигідно вкласти свої гроші в покупку товарів та послуг. Тобто в даному випадку попит на гроші збільшується. Отже, відсоткова ставка та попит на гроші мають зворотний зв'язок.

Узагальнюючи ці дві теорії можна виділити два основних чинники попиту на гроші: дохід; відсоткова ставка. Кількісна теорія зв'язує попит на гроші з розміром доходу. Кейнсіанська теорія – з розміром відсоткової ставки.

Отже, беручи до уваги дохід та відсоткову ставку, функція попиту на гроші має наступний вигляд (див. рис. 14.2.1.) [1, с. 145]:

$$\left\{ \frac{M}{P} \right\}_d = f(r, Y), \text{ де}$$

r – відсоткова ставка;

Y – дохід;

d – попит на гроші.

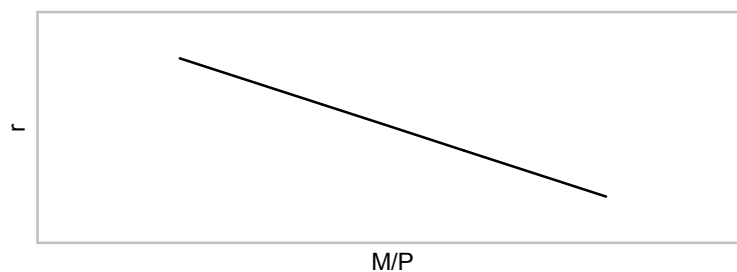


Рис. 14.2.1. Крива попиту на гроші.

Пропозиція на гроші

Пропозиція грошей включає до себе готівку, яка обертається поза банківською системою певної країни, та гроші, які суб'єкти господарчої діяльності

можуть використовувати для здійснення поточних угод (див. рис. 14.2.2.) [1, с. 149].

$$M_s = C + K, \text{ де}$$

M_s – пропозиція на гроші;

C – готівка;

K – гроші, які суб'єкти господарчої діяльності використовують для здійснення поточних угод.

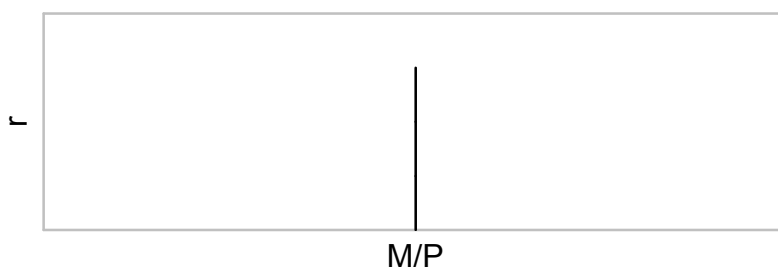


Рис. 14.2.2. Крива пропозиції на гроші.

Рівновага на грошовому ринку

Як вже було сказано, попит на гроші має зворотний зв'язок із відсотковою ставкою для певного рівня доходу. Якщо відсоткова ставка є занадто високою, то пропозиція перевищує попит. Суб'єкти господарчої діяльності, маючи велику суму грошей готівкою, будуть вкладати їх у акції і т.д. з тим, щоб одержувати доход. Однак, банки в умовах перевищення пропозиції над попитом будуть знижувати відсоткову ставку і споживачам вже буде не так вигідно вкладивати свої гроші у акції. Тобто поступово грошовий ринок прийде у рівноважний стан (див. рис. 14.2.3.).

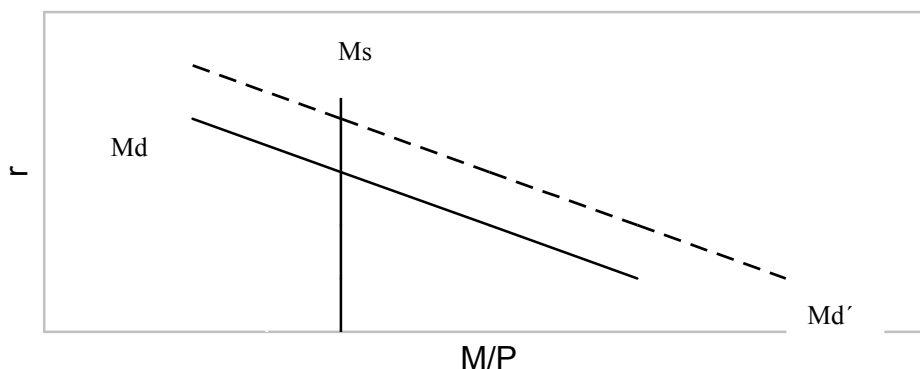


Рис. 14.2.3. Рівновага на грошовому ринку

14.3. Формування банківської системи: Національний банк та комерційні банки

Банківська система

Банківська система (БС) – це сукупність фінансово – грошових установ, які залучають вільні кошти, а потім надають їх у кредит. Розрізняють два основних типи банківських систем:

1. централізована банківська система (класичним прикладом її існування була банківська система СРСР);
2. ринкова система (країни з ринковою економікою).

На думку багатьох фахівців централізована та ринкова банківська системи мають певні відмінності (див. табл. 14.3.1.)

Таблиця 14.3.1.

Відмінності між централізованою та ринковою банківською системою*

Ознаки	Централізована БС	Ринкова БС
За формою власності	Держава є єдиним власником банку	Різноманітність форм власності
За ступенем монополізації	Монополія держави на банк	Монополії держави не існує
За кількістю рівней БС	Однорівнева БС (державні банки)	Дворівнева БС (Національний банк та комерційні банки)
За управлінням	Політика державного банку	Політика безлічі банків
За характером взаємовідносин з державою	Держава відповідає по зобов'язанням банку	Держава не відповідає по зобов'язанням банку та навпаки
За характером підпорядкування	Усі банки підпорядковані уряду	Національний банк підпорядковується уряду, а комерційні банки раді акціонерів
продовження таблиці 14.3.1.		
За засобом призначення керівника банку	Керівника призначає уряд	Керівника Національного банку призначає уряд, а керівника комерційного банку призначає рада акціонерів
За характером виконання емісійних та кредитних операцій	Державні банки здійснюють і кредитні, і емісійні операції	Національний банк здійснює і кредитні, і емісійні операції, а комерційні банки – тільки кредитні

* Джерело: [1, с. 161; 5, с. 283; 2, с. 288]

До функцій Національного банку відносяться:

- емісія національної валюти;
- зберігання золотовалютних резервів країни;
- зберігання обов'язкових резервів комерційних банків;

- надання кредитів комерційним банкам;
 - регулювання та координація діяльності комерційних банків;
 - формування та реалізація кредитно-грошової політики країни.
- До функцій комерційних банків відносяться:
- залучення коштів суб'єктів господарчої діяльності та населення;
 - надання кредитів;
 - касове обслуговування населення (оплата комунальних послуг, отримання заробітної платні тощо).

Як вже було сказано, саме банківська система може регулювати пропозицію грошей в країні. Так, якщо Національний банк підвищить відсоткову ставку по кредитах для комерційних банків, то обсяг таких кредитів буде зменшуватися (комерційним банкам просто не буде вигідно їх брати). Комерційні банки, у свою чергу, отримуючи більш дорогі кредити, будуть підвищувати відсоткову ставку і по кредитах для населення та суб'єктів господарської діяльності. Тим самим гроші подорожчають по усій країні. Таким чином, пропозиція грошей знижується. Та навпаки, якщо для економічного зростання необхідно збільшити пропозицію грошей, то Національний банк знизить відсоткову ставку по кредитах.

Банківська система України

Банківська система України, як і будь-якої країни з ринковою економікою, має два рівня: Національний банк України та комерційні банки. **Національний банк України (НБУ)** є особливим центральним органом державного управління. Його юридичний статус, функції, задачі, повноваження та принципи діяльності визначаються Конституцією України та законами України. Крім Конституції діяльність НБУ регулює закон України „Про Національний банк України”, який був прийнятий у 1999 році (див.: www.rada.gov.ua). Згідно з цим законом основними функціями НБУ є:

- забезпечення стабільності грошової одиниці України – гривні;
- монопольне здійснення емісії національної валюти України (гривні) та організація її обігу;
- визначення та забезпечення кредитно-грошової політики;
- кредитування комерційних банків;
- здійснення банківського регулювання та нагляду;
- видача ліцензій комерційним банкам щодо їхньої діяльності;
- забезпечення накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними та банківськими металами тощо.

Ще одним законом, який регулює не тільки діяльність НБУ, але й комерційних банків, є закон України „Про банки та банківську діяльність” (див.: www.rada.gov.ua). Цей закон був прийнятий у 2000 році. Згідно з цим законом **комерційний банк, який розміщується на території України**, – це юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції:

залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб.

14.4. Цілі та інструменти кредитно-грошової політики

Кредитно - грошова політика

Кредитно – грошова політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту. До цілей кредитно – грошової політики відносять:

- регулювання економічного зростання;
- стримування інфляції;
- забезпечення стабільності національної грошової одиниці;
- забезпечення зайнятості населення.

Ці цілі кредитно – грошова політика здійснює за допомогою наступних інструментів: норми резервування, відсоткової ставки та операцій на відкритому ринку.

Норма резервування. Як же регулювати обіг грошей за допомогою норми резервування? (див. приклад 14.4.1.).

Приклад 14.4.1.

Зменшення чи збільшення грошової маси за допомогою норми резервування.

Припустимо, що Національний банк встановить норму резервування на рівні 10%. У прикладі використовуються: усі залучені кошти комерційного банку, обов'язкові резерви комерційного банку (тобто сума грошей, яку банк не має права пускати в обіг), надлишкові резерви банку (тобто сума грошей, яку банк може надавати у кредит), норма резервування.

Припустимо, що банк А залучив 10 000 дол. Норма резервування встановлює 10%, тобто він повинен залишити в себе 1 000 дол., а 9 000 дол. може надати в кредит банку Б. Банк Б, отримавши в кредит 9 тис. дол., 900 дол. повинен залишити, а 8 100 дол. надати банку В в кредит. І так далі. В кінцевому результаті сума грошей, яка знаходиться в обігу збільшиться у 10 разів, тобто 100 000 дол. (тому що норма резервування – 10%).

Таким чином, якщо Національному банку необхідно зменшити суму грошей, яка обертається у країні, він збільшує норму резервування та навпаки. Тобто грошова маса та норма резервування мають зворотний зв'язок.

п. 14.3.

Операції на відкритому ринку. Наприклад, якщо Національному банку необхідно залучити додаткові кошти для здійснення якихось цілей, то уряд країни може випустити державні акції на необхідну суму та продати їх на ринку. Тим самим гроші вилучаються з обігу. Коли ж необхідно збільшити пропозицію грошей, то держава може викупити свої акції у населення.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке гроші?
2. Охарактеризуйте властивості грошей.
3. Дайте характеристику кількісній теорії попиту на гроші.
4. Скільки грошей держава повинна додатково емісіювати щорічно?

5. Дайте характеристику кейнсіанській теорії попиту на гроші.
6. Як формується пропозиція на гроші?
7. Охарактеризуйте рівновагу на грошовому ринку.
8. Що таке банківська система? Які існують типи банківських систем?
9. Дайте характеристику відмінностям між централізованою та ринковою банківськими системами.
10. Перелічіть функції Національного банку.
11. Перелічіть функції комерційного банку.
12. Як Національний банк може регулювати пропозицію грошей в країні?
13. Які закони регулюють діяльність банків в Україні?
14. Назвіть основні функції Національного банку України.
15. Які операції можуть здійснювати комерційні банки на території України?
16. Що таке кредитно-грошова політика?
17. Які цілі здійснює кредитно-грошова політика?
18. Дайте характеристику нормі резервування як інструменту кредитно-грошової політики.
19. Дайте характеристику відсотковій ставці як інструменту кредитно-грошової політики.
20. Дайте характеристику операціям на відкритому ринку як інструменту кредитно-грошової політики.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. Пропозиція грошей – кількість грошей, яка обертається в економіці країни на певний момент часу.
2. Основними чинниками попиту на гроші є відсоткова ставка та доход.
3. Банківську систему Великої Британії можна віднести до централізованої банківської системи.
4. Якщо Національний банк зменшить норму резервування, то пропозиція грошей зменшиться.
5. Операції на відкритому ринку – продаж-купівля Національним банком державних акцій.
6. Комерційні банки можуть здійснювати як кредитні, так і емісійні операції.
7. Національний банк може надавати кредити населенню.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Якщо Національний банк передбачає збільшити пропозицію грошей, то він може:
 - а) збільшити норму резервування;
 - б) підняти заробітну платню;
 - в) зменшити норму резервування;
 - г) збільшити відсоткову ставку по кредитах;
 - д) усі відповіді неправильні.

2. Кількісна теорія зв'язує попит на гроші з:
- а) рівнем доходу;
 - б) рівнем відсоткової ставки;
 - в) нормою резервування;
 - г) прагненням населення заощадити певну частину свого доходу;
 - д) усі відповіді неправильні.

3. Відсоткова ставка та пропозиція грошей мають:
- а) зворотний зв'язок;
 - б) прямий зв'язок;
 - в) немає ніякого зв'язку;
 - г) усі відповіді неправильні.

III. Розв'яжіть задачу:

Припустимо, що Національний банк встановив норму резервування на рівні 15%. На ринку функціонують чотири комерційні банки – банк А, банк Б, банк В та банк Г. Банк А залучив 200 000 дол.

Знайти: кількість грошей, які знаходяться в обігу.

Тема 15.

РОЗПОДІЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ ТА ПРОБЛЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Ключові поняття

Заробітна платня; номінальна та реальна заробітна платня; бюджет родини; потреби родини; джерела формування бюджету родини; факторні доходи; бюджетне обмеження; нерівність доходів; причини нерівності доходів; крива Лоренца; перерозподіл національного доходу; трансфертні платежі.

15.1. Бюджет родини та джерела його формування

Заробітна платня – заробітна платня є одним з основних видів доходу в економіці. Для більшості населення країни зарплата є основним джерелом формування родинного бюджету. Кожна працездатна людина, яка виконує певний масив робіт, може отримувати зарплату за використання своїх фізичних чи інтелектуальних здібностей. Отже, **заробітна платня** – це певна сума грошей, яка виплачується робітнику за використання його здібностей.

Номінальна та реальна заробітна платня – **номінальна заробітна платня** розуміють суму грошей, яка одержується найманим робітником. А **реальною** – сукупність товарів та послуг, які робітник може придбати за

номінальну зарплатню. Якщо номінальна зарплатня може кілька місяців залишатися на одному ж рівні, то реальна може змінюватися внаслідок збільшення цін на товари та послуги, що купуються робітником. Так, наприклад, якщо середня зарплатня налічує 500 гривень, то за ці гроші можна придбати певний споживчий кошик товарів та послуг. Якщо у наступному місяці буде інфляція і ціни на ці товари та послуги збільшаться, то споживач вже не зможе на ці 500 гривень придбати таку ж кількість товарів, а тільки меншу.

За даними Державного комітету статистики України за 2005 рік середньомісячна номінальна заробітна платня одного працівника складає 775,94 грн. Доходи населення за 2005 р. складають 288521 млн. грн., а витрати – 265735 млн. грн.

Бюджет родини Як вже було сказано, заробітна платня є основним джерелом формування родинного бюджету. Отже, **бюджет родини** показує, якій набір товарів та послуг родина може придбати за певну суму грошей. У родини існує низка потреб, які необхідно задовольнити, використовуючи наявні гроші. До таких потреб можна віднести, наприклад, фізіологічні потреби (потреба у харчуванні, сні, одягу тощо), потреба у впевненості в майбутньому, потреба родини мати певний соціальний статус і т.д.

Однак, окреслені потреби не дають змоги виявити, яка ж з потреб є найбільш важливою та вигідною для родини (окрім, фізіологічних потреб). Цю інформацію дає **бюджетне обмеження**. Воно показує, яку комбінацію товарів та послуг родина бажає придбати з метою задоволення своїх потреб. Припустимо, що бюджет родини складає 1000 грн. А у економіці можна придбати тільки два товари – товар „Ікс” та товар „Ігрек”. Ціна товара „Ікс” складає 25 гривень за одиницю, а товара „Ігрек” – 20 грн. Родина може придбати за всі гроші тільки товар „Ікс” (точка А – 40 од.), а може придбати тільки товар „Ігрек” (точка Е – 50 од.) (див. табл. 15.1.1. та рис. 15.1.1.).

Таблиця 15.1.1.

Комбінації товарів при задоволенні потреб родини

Комбінація	Товар „Ікс” (од.)	Товар „Ігрек” (од.)
А	40	0
Б	24	20
В	20	25
Г	16	30
Д	8	40
Е	0	50

Згідно цього прикладу бюджет родини можна описати формулою:

$$R = X \cdot P_x + Y \cdot P_y, \text{ де}$$

R – бюджет родини,

X – кількість першого товару,
 Y – кількість другого товару,
 P_x - ціна першого товару,
 P_y – ціна другого товару.

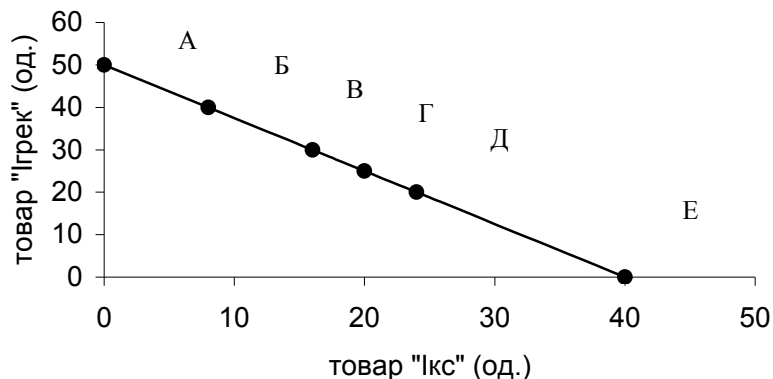


Рис. 15.1.1. Бюджетне обмеження

Згідно рисунку 15.1.1. родина може витратити усі свої гроші на купівлю товарів та послуг (точки від А до Е), а може деяку частину бюджету заощадити (усі точки всередині графіку бюджетного обмеження). За графік бюджетного обмеження родина вийти невзможі, оскільки неможна витратити більше грошей, ніж заробити.

Джерела формування бюджету родини

Однак, окрім заробітної платні (як плати за використання фактору виробництва - праці) до основних джерел формування родинного бюджету можна віднести платежі з використання факторів виробництва:

- орендна платня як плата за користування землею;
- прибуток;
- відсоток з використання капіталу.

Окрім факторних доходів, родина може поповнювати свій бюджет шляхом отримання студентських стипендій, пенсій, різноманітних платежів по безробіттю, дивідендів (плата за акції, що купуються) тощо.

15.2. Нерівність доходів та їх причини

Нерівність доходів

Відмінності у розмірах заробітної платні та інших джерел формування родинного бюджету визначають нерівність в розподілі доходів. Наприклад, середня зарплатня вчителя в школі налічує приблизно 750 гривень, двірника – 400 грн., керівника якоїсь фірми – 2000 грн., стипендія – 150 грн. Чому ж існує така нерівність доходів? Дійсно, ринкова система не передбачає абсолютної рівності, тому що хтось використовує фактори виробництва краще, ніж

інший. І тим самим заробляє більше грошей. Однак, є і більш специфічні причини, які сприяють цій нерівності.

Причини нерівності у розподілі національного доходу

До таких причин можна віднести [5, с. 665]:

1. відмінності у здібностях;
2. відмінності в освіті;
3. відмінності у професійному досвіді;
4. відмінності у розподілі власності;
5. ризик, удача, невдача, доступ до цінної інформації.

Відмінності у здібностях. У людей різні фізичні та інтелектуальні здібності. Наприклад, деякі люди наділені виключними фізичними здібностями і можуть отримувати за свої спортивні досягнення великі гроші. А деякі – наділені підприємницькими здібностями і мають хист до вдалого ведення бізнесу. Отже, люди, які мають талант в якійсь галузі життєдіяльності, можуть отримувати більше грошей, ніж інші.

Відмінності в освіті. Люди відрізняються не тільки відмінностями у здібностях, а й по рівню освіти. Однак, ці відмінності є, по більшій мірі, результатом вибору самої людини. Так, хтось після закінчення 11-го класу піде працювати, а хтось - вступить до вищого навчального закладу. Отже, випускник ВУЗу має більше можливостей для отримання більшого доходу, ніж люди, які не мають вищої освіти.

Відмінності у професійному досвіді. Доходи людей відрізняються, у тому числі, і внаслідок відмінностей у професійному досвіді. Так, наприклад, якщо Іванов працює у фірмі 1 рік, то зрозуміло, що він буде отримувати зарплатню меншу, ніж Петров, який працює в цій фірмі понад 10 років і має більший професійний досвід.

Відмінності у розподілі власності. Відмінності у розподілі власності є найбільш вагомою причиною нерівності доходів. Чимала кількість людей мають невелику або взагалі не мають власності і, відповідно, або отримують невеличкий дохід чи не отримують його. А інші є власниками більшої кількості нерухомості, устаткування, акцій і т.д. і одержують більший розмір доходу.

Ризик, удача, невдача, доступ до цінної інформації. Ці причини також здійснюють вагомий вплив на розподіл доходів. Так, наприклад, людина, яка схильна ризикувати у господарській діяльності, може одержати більший дохід, ніж інші люди, які не здатні до ризику. Удача також допомагає отримувати більший дохід. Наприклад, якщо якась людина знайде скарб.

Крива Лоренца

Усі ці причини діють у різних напрямках, збільшуючи чи зменшуючи нерівність. Для того, щоб визначити ступінь цієї нерівності, економісти використовують криву Лоренца, яка віддзеркалює фактичний розподіл національного доходу. Ця крива використовується економістами для порівняння доходів у різноманітні проміжки часу, або між різними

верствами певної країни, або між різними країнами. По горизонтальній вісі кривої відкладається відсоток населення, а по вертикальній – відсоток доходу. Звичайно економісти поділяють населення на п'ять частин, до кожної з яких входять 20% населення. Групи населення розподіляють на вісі від самих малозабезпечених до найбагатших. Теоретична можливість абсолютно рівного розподілу доходів представлена бісектрисою АБ. Бісектриса АБ вказує на те, що будь-яка група населення одержує відповідний відсоток доходу. Абсолютно нерівномірний розподіл доходу представлений бісектрисою ВБ. Він означає, що усі 100% родин одержують увесь національний дохід. Абсолютно рівномірний розподіл означає, що 20% родин отримують 20% усього доходу, 40% - 40%, 60% - 60% і так далі.

Припустимо, що кожна з груп населення отримала певну частку національного доходу (див. рис. 15.2.1.).

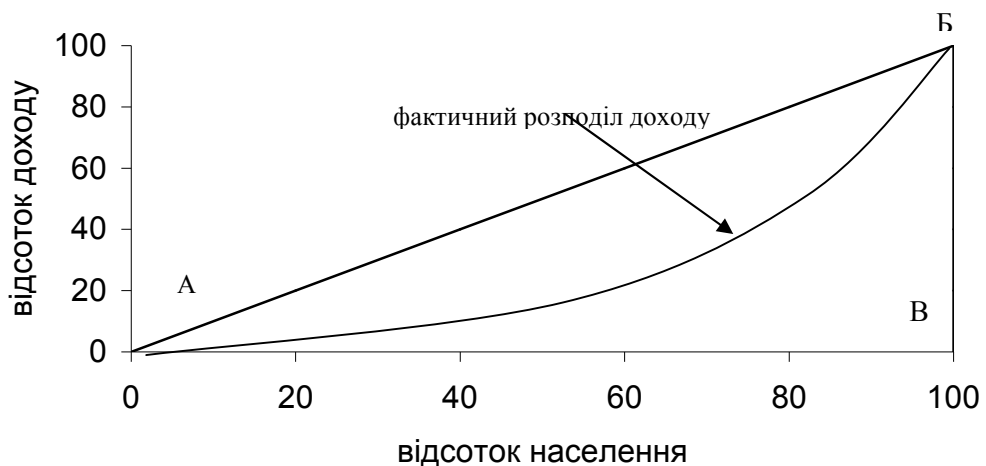


Рис. 15.2.1. Крива Лоренца.

Звичайно, у реальному житті найбідніша частина населення отримує 5-7% від загального розміру доходу, а найбагатша – 40-45%. Тому крива Лоренца лежить між бісектрисами, які віддзеркалюють абсолютну рівність та нерівність у розподілу доходів. Чим нерівномірніший розподіл доходів, тим більшою увігнутістю характеризується крива Лоренца і тим ближче вона буде до точки В. Та навпаки, чим справедливішим буде розподіл, тим крива Лоренца буде ближче до бісектриси АБ.

**Перерозподіл
національного доходу
та соціальний захист
населення**

Яким же чином можна послабити проблему нерівності розподілу національного доходу між різноманітними верствами населення? У більшості розвинутих країн саме держава (уряд) приймає на себе зобов'язання щодо зменшення нерівності доходів. Цю проблему уряд може вирішувати за допомогою податкової системи. Тобто найбільш забезпечені частини населення обкладаються більш високими податками (у відсотковому

співвідношенні), ніж малозабезпечені. До того ж, одержані податкові надходження держава може використовувати в якості **трансфертних платежів** на користь найбільш малозабезпечених верств населення. Практично в усіх країнах існують різноманітні соціальні програми по захисту населення, а саме допомога по соціальному страхуванню на випадок втрати роботи, втрати годувальника, допомога у зв'язку з інвалідністю тощо.

Отже, державна податкова система та різноманітні трансфертні програми істотно зменшують ступінь нерівності у розподілі національного доходу країни.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке заробітна платня?
2. Дайте характеристику номінальній та реальній заробітній платні.
3. Дайте характеристику бюджету родини.
4. Що показує бюджетне обмеження?
5. Перелічіть джерела формування бюджету родини.
6. Назвіть та проаналізуйте причини нерівності у розподілі національного доходу між різними верствами населення.
7. Для чого економісти використовують криву Лоренца?
8. За допомогою яких інструментів уряд може послаблювати проблему нерівності у розподілі національного доходу?
9. Що таке трансфертні платежі?

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?

1. Заробітна платня є основним видом доходу в сучасній економіці.
2. Зі зростанням номінальної заробітної платні реальна зарплатня зменшується.
3. У ринковій економіці національний дохід розподіляється справедливо між усіма верствами населення.
4. Бюджетне обмеження показує, яку суму грошей родина може заощадити за певний проміжок часу.
5. Крива Лоренца віддзеркалює ступінь нерівномірності у розподілі національного доходу.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. До факторних джерел формування родинного бюджету належать:
 - а) зарплатня; пенсії; орендна платня; відсоток;
 - б) пенсії; допомога по безробіттю; прибуток; орендна платня;
 - в) дивіденди; прибуток; стипендії; заробітна платня;
 - г) зарплатня; відсоток; орендна платня; прибуток;
 - д) усі відповіді неправильні.
2. Якщо в країні за рік середня номінальна зарплатня одного працівника не змінювалася, а рівень цін збільшився, то реальна зарплатня:

- а) не змінилася;
- б) збільшилася;
- в) зменшилася;
- г) усі відповіді неправильні.

3. У розвинутих країнах основну частку у формуванні родинного бюджету має:

- а) зарплатня;
- б) пенсії та допомога по безробіттю;
- в) прибуток;
- г) відсоток та орендна платня;
- д) усі відповіді неправильні.

4. Бюджетне обмеження показує:

- а) якій набір товарів та послуг родина може придбати за наявну суму грошей;
- б) яку суму грошей родина може заощадити;
- в) якій набір товарів та послуг родина може придбати лише для задоволення фізіологічних потреб;
- г) усі відповіді неправильні.

5. Крива Лоренца віддзеркалює:

- а) ступені нерівності доходів між працівниками однієї галузі виробництва;
- б) абсолютно нерівний розподіл національного доходу;
- в) абсолютно „справедливий” розподіл національного доходу;
- г) фактичний розподіл національного доходу;
- д) усі відповіді неправильні.

III. Розв'яжіть задачу:

Припустимо, в якійсь країні живуть п'ять родин – родина Іванових, родина Петрових, родина Мірошників, родина Михайлюків та родина Кобзарів. Сукупний національний дохід країни складає 10 000 грн. Родина Іванових одержує 1000 грн., родина Петрових – 1500 грн., родина Мірошників – 2000 грн., родина Михайлюків – 2500 грн. та родина Кобзарів – 3000 грн.

Побудуйте криву Лоренца та визначіть, який відсоток від національного доходу одержить найбагатша та найбідніша родина.

Тема 16.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА РІВНОВАГА

Ключові поняття

Економічна рівновага; ідеальна та реальна рівновага; часткова та загальна рівновага; економічне зростання; економічний розвиток; чинники економічного зростання; екстенсивне та інтенсивне економічне зростання; показники динаміки економічного зростання: коефіцієнт

економічного зростання та темп економічного зростання; модель Е. Домара; модель Р.Ф. Харрода; модель Р. Солоу.

16.1. Економічна рівновага і економічне зростання: поняття та чинники.

Економічна рівновага Проблема економічної рівноваги є центральною проблемою економіки. Під **економічною рівновагою** розуміється збалансованість та пропорційність різноманітних економічних явищ та процесів, а саме: попиту та пропозиції, витрат виробництва та результатів господарчої діяльності, грошових та товарних потоків тощо. Економічна рівновага віддзеркалює той вибір, який влаштовує усе суспільство.

Ідеальна та реальна рівновага Virізняють ідеальну та реальну економічну рівновагу. **Ідеальна рівновага** – це рівновага, яка досягається при поведінці суб'єктів господарчої діяльності за умови повної реалізації їхніх інтересів в усіх сферах економіки. Ідеальна економічна рівновага може буди досягнена за умови виконання певних вимог, таких як:

- усі споживачі повинні знайти на ринку товари та послуги, які необхідні для задоволення усіх потреб;
- усі підприємці повинні знайти на ринку необхідні для виробництва товарів та послуг фактори виробництва;
- усі товари та послуги, що вироблені у минулому, повинні бути реалізовані.

Отже, ідеальна рівновага віддзеркалює оптимальний стан економічної системи, до якого суспільство прагне досягнути, але ніколи не досягне, оскільки в реальному житті поняття „ідеалу” змінюється з розвитком суспільства. Таким чином, досягнути ідеальної рівноваги при реальному розвитку економіки практично неможливо. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що **реальна економічна рівновага** встановлюється в умовах порушення вищезазначених вимог та відображає реальний стан економіки.

Часткова та загальна рівновага Окрім ідеальної та реальної рівноваги, економісти розрізняють часткову та загальну економічну рівновагу. **Часткова рівновага** – це рівновага на якомусь окремо узятому ринку товарів, послуг чи факторів виробництва. А **загальна рівновага** – це рівновага усієї економічної системи суспільства в цілому, тобто одночасна рівновага на усіх ринках. Загальну рівновагу також називають макроекономічною рівновагою.

Економічне зростання та розвиток Отже, як вже було сказано, збалансованість або рівновага – це такий стан економічної системи, який характеризує її як єдиний цілісний організм. Однак, економічний

системі також притаманний рух, оскільки постійно виробляються ще більше і більше товарів та послуг, які корисні для людини та суспільства. Таким чином, **економічне зростання** – це рух економіки, її прогрес.

Під економічним зростанням розуміють збільшення річного обсягу виробництва товарів та послуг. Основними показниками економічного зростання є ВВП, ВНД, ЧНП, НД та особистий доход. При цьому у розрахунку використовуються тільки реальний ВВП та ВНД. Так, наприклад, якщо ціни в певному році зросли на 25%, а ніяких змін в обсязі продукції, що вироблена, не було, то й економічного зростання не спостерігалось.

Отже, економічне зростання є метою кожної країни, оскільки збільшення обсягів продукції означає, що рівень життя населення підвищився. Однак, не слід плутати економічне зростання та економічний розвиток. Економічне зростання висвітлює тільки кількісні показники розвитку економіки. Наприклад, в Україні у 2005 році порівняно з 2004 роком ВВП збільшився на 2,4%. У свою чергу, **економічний розвиток** віддзеркалює якісні показники розвитку економіки. Наприклад, якість освіти, медичного обслуговування тощо.

Чинники економічного зростання

Економічне зростання визначають певні чинники, до яких відносять:

- природні ресурси. Звичайно, країни, в яких наявна велика кількість природних ресурсів, мають тенденцію до більшого економічного зростання, ніж інші країни. Наприклад, країни, що видобувають нафту;
- кількість та якість трудових ресурсів. Наявність кваліфікованої робочої сили є одним з найважливіших чинників для економічного зростання. Так, наприклад, Китай налічує більш ніж мільярд працездатних, дисциплінованих робітників;
- нагромадження капіталу. Так, країнам з високими темпами економічного зростання притаманне більше нагромадження капіталу (до 20% від національного доходу), який можна вкладати до нового устаткування, розвитку технологій тощо. Країни з низькими темпами зростання здатні накопичувати лише близько 5-7% від національного доходу;
- технологія. Загальновідомо, що країни з високими темпами економічного зростання використовують у своєму виробництві новітніші технології, на розробку або придбання яких витрачаються чималі кошти. Однак, ці витрати є виправданими, оскільки, наприклад, енергозберігаючі технології дозволять виробляти товари з більш низькими витратами. Тим самим продукція саме цих країн буде більш конкурентною, ніж продукція країн, де використовуються технології, термін використання яких минув понад 20 років тому;

- рівень сукупних витратків. Як вже було сказано (див. п. 13.1.), для забезпечення стабільного економічного зростання суспільство повинно якомога більше витратити коштів з тим, що виробляти все більше та більше товарів та послуг. Однак, рівень сукупних витрат суспільства повинен бути таким, щоб забезпечити оптимальний обсяг товарів, що вироблені. Якщо економіка виробить товарів більше, ніж це потрібно, то економічне зростання сповільниться або навіть може настати економічна криза „перевиробництва”;
- виробнича ефективність. Згідно цьому чинникові, при виробництві товарів та послуг, ресурси повинні витратитися якомога економніше. А виробляти з цих ресурсів необхідно найцінніші для суспільства товари та послуги.

Екстенсивне та інтенсивне економічне зростання

Виходячи з цих чинників, економісти розрізняють екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання. **Екстенсивне зростання** досягається шляхом збільшення виробничих потужностей за умови збільшення кількості факторів виробництва, що використовуються. **Інтенсивне зростання** відбувається в результаті удосконалення техніки та технологій у виробничому процесі. Екстенсивний тип економічного зростання не має перспектив, оскільки фактори виробництва є обмеженими. Так, наприклад, дуже важко забезпечити або навіть неможливо постійно збільшувати кількість зайнятих, робочий день, видобувати все більше та більше природних ресурсів тощо. Інтенсивне зростання передбачає перехід на нову технологічну основу виробництва. Використання у виробництві новітніших технологій дозволить випускати більше продукції за меншими цінами, вкладати більше коштів у професійну підготовку робітників, найефективніше використовувати наявні ресурси.

Показники динаміки економічного зростання

Однак, як же визначити, є в тій чи іншій країні економічне зростання? Для вивчення динаміки економічного зростання використовують коефіцієнт зростання:

$$X = \frac{Y_1}{Y_0}, \text{ де}$$

X – коефіцієнт зростання;

Y₁ – коефіцієнт року, що аналізується;

Y₀ – коефіцієнт минулого року.

Окрім, використовується темп економічного зростання, який дорівнює:

$$T_{ez} = X \cdot 100\%$$

Так, наприклад, якщо реальний ВВП в якійсь країні у 2004 році складав 350 млрд. дол., а у 2005 р. – 367 млрд. дол., то коефіцієнт

економічного зростання дорівнював $X=367/350=1,048$. А темп економічного зростання $T_{ez} = 1,048 \cdot 100\% = 104,86\%$. Отже, порівняно з 2004 роком реальний ВВП у 2005 році зріс на 4,86%. (див. табл. 16.1.1.)

Таблиця 16.1.1.

Темпи економічного зростання у різних країнах світу за 2004 р. (%).*

Країна	Темп економічного зростання
Аргентина	8,3
Вірменія	9
Азербайджан	9,8
Білорусь	6,4
Бельгія	2,6
Бразилія	5,1
Болгарія	5,3
Канада	2,4
Китай	9,1
Данія	2,1
Ефіопія	11,6
Естонія	6
Фінляндія	3
Франція	2,1
Німеччина	1,7
Греція	3,7
Італія	1,3
Японія	2,9
Казахстан	9,1
Малайзія	7,1
Молдова	6,8
Нідерланди	1,2
Норвегія	3,3
Панама	6
Польща	5,6
Португалія	1,1
Румунія	8,1
Росія	6,7
Іспанія	2,6
Таджикістан	10,5
Туреччина	8,2
Україна	12
Велика Британія	3,2
США	4,4
Загалом у світі	4,9

* Джерело: www.cia.gov

Як видно з даних таблиці 16.1.1. з перелічених країн саме в Україні в 2004 році темпи економічного зростання були найвищими – 12%. Темп зростання світової економіки у 2004 році склав 4,9% порівняно з 2003 р.

16.2. Моделі економічного зростання

Моделі економічного зростання являють собою певне абстрактне математичне вираження реальних економічних процесів та явищ. Ці моделі виходять з того, що збільшення реального обсягу випуску товарів та послуг відбувається за рахунок зростання таких факторів виробництва як капітал та праця.

Модель економічного зростання Е. Домара

Однією з найпростіших моделей економічного зростання є модель Е. Домара. Згідно з цією моделлю, на ринку праці існує надлишкова пропозиція, що забезпечує сталість цін. Отже, обсяг випуску продукції залежить лише від одного фактора виробництва – капітала. Таким чином, основним чинником збільшення обсягів виробництва є зростання обсягів капіталовкладень (інвестицій).^{*} З моделі економічного зростання Е. Домара слідує, що існує такий темп зростання, згідно з яким усі виробничі потужності використовуються повно та ефективно. Однак, на думку Домара, стабільне економічне зростання неможливе без державного регулювання.

Модель економічного зростання Р.Ф. Харрода

На відмінність від моделі Е. Домара, Р.Ф. Харрод особливу увагу приділяє зайнятості робочої сили в умовах економічного зростання. На думку Харрода, темп зростання економіки дорівнює темпу зростання трудових ресурсів.

Дуже часто моделі економічного зростання Е. Домара та Р.Ф. Харрода об'єднують в одну модель, оскільки в них фактори виробництва – праця та капітал не є взаємозамінними, що в сучасній економіці не завжди відповідає дійсності.

Моделі економічного зростання Домара та Харрода були взмозі описувати економічне зростання у 1920-1950-х роках, але для пізніших спростережень економічної дійсності використовується модель економічного зростання Р.Солоу.

Модель економічного зростання Р. Солоу

Р. Солоу довів, що невідповідність моделей Домара та Харрода сучасним реаліям була наслідком невзаємозамінності факторів виробництва – праці та капіталу. У своїй моделі він використовував чинник заміності праці на капітал. Така взаємозамінність пояснюється тим, що на ринку факторів виробництва панує досконала конкуренція. Тобто в умовах саме досконалої конкуренції ринкова економіка має тенденцію до збалансованого зростання, при наявності якого національний дохід та капітал збільшуються з темпом, який дорівнює темпу зростання пропозиції

^{*} Капіталовкладення або інвестиції – вкладання грошей в устаткування, виробничі будівлі, машини, житлові будинки і т.д.

праці. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що на думку Р. Солоу, зростання чисельності населення є однією з причин стабільного економічного зростання в умовах рівноваги. Ця модель дозволяє описати економічне зростання за умов наявності рівноваги в економіці та повного використання факторів виробництва.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке економічна рівновага?
2. Дайте характеристику ідеальній та реальній рівновазі.
3. Дайте характеристику частковій та загальній рівновазі.
4. Що таке економічне зростання?
5. Перелічіть основні показники, що характеризують економічне зростання.
6. В чому полягають відмінності між економічним зростанням та економічним розвитком?
7. Охарактеризуйте чинники економічного зростання.
8. Дайте характеристику екстенсивного типу економічного зростання.
9. Дайте характеристику інтенсивного типу економічного зростання.
10. Назвіть показники динаміки економічного зростання.
11. Проаналізуйте модель економічного зростання Е. Домара.
12. Проаналізуйте модель економічного зростання Р.Ф. Харрода.
13. Проаналізуйте модель економічного зростання Р. Солоу.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?:

1. Економічний розвиток країни – це збільшення обсягу виробництва товарів та послуг за певний проміжок часу.
2. Економічне зростання висвітлює якісний розвиток країни.
3. Використання все більшої кількості факторів виробництва характеризує екстенсивний тип економічного зростання.
4. Економічна рівновага – це збалансованість та пропорційність різноманітних економічних явищ та процесів.
5. Основними показниками динаміки економічного зростання є коефіцієнт та темп економічного зростання..
6. Технологічний прогрес є вагомим чинником економічного зростання для розвинутих країн.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Згідно моделі Е. Домара економічне зростання відбувається завдяки:
 - а) зростанню обсягів капіталовкладень;
 - б) зростанню чисельності населення;
 - в) збільшення рівня сукупних видатків;
 - г) удосконалення технологій;
 - д) усі відповіді неправильні.
2. Згідно моделі Р. Солоу економічне зростання відбувається завдяки:
 - а) удосконаленню технологій;
 - б) збільшенню кількості природних ресурсів, що використовуються;
 - в) зростанню чисельності населення;

- г) економнішому використанню факторів виробництва;
- д) усі відповіді неправильні.

3. Інвестиції – це:

- а) витрати на придбання різноманітних товарів та послуг;
- б) вкладання грошей у банк;
- в) придбання акцій різноманітних фірм;
- г) вкладання грошей в устаткування, виробничі будівлі, машини, житлові будинки;
- д) усі відповіді неправильні.

4. Загальна економічна рівновага характеризує:

- а) рівновагу, яка досягається при поведінці суб'єктів господарчої діяльності за умови повної реалізації їхніх інтересів в усіх сферах економіки;
- б) рівновагу на якомусь окремо узятому ринку товарів, послуг чи факторів виробництва;
- в) рівновагу усієї економічної системи суспільства в цілому;
- г) усі відповіді неправильні.

III. Розв'яжіть задачу:

Реальний ВВП в певній країні у 2004 році склав 357, 67 млрд. доларів США, а в 2005 році збільшився на 6,33 млрд. дол.

Знайти: темп економічного зростання.

Тема 17. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Ключові поняття

Закон вартісних переваг; теорія абсолютних переваг А. Сміта; теорія порівняльних переваг Д. Рікардо; теорія відносної забезпеченості факторами виробництва Е. Хекшера та Б. Оліна; парадокс В. Леонт'єва; перевага споживачів; умови торгівлі; специфічні риси міжнародної торгівлі; залежність країн від міжнародної торгівлі; вільна торгівля (лібералізм); протекціонізм; аргументи на користь протекціонізма; протекціоністські інструменти торговельної політики: тарифні та нетарифні бар'єри.

17.1. Економічна основа міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі.

Спеціалізація та порівняльні переваги (пропозиція)

В теорії міжнародної торгівлі центральними є проблеми: 1) Чому існує торгівля, якими є її економічні основи? 2) Наскільки вигідна торгівля для кожної з країн-учасниць? 3) Що обрати для економічного зростання: свободу торгівлі чи протекціонізм (захист національних виробників від іностраних конкурентів)?

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтується на **законі порівняльних (вартісних) переваг**. Суть його полягає у тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару (тобто виготовляє його з меншими витратами) і отримує вигоду, спеціалізуючись на його виробництві і обмінюючи на товари, котрі вона сама неспроможна ефективно виготовляти. “Якщо яка-небудь чужа країна може постачати нас яким-небудь товаром за більш дешевою ціною, ніж ми самі у змозі виготовляти його, набагато краще закуповувати його у неї на деяку частину продукту нашої власної промислової праці, що докладається в тій галузі, в котрій ми володіємо деякою перевагою”[12, с. 333].

В теорії міжнародної торгівлі докладно розглянено різні аспекти порівняльних переваг та їх роль в спеціалізації виробництва.

* При формуванні змісту основних тем цього розділу навчального посібника були використані роботи провідних вітчизняних та зарубіжних авторів: [3, 4, 5, 6, 9, 13, 14, 15, 16]. Ці джерела корисно задіяти для поглибленого вивчення проблем міжнародної економіки.

Теорія абсолютних переваг А. Сміта

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни вільної торгівлі, розробив теорію абсолютних переваг. Згідно з цією теорією країни, що володіють природними перевагами (пов'язаними з кліматичними умовами і природними ресурсами) та придбаними перевагами (пов'язаними з розвитком технології та високою кваліфікацією працівників) у виробництві тих чи інших товарів, можуть виготовляти їх більш ефективно, ніж інші. Якщо торгівля не буде обмежена, - стверджував А. Сміт, — то кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві тих товарів і послуг, в якому вона має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної країни, оскільки дозволяє: 1) реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва і 2) придбати на отриманий доход більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла б виготовити.

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо

Д. Рікардо розвинув доводи А. Сміта на користь вільної торгівлі і розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, ввівши принцип відносної переваги [10, с. 72-87]. Теорія відносної переваги у витратах стверджує, що міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни і для тієї, котра ні в чому не має переваг, і для тієї, котра має переваги абсолютно для всіх товарів. В кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективне (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів. Країна отримає більший вигравш, якщо сконцентрує свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Країні не вигідно розвивати навіть ті галузі, де витрати виробництва нижчі, ніж в інших країнах, але різниця у витратах менша, ніж на виробництво продукції найбільш продуктивної галузі в даній країні. Товар, для якого відносна вигода є найбільшою, і повинен експортуватись.

Проілюструємо ці вигоди на числовому прикладі.

Візьмемо такі країни як Англія і Португалія і припустимо, що вони торгують одна з одною. Оскільки дві економіки не взаємодіють, то можна очікувати, що ціни на одні і ті ж товари в Англії і Португалії будуть різними. Цю різницю в цінах Д. Рікардо пояснював різною продуктивністю праці в цих країнах. Крім того, наслідком різної продуктивності праці була також і різниця в доходах, бо трудові витрати повинні компенсуватись, виходячи з їх продуктивності.

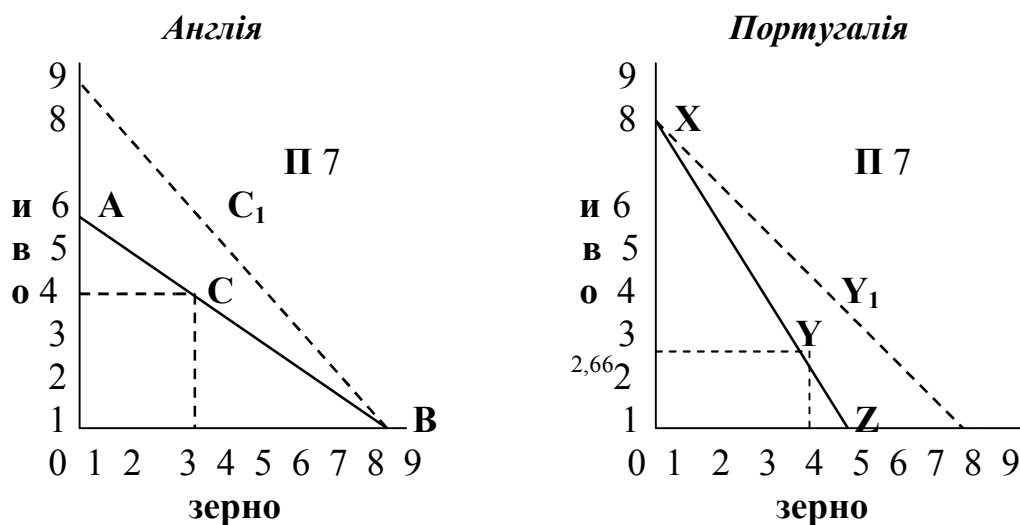
Припустимо, що кожна країна може вибирати, куди направляти свої трудові ресурси: на виробництво пива, зерна або якихось сполучень цих товарів. Час, необхідний для їх виробництва, і час, який є в наявності, такі [15, с. 24-29]:

	Англія	Португалія
Час, необхідний для виробництва 1 галона пива (год.)	6	7,5

Час, необхідний для виробництва 1 фунта зерна (год.)	4	10
Час, що є в наявності (год.)	36	60

Зазначимо, що Португалія менш ефективна у виробництві як пива, так і зерна. Ця більш низька продуктивність і впливає на те, що португальці бідніші за британців: англійський робітник може заробити 1 галон за 6 годин, а португальський — за 7,5 годин. Висловлюючись економічною мовою, Англія має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. Відносні ціни на товари в обох країнах можуть бути легко підраховані. Витрати виробництва 1 галона пива в Англії є у 1,5 рази вищими від витрат виробництва 1 фунта зерна. Отже, 1 фунт зерна коштуватиме 0,66 галона пива. Так само в Португалії відносна ціна фунта зерна — 1,33 галона пива. Виробничі можливості і доходи кожної країни відображені на рис. 17.1.1.

Англія може задіяти всі свої трудові ресурси на виробництві пива і спожити потім 6 галонів пива, але залишитись без зерна (точка А). Навпаки, всю працю можна направити на виробництво 9 фунтів зерна (точка В). Англія може також виробити і спожити будь-яке сполучення пива і зерна, що знаходиться на лінії. Припустимо, що таке сполучення вибрано: сукупне виробництво і споживання становить — 4 галона пива і 3 фунта зерна (точка С). Зазначимо, що ніяка точка, що лежить праворуч від лінії АСВ, не може бути досягнута, оскільки Англія просто неспроможна виробити більше через нестачу додаткового робочого часу. Будь-яка точка, що лежить ліворуч від лінії АСВ, означає, що не всі трудові ресурси будуть використані. З іншого боку, Португалія може виробити і спожити 8 галонів пива (точка Х) і 6 фунтів зерна (точка Z), або будь-яку комбінацію цих товарів, яка знаходиться на лінії: припустимо, 2,66 галона пива і 4 фунта зерна (точка Y).



————— перед початком торгівлі
 - - - - - після торгівлі

Рис. 17.1.1. Ілюстрація виграшу від торгівлі за моделлю Д. Рікардо.

Тоді як Англія більш ефективна у виробництві обох товарів, ціни на пиво по відношенню до зерна є меншими у Португалії. Англія має абсолютну перевагу у виробництві зерна і пива, але Португалія володіє **порівняльною перевагою** у виробництві пива.

Результат аналізу Д. Рікардо такий: торгівля принесе вигоду обом країнам, навіть незважаючи на те, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві цих товарів. Якщо Англія і Португалія почнуть торгувати, то Англія платитиме не більше, ніж 1,5 фунта зерна за кожний галон пива, оскільки це ціна внутрішнього ринку, а Португалія — не більше 1,33 галона пива за кожний фунт зерна. Припустимо, що вплив попиту і пропозиції встановив рівноважну ціну 1 галона пива на 1 фунт зерна. Кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві відносно більш дешевого товару.

Виходячи з цього, оскільки в Англії дешевше виробляти зерно відносно пива, то всю працю краще направити на виробництво 9 фунтів зерна. В Португалії відносно дешевше виробляти пиво. Якщо вона спеціалізуватиметься на ньому, то виробить 8 галонів пива. Вже за новими цінами британці за свої 9 фунтів зерна отримують 9 галонів пива, тоді як до торгівлі з Португалією кожний фунт зерна міг бути проданим лише за 0,66 галона. Так само в Португалії тепер буде дешевшим зерно. Новий рівень споживання показано на рисунку пунктирною лінією. У британців нова точка споживання — C_1 , а у португальців — Y_1 . Спеціалізація завдяки порівняльним перевагам підвищила добробут обох країн.

Приклад, наведений Д. Рікардо, гранично спрощений: вкрай рідко закриваються цілі галузі, як пивоварна в Португалії, так і виробництво зерна в Англії. Однак країни намагаються спеціалізуватись і експортувати ті товари, котрі можуть бути вироблені найбільш ефективно, оскільки вигоди від торгівлі, що ґрунтуються на принципах порівняльних переваг, очевидні. Спеціалізація і торгівля, які ґрунтуються на використанні порівняльних переваг, сприяють більш ефективному розміщенню світових ресурсів, а отже, і зростанню світового виробництва.

Міжнародна торгівля збільшує доход і рівень життя країн, що торгують між собою. Нація, яка ігнорує принцип порівняльних переваг, імовірно поплатилася б зниженням життєвого рівня населення і уповільненням темпів економічного зростання.

**Теорія відносної
забезпеченості факторами
виробництва
Е. Хекшера та Б. Оліна**

Теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг, котрими володіє та чи інша країна. Вона залишила відкритим питання: чому окрема країна стає більш ефективною у виробництві певного товару? Чому, наприклад, США досягли порівняльної переваги у вирощуванні пшениці, а Японія — у виплавлянні сталі?

У першій половині ХХ століття шведські економісти Елі Хекшер і Бертін Олін одними з перших запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як теорія відносної забезпеченості факторами виробництва Хекшера-Оліна. Е. Хекшер і Б. Олін помітили, що держави наділені виробничими ресурсами (капітал, праця, земля) у різній степені. В одній країні відносно багато робочої сили, в другій —

мінеральних ресурсів, в третій — велика кількість орних земель. Інакше кажучи, одні фактори виробництва можуть бути в надлишку, інші — в дефіциті. Вважається, що країна має надлишок (або дефіцит) фактора, якщо у неї співвідношення між його якістю і рештою факторів є вищим (або нижчим), ніж у решті світу. Це з одного боку. З іншого боку, у витратах виробництва різних товарів різне співвідношення витрат різних факторів. Продукт вважається трудомістким, капіталомістким, землемістким, коли частка витрат на відповідний фактор в його вартості є вищою, ніж у вартості інших продуктів. Відмінності між країнами у порівняльних перевагах саме пояснюються тим, що 1) у виробництві різних товарів фактори використовуються в різних співвідношеннях і 2) неоднакова відносна забезпеченість країн факторами виробництва. Теорія Хекшера-Оліна стверджує, що кожна країна прагнути до спеціалізації і експорту тієї продукції, при виготовленні якої інтенсивно використовуються надлишкові, а відтак більш дешеві фактори виробництва, а отже і до імпорту тих продуктів, фактори виробництва яких, через відносну рідкісність їх, в цій країні є дорогими.

Наприклад, в Гонконгу і на Тайвані значно більше трудових ресурсів, ніж земельних, отже вигідно спеціалізуватись на виробництві товарів і послуг, що більш інтенсивно використовують працю, а не землю. Саме тому Гонконгу вигідно експортувати продукцію швейного виробництва, котре розміщується в багатоповерхових фабриках, а імпортувати автомобілі, виробництво котрих потребує великої площі на одного робітника. Туреччина ж, де земля є в надлишку по відношенню до кількості населення, згідно з теорією Хекшера-Оліна, експортуватиме сільськогосподарську продукцію.

Отже, теорія співвідношення факторів виробництва стверджує, що співвідношення частки землі, трудових ресурсів і капітала зумовлює їх порівняльну вартість. Ці витрати, у свою чергу, визначають, які товари країна може виробляти більш ефективно і експортувати.

Парадокс В. Леонт'єва Чи підтверджує існуюча структура міжнародної торгівлі висновок теорії Хекшера-Оліна, що країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів і імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних факторів? У 50-х роках ХХ століття Василь Леонт'єв спробував з'ясувати, чи відповідає експорт і імпорт США твердженням цієї теорії. Згідно з теорією Хекшера-Оліна, в експорті США повинні переважати капіталомісткі товари, а в імпорті — трудомісткі, оскільки в США, порівняно з іншими країнами, дуже багато капітала відносно праці. Леонт'єв, аби перевірити цю теорію, визначив кількість праці і капітала, вміщену в американському експорті та імпорті. Його несподівані відкриття з тих пір отримали назву "**Парадокс Леонт'єва**". Він виявив, що якраз експорт, а не імпорт США був трудомістким, що

прямо суперечило висновкам Хекшера-Оліна. Вивчення торгівельних зв'язків Японії, Індії та Канади виявили такі ж самі відмінності.

Ряд економістів спробували цей парадокс пояснити. Одне з можливих рішень було запропоноване самим В. Леонтьєвим: в США праця, чого не можна сказати про капітал, більш продуктивна, ніж у їх торгівельних партнерів. В. Леонтьєв же, підраховуючи кількість праці, вміщеної в експорті та імпорті, не вказував її більш високої продуктивності у порівнянні з іншими країнами.

Інше пояснення більш переконливе: В. Леонтьєв помилково нехтував величиною капітала, що вже вміщений в праці, не врахував, що істотну кількість капітала було вкладено в робочу силу у вигляді освіти і підготовки. Наприклад, коли архітектор проектує будівлю, то лише невелика частина вартості його роботи пов'язана з власне працею, а основна частка напрямки пов'язана з великими капіталовкладеннями в його освіту. Економіст Пітер Кенен спробував перевірити, чи матиме місце парадокс Леонтьєва, якщо правильно визначити величину капітала, що вже вкладено в робочу силу. Результати показали, що це коректування призвело до зняття парадокса. П. Кенен виявив, що американський експорт дійсно був капіталомістким після підрахування капітала, інвестованого в робочу силу. Пізніше цей висновок підтвердили дослідження й інші економісти. Виявилось, що парадокс Леонтьєва був наслідком обчислювальної помилки, а не неправильності теорії Хекшера-Оліна [15, с. 31-32].

Отже, загальний висновок може бути таким: в основі міжнародної торгівлі лежить різна здатність країн ефективно виробляти різні товари, що ґрунтується на 1) природних та 2) набутих порівняльних перевагах, таких як відмінності у співвідношенні факторів виробництва, в рівні застосовуваної технології, що визначають виробничі можливості і призводять до різниці у витратах виробництва. Порівняльні переваги є також наслідком рівня культури, пріоритетів в освіті, наукових дослідженнях. Так, наприклад, здатність США утримати порівняльні переваги у виробництві багатьох товарів залежить не лише від розмірів праці і капітала, але й від здатності “вирощувати і захищати ідеї”.

Перевага споживачів (попит)

В розглянутих теоріях причини торгівлі, її структура, напрямки товарних потоків пояснювались чинниками, що лежать на боці виробництва, тобто пропозиції. При цьому підкреслювались відмінності між країнами. Реально ж існуюча торговельна практика не вписувалась повністю в теоретичні моделі порівняльних переваг. Так, було зазначено, що теорія Хекшера-Оліна пояснює в основному торгівлю первинними товарами (сировина, матеріали, напівфабрикати тощо), а торгівля готовими товарами, особливо новими, у значній мірі залежить від споживчих переваг і доходів. Теорія порівняльних переваг не пояснює також і той факт, що нині більша

частина торгівлі відбувається між явно схожими (подібними) промислово розвинутими країнами, розташованими у помірному кліматі, які мають населення з високим рівнем освіти, доходів і схожими споживчими перевагами. США, наприклад, схильні торгувати з Японією і Західною Європою споживчими товарами, а торгівля з країнами з іншими смаками і доходами частіше зводиться до обміну сировинними матеріалами. А відтак подальший розвиток і поглиблення теорії міжнародної торгівлі пов'язані з включенням у вихідну модель чинника попиту. “Займатися міжнародною торгівлею, — пише П. Х. Ліндерт, — розібравшись з пропозицією і не знаючи нічого про попит, — все одно, що різати однією половиною ножиць або аплодувати однією долонею” [4, с. 48].

Вигідність спеціалізації і торгівлі, напрями товарних потоків (експорт-імпорт) визначаються не лише законом порівняльних переваг (тобто пропозицією), але й відмінностями в перевазі споживачів (тобто попитом). Якщо країна не має у виробництві якого-небудь товару порівняльних переваг, а на цей товар є підвищений попит на світовому ринку, то цей товар експортуватиметься. Відмінності у перевагах споживачів самі по собі навіть за відсутності у партнерів відмінностей в умовах пропозиції, можуть слугувати основою для взаємовигідної торгівлі, оскільки вона дозволяє досягти більш високого рівня задоволення потреб.

Відмінності у перевагах споживачів пояснюють торгівлю між подібними країнами. Теорія подібності країн вбачає причину великої і зростаючої частки обсягу торгівлі готовими виробами між розвинутими країнами в тому, що в цих країнах є схожі сегменти ринка (споживчі переваги), внаслідок близькості рівнів доходів населення, культурної схожості, історичних зв'язків тощо.

Умови торгівлі На світовому ринку, як і на внутрішньому, попит і пропозиція спільно визначають як обмін і структуру експортованих та імпортованих товарів, так і ціни на них. Рівень світових цін є важливим чинником, що визначає, які саме товари і куди експортуватимуться тією чи іншою країною і які і звідки — імпортуватимуться, бо від співвідношення світових цін прямо залежить розподіл між партнерами вирашу від світової торгівлі. Відтак економісти приділяють велику увагу умовам торгівлі, або відношенню експортних цін даної країни до її імпортних цін.

Повернемось до нашого прикладу і поглянемо, які умови торгівлі, тобто в якому міновому відношенні стануть торгувати зерном і пивом Англія і Португалія.

Згідно з прикладом, в Англії можуть збільшити виробництво зерна на 1 фунт, відмовившись від виробництва 0,6 галона пива. Іншими словами, в Англії співвідношення обміну всередині країни (співвідношення витрат двох продуктів: зерна і пива) становить 1 фунт зерна за 0,66 галона пива ($1 \text{ ф/з} = 0,66 \text{ г/п}$). Оскільки в Англії $1 \text{ ф/з} = 0,66 \text{ г/п}$, то вона повинна отримати понад 0,66 галона пива за кожний фунт

експортованого зерна. В противному разі Англія не виграє від експорту зерна в обмін на португальське пиво.

В Португалії інше співвідношення обміну або витрат двох продуктів: пива та зерна. Португалія повинна пожертвувати 1,33 галона пива для отримання 1 фунта зерна. Іншими словами, в Португалії співвідношення внутрішніх витрат становитиме: 1 фунт зерна до 1,33 галона пива (1 ф/з = 1,33 г/п).

Оскільки в Португалії 1 ф/з = 1,33 г/п, то вона повинна мати можливість отримувати 1 фунт зерна, експортуючи менше 1,33 галона пива. В противному разі вона не побажає брати участь в міжнародній торгівлі.

Таким чином, умови торгівлі або коефіцієнт міжнародного обміну знаходиться між 1 ф/з = 0,66 г/п і 1 ф/з = 1,33 г/п.

Коефіцієнт обміну (або умови торгівлі) дуже важливий тим, що від його фактичного значення залежить розподіл вигоди міжнародної торгівлі між країнами (Англія і Португалія). Фактичне значення коефіцієнта міжнародного бізнеса встановлюється між верхнім і нижнім рубежем, в залежності від світового попиту і пропозиції на товари (зерно і пиво).

- Якщо сукупний світовий попит на пиво нижчий від його пропозиції, а попит на зерно — вище пропозиції, то ціна на пиво буде низькою, а ціна на зерно — високою. Коефіцієнт обміну в цьому випадку встановлюється близьким до 1 ф/з = 1 г/п, — котрому віддає перевагу Англія.
- При зворотному співвідношенні світового попиту і пропозиції коефіцієнт міжнародного обміну становиться близьким до рівня 1 ф/з = 0,66 г/п, котрому віддає перевагу Португалія.

Для розрахунку умов торгівлі на реальній статистиці спочатку будується індекс експортних та імпортних цін (в одиницях національної або іншої валюти) виду [4, с. 62-64]:

а) Для експортних цін:

$$P_x = \sum_i x_i p_i, \text{ де}$$

x_i — частка кожного (і-го) товару в сумарній вартості експорту в базисному році, а p_i — відношення поточної ціни на цей товар до його ціни в базисному році;

б) Для імпортних цін:

$$P_m = \sum_i m_i p_i, \text{ де}$$

m_i — частка кожного (і-го) товару в сумарній вартості імпорту в базисному році, а p_i — відношення поточної ціни на цей товар до його ціни в базисному році.

Умови торгівлі дорівнюють відношенню двох індексів* :

* Такі індекси експортних та імпортних цін регулярно розраховуються урядовими органами і публікуються МВФ в щорічнику "International Financial Statistics".

$$T = P_x / P_m$$

Зростання цього показника звичайно називають “поліпшенням” умов торгівлі. Однак самий по собі показник умов торгівлі ще не свідчить ні про вигідність торгівлі, ні про зміни добробуту. Цей показник потрібно використовувати поряд з іншими даними — про обсяги торгівлі та причини зміни цін. Наприклад, країна знайшла більш ефективний спосіб вирощування пшениці і значно збільшила її пропозицію на світовому ринку. Це призвело до зниження цін і “погіршення” умов торгівлі. Але це не означає, що торгівля стала менш вигідною. Країна одночасно може отримати вигоду як від зростання ефективності виробництва, так і від збільшення обсягу експорту пшениці за більш низькою ціною.

17.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля — це особлива сфера міжнародних економічних відносин. Вона має ряд специфічних рис, котрі відрізняють міжнародну торгівлю від внутрінаціональної. Ці специфічні риси виділяють міжнародну торгівлю в предмет спеціального дослідження, вимагають модифікації звичайних інструментів економічного аналізу. До специфічних рис міжнародної торгівлі звичайно відносять:

- наявність різних валют;
- державне втручання і контроль;
- відмінності в здатності до переміщення факторів виробництва між країнами і всередині країни;
- багаторівнева структура сучасної світової торгівлі;
- глобальний характер конкурентної боротьби і множинність цін;
- наявність двох взаємопов'язаних видів торгівельних операцій: експорт та імпорт.

Наявність різних валют. Головна відмінність міжнародної торгівлі від внутрішньої полягає в тому, що в міжнародній торгівлі задіяні різні валюти. Кожна країна використовує різні валюти. У зв'язку з цим французька фірма, яка займається збутом автомашин “Форд” і “Тойота” у Франції, повинна купувати американські долари та японські єни для того, щоб розраховуватись з американськими та японськими виробниками. Але мова йде не лише про існування окремих національних валют, але й про можливу зміну їх цінового співвідношення. Ці зміни ускладнюють валютний обмін.

Державне втручання і контроль. В кожній країні є не лише своя власна валюта, але й свій власний уряд, який активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі і пов'язані з торгівельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання і контроль помітно відрізняються від ступеня та характеру тих, що

застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торгівельною та фінансово-бюджетною політикою породжує свою власну систему мита та обмежень на імпорт, експортних субсидій, своє власне податкове законодавство тощо. Подібне втручання і контроль протизаконні всередині країни. Яскравим свідченням цього є Конституція США, котра активно виступає проти локальних торгівельних бар'єрів, забороняє існуючу диференціацію податкового законодавства між штатами (детальніше див. п. 17.5.)

Відмінності у переміщенні факторів виробництва. Розглядаючи особливості міжнародної торгівлі, економісти вказували на те, що фактори виробництва переміщуються всередині країни, але не між країнами. Їхня мобільність породжує тенденцію до вирівнювання доходів на різні фактори виробництва всередині країни, але не між країнами. Звідси випливав висновок: якщо фактори виробництва не можуть вільно переміщуватись між країнами, то рух товарів і послуг ефективно заповнює цю прогалину.

Однак, деякі економісти роблять низку доповнень, а саме: допуск деякої здатності факторів виробництва до переміщення між країнами, однак вона істотно нижча, ніж всередині країни. Мовні та культурні бар'єри, іміграційні закони ставлять жорсткі перешкоди на шляху переміщення робочої сили. Капітал також переміщується всередині країни більш вільно, ніж між країнами, що зумовлено наявністю інституційних бар'єрів, відмінностями у податкових законодавствах, в інших заходах державного регулювання економіки та бізнеса. Припущення про більш низьку здатність факторів виробництва до переміщення між країнами дозволяє зробити такий висновок: міжнародна торгівля заповнює прогалину, породжену відмінностями в ступені мобільності ресурсів всередині країни і між країнами, виступає в якості заміни міжнародної мобільності ресурсів.

Багаторівнева структура світової торгівлі. За визначенням, міжнародна торгівля є обмін товарів та послуг між країнами (фірмами різних країн), пов'язаний з проходженням товарів через національні митні кордони окремих держав. Але сьогодні товарний обмін між країнами створює лише один з рівнів світової торгівлі. У зв'язку з регіональною економічною інтеграцією* поряд з історично розвинутими торгівельними зв'язками між країнами, виникли такі види торгівлі як внутрірегіональна та міжрегіональна, коли внутрішні митні кордони між країнами, що входять до регіональних торгівельних союзів, перетворились в загальний кордон регіону.

Виникнення і швидке зростання числа транснаціональних корпорацій (ТНК) ознаменували появу ще одного рівня міжнародної торгівлі: внутрішньофірмової торгівлі, тобто торгівлі між підрозділами,

* Регіональна економічна інтеграція – поглиблення економічних зв'язків між країнами, які знаходяться на просторі, що зветься регіоном.

дочірніми підприємствами (однієї і тієї ж ТНК). Це, по суті, якісно новий сектор світової торгівлі: наднаціональний товарообіг. Його частка у світовій торгівлі постійно зростає. На сьогодні транснаціональні корпорації контролюють 40% промислового виробництва і половину зовнішньої світової торгівлі.

Для забезпечення всього спектра торгівельних відносин дедалі частіше застосовується термін “світова торгівля”, а терміном “міжнародна торгівля” відзначають не лише торгівлю між країнами, але й усі існуючі типи торгівельних потоків.

17.3. Значення міжнародної торгівлі

Нині жодна країна світу не може обійтись без зовнішньої торгівлі. За допомогою зовнішньої торгівлі національна економіка взаємодіє з господарствами інших країн. Водночас вона є основним каналом, за допомогою якого світовий ринок через посередництво світових цін впливає на національне виробництво, диктуючи конкурентні техніко-економічні параметри виробництва, рівень витрат, стандарти якості, критерії ефективності тощо. Світова торгівля є рушієм виробництва як окремих країн та регіонів, так і світового господарства в цілому, оскільки вона забезпечує більш раціональне використання матеріальних та людських ресурсів на всіх рівнях господарювання. Світове виробництво, як і виробництво окремих країн та регіонів, протягом останніх 30 років стало дедалі більше і більше залежати від зовнішньої торгівлі.

Міжнародна торгівля слугує важливим засобом збалансованості між виробничими можливостями та перевагами споживачів, дозволяє отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізувати надлишок, котрий не поглинається внутрішнім ринком. Тим самим міжнародна торгівля дозволяє досягти більш високого рівня задоволення потреб для населення кожної з торгуючих країн (хоча, може, і не в однаковій мірі).

Для бізнеса значення світової торгівлі визначається тим, що вона є актом реалізації додаткової вартості, вміщеної в експортованих товарах, і чинником, що діє проти тенденції норми прибутку до зниження (зниження витрат виробництва).

Всі країни так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі. Але міра залежності є різною. Вона визначається як відношення вартості міжнародної торгівлі (експорт та імпорт) до внутрішнього національного продукту:

$$D_{\text{зал.}} = \frac{E + I}{\text{ВНП}} 100 \%$$

Для малих розвинутих країн (Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Данія, Швеція та ін.) цей показник варіюється значеннями від 40 до 90%.

Для великих розвинутих країн (Німеччина, Англія, Франція тощо) — від 25 до 35%.

Для США та Японії — близько 11%. США — країна континентального розміру, — з величезними людськими та природними ресурсами. Вона може виробляти більшість товарів, котрих потребує. Але ці товари можуть вироблятися у США з відносно більшими витратами, ніж імпортовані товари. Така орієнтація могла б знизити високий життєвий стандарт Америки. Країни Східної Європи значно більше залежать від зовнішньої торгівлі, ніж США та Японія.

Для країн, що розвиваються, залежність від міжнародної торгівлі велика.

Хоча за загальним обсягом операцій в системі світогосподарських зв'язків міжнародна торгівля останнім часом втратила провідне місце, її обсяг і значення зростає. Економісти говорять про вибуховий характер світової торгівлі. Так, у 90-х роках ХХ ст. обсяг міжнародної торгівлі збільшувався на 6% за рік. За останні 30 років світова торгівля набула найбільш високих темпів у 2000 році. Відповідно оцінкам Всесвітнього банку обсяг світового товарообігу збільшився на 12,5 %. В абсолютних цифрах обсяг міжнародної торгівлі становить приблизно 8 трлн. доларів США. Таке прискорення світової торгівлі пов'язано перед усім з посиленням процесу лібералізації міжнародних відносин, підвищенням цін на сировину, посиленням попиту на промислові товари, частка котрих у сукупному обсягу світового експорту досягає 70%.

Швидкі темпи розширення світової торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт. Середньорічне зростання експорту країн, що розвиваються, у 90-і роки, за даними Всесвітнього банку, складає 10%, що більш ніж у 3 рази перевищує аналогічний показник 80-х років.

Світова організація торгівлі (СОТ) прогнозує подальше зростання обсягів міжнародної торгівлі у ХХІ столітті. Реалізму прогнозам СОТ надає те, що ця організація виходить з багатофакторного аналізу в прогнозуванні основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі: поліпшення господарської кон'юнктури в розвинутих індустріальних країнах, а також в країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки; активне включення до міжнародної торгівлі країн Центральної та Східної Європи тощо.

17.4. Дві тенденції в міжнародній торговельній політиці.

Центральним питанням торговельної політики є питання: що вибрати для забезпечення економічного зростання і добробуту нації: свободу торгівлі чи протекціонізм?

**Вільна торгівля
(лібералізм)**

Теорії міжнародної торгівлі, які були розглянуті у п. 17.1. відповідають на це питання

однозначно — свободу торгівлі. Критикуючи протекціонізм, прихильники торгівлі без обмежень стверджують, що він шкідливий для національної економіки, оскільки знищує конкуренцію, обмежує можливості споживачів задовольняти свої потреби, призводить до зростання цін. Свобода торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, навпаки, сприяє економічному розвитку країни і світової економіки в цілому, оскільки уможливорює міжнародну спеціалізацію і завдяки цьому дозволяє повністю використати потенціал кожної країни для створення багатства, стимулює конкуренцію і обмежує монополію, розширює коло товарів і послуг, пропонує споживачам.

Модель вільного міжнародного обміну досить переконлива і в цілому знаходить підтвердження в торговельній практиці, але, головним чином, промислово розвинутих країн з ринковою економікою. Після другої світової війни ці країни послідовно усували (і продовжують усувати) обмеження на шляху взаємного обміну і досягли значного економічного та соціального прогресу. А відтак у Західному світі концепція вільної торгівлі залишається переважаючою. Водночас твердження, що лише вільна торгівля оптимізує використання факторів виробництва, вже ніким беззастережно не визнається. Багато економістів-теоретиків при розгляді проблеми вибору торговельної політики остерігаються від безоглядного застосування принципів вільної торгівлі, вважаючи, що дотримання їх повинно погоджуватись з реальним станом світового господарства і реальними умовами конкретної країни.

Справа в тому, що висновки теорій міжнародної торгівлі вірні лише за певних умов: вільна конкуренція та рівність торговельних партнерів. Але в реальному житті вільна конкуренція, особливо в сучасних умовах, скоріш за все є винятком, ніж правилом. Пануюча на світовому ринку олігополістична конкуренція є за своєю структурою близькою до монополії (таємна змова, лідерство в цінах). Практика ведення бізнесу транснаціональними корпораціями істотно порушує принцип чистої і досконалої конкуренції, а їх антиконкурентні дії не підпадають під національні законодавства, які обмежують монополію. Ціни, що встановлюються ТНК, не відображають в кожному конкретному випадку ні витрат виробництва, ні рівноваги ринку. Вони визначаються політикою адаптування до специфіки певного національного ринку і внутрішньою стратегією максимізації прибутку (трансфертні ціни). Це — з одного боку. З іншого — партнери в міжнародній торгівлі найчастіше істотно відрізняються між собою і знаходяться в нерівному становищі: а) за рівнем економічного розвитку; б) за ступенем залежності від зовнішньої торгівлі^{*}; в) за ступенем можливості впливати на обмін, зокрема, на ціни[†]. Деякі

^{*} Залежність особливо велика, коли експортується лише декілька продуктів. Мідь в Замбії, залізо у Мавританії становлять понад 2/3 їх експорту.

[†] Можливість впливу на світові ціни США, ЄС або Японії несумірні з можливостями країн, що розвиваються, як і можливості держави в розвинутих країнах створювати для своїх піжприємств штучні порівняльні переваги.

економісти (наприклад, французький економіст Ф. Перру) вважають, що світова ціна є не ціною рівноваги між попитом і пропозицією, а результатом взаємодії нерівноважних сил та інтересів, котрі мають лише віддалене відношення до ринкового механізму [9, с. 71]. Ця обставина, природно, ставить слабо розвинуті країни, так само, як і країни з перехідною економікою, в залежне становище від найбільш сильних країн і ТНК. За цих умов проблематичною стає можливість добитися економічного зростання шляхом вільного обміну, без захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Відтак, незважаючи на теоретично доведені вигоди вільної торгівлі і той факт, що лібералізм був основною рушійною силою економічного зростання на Заході, поки що жодна країна світу не відмовилась від протекціоністської політики і в тій чи іншій мірі вдається до заходів регулювання торгівлі.

Зберігаються дві тенденції у розвитку міжнародних торговельних відносин. Одна тенденція — до розширення зони вільної торгівлі, друга — до періодичного посилення протекціоністських заходів, коли ті чи інші галузі захищаються від конкуренції. Лібералізація міжнародної торгівлі, як переважаюча тенденція, відноситься тільки до розвинутих країн і для них, головним чином, політика вільної торгівлі забезпечує значне економічне зростання. В цих країнах панує розуміння того, що розвиток національної економіки відбувається внаслідок і шляхом розвитку міжнародного обміну, що нині міжнародна торгівля є базовим моментом економічного життя країн і що, в кінцевому підсумку, лише конкурентоздатність може слугувати єдиним справжнім арбітром в торгівлі, вона повинна бути головною метою економічної політики будь-якої країни. І все ж і в цій групі країн протекціоністські тенденції ще не здолані.

Протекціонізм

З середини 90-х років відбувся черговий сплеск протекціонізму, ініціаторами якого були розвинуті країни, але торкнувся він насамперед країн, що розвиваються, які обрали шлях ринкової економіки. Протекціонізм (крім галузей, що традиційно захищаються (енергетика, текстильна та швейна промисловість, сільське господарство), завоював і інші галузі. Об'єктом захисних заходів стали: виробництво взуття, автомобілів, верстатів, електроніки.

Чим можна пояснити таку живучість протекціоністських тенденцій?

Пояснюється це тим, що не лише не для всіх країн вільна торгівля приносить вигоду, але й тим, що вона неоднаково впливає на економічне становище різних галузей, фірм, а також на соціально-економічне становище різних верств населення. Обмеження імпорту (наприклад, автомобілів) по-різному можуть позначитись на робітниках автомобільної промисловості (збільшення зайнятості) і на робітниках інших галузей (скорочення зайнятості у випадку прийняття заходів у відповідь з боку країн-експортерів автомобілів), споживачі автомобілів матимуть менший вибір і платитимуть більш високу ціну. Відтак конкретна торговельна

політика складається як результат боротьби між групами (лоббі), що мають різні інтереси, які залежать від змін у правилах регулювання зовнішньої торгівлі. Завжди потрібно мати на увазі, що оцінка і вибір торговельної політики є не лише питанням економічним, але й соціальним.

Загальна характеристика країн світу в напрямку соціально-орієнтованої ринкової економіки породжує дві тенденції в державному регулюванні економіки. Одна тенденція — це послаблення економічної влади держави над суб'єктами ринкової економіки, особливо над ТНК, котрі, можна сказати, набули майже повну незалежність від своїх урядів. Друга — наростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародної торгівлі (так само як фінансової і валютної) для внутрішньосоціально-економічного розвитку країни. Національне виробництво і споживання (особливо у розвинутих країнах) стає дедалі більше і більше залежним від зовнішньої торгівлі, у все більшій мірі інтегрується в міжнародний обмін: зростаюча частина виробництва товарів і послуг призначається для експорту, а споживана — імпортується.

Державний вплив у галузі міжнародної торгівлі може здійснюватись по лінії розширення або обмеження торгівлі за допомогою управління торговельними бар'єрами або по лінії мобілізації внутрішніх можливостей (ресурсів) конкурентної позиції національних фірм в різних сегментах світового ринку.

Аргументи на користь протекціонізму та політичні причини і групи тиску на користь протекціоністських заходів.

Основними аргументами обмеження зовнішньої торгівлі є:

- необхідність забезпечення оборони;
- збільшення внутрішньої зайнятості;
- диверсифікація заради стабільності;
- захист молодих галузей;
- захист від демпінга;
- дешева іноземна робоча сила.

Необхідність забезпечення оборони Захист у мирний час галузей, необхідних для військового виробництва, з тим, щоб під час війни не залежати від зарубіжних постачальників. Звучить досить переконливо. Однак при більш детальному розгляді цього аргумента з'ясовується, що, по-перше, під категорію необхідної для військового виробництва практично можна підвести будь-яку галузь; по-друге, така політика може бути дієвою, якщо допустити, що не буде заходів у відповідь, що мало імовірно. Відтак більшість економістів вважає, що альтернативні методи (наприклад, субсидії) захисту стратегічних галузей є більш ефективними як в економічному, так і в соціальному плані.

Збільшення внутрішньої зайнятості

Серйозною причиною застосування протекціоністських заходів є безробіття.

Безробітні утворюють найбільш сильну групу тиску на підтримку обмеження імпорту, як умови збільшення зайнятості всередині країни.

Дійсно, твердження, що вільна торгівля може призвести до безробіття, має під собою реальний ґрунт. Імпорт знижує попит на деякі товари вітчизняного виробництва і призводить до безробіття в галузях, що їх виготовляють. Однак невикористані ресурси не можуть залишитись без застосування, бо ми живемо у світі з обмеженими ресурсами. За відсутності обмежень в торгівлі країни, які виготовляють товари на експорт, потребують припливу робочої сили, компенсуючи скорочення робочих місць в галузях, що конкурують з імпортом. Вільна торгівля не стільки впливає на загальну зайнятість, скільки змінює тип зайнятості. Вважається, що безробіття, що виникає внаслідок вільної торгівлі, — це проблема короткострокового періоду, яка може бути вирішена альтернативними методами: професійна перепідготовка, переїзд на нове місце, надбавки до грошової допомоги по безробіттю і т. ін.

При прийнятті рішення про обмеження імпорту слід порівнювати витрати, пов'язані з можливим підвищенням цін, з витратами, котрі викликає безробіття, маючи при цьому на увазі ще й соціальні витрати, які торкаються людей і посилюються тим, що потенційними кандидатами на звільнення найчастіше виявляються ті, хто мало здатний знайти альтернативну роботу.

Диверсифікація заради стабільності

Суть цього протекціоністського доводу полягає в тому, що торговельні бар'єри необхідні для промислової диверсифікації, котра лежить в основі зменшення залежності країни від соціально-економічної і політичної кон'юнктури, яка складається на світових ринках тих чи інших продуктів.

Дійсно, диверсифікація допомагає захистити внутрішню економіку від впливу міжнародних політичних подій, спаду виробництва за кордоном, від випадкових коливань попиту і пропозиції на один чи два конкретних товари і, таким чином, забезпечує велику внутрішню стабільність. Але слід мати на увазі, що економічні витрати диверсифікації можуть бути дуже значними і вкрай неефективними. Крім того, аргумент диверсифікації заради стабільності практично не може бути застосованим до розвинутих країн з уже диверсифікованою структурою економіки.

Захист молодих галузей

Логіка доводу на захист молодих галузей полягає в тому, що їх виробництво стає конкурентоздатним лише через деякий час. Підприємства галузі повинні досягти

конкурентного рівня витрат виробництва за рахунок ефекта масштаба виробництва з часом, підвищення з часом кваліфікації і досвіду працівників і т. ін., і лише тоді можна зняти протекціоністські заходи.

Є прикладом галузі, які вирости до конкурентоспроможних завдяки державному захисту. Такими галузями є виробництво автомобілів у Бразилії та Південній Кореї. Але є і інші приклади, коли протекціоністські заходи не дали очікуваних результатів. Наприклад, виробництво автомобілів в Аргентині та Австралії залишилось слабким навіть після багатьох років роботи. Аби політика захисту молодого галузі була дієвою, потрібна висока імовірність того, що майбутні вигоди перевищать початкові витрати. І не лише це. Повинна бути впевненість, що так званий “перепочинок” не знизить прагнення підприємців до мінімізації витрат і вдосконаленню якості виробів. Немаловажне значення при виборі способу тимчасової підтримки молодих галузей — торговельний протекціонізм і субсидування — має і питання: хто повинен платити витрати: інвестори, платники податків чи споживачі?

Захист від демпінга Демпінг або продаж товарів нижче від собівартості використовується, як правило, для придушення конкурентів, захоплення монопольного становища і у подальшому зниження цін. В цьому розумінні демпінг — це “економічне піратство”.

Але демпінг не повинен використовуватись як виправдання постійних торговельних бар’єрів, як форма цінової дискримінації. Крім того, за демпінг може видаватись і результат дії закону порівняльних переваг, що в кінцевому підсумку підриває саму основу міжнародної торгівлі.

Дешева іноземна робоча сила Ті, хто підтримує цей аргумент, вважають, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми і робітники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька зарплата. Іншими словами, без захисних заходів з боку держави, вітчизняні працівники можуть отримувати таку ж низьку заробітну плату, як робітники з менш розвинутих країн. Розглянемо, однак, що відбувається, коли добре оплачуваний юрист наймає підлітка для роботи “на підхваті” за 4 долари за годину. Чи збідніє юрист? Ні. Навіть, навпаки, виграє, бо тепер у юриста з’явиться більше часу, щоб вести більше справ. Так само, якщо (наприклад) американські робітники сконцентрувались на виробництві високоцінної складної продукції, то це дає можливість американським фірмам сплачувати високу заробітну плату робітникам США. Ця можливість залежатиме від того, як довго збережеться високий рівень людського капітала у Сполучених Штатах. Більше того, рівень заробітної плати, що виплачується робітникам-іноземцям, сам по собі не означає, що

* Демпінг може бути прямий і зворотний. Прямий демпінг встановлення ціни товару на іноземному ринку нижче ціни національного ринку. Він вигідний споживачам зарубіжних країн. Зворотний демпінг — встановлення ціни на іноземному ринку вищою від ціни на національному ринку. Виробник отримує надприбуток за рахунок виключного товару, створеного технічними, соціальними або історичними умовами. Для країни-покупця зворотний демпінг знижує конкурентоспроможність економіки.

вироблюваний ними товар буде дешевим. Для того, щоб це довести, потрібно порівняти заробітну плату і продуктивність робітників обох країн. Якщо більш високооплачуваний американський робітник має більшу продуктивність, то він може успішно конкурувати, не побоюючись при цьому, що йому будуть менше платити. Аргумент, що висувається на користь протекціонізму, виявляється, отже, досить спірним, бо існують витрати на робочу силу, котрі мають більшу значущість, ніж рівень заробітної плати.

Це видно з такої формули:

$$\text{Витрати на робочу силу} = \frac{\text{Заробітна плата}}{\text{Продуктивність праці}}$$

Наведемо близький до дійсності приклад. Припустимо, що американський робітник, маючи більш високу продуктивність праці, виготовляє на день 10 моторів і отримує 80 доларів. Витрати на робочу силу в моторі, зробленому в США, становитимуть 8 доларів. Мексиканський виробник виплачує робітникові, який виготовляє за день лише 2 мотори, еквівалент 20 доларів США. Витрати на робочу силу у зробленому в Мексиці моторі, становитимуть 10 доларів. Це більше, ніж за мотор, зроблений в США, незважаючи на “вигоду від дешевої робочої сили”. Ясно, що за такої ситуації імпорт товарів (моторів) до Сполучених Штатів з країн з “низьким рівнем заробітної плати” не може бути більш дешевим.

Припустимо, що вітчизняні робітники все ж не зможуть конкурувати в одній з будь-яких галузей. Однак це не означає, що вони не будуть мати відносної переваги в іншій галузі. Торгівля, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, є взаємовигідною. І навпаки, ігнорування цього принципу знижує загальний обсяг продукції і рівень життя в обох країнах

17.5. Протекціоністські інструменти торговельної політики.

Вибір інструментів, які застосовуються для обмеження торгівлі, залежить від двох основних чинників: співвідношення сил груп тиску, що наполягають на реалізації тих чи інших заходів, а також від можливих заходів у відповідь з боку урядів інших країн.

Обмеження торгівлі може бути досягнуто за допомогою тарифних і нетарифних бар'єрів. Тарифні бар'єри впливають на ціни, нетарифні — або на ціни, або безпосередньо на обсяг товарів.

Тарифні бар'єри Найбільш поширеним інструментом протекціоністської політики є тариф або мито — державний податок, застосований при ввезенні (ввізне мито), вивезенні (вивізне мито) або провезенні товарів через країну (транзитне мито). Найбільш поширеним є ввізне мито. Якщо тариф

вводиться лише для того, щоб добути гроші для держави, він називається фіскальним. Якщо ж тариф введено для скорочення або усунення імпорту, то такий тариф називається протекціоністським.

Податок на імпорт може стягуватись різними способами. У зв'язку з цим виділяють вартісний тариф і специфічне мито.

- **Вартісний тариф** — це податок, який представлений у вигляді відсотка від вартості товару. Наприклад, вартісний тариф розміром в 10% від ціни імпортованого автомобіля в 3000 доларів становитиме 300 доларів.
- **Специфічне мито** — це податок, який стягується у відповідності з фізичною величиною імпорту. Так, податок за кожен тону імпортованої пшениці представляє собою специфічне мито.

Як же впливає митний тариф на добробут різних груп населення і країни в цілому?

Митний тариф завжди вигідний виробникам товарів, що конкурують з імпортом, навіть якщо сукупний добробут нації при цьому знижується. Але це лише в тому випадку, якщо введення тарифа дійсно призводить до обмеження імпорту і підвищення внаслідок цього цін на вітчизняний товар, або обсягу продаж, або того і іншого.

Митний тариф, якщо він не є заборонним, приносить доход державі, котрий може бути використаний на соціальні потреби, і тоді він слугуватиме зростанню добробуту нації.

Споживачі програють від введення імпорту мит. Вони втрачають більше, ніж отримують в сумі виробники і держава, в чий доход потрапляють тарифні збори. Митний тариф, обмежуючи імпорт, призводить до погіршення споживчих можливостей: підвищення цін на імпортовані і, як правило, вітчизняні товари, скорочення обсягу пропозицій. Тариф перерозподіляє доходи споживачів імпортованої продукції на користь інших суспільних груп.

Нетарифні бар'єри Нетарифні бар'єри — це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою квот, системи ліцензування, добровільних експортних обмежень, субсидій та компенсаційних мит, стандартів тощо.

Квоти Найбільш поширеним видом імпорту та експорту в кількісному вираженні є встановлення квоти, котра визначає загальну кількість товару, що надходить у зовнішню торгівлю за певний період часу або розподіляє кількість товару по країнах.

Імпортні квоти застосовуються для захисту вітчизняних виробників або для диверсифікації імпорту з метою уникнути залежності від будь-якої країни. Імпортну квоту розцінюють як більш ефективний (у порівнянні з митом) інструмент стримування міжнародної торгівлі, бо вона повністю забороняє імпорт товару зверх певної кількості.

Експортні квоти встановлюються з метою забезпечення вітчизняних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами,

попередження виснаження природних ресурсів, підвищення цін на експорт шляхом обмеження обсягу поставок.

Тип квотування, котрий повністю забороняє торгівлю певних видів товарів або всіх товарів, називається **ембарго**.

Експортні субсидії та компенсаційні мита

За допомогою експортних субсидій стимулюється просування товарів за кордон через використання державних дотацій та пільг. На ділі вони представляють так звану “нечесну конкуренцію”, що завдає шкоди як субсидуючій державі, так і міжнародній торгівлі в цілому, оскільки викликають зайві (з точки зору економічної доцільності) зростання торгівлі. Експортні субсидії викликають зворотню реакцію, здійснювану за допомогою стягування протекціоністського “компенсаційного мита”. Останні спрямовуються проти субсидованого експорту. Вони завдають збитків країні, що їх встановлює. Але в цілому для міжнародної торгівлі компенсаційні мита виграшні, оскільки нейтралізують експортні субсидії. Оптимальне поєднання експортних субсидій і компенсаційних мит залишає сукупний добробут у світі в цілому без змін. Однак платники податків країни, що субсидує експорт, приховано доплачують платникам податків імпортуєючої країни.

В сучасних умовах дедалі частіше спостерігається надання субсидій, більш обґрунтованих з економічної точки зору. Це субсидії, які призначені для подолання недосконалості ринка: набір послуг експортером у вигляді інформації, допомоги в організації торгівельних виставок і встановлення контактів для ведення справ за кордоном тощо.

Ліцензування експортери повинні одержати дозвіл на торговельні операції від органів державної влади. Ця процедура називається торговельним ліцензуванням. Підвищуючи ціну ліцензій і обмежуючи їх кількість, можна добитися не лише обмеження імпорту або експорту, але й погіршення умов торгівлі у зв'язку з додатковими витратами, затримками в часі і невизначеністю, що викликаються цією процедурою.

Схожими з вимогами спеціальних дозволів є також протекціоністські інструменти, пов'язані з жорстким бюрократичним контролем або з так званими “адміністративними рогатками” у митних процедурах. Великі труднощі імпорту (в рамках нетарифних бар'єрів) створюють невиправдані стандарти якості товарів та їх безпеки.

Добровільні експортні обмеження

Це інструмент обмеження експорту на добровільних засадах. Його мета — уникнути більш жорстких торговельних бар'єрів.

Демпінг. Антидемпінгові заходи

Демпінг — це інструмент проведення протекціоністської політики через посередництво міжнародної цінової дискримінації.

Порушення принципів вільної торгівлі через посередництво демпінгу відбувається тоді, коли через посередництво тимчасового встановлення низьких цін витісняється конкурент з даного ринку. У подальшому рівень цін відновлюється або підвищується. Цьому демпінгу слід протиставити тариф в імпортуючій країні. Але існує демпінг довготривалий. Він є тоді, коли низькі ціни досягаються внаслідок дії принципу порівняльних переваг. Але в цьому випадку можуть бути введені антидемпінгові мита. Вони приносять вигоди імпортуючій країні, примушуючи імпортера ще більше знизити ціну. Дії так званого довготривалого демпінга може протистояти структурна перебудова економіки на основі принципу порівняльних переваг.

Отже, використання протекціоністських інструментів у торговельній політиці має своїх переможців і переможених. Споживачі програють, коли не одержують більше дешевих іноземних товарів. Платники податків програють, якщо платять за експортні субсидії. Світовий Банк підрахував, що об'єднані протекціоністські заходи США, Західної Європи та Японії лише на продукцію сільського господарства, коштують споживачам і платникам податків у 100 мільярдів доларів щорічно. Робітники і виробники в захищених галузях виграють від торговельних обмежень, якщо ці обмеження допомагають їм конкурувати з іноземними виробниками. Однак торговельні обмеження не є "грою з нульовим наслідком", виграти нееквівалентні витратам. Нерозвинутість спеціалізації і торгівлі призводить до зниження життєвого рівня світу в цілому, бо виробництво товарів ведеться менш ефективно.

Запитання для контролю:

1. В чому полягає економічна основа міжнародної торгівлі?
2. Проаналізуйте теорію абсолютних переваг А. Сміта.
3. Проаналізуйте теорію порівняльних переваг Д. Рікардо.
4. Проаналізуйте теорію відносної забезпеченості факторами виробництва Е. Хекшера та Б. Оліна.
5. Дайте характеристику парадоксу В. Леонт'єва.
6. Проаналізуйте перевагу споживачів при міжнародній торгівлі.
7. В чому полягає сутність умов торгівлі?
8. В якому випадку умови торгівлі „поліпшуються”, а в якому – „погіршуються”?
9. Проаналізуйте специфічні риси міжнародної торгівлі.
10. В чому полягає значення міжнародної торгівлі?
11. Що таке вільна торгівля?
12. Що таке протекціонізм?
13. Проаналізуйте аргументи на користь протекціонізма.
14. Дайте характеристику тарифним бар'єрам у торговельній політиці.
15. Дайте характеристику нетарифним бар'єрам у торговельній політиці.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?:

1. Абсолютна перевага – це спеціалізація певної країни на виготовленні того чи іншого товару за умов наявності природних чи придбаних переваг.
2. Протекціонізм – це здатність країни виробляти товар чи послугу з меншими витратами, ніж інші країни.
3. Тариф або мито – це продаж товарів на ринку за цінами, що є нижчими від собівартості.
4. Ємбарго – це повна заборона торгівлі певними видами товарів або всіх товарів.
5. Умови торгівлі – це відношення експортних цін до імпорتنих.
6. Імпортна квота – це нетарифне кількісне обмеження на вивезення товару з певної країни.
7. Демпінг – державний податок на товар, що імпортується в певну країну.
8. Експорт – це товари та послуги, які одна країна ввозить з інших країн.
9. Нетарифні бар'єри не обмежують зовнішню торгівлю товарами та послугами.
10. Шляхом отримання ліцензій не можна добитися обмеження експорту або імпорту.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. Теорію порівняльній переваг сформулював:
 - а) А. Сміт;
 - б) В. Леонт'єв;
 - в) Д. Рікардо;
 - г) Е. Хекшер;
 - д) Б. Олін.
2. До тарифних інструментів торговельної політики можна віднести:
 - а) мито, ліцензування, субсидії;
 - б) мито, квоти, добровільні експортні обмеження;
 - в) мито;
 - г) демпінг;
 - д) усі відповіді неправильні.
3. Квоти бувають:
 - а) ввізні, вивізні, антидемпінгові;
 - б) постійні, змінні, автономні;
 - в) сезонні, спеціальні, антидемпінгові, компенсаційні;
 - г) експортні, імпорتنі, ембарго;
 - д) усі відповіді неправильні.
4. Введення країною імпортного тарифу:
 - а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
 - б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам;

- в) приносить додатковий дохід країні;
- г) усі відповіді вірні.

5. Специфічне мито - це:

- а) податок, який представлений у вигляді відсотка від вартості товару налог;
- б) податок, який стягується з товарів тільки споживчого призначення;
- в) податок, який стягується у відповідності з фізичною величиною імпорту;
- г) усі відповіді неправильні.

Тема 18.

МІЖНАРОДНИХ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

Ключові поняття

Міжнародне переміщення капіталу; форми міжнародного переміщення капіталу; міжнародний кредит; значення міжнародного кредиту; форми міжнародного кредиту: комерційний та банківський кредит; нові форми кредитування: факторинг, форфейтинг, лізинг; міжнародна міграція робочої сили; еміграція; імміграція; форми міграційних процесів; причини міграції; основні етапи міжнародної міграції робочої сили; сучасні центри притягання робочої сили; структура мігруючої робочої сили; наслідки переміщення трудових ресурсів; міжнародний технологічний обмін; форми технологічного обміну: некомерційні та комерційні; особливості міжнародного технологічного обміну.

18.1. Міжнародний рух капіталу

Міжнародний рух факторів виробництва — це важлива складова у розвитку міжнародних ринкових відносин, які відтворює світове господарство. Інакше кажучи, в системі світового господарства сукупність національних економік пов'язується не лише міжнародним переміщенням товарів, а насамперед міжнародним рухом факторів виробництва.

Міжнародне переміщення факторів виробництва залучає:

- Міжнародний рух капіталу;
- Міжнародну міграцію робочої сили;
- Міжнародну передачу технологій.

Міжнародний рух капіталу полягає за суттю у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах.

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення трудових ресурсів, що викликано різницею у рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості та ін.

Міжнародна передача технологій — переміщення науково-технічних досягнень за межі національних економік.

Міжнародне переміщення капіталу

Міжнародне переміщення капіталу — це досить розвинута складова міжнародного переміщення факторів виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоча вона і мала більш жорсткі обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

Міжнародний рух капіталу може заміщувати або доповнювати міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу вища, ніж результат міжнародної торгівлі.

Міжнародна міграція капіталу — це не фізичне переміщення засобів виробництва, а **фінансова операція**: надання позики, купівля-продаж цінних паперів, інвестування.

Форми міжнародного переміщення капіталу

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу.

За джерелами походження

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал — це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій, її джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал — це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних

За характером використання

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

Підприємницький капітал — це кошти, які прямо або опосередковано вкладуються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал — це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах у якості позичкового капіталу виступає в основному офіційний капітал.

За строком вкладання

За строком вкладання капітал поділяється на:

Короткостроковий капітал: вкладання капіталу строком менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів.

Середньо- та довгостроковий капітал — вкладання капіталу строком понад рік. Всі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання

За метою вкладання капітал поділяється на:

Прямі інвестиції — вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це в основному вивіз приватного підприємницького капіталу.

Портфельні інвестиції — вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також в основному вивіз приватного підприємницького капіталу.

Міжнародний кредит Міжнародні потоки капіталу набувають форми міжнародного кредиту. Міжнародний кредит визначається як рух позичкового капіталу у формі фінансових вимог між кредиторами і позичальниками різних країн, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів (активів) на умовах повернення, строковості і сплати відсотків.

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля не є обміном товару на товар, а обміном сьогоdnішнього товару на товар в майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним і майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція негайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва з тим, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, мова йде про вибір між виробництвом споживчих

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання в майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоdnішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають, визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики у інших країн, котрі таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси у порівнянні з можливістю їх прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам, у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, у порівнянні з внутрішніми, умовах кредитування. В цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту Значення міжнародного кредиту саме і полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності з потребами і можливостями більш

прибуткового його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. В якості кредиторів і позичальників виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні і регіональні валютно-кредитні й фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Форми міжнародного кредиту Основними формами міжнародного кредиту вважаються:

- товарний, або комерційний кредит;
- валютний, що видається банками у грошовій формі.

Міжнародний комерційний кредит надається на закупівлю певних товарів або оплати послуг і носить, як правило, «пов'язаний» характер, тобто суворо цільовий, закріплений в кредитній угоді. Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг. За нинішніх умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (зазвичай від двох до семи років) і визначаються кон'юктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і розширенні обсягів експортних поставок тощо.

Банківське кредитування експортера й імпортера виступає у формі позик під заставу товарів, товарних документів тощо.

Експортний кредит — це кредит, який видається банком країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування поставок машин, устаткування і т.ін. Видається він у грошовій формі і носить «пов'язаний» характер: позичальник зобов'язаний використати позику виключно для закупівлі товарів у країни-кредитора. Однією з форм експортного кредиту є кредит покупцеві, за якого банк експортера безпосередньо кредитує фірми країни-імпортера та їх банки. Такі кредити пов'язуються з придбанням товарів і послуг у певної фірми.

Нові форми міжнародного кредиту Характерною особливістю сучасних кредитних відносин є виникнення таких нових форм кредитування, як факторинг, форфейтинг та лізинг.

Факторинг — купівля спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця. Фактор-компанія зобов'язується або переказувати клієнту гроші в міру збирання їх з боржників, або сплатити йому готівкою при укладанні угоди. Вартість факторингу дорожче, ніж вартість звичайною банківської позики (вона може досягти 20%), оскільки фактор-компанія приймає на себе ризик неповернення боргу і надає ряд інших послуг.

Форфейтинг – це купівля банком на повний строк боргових документів імпортера. Банк бере на себе ризик несплати боргових зобов'язань і збирає за це фіксовану в договорі тверду ставку – премію.

Лізинг – це кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків тощо строком від 3-х до 15 років. Лізинг включає в себе цілий пакет послуг, а саме: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо. Лізинговими операціями займаються спеціальні компанії, які створюються, як правило, банками. Доходом від лізингових операцій є орендна плата.

18.2. Міжнародна міграція робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили нині охоплює весь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. До середини 90-х років у світі нараховувалось не менше 30 млн. трудящих, які працюють за межами батьківщини, понад половину з них є вихідцями з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою.

Міжнародна міграція робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як в політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні забобони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою. А відтак при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загальноекономічні та соціальні наслідки цього явища.

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу. Вона включає два основні взаємопов'язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Еміграція — це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція — це в'їзд робочої сили до приймаючої країни. Рееміграція — повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Форми міграційних процесів В якості основних форм міграційних процесів звичайно виділяють:

- **постійну міграцію.** Ця форма переважала до I світової війни і характеризувалась тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялись на постійне місце проживання до США, Канади, Австралії тощо. Переселення у зворотному напрямку було незначним;
- **тимчасову міграцію,** що передбачає повернення мігрантів на батьківщину по закінченню певного строку. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру;
- **нелегальну міграцію,** котра надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої

робочої сили.

Різностямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, котрий функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції.

Причини міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили викликається чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками: станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди в якості чинників і рушійних сил міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

Отже, міжнародна трудова міграція — це насамперед форма руху відносно надлишкового населення з одного центра накопичення капіталу до іншого. В цьому полягає суть економічної природи трудової міграції і її головна причина.

Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, але й частина працюючого населення. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук більш вигідних умов праці. Робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя і заробітної плати в країни з більш високим рівнем. Національні відмінності в заробітній платі є об'єктивною основою міграції праці.

Розглянуті вище причини можуть пояснити головним чином міграцію робочої сили з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою або міграції з менш економічно розвинутих європейських країн до більш розвинутих. Але для пояснення міграції між США і Канадою, Англією і США, всередині ЄС цього недостатньо. В міграції між цими країнами велику роль відіграють чинники гуманітарного, соціально-культурного, екологічного, психологічного, правового, сімейного порядків.

Основні етапи міжнародної міграції робочої сили

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить 4 етапи:
I етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, котра здійснилась у Європі в останній третині XVIII - середині XIX століття. Наслідком цієї революції стало те, що зростання капіталу призвело до утворення «відносного перенаселення», що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринка праці.

Формування світового ринка праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло

гостру потребу цих країн в трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;

- колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему світового господарства нових країн.

II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX століття до 1-ї світової війни.

В цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства.

Високий рівень концентрації виробництва і капіталу в передових країнах (США, Великобританії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталі країни Європи, Індія, Китай тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

III етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами.

Особливістю цього етапу є скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, у тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта — США.

Це було зумовлено такими причинами:

- Наслідками світової економічної кризи 1929-1933 рр., що проявились у зростанні безробіття в розвинутих країнах, і необхідності обмеження міграційних процесів.
- Замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після II світової війни і

триває понині.

Цей етап, зумовлений науково-технічною революцією, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу. Його характерними рисами є:

- зростання внутріконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці;
- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, котрий отримав назву «втеча розумів»;
- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

На тлі довгострокових циклів відбуваються сплески (вибухи) міграції. Так, в 40-і роки XIX століття відбувся вибух еміграції з Ірландії в США, внаслідок так званого «картопляного голоду». На початку 80-х років

XIX століття широкомасштабна еміграція з Італії та Східної Європи до США була викликана падінням цін на європейську пшеницю. Перед першою світовою війною, з початком економічного пожвавлення, посилилась міграція, але була перервана війною. Велика депресія та Друга світова війна серйозно знизили рівень міграції. Після II світової війни потік мігрантів знову став збільшуватись. По-перше, утворився усталений потік висококваліфікованих фахівців до США і Канади. По-друге, потоки біженців з Угорщини після повстання 1956 р., з В'єтнаму (1975р.) та з Куби (1980 р.). По-третє, еміграція з колишніх соцкраїн після розпаду колишнього СРСР і припинення дії Варшавського договору. По-четверте, із створенням Європейського Союзу та інших економічних об'єднань вільне пересування робочої сили між країнами стало необхідною умовою нормального функціонування світового господарства.

Сучасні центри притягання робочої сили

На сьогоднішній день сформувались такі напрямки міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в рамках промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- міграція робочої сили в рамках колишнього СРСР.

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець XX століття кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає, насамперед, за рахунок Центральної та Східної Європи, а також СНД. Кількість мігрантів становить близько 1% населення планети, що в абсолютному виразі становить майже 70 млн. чоловік.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, котрі визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, можна виділити: Північно- та Південноамериканський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. З них найбільшими центрами виступають США та Канада, котрі історично були і залишаються районами масової міграції населення і робочої сили.

Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна чисельність людей, охоплених міграцією у повоєнний період, оцінюється в 30 млн. чоловік. Характерно, що в останні 20 років понад 1 млн. чоловік щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто бере участь у внутріконтинентальному міждержавному обміні робочою силою. Для сучасних європейських міграцій характерні такі напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греція, Іспанія, Туреччина, Польща, Угорщина та ін.) до високо розвинутих країн

Західної та Північної Європи (Франція, Англія, Німеччина, Швеція тощо); з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високо розвинутої країни до іншої.

У 90-ті роки збільшилась еміграція до країн Західної Європи з СНД та Прибалтійських держав. Наприклад, в Німеччину переселилось 2 млн. радянських німців, а всього число іммігрантів з колишнього СРСР до Німеччини досягло 5 млн. чоловік.

Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де вже у 1975 році загальна чисельність немісцевого населення в 6 країнах (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати) становила 2 млн. чоловік, а в 1980 році — 4 млн. чоловік, або майже 40% всього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Іраку, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання — країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів у всіх країнах Африки досягає 6 млн. чоловік.

Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, котрі відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, в інші, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих в менш розвинуті країни, що в цілому не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед «нові індустріальні країни» Азіатсько-Тихоокеанського регіону. А в Латинській Америці — Аргентина, Венесуела, Бразилія.

Структура мігруючої робочої сили

Що стосується структури мігруючої робочої сили, то тут можна встановити такі основні закономірності. Структуру робочої сили, що мігрує до розвинутих країн, і між самими розвинутими країнами, характеризують два моменти:

Перший: висока питома вага висококваліфікованих та наукових кадрів, необхідних для розвитку напрямків науково-технічного прогресу. Розвинуті країни стимулюють таке переміщення робочої сили.

Так, на початку 90-х років питома вага іноземців серед інженерів в США становила понад 10%, лікарів — понад 20%. «Відплив розумів» до США відбувається як з країн, що розвиваються, так і з країн з перехідною економікою. В середині Європейського Союзу висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих країнах.

Другий: значна питома вага робочої сили для галузей з фізично важкими, малокваліфікованими і непривабливими видами праці. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25% всіх зайнятих у будівництві, 1/3 в автомобілебудуванні. В Бельгії вони становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії — 40% будівельних робітників.

Наслідки переміщення трудоу ресурсів

Наслідки міжнародної міграції робочої

сили досить різноманітні. Вони проявляються як в країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, переносючи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як показує аналіз, вигод більше в країнах-імпортерах робочої сили, а в країнах-експортерах в цілому втрати перевищують вигоди. Світ в цілому виграє, оскільки свобода міграції дозволяє людям переміщуватись в країни, де вони можуть внести більший дохід у світове виробництво.

Країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги:

- в країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість в країні їх перебування;
- підвищується конкурентоспроможність вироблюваних країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати ріст заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;
- приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, зразу стають великими платниками податків;
- значний дохід приносить трансферт знань з країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Так, в США 230 членів Національної Академії Наук, 33% лауреатів Нобелівської премії — іммігранти;
- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені у першу чергу.
- іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. В Німеччині, Франції, Швеції 10% всіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців. У Швейцарії — 24%, у Люксембургу - 38%.

До негативних наслідків, породжених імміграцією, відносяться: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зміни густоти населення і соціальні чвари використовуються урядами приймаючих країн як аргументи на користь політики обмеження або поступовості імміграції, відбору іммігрантів, що допускаються в країну.

Країни-експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

- зниження рівня безробіття і, як наслідок, — соціального напруження

- в країні;
- безплатне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою технологією, організацією праці тощо;
 - отримання доходів внаслідок грошових переказів емігрантів.
- Це — одна сторона наслідків міграції для країн-експортерів робочої сили. З іншого боку ці країни мали такі наслідки експорту робочої сили:
- скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків;
 - постійна міграція означає, що відбувається вплив кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий «вплив розумів», який призводить до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни. За підрахунками фахівців, ці втрати в середині 90-х років становили близько 73 млрд. дол.
- Можливими шляхами зняття негативних наслідків еміграції робочої сили можуть бути такі заходи держави:
- заборона еміграції;
 - введення податку на «вплив розумів» з метою компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
 - створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує. Наприклад, азіатські країни створили потужну високоприбуткову галузь економіки — експорт робочої сили; котра займається підготовкою і вербовкою працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний дохід. Так, наприклад, експортні працівники Південної Кореї відповідно до чинного законодавства зобов'язані 80% заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

18.3. Міжнародна передача технологій

Міжнародний технологічний обмін

Під міжнародним технологічним обміном (трансфертом технологій) розуміється сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.

Розвиток міжнародного ринку технологій (міжнародного технологічного обміну) зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу (НТП). Розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) вимагає величезних фінансових витрат, дорогого устаткування, висококваліфікованих кадрів. Швидкий розвиток торгівлі технологіями, науково-технічними знаннями в значній мірі пов'язаний з істотними розходженнями в технічному рівні окремих країн. В умовах прискорення НТП передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що витрачають величезні кошти на НДДКР. Так, у США витрати на НДДКР перевищують витрати на ці цілі в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії разом узяті. Тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, удосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

Міжнародний технологічний обмін успішно використовується і Німеччиною, яка за допомогою іноземних ліцензій модернізувала виробничу базу транспортного машинобудування, хімічної, електротехнічної галузей.

Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоздатними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому ж напрямку, що і розвинуті країни.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється формами технологічного обміну некомерційним і комерційним шляхом. Некомерційними формами

технологічного обміну є:

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
- бази і банки даних;
- міжнародні виставки, ярмарки, симпозиуми, конференції;
- обмін делегаціями;
- міграція вчених і фахівців;
- стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.

До форм технології, що підлягає міжнародному обміну на комерційній основі, відносяться:

I. Матеріальні види технологій:

- підприємства «під ключ»;
- технологічні лінії;
- агрегати, устаткування, інструменти та ін.

Цей тип технологічного обміну пов'язаний із прямими інвестиціями в-будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв.

II. Нематеріальні види технологій:

- патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- ліцензія — дозвіл, який видається власником технології

(ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;

- копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відео-продукту на показ і відтворення своєї роботи;
- товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, сполучення букв тощо) визначеної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- «ноу-хау» — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що представляють комерційну цінність, застосовувані у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

III. Послуги: науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

Особливості сучасного міжнародного технологічного обміну

В сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні наступні особливості:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій.

Сьогодні прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання. Міжнародний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.

Між технологічним прогресом країни та її ринковою конкурентоспроможністю існує прямий зв'язок. Зміни в конкурентоспроможності різних країн на світовому ринку складних у технічному відношенні товарів відбуваються одночасно з аналогічними змінами у відповідних позиціях країн у галузі розробки і впровадження нових технологій.

Загальновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продуктів, що втілюють нову та лідируючу технологію, є класифікація, розроблена в США, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. Ця класифікаційна система дозволяє дослідити торгівлю продуктами високих технологій у 10 головних технологічних галузях:

- **Біотехнологія** — медичне та промислове застосування передових генетичних досліджень, спрямованих на створення нових ліків, гормонів та інших лікувальних продуктів для використання в медицині та сільському господарстві;
- **Технології наук про життя людини** — застосування наукових досягнень у медицині (інших ніж біологічних). Наприклад, досягнення медичних технологій у сферах відображення ядерного резонансу, ехокардіографії, найновіших хімічних технологій, пов'язаних з виробництвом ліків, які формують нові продукти, що

дозволяють лікувати і попереджувати хвороби;

- **Оптоелектроніка** — розвиток електронних продуктів і компонентів, які проводять світло та реагують на нього. Наприклад, оптичні сканери, оптичні компакт-диски, сонячні батареї, фотоелементи, лазерні принтери;
- **Комп'ютери і телекомунікація** — розвиток продуктів, що обробляють зростаючий обсяг інформації за короткий проміжок часу. Наприклад, факсимільні машини, апарати телефонної комутації, радары, супутники зв'язку, сервери, комп'ютери та відповідна апаратна периферія, а також програмні продукти;
- **Електроніка** — розвиток електронних компонентів (без оптоелектронних компонентів), таких як інтегральні схеми, плати, рідкі кристали та інші подібні компоненти, що дозволяють значно удосконалити і розвинути основні функції, а також мініатюризувати виробу;
- **Комп'ютеризоване виробництво** — розвиток технологій для автоматизації промислового виробництва. Наприклад, роботів, машин і апаратів з числовим програмним управлінням, автоматизованих засобів транспортування, що дозволяє значно підвищити гнучкість виробництва і зменшити включеність людини в технологічний процес;
- **Нові матеріали** — удосконалення і створення матеріалів, таких як напівпровідники, оптичні фібер-кабелі, відеодиски тощо, які дозволяють удосконалити застосування інших передових технологій;
- **Аерокосмічні технології** — виробництво більшості військових цивільних вертольотів, літаків і космічних апаратів (без супутників зв'язку), реактивні авіаційні двигуни, літальні тренажери та автопілоти;
- **Озброєння** — розвиток технологій військового застосування для виробництва звичайного озброєння, ракет, бомб, мін, торпед, ракетний стартових комплексів тощо;
- **Атомні технології** — розвиток обладнання атомних електростанцій зокрема атомні реактори і їх частини, обладнання для розчеплення ізотопів, виготовлення твелів тощо (обладнання для медичного застосування більше відносять до групи науки про життя людини).

2. **Монополія найбільших фірм на ринках технологій.** Наукові дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в ТНК «ІБМ» і «Істмен Козак» складають 6%, у «Боїнг» і «Ханіуелл» — 5%, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» — 4%, у «Дженерал моторе», «Форд мотор» - 3%.

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення

НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні НДДКР, здійснюють взаємний обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення НДДКР, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних НДДКР, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при здійсненні НДДКР.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру виробництва, що забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток.

Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинутих країн.

На частку країн, що розвиваються, припадає близько 10% міжнародного технологічного обміну, що пояснюється малою ємністю їх технологічного ринку.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи

обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенні науково-технічних задач.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні в масштабі експорту високотехнічної продукції, ні у вивозі підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічноємної продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Світового банку та ін.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, але і частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке міжнародне переміщення капіталу?
2. Проаналізуйте форми міжнародного переміщення капіталу.
3. Що таке міжнародний кредит?
4. В чому полягає значення міжнародного кредиту?
5. Проаналізуйте форми міжнародного кредиту.
6. Дайте характеристику новим формам міжнародного кредиту.
7. Що таке міжнародна міграція робочої сили?
8. В чому полягає сутність еміграції та імміграції?
9. Проаналізуйте форми міграційних процесів.
10. В чому полягають причини міграції робочої сили?
11. Дайте характеристику основним етапам міжнародної міграції робочої сили.
12. Перелічіть сучасні центри притягання робочої сили.
13. Дайте характеристику структурі мігруючої робочої сили.
14. Проаналізуйте наслідки переміщення трудових ресурсів.
15. Що таке міжнародний технологічний обмін?
16. Дайте характеристику формам технологічного обміну.
17. Проаналізуйте особливості міжнародного технологічного обміну.

Тести та задачі:

I. Чи правильні такі твердження?:

1. Міжнародний рух капіталу полягає у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах.

2. Міжнародна міграція робочої сили — переміщення науково-технічних досягнень за межі національних економік.
3. Міжнародна передача технологій — переміщення трудових ресурсів, що викликано різницею у рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості та ін.
4. За характером використання капітал поділяється на підприємницький та позичковий.
5. Еміграція - це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.
6. До основних причин міжнародної міграції робочої сили можна віднести відмінності у заробітній платі.
7. Патент відноситься до матеріальних видів технологій.
8. Серед найважливіших центрів притягання робочої сили можна виділити: Північно- та Південноамериканський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію.
9. Форфейтинг – це кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків тощо строком від 3-х до 15 років.
10. III етап розвитку міжнародної міграції робочої сили охоплює період між двома світовими війнами.

II. Виберіть правильну відповідь:

1. За джерелами походження капітал поділяється на:
 - а) підприємницький та позичковий;
 - б) офіційний та приватний;
 - в) прямі та портфельні інвестиції;
 - г) короткостроковий та довгостроковий;
 - д) усі відповіді неправильні.
2. Факторинг – це:
 - а) купівля спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця;
 - б) купівля банком на повний строк боргових документів імпортера;
 - в) кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків тощо строком від 3-х до 15 років;
 - г) усі відповіді неправильні.
3. До переваг, які отримують країни, що приймають робочу силу відносяться:
 - а) прискорення темпів зростання економіки;
 - б) підвищення конкурентоспроможності вироблюваних країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва;
 - в) поліпшення демографічної ситуації у розвинутих країнах, які потерпають від старіння населення;
 - г) усі відповіді правильні.
4. До некомерційних форм технологічного обміну відносяться:
 - а) технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
 - б) технологічні лінії;
 - в) бази і банки даних;
 - г) міграція вчених і фахівців;
 - д) агрегати, устаткування, інструменти.
5. Основними формами міжнародного кредиту вважаються:
 - а) товарний та банківський кредит;
 - б) факторинг, форфейтинг та лізинг;
 - в) підприємницький та позичковий;
 - г) прямі та портфельні інвестиції;

д) усі відповіді неправильні.

Тема 19. МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

Ключові поняття

Валютні відносини; мета торгівлі валютою; світова валютна система; поняття „валюта”; конвертованість валют; валютний ринок; види валютного ринку; євроринок; валютне котирування; валютний курс; види валютного курсу; основні чинники, що визначають валютний курс; міжнародні розрахунки; основні форми міжнародних розрахунків; платіжний баланс; структура платіжного балансу; валютна політика; основні варіанти валютної політики; система „золотого стандарту”; Бреттон-Вудська валютна система; Ямайська валютна система.

19.1. Міжнародні валютні відносини

Валютні відносини Як відомо, кожна країна має свою грошову одиницю (валюту).

При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, прямих зарубіжних інвестиціях та інших міжнародних зв'язках виникає необхідність обміну грошей однієї країни на гроші іншої країни. На цьому ґрунті виникають валютні відносини як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства.

Валютні відносини — це невід'ємний елемент сучасних ринкових зв'язків, а відтак вони регулюються такими чинниками як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція). Тому для аналізу валютних ринків застосована теорія ринкового попиту і пропозиції, що ґрунтується на законах конкуренції. У сфері прямих валютних інвестицій існують монополія і олігополія.

Мета торгівлі валютою Суть підприємницької діяльності у валютній сфері полягає в торгівлі іноземною валютою, котра являє собою угоду купівлі-продажу однієї валюти на іншу або на національну валюту за заздалегідь встановленою (договірною) ціною (валютному курсу). Торгівля валютою викликана необхідністю здійснювати різного роду платежі, тобто перекази грошей з однієї країни в іншу, пов'язані зі світогосподарською діяльністю.

Метою торгівлі валютою (в рамках власне підприємницької діяльності, насамперед, банків), є отримання прибутку. Промислові і торгівельні підприємства торгують своїми, на якийсь відрізок часу

вільними, ліквідними коштами переважно з метою уникнення можливих втрат через коливання курсів.

Отже, місце валютних відносин в системі світогосподарських зв'язків визначається тим, що вони опосередковують відносини світової торгівлі і міжнародного кредиту, впливаючи, з одного боку, на ці відносини, а з іншого, — знаходячись під їх впливом. Якщо говорити про кінцеві причини процесів, що відбуваються у валютній сфері (насамперед, рух валютних курсів), то вони визначаються процесами, що відбуваються в сфері виробництва, розвиваються під впливом змін співвідношення економічних сил між окремими країнами або групами країн.

Світова валютна система Конкретною формою організації валютних відносин є **світова валютна система (СВС)**. Вона являє собою сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в рамках світового господарства, СВС включає до себе: світові гроші (колективні валютні одиниці), систему пристосування окремих валют однієї до одної (валютні курси), валютні ринки, міждержавні регіональні та наддержавні органи, що займаються регулюванням валютно-фінансових зв'язків і відносин.

Водночас у валютній сфері найбільш відчутним є вплив, у тому числі і негативний, загальних економічних процесів світового господарства, що, природно, породжує прагнення національних органів регулювання захистити економіку від несприятливих впливів. Тому проблема співвідношення національного і інтернаціонального у валютній політиці країни є однією з ключових. Тим більше, що світогосподарські зв'язки і відносини опосередковуються національними інструментами регулювання економічного і правового порядку. Незалежність національної економічної політики уявляється все менше і менше сполучною з посиленням економічної та валютно-фінансової взаємозалежності. Це — з одного боку. З іншого — “зовнішній примус” стає найчастіше неприйнятним для країни.

Отже, що ж таке валюта? Валюта – це грошова одиниця, яка використовується для вимірювання величини вартості товару.

Визначення поняття „валюта”

Поняття “валюта” означає:

- грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи (долар, марка, крона тощо);
- тип грошової системи в даній країні;
- іноземну валюту (грошові знаки іноземних держав і платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях).

Валюти підрозділяються на: конвертовані, частково конвертовані та неконвертовані.

Конвертованість валют

Конвертованими є валюти країн, які повністю відмінили валютні обмеження і обмінюють їх на всі інші валюти. До них відносяться долар США, канадський долар, євро та ряд інших. **Частково конвертовані** — це валюти країн, що зберігають валютні обмеження певного кола валютних операцій (регулювання переказів і платежів за кордон, вивозу капіталу, золота, грошових знаків та цінних паперів; заборона вільного продажу і

купівлі щоденної валюти, обов'язкове здавання іноземної валюти в обмін на національну валюту за офіційним курсом; контроль за валютними операціями для нерезидентів та за поточними операціями). Більшість західноєвропейських валют є частково конвертованими. До **неконвертованих** валют відносяться валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження по всіх операціях як для нерезидентів, так і резидентів.*

Конвертованість валют з точки зору відношення резидентів і нерезидентів до валют поділяється на внутрішню та зовнішню. Внутрішня конвертованість – право обмінних операцій національної валюти на іноземну валюту мають тільки резиденти усередині країни. Зовнішня конвертованість – право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

Синонімом конвертованості валюти є термін “тверда валюта”. Це валюта, яка характеризується стабільним валютним курсом, рухи якого підпорядковуються макроекономічним закономірностям.

Нині всі розрахунки між промислово розвинутими країнами відбуваються, в основному, у вільно конвертованій валюті (ВКВ), на відміну від системи клірингових розрахунків, коли платежі між клієнтами або зовнішньоторгівельними банками здійснюються в одній країні, а остаточний розрахунок проводиться між банками цих країн.

Валютний ринок — це валютному ринку (ВР). **Валютний ринок** — це ринок, на якому зіштовхуються попит та пропозиція іноземних валют, що оцінюються в національній валюті. Цей ринок є:

- нематеріальний;
- не має конкретного місця знаходження;
- є міжбанківським ринком;
- завдяки процесу телекомунікації та інформатики є глобальним, тобто розгорнутим в масштабі всього світу.

Сучасний валютний ринок являє собою суму телефонних і телетайпних контактів між учасниками торгівлі іноземною валютою. Термінал комп'ютера показує поточні котировки курсів усіх основних валют з датою здійснення операцій. Знайшовши підходящий курс, банк-покупець по телефону укладає угоду. Звичайно угода укладається за усною домовленістю. При необхідності документи, що підтверджують угоду, відсилаються пізніше.

На валютному ринку вирішальним чинником є швидкість отримання необхідної інформації, оскільки курси змінюються протягом лічених

* Резиденти – усі інституціональні одиниці, що постійно знаходжуються на території даної країни, незалежно від їх громадянства або належність капіталу.

Нерезиденти – усі інституційні одиниці, що постійно знаходжуються на території іноземної держави, навіть якщо вони є філіями інституціональних одиниць даної країни.

секунд. За допомогою супутникового та моніторного зв'язку, що охоплює весь світ, відбувається обмін інформацією між банками-учасниками цієї системи про валютні курси, обсяги своєї пропозиції валюти, умови купівлі-продажу, платіжний баланс провідних країн тощо.

Види валютного ринку За характером операцій валютний ринок поділяється на строковий та ринок "спот". "Спот" — це валютні операції з негайною поставкою.

Вони становлять до 90% валютних операцій. Це операції за курсом (спотовий валютний курс), зафіксованим в момент їх укладання. Строкові валютні угоди (форвардні, ф'ючерські) — це угоди, за яких домовляються про поставки обумовленої суми іноземної валюти після закінчення угоди за курсом, заздалегідь зафіксованим в момент її укладання. Форвардні операції використовуються для страхування валютного ризику зарубіжних капіталовкладень. Ці операції банки укладають лише з фірмами, що мають гарну репутацію, головним чином з ТНК.

В залежності від обсягу, характеру валютних операцій та кількості використовуваних валют розрізняють такі види ринків:

- світові (Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Токіо, Сянган, Сінгапур, Бахрейн);
- регіональні (місцеві).

Євроринок

В міжнародній валютній термінології розрізняють:

- валютні ринки: продаж і купівля валюти в країні її походження;
- євроринок: операції по закупівлі і продажу валюти поза країною її походження.

Наприклад, якщо банк у Франції бере кредит в доларах у США, то це — операція на Міжнародному валютному ринку, а якщо кредит в доларах США — у банку в Лондоні, то контракт укладається на ринку євровалют. Євродолар або єврофунт — це однойменні валюти на рахунках банків, котрі знаходяться не в США і Великій Британії, тобто не "на батьківщині" цих валют, а в інших країнах. Отже, долар в пасиві банку Франції є євродоларом. Банки, які проводять ці операції, є євробанками в тій частині своєї діяльності в іноземній валюті, котру вони проводять на своїй території. На євроринку відбувається швидке переміщення грошей з однієї країни в іншу в залежності від величини відсоткової ставки та співвідношення валютних курсів.

Валютний курс Ціна валюти однієї країни в грошових одиницях іншої країни називається **валютним курсом**. Кожна валюта виступає на валютному

ринку зі своєю ціною, яка відображає її інтернаціональну вартість.

Визначення курсу іноземної валюти називається **котируванням**. Котирування валют в умовах свободи валютних операцій відбувається на біржі; за наявності валютних обмежень курси валют встановлюються

відповідними урядовими органами. Поряд з офіційною котировкою нерідко є і неофіційна котировка на “чорних ринках”. Існує два основних методи котирування іноземної валюти — прямий, та опосередкований. При більш поширеному прямому котируванні одиниця іноземної валюти виражається в національній валюті (1 дол. = 4 грн.). При опосередкованому котируванні, яке застосовується переважно в Англії, одиниця національної валюти виражається в іноземній валюті (1 грн. = 0,25 дол.).

Якщо при прямому котируванні курс національної валюти підвищується (наприклад, з 5,44 грн. за 1 дол. до 5,60 грн. за 1 дол.), то це означає, що купівельна спроможність національної валюти знижується, а іноземної - зростає. І навпаки, при знижуванні курсу національної валюти, її купівельна спроможність зростає, а купівельна спроможність іноземної валюти на національному ринку знижується.

Існує дві ціни на валюту: ціна купівлі і ціна продажу. Різниця між курсами продавця і покупця називається “маржа”. Відрізняються також курси валют по строкових операціях і операціях “spot”. Курси валют по строкових операціях визначаються як скинення (дисконт-dis — або депорт — Д) з курсу “spot”, коли курс строкової операції нижче або премія (рт, або репорт — Р), якщо він вище курсу “spot” Премія означає, що валюта котирується дорожче за угодою на строк, ніж по готівковій операції. Дисконт означає, що курс валюти по форвардній операції нижчий, ніж по готівковій.

Валютний курс, як засіб “пристосування” валют при міжнародних розрахунках відіграє важливу роль у світовому господарстві.

Він необхідний для:

- взаємного обміну валютами при торгівлі товарами і послугами;
- при русі капіталів та кредитів;
- порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених в національних або іноземних валютах;
- періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм і банків.

Види валютного курсу Валютний курс справляє безпосередній вплив на конкурентоспроможність національної продукції на світовому ринку, обсяг і напрям зовнішньоторгівельних потоків, рух капіталів, платіжний баланс країни.

Він справляє вплив на внутріекономічний розвиток країни. Фінансова політика країни в цілому і валютна, зокрема, залежить від застосування системи валютних курсів. В цій частині розділу ми розглянемо загальні принципи функціонування двох основних видів валютних курсів, котрі є конструктивною основою різних змішаних варіантів: гнучкі або плаваючі (ГВК) або (ПВК) та фіксовані валютні курси (ФВК).

Гнучкі валютні курси — це система, за якої курси обміну національних валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції. Ринок зрівноважується (наприклад, англійського фунта стерлінгів до долара) через ціновий, тобто курсовий механізм. Зі збільшенням пропозиції фунта стерлінгів ціна фунта або його курс починає падати. Фунт знецінюється. Це означає, що для купівлі одного фунта вимагається вже менше доларів. Британські товари стають для американських покупців дешевше, що стимулює їх купувати більше цих товарів. Для купівлі потрібні фунти і попит на них зростає. Разом з тим падає попит на долари з боку англійців, оскільки американські товари стають для них дорожчими. Пропозиція фунта стерлінгів зменшується. Курс фунта стерлінгів починає підвищуватися, наближаючись до рівноважної точки. Тобто взаємодія імпортного попиту і експортної пропозиції (попит веде до підвищення, пропозиції — до зниження вільного валютного курсу) визначає рівень рівноваги валютних курсів (рівноважний валютний курс).

Вільне коливання валютних курсів під впливом змін в попиті і пропозиції іноземної валюти і автоматична корекція на цій основі дефіцитів і активів платіжних балансів розглядається як головне достоїнство системи гнучких або плаваючих валютних курсів. До недоліків відносять ризик і невизначеність умов торгівельної та інвестиційної діяльності, пов'язаних з вільними коливаннями валютних курсів.

Фіксовані валютні курси — це система, за якою валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів. Валютні курси при цьому представляють фіксоване співвідношення золотого змісту валют. Наприклад, 1 долар — 1,6 гр. золота; 1 фунт стерлінгів — 3,2 гр. золота. Отже, 2 долара — 1 ф. ст. або фунт стерлінгів — 2 долара.

Система фіксованих валютних курсів зменшує ризик і невизначеність міжнародної торгівельної, кредитної та інвестиційної діяльності, сприяє її розширенню. Проте достоїнства систем ФВК, як і ГВК, не є абсолютними, вони реалізуються в межах певних умов, про котрі ми будемо говорити при розгляді історії валютної системи і проблем вибору оптимального варіанту валютної політики.

**Чинники, що
визначають
валютний курс**

Як вже було сказано, валютний курс, як і будь-яка ціна в умовах вільної конкуренції, залежить від співвідношення попиту і пропозиції. Криві попиту і пропозиції валют ілюструють процес становлення рівноважного валютного курсу та його коливання під впливом зміни попиту і пропозиції валюти [5, с. 346, 348]. Але залишаються питання: 1) чим визначається валютний курс за умови рівності попиту і пропозиції та 2) які чинники визначають попит і пропозицію та викликають їх зміни.

Відповідаючи на ці запитання, необхідно виходити з того, що валютна система є однією із сфер товарно-грошових відносин, і в ній діють закони інтернаціональної вартості та світової ціни, закон конкуренції і т. ін., що функцію світових грошей, за визначенням, може виконувати тільки золото. А відтак довгостроковими фундаментальними чинниками, що визначають рух валютних курсів, є процеси, які відбуваються в сфері національного виробництва та обігу. Це, насамперед, порівняльна (по відношенню до світового рівня) продуктивність праці та, відповідно, витрати виробництва, довгострокові темпи зростання ВВП, місце та роль країни у світовій торгівлі і вивозі капіталу.

Чим вище витрати виробництва і ціни в країні (нижче продуктивність праці) у порівнянні з світовими, тим більше зростає імпорт у порівнянні з експортом, що призводить до знецінення національної валюти і навпаки. Цей чинник отримав назву “паритет купівельної спроможності” (ПКС) валют. На світових ринках валюти співставляються за інтернаціональними вартостями певної кількості товарів і послуг, що представляються тією чи іншою грошовою одиницею. В ході міжнародних та світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення двох валют, при якому певна сума грошей може бути обмінена на однаковий за складом та обсягом “ринковий кошик” товарів і послуг в обох країнах. Це і буде паритет купівельної спроможності валют, тобто такий рівень обмінного курсу двох валют, котрий зрівнює купівельну спроможність кожної з них за інших рівних умов.

Зростання національного доходу країни, який призводить до збільшення попиту на імпорتنі товари, породжує попит на валюту країни-імпортера і тенденцію до знецінення національної валюти. А зростання експорту, пов'язане із зростанням національного доходу в іншій країні, породжує тенденцію до підвищення курсу національної валюти країни-експортера.

У сфері обігу до чинників, що визначають довгочасні тенденції руху валютного курсу, відноситься інфляція, її темпи у порівнянні з темпами знецінення провідних валют.

У випадку інфляції, зміна валютного курсу чисто номінальна, на відміну від реальної зміни курсу у випадку відносної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс в бік його підвищення можна засобами монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позичкового відсотка і т. ін.), то в другому — засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, який забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Одним із чинників, що визначає рух валютних курсів, є відносний рівень реальних відсоткових ставок*.

* Реальні відсоткові ставки – номінальні відсоткові ставки з поправкою на величину інфляції.

Відносний рівень реальних відсоткових ставок регулює потоки капіталів між країнами. Збільшення відсоткових ставок робить країну привабливою для вкладання фінансових коштів, внаслідок цього збільшується пропозиція іноземної валюти і попит на національну валюту. Низькі відсоткові ставки обмежують або викликають відплив капіталу, в результаті збільшується попит на національну валюту. Відповідно поводить себе і валютний курс, в першому випадку він має тенденцію до підвищення, у другому — до зниження.

Отже, більш сильна інфляція і більш низькі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

Короткострокові коливання валютних курсів залежать від психологічного чинника — ринкового “очікування” учасників валютного ринку (думок банкірів, ділерів тощо про перспективи динаміки курсу тієї чи іншої валюти, валютні інтервенції і т. ін.), який породжує різного роду спекуляції на валютних ринках, у тому числі спекулятивний рух капіталів. Очікування подальшого зниження (підвищення) валютного курсу породжує прагнення звільнитися (закупити) від даної валюти, що призводить до ще більшого зниження (підвищення) валютного курсу.

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків і казначейств у валютні операції, проводиться як з метою підвищення, так і з метою зниження валюти своєї країни або іноземної валюти. Якщо ставиться мета підвищення курсу національної валюти, банки і казначейства вдаються до масового продажу іноземної і купівлі національної валюти. Якщо ж країна зацікавлена в зниженні курсу своєї валюти, то відбувається зворотне — масова купівля іноземної і продаж національної валюти. Валютна інтервенція може вчинити лише тимчасовий вплив на рух валютних курсів, степінь її ефективності залежить від обсягу коштів спеціально створених валютних фондів.

Зниження курсу національної валюти сприяє викидному експорту товарів. Однак валютний демпінг приносить додатковий прибуток тільки тоді, коли зовнішнє знецінення валюти, так зване зниження її валютного курсу, випереджає внутрішнє знецінення, тобто падіння купівельної спроможності грошей в даній країні. Лише в цьому випадку, продаючи товар за попередньою (або більш низькою) ціною в іноземній валюті, експортер обмінює цю валюту на більшу кількість своєї національної валюти внаслідок падіння курсу останньої. Це дозволяє йому купити на внутрішньому ринку більше устаткування, сировини, робочої сили для розширення виробництва.

19.2. Валютні відносини та платіжний баланс

Міжнародні розрахунки Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які здійснюються по міжнародних операціях і відображаються в

узагальненому вигляді в платіжних балансах всіх країн світу.

Міжнародні розрахунки — це:

- **комерційні платежі** — по грошових вимогах і зобов'язаннях, що виникають між підприємствами, банками, установами та окремими особами різних країн, які пов'язані із світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;
- **некомерційні платежі**, зв'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон та ін.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку **безготівкових** розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Здійснюється це так: банк в країні імпортера списує суму платежу з рахунку свого клієнта і зараховує її (або її еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банка-кореспондента, а банк в країні експортера списує цю ж суму з рахунку кореспондента і зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував товар.

Платежі готівковими грошима по міжнародних розрахунках здійснюються в основному при поїздках за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, котрі обмінюють в банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

В сучасній практиці розрахунки між банками різних країн за борговими вимогами і зобов'язаннями здійснюються в основному у вільно конвертованій валюті.

Форми міжнародних розрахунків

Основними формами міжнародних розрахунків по міжнародній торгівлі є товарний акредитив та інкасо.

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на підставі розрахункових документів належні йому (клієнту) грошові кошти від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їх адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок в банку.

Акредитив — це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товаром або виплатити пред'явникові акредитиву певну суму грошей.

Акредитив може бути безвідзивний, відзивний та переказний.

Безвідзивний акредитив — це тверде зобов'язання банка-емітента не змінювати і не анулювати його без згоди зацікавлених сторін.

Відзивний акредитив може бути змінений або анульований в будь-який момент без попереднього повідомлення продавця. За відсутності відповідної вказівки акредитив вважається відзивним. Акредитивна форма

розрахунків в найбільшій мірі забезпечує інтереси імпортера, особливо якщо акредитив безвідзивний.

Переказний акредитив застосовується за домовленістю з покупцем у тому випадку, якщо продавець має субпостачальників, яким він переказує частину цього акредитиву. Переказний акредитив дешевший, ніж відкриття окремих акредитивів субпідрядчиків.

Особливістю платежів за міжнародними розрахунками є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі здійснюється платіж. Наприклад, імпортер з країни А, закупивши товар у експортера країни Б, може оплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни-експортера або у валюті третьої країни. В першому випадку експортер обмінює (продає) отриману іноземну валюту на валюту своєї країни, в другому — імпортер обмінює (купує) на свою валюту валюту країни-експортера, а в третьому випадку операція зв'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для експортера. Відтак валютний курс, за яким здійснюється продаж-купівля валют, відіграє істотну роль в міжнародних розрахунках: від його рівня багато в чому залежать наслідки господарської діяльності міжнародних фірм.

Всі операції, пов'язані з міжнародними розрахунками, відображаються у платіжному балансі країни.

Платіжний баланс

Отже, як вже було сказано, міжнародні розрахунки по операціях зовнішньої торгівлі і руху капіталу опосередковуються валютними відносинами.

Всі ці операції віддзеркалюються в платіжному балансі країни, котрий являє собою систематичний запис всіх угод із зовнішнім світом.

Платіжний баланс — обсяг і співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, і суми надходжень із-за кордону за певний період часу (рік, квартал тощо). Перевищення надходжень над платежами становить активне сальдо платіжного балансу, а перевищення платежів над надходженнями — пасивне сальдо.

Стан платіжного балансу істотно впливає на валютне становище країни. Як правило, пасивність платіжного балансу погіршує становище на світовому ринку тієї чи іншої валюти, оскільки обумовлює підвищення курсу іноземної валюти тобто падіння курсу національної валюти. Активний баланс поліпшує становище національної валюти, оскільки пропозиція іноземної валюти перевищує попит на неї, внаслідок чого зростає курс національної валюти. Відтак для розуміння процесів, що відбуваються у валютній сфері, необхідного для ефективного управління фінансами фірми, треба вміти аналізувати платіжний баланс країни у певному аспекті, з точки зору з'ясування його взаємодії зі станом попиту на валюту та її пропозиції, рухом валютних курсів і відсоткових ставок.

Саме в цьому аспекті розглядається платіжний баланс. В якості ілюстрації візьмемо стандартне подання платіжного балансу, що звичайно використовується Міжнародним Валютним Фондом (див. таблицю 19.2.1.) [13, с. 393]

Таблиця 19.2.1.

Стандартне подання платіжного балансу (в доларах)
(дані умовні)

	Дебет	Кредит	Чистий дебет (-) або кредит (+)
A. Поточний рахунок			
1. Товари	600	500	
		25	
<i>Чистий товарний торговельний баланс</i>			- <u>75</u>
2. Послуги			
а) Транспортні перевезення			
б) Туристичні послуги	100	50	
в) Інвестиції	75	60	
г) Інше	50	100	
	25	50	
Чистий баланс товарів та послуг	75	25	- <u>65</u>
3. Односторонні перекази			- <u>115</u>
Чистий баланс поточного рахунку			
B. Рахунок руху капіталу			
1. Довготерміновий капітал	100	50	
а) Прямі інвестиції	25	50	
б) Портфельні інвестиції	500	600	
2. Короткотерміновий капітал	260	250	
	25	50	
	50	100	
	50	25	
		100	
Чистий баланс руху капіталу	5		
	100		
V. Рахунок офіційних резервів			
1. Монетарне золото (нетто)		15	
2. Інші резервні активи (нетто)			
3. Зобов'язання перед іноземними національними банками (нетто)	10		- <u>90</u>
	<u>2050</u>	<u>2050</u>	- <u>10</u>
Чистий баланс офіційних резервів			
<i>Чисті помилки і пропуски</i>			
<i>Загальні дебет і кредит</i>			

Платіжний баланс, як і будь-який інший, має дві сторони: статті кредиту та статті дебету. Статті кредиту — плюсові статті (+) — відображають операції “експортного типу”, по котрим країна отримує, “заробляє” іноземну валюту. Статті дебету — мінусові статті (—) — відображають операції “імпортного типу”, по котрим іноземна валюта витрачається. Кредит показує приплив іноземної валюти, тобто її пропозицію, дебет — витрати іноземної валюти, тобто попит на неї.

Платіжний баланс складається з трьох

**Структура
платіжного балансу**

частин:

- “рахунок поточних операцій”;
- “рахунок руху капіталу”;
- “рахунок офіційних резервів”.

Перша частина платіжного балансу — “рахунок поточних операцій” — включає такі статті: на боці кредиту — товарний експорт, експорт послуг, приватні доходи від інвестицій; на боці дебету — товарний імпорт, імпорт послуг, приватні грошові перекази.

Друга частина — “рахунок руху капіталу” — відображає на боці кредиту приплив капіталу в країну (надходження: отримання позик, іноземні інвестиції), а на боці дебету — відплив капіталу (платежі: купівля іноземних матеріальних та фінансових активів).

При розгляді рахунків руху капіталу зверніть увагу на те, що звичайно надання кредитів за кордон називають “експортом капіталу”, а іноземні позики — “імпортом капіталу”. Однак кредитування іноземців є імпортною операцією, оскільки інвестиції в інші країни — (відплив капіталу) означає витрачання іноземної валюти, зменшення резервів, а відтак відображається на боці дебету. Отримання кредиту (приплив капіталу) є експортною операцією, оскільки іноземні інвестиції збільшують запаси (резерви) іноземної валюти і тому відображаються на боці кредиту. Тому, якщо експорт товарів збільшує, а імпорт зменшує запаси (резерви іноземної валюти), то відплив (вивіз) капіталів, тобто інвестицій в інші країни, означає витрачання, зменшення резервів іноземної валюти, а приплив (вивіз) капіталів, тобто інвестиції з інших країн, збільшує запаси іноземної валюти.

Третя частина — “рахунок офіційних резервів” служить для регулювання “незбалансованості” платіжного балансу по поточних операціях і руху капіталу, а також для підтримки необхідного курсу іноземної валюти (фіксованого курсу і регулювання короткострокових коливань плаваючих валютних курсів).

Отже, в платіжному балансі, у зведеному вигляді, представлені чинники, які сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту (статті колонки “дебет”: імпорт товарів і послуг, витрати туристів, допомога та позики іншим державам) та збільшенню пропозиції іноземної валюти (статті колонки “кредит”: експорт товарів і послуг, позики, що надаються країні та ін.). Відтак аналіз платіжного балансу дозволяє судити про доходи, одержувані країною від інших країн, і платежі іншим країнам, про пропозиції і попит на ту або іншу валюту, про суб’єкти міжнародних відносин, в руках яких акумулюються валюти, про тих, хто хоче продавати валюту, і тих, хто хоче купити її. Платіжний баланс говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, про позиції національної валюти і про здатність країни платити за своїми зобов’язаннями.

В кінці кінців в платіжному балансі відображається стан національної економіки та її місце в системі світогосподарських зв’язків. Така інформація необхідна для вибору і формування грошової податкової та валютної політики, адекватної соціально-економічним та політичним умовам даної країни.

19.3. Еволюція міжнародної валютної системи

Валютна політика та її основні варіанти

Кожна країна вибирає і здійснює певну валютну політику: управління курсом своєї валюти, операціями з іншими країнами. Знання основних можливостей регулювання валютних проблем особливо необхідне фінансовим менеджерам при проведенні валютних операцій в тій чи іншій ситуації.

Теоретично можна виділити п'ять основних варіантів валютної політики:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу.
2. Жорсткий валютний контроль.
3. Плаваючі валютні курси.
4. Постійно фіксовані валютні курси.
5. Компроміс валютних курсів (3 і 4).

Кожний варіант являє собою спосіб вирішення валютних проблем як реакцію на дефіцит платіжного балансу і падіння курсу національної валюти. **Перший варіант** передбачає умови, за яких країна має можливість фінансувати дефіцит свого платіжного балансу, залишаючи валютний курс незмінним, за рахунок валютних резервів і грошових зобов'язань по відношенню до інших країн. Такими умовами є: а) дефіцит платіжного балансу має тимчасовий характер; б) країна має достатні валютні резерви; в) стійкість валютного курсу в довгостроковому плані, без істотних корекцій загальноекономічної політики для його підтримки. Якщо ці умови відсутні, то підтримка валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоефективна і дорого коштує.

Другий варіант — жорсткий валютний контроль — передбачає обмеження імпорту товарів і послуг, вивозу капіталу за кордон, закордонного туризму і т. ін.

Вважається, що застосування першого варіанту валютної політики обмежене, другого — практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак в якості реальних звичайно розглядаються три варіанти: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Отже, можливі три варіанта валютної політики:

- в країні може діяти механізм постійно фіксованих (твердих) валютних курсів;
- можна допустити вільне плавання валютних курсів, без втручання держави;
- можна прийняти компромісне рішення: а) при політиці фіксованих курсів час від часу проводити значні девальвації або ревальвації чи б) проводити політику керованого плавання.

Кожна з названих систем валютних курсів має свої як позитивні, так і негативні якості. Але ці достоїнства і недоліки не можна напрямки прив'язати до будь-яких умов і будь-якої країни. Не можна назвати валютну політику, яка була б найкращою одночасно для всіх країн і для всіх часів. Відтак

проблема вибору оптимального варіанту валютної політики може розглядатися лише в контексті історичної практики в галузі валютних відносин, яка розкриває залежність змін валютної політики від конкретного стану світової економіки і соціально-економічної ситуації в даній країні. Історичний досвід розкриває конкретні умови і передумови проведення тієї чи іншої валютної політики. Такий підхід дозволяє зрозуміти сучасні проблеми валютних відносин, конкретно-історично оцінити позитивні і негативні якості, доцільність і можливість тієї чи іншої валютної політики в даній країні і в конкретній ситуації.

В історії системи фіксованих валютних курсів (ФВК) можна виділити три періоди:

1. ера “золотого стандарту” (1870-1914 р. р. та 1925-1931 р. р.);
2. система “золотовалютного стандарту” між I і II світовими війнами;
3. так звана Бреттон-Вудська валютна система (1944-1971 р. р.).

Перша і друга системи — це системи реально фіксованих курсів. Третя — система договірно фіксованих валютних курсів.

За системи “золотого стандарту” всі національні валюти мали фіксований золотий зміст. Наприклад, 1 англійський фунт стерлінгів з 1821 року мав золотий зміст, який дорівнював 7,322385 грама золота. 1 німецька марка — 0,385422 гр. золота (з 1873р.). Валютний курс визначався відношенням золотого змісту валют. В даному випадку 1:20,3.

Золотий стандарт” був системою твердих валютних курсів за визначенням, оскільки він базувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цією системою:

- всі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- всі національні валюти мали фіксований зміст золота;
- існували вільні купівля-продаж золота.

Конвертованість валют в золото та вільний рух золота з країни в країну автоматично призводили до встановлення фіксованих валютних курсів для будь-яких операцій, забезпечували вирівнювання дефіцитів і активів платіжних балансів. Цей самий механізм не дозволяв державі фінансувати свої витрати шляхом інфляції. Таке становище забезпечувало стабільність економіки. Однак “золотий стандарт” мав і недоліки. По-перше, за системи ФВК країни повинні відмовитись від проведення незалежної грошової політики. По-друге, вимоги про фіксовані валютні курси можуть виконуватись країною лише за наявності золота в якості офіційних резервів.

Валютна політика в епоху “золотого стандарту” була успішною. Успіх політики застосування фіксованих валютних курсів був зумовлений станом світової економіки в той період. Це були роки швидкого зростання суспільного продукту в усіх країнах, більшість країн мали позитивне сальдо платіжного балансу і порівняно низький рівень інфляції. Зростали обсяги міжнародної торгівлі, гроші (золото), ресурси та робоча сила могли

вільно, без істотних обмежень пересуватись з однієї країни в іншу. В цілому світова економіка розвивалась спокійно, без серйозних потрясінь.

Перша світова війна докорінно змінила ситуацію. Відносно спокійний, безконфліктний розвиток валютних відносин відійшов у минуле. Світова обстановка між першою і другою світовими війнами характеризувалась економічною і політичною нестабільністю. Повоєнне бурхливе зростання інфляції і припинення конвертовності валют на золото, а потім економічна криза і “велика депресія” 30-х років призвели до неминучого і остаточного краху “золотого стандарту”. Після невдалої спроби Англії в 1925 р. повернутися до “золотого стандарту” стала очевидною марність зусиль підтримувати фіксований валютний курс за умов, коли вводяться обмеження в міжнародній торгівлі і вільному просуванні капіталу, зростає інфляція, відбуваються потрясіння на валютному ринку. Досвід наочно продемонстрував, що одне лише золото не здатне задовольнити внутрішні грошові потреби економіки і зовнішні потреби, породжені збільшенням міжнародної торгівлі і вивозу капіталу. Окрім того, після другої світової війни стихійно-ринковий вплив “золотого стандарту” на рівень економічної активності і заробітну плату став неприпустимим з того моменту, як соціально-економічний прогрес перетворився на основну мету Західних країн. Всі ці обставини підводили до прийняття компромісної валютної політики, суть якої полягає в тому, щоб об’єднати систему в основному фіксованих курсів з великими девальваціями і ревальваціями у випадках реального знецінення або підвищення інтернаціональної вартості тієї чи іншої валюти. Така система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються, була прийнята в 1944 р., внаслідок Бреттон-Вудської угоди і отримала назву “Бреттон-Вудської системи”.

Бреттон-Вудська валютна система Бреттон – Вудська угода є важливим етапом у розвитку міжнародної валютної системи. Вперше валютна система стала ґрунтуватися на міждержавній угоді, яка встановлює загальні для всіх правила і засновує міжнародну організацію — Міжнародний валютний фонд (МВФ), — “зобов’язанням” якої є забезпечення нормального функціонування системи і дотримання принципів, закріплених загальною угодою.

Основні принципи організації валютних відносин згідно з Бреттон-Вудською системою полягали в наступному:

- Бреттон-Вудська система ґрунтувалась на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати в якості резервів;
- Один з основних принципів полягав у фіксованих паритетах, погоджених в рамках МВФ, на основі яких порівнювались і обмінювались валюти;

- Конвертованість валют, свобода і багатосторонність платежів по поточних операціях.

Щоб забезпечити відповідність реального курсу своєї валюти оголошеному паритету, кожна країна могла:

- або гарантувати конвертованість своєї валюти в золото по офіційному паритету (цей варіант обрали США, встановивши у 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота);
- або підтримати на ринках курс своєї валюти по відношенню до решти в межах коливань максимум в 1% її паритету (вибрали решта країн).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони знаходились під державним і міждержавним впливом. МВФ контролював механізм міжнародних розрахунків, вдаючись до валютних інтервенцій, в основному в доларах США.

Бреттон-Вудський режим діяв протягом майже 30 років. Це були роки відновлення економіки країн Західної Європи та Японії, “економічного дива”, відносно помірних темпів інфляції в промислово розвинутих країнах.

Однак в міру зростання світової економіки, посилення конкурентної боротьби, наростання інфляції, різкого збільшення обсягу фінансових операцій, не пов’язаних з конкретними зовнішньоторгівельними угодами, а також у зв’язку з кризою ключової валюти системи — долара США, Бреттон-Вудська валютна система дедалі менше задовільняла потреби міжнародної торгівлі і руху капіталу.

Справа в тому, що в рамках Бреттон-Вудської системи склалась нерівність валют. Долар США зайняв привілейоване становище. Це дозволило США покривати дефіцит платіжного балансу у значній мірі за рахунок короткострокових зобов’язань американських банків перед зарубіжними державними організаціями і приватними особами. США стали боржниками. Інвестиційний баланс (баланс руху капіталу) також складався не на користь США. Відбувався відплив капіталу, і, як наслідок, від’ємне сальдо платіжного балансу. Хронічний дефіцит платіжного балансу призвів до того, що кількість доларів за рубежем значно перевищила золотий резерв США. Виникла недовіра до долара і прагнення обміняти долари на золото. США почали втрачати своє панівне становище у світовому виробництві і міжнародній торгівлі. Зростала роль ЄЕС, Японії та інших країн, платіжні баланси яких зводились з позитивним сальдо. В цій ситуації подолання дефіциту платіжного балансу США означало б скорочення міжнародної ліквідності, що утруднювало б міжнародні розрахунки. США постали перед вибором: понести великі витрати або змінити всі валютні правила. США зробили вибір на користь зміни правил, розірвавши у 1968 р. зв’язок долара із золотом, а потім увівши в 1971 р. плаваючий курс долара. Окрім того, принципи Бреттон-Вудської системи підживляли розвиток євrorинка і ринка євродоларів, на яких вільно циркулювала величезна кількість доларів, що практично випадали з

режиму обмежень, встановлених національними валютними відомствами і МВФ. Все це створювало сприятливу обстановку для валютних спекуляцій. За цих умов система фіксованих валютних курсів вже не могла ефективно функціонувати. Розпочався перехід до нової валютної системи, що отримала назву “Ямайської” за назвою країни, де були вироблені основні принципи цієї системи.

Ямайська валютна система

Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років. Після першого істотного кроку — припинення обміну доларів на золото — сталися такі події. В березні 1973 року були введені плаваючі валютні курси. З 1974 року всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, ієна, французький франк) вже вільно плавали по відношенню один до одного. В 1976 р. МВФ ухвалив рішення відмовитись від фіксації офіційної ціни золота, припинивши операції з ним в рамках МВФ, надавши право національним валютним органам розпоряджатися власним золотом на свій розсуд. І нарешті, у 1978 р. в статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів і офіційно введена в дію Ямайська валютна система.

Основна відмінність Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської полягає в наступному:

- Нова валютна система дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.
- Наявність замкнених валютних блоків, котрі, з одного боку, є учасниками світової валютної системи, а з іншого — всередині них існують особливі відносини між країнами-учасницями. Найбільш характерним прикладом є Європейська валютна система (ЄВС) — породження ЄС.
- В Ямайській валютній системі права МВФ по нагляду за валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, котрих повинні дотримуватись країни-члени МВФ при проведенні курсової політики, з тим щоб міжнародна валютна система в цілому функціонувала ефективно. Суть цих принципів зводиться до наступного: валютний курс повинен бути економічно обґрунтований; країни повинні уникати маніпулювання валютним курсом з метою недопущення необхідного регулювання платіжного балансу або отримання несправедливих конкурентних переваг; необхідність здійснення інтервенції з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань за умови врахування інтересів інших країн.

Теоретично основою Ямайської системи був проголошений принцип регулювання валютних курсів ринковими силами (попит і пропозиція). Однак в режимі чистого плавання (тобто під впливом лише ринкових сил) валютні курси вже не могли функціонувати, оскільки інтеграційні процеси призвели до тісного

переплетіння національних відтворюваних процесів, до дедалі більшого підпорядкування національних економік закономірностям світового господарства, до залежності від процесів, що відбуваються у світовій економіці, в тому числі і у валютній сфері. За цих умов стало неможливим створення оптимальної основи для розвитку міжнародної торгівлі без координації валютної політики. За допомогою “чистого” плавання не вдавалось досягти і рівноваги платіжних балансів. Не призвели плаваючі валютні курси і до автономності внутрішньої економічної політики. Навпаки, вільно плаваючі валютні курси посилили взаємозв'язок між валютними курсами і внутріекономічними процесами. Відтак в реальній практиці Ямайська валютна система функціонує як система керованих плаваючих курсів. Національні банки здійснюють інтервенції з метою надання валютним курсам сприятливого для національних інтересів рівня шляхом: 1) купівлі або продажу на зовнішніх ринках як іноземної, так і власної валюти; 2) обмеження або заборони купівлі або продажу певних валют, прямого контролю над приватними зовнішніми переказами, введення негативних відсоткових ставок на іноземні вклади і т. ін.

Якщо на початку дії Ямайської системи (1973-1979 р. р.) валютні курси в достатній мірі відображали відносну еволюцію цін і не давали значних конкурентних переваг тій чи іншій країні, то з кінця 70-х — на початку 80-х років стався відрив курсу валют від відносного руху цін в окремих країнах, що позначилось на їх конкурентоспроможності. Це відбувалось, насамперед, тому, що в міжнародних розрахунках промислово розвинутих країн зросла частка операцій, пов'язаних з експортом капіталу, міжнародним кредитом. А переливання капіталу можуть викликати і викликають значне і довгочасне відхилення курсів валют від паритетів їх купівельної спроможності, що призводить до деформації міжнародної торгівлі і платежів, утруднює довгострокове планування. Стала очевидною необхідність більшої погодженості у проведенні економічної політики (насамперед, бюджетної та кредитної) провідних країн світу для стабілізації валютних курсів. У 80-ті роки ХХ століття розглядалась проблема стабілізації валютних відносин і визнавалась необхідність колективних дій по зближенню характеру економічної політики для досягнення довгострокової стабілізації валютних курсів. Проте через побоювання ущемлення суверенітету, погодження загальних принципів міжнародного регулювання валютних відносин з труднощами долало і долає суперечності між країнами на рівні конкретного механізму валютно-економічного співробітництва, конкретного втілення орієнтації національної економіки на такі показники як темпи зростання, темпи інфляції, відсоткові ставки, рівень безробіття, бюджетний дефіцит, баланс поточних операцій і торгівельний баланс, темпи зростання грошової маси, обсяг валютних резервів, рівень валютних курсів, за яких передбачається робити висновок про відповідність розвитку економіки країни спільно виробленому курсу.

Незважаючи на те, що Ямайська валютна система має ряд негативних моментів, її функціонування справляє істотний вплив на пришвидшення темпів розвитку промислово розвинутих країн і багато

країн так званого “третього світу” в напрямку подальшої соціально-економічної інтеграції.

Запитання для самоконтролю:

1. Що таке валютні відносини?
2. В чому полягає мета торгівлі валютою?
3. Що таке світова валютна система?
4. Що означає поняття „валюта”?
5. Що таке конвертованість валют? Перелічіть її види.
6. Що таке валютний ринок? Назвіть його основні риси.
7. Назвіть та дайте характеристику видам валютного ринку.
8. Дайте характеристику євrorинку.
9. Що таке валютний курс?
10. Що таке валютне котирування? Назвіть основні види валютного котирування.
11. Дайте характеристику видам валютного курсу.
12. Проаналізуйте чинники, що визначають валютний курс.
13. В чому полягає сутність міжнародних розрахунків?
14. Дайте характеристику основним формам міжнародних розрахунків.
15. Що таке платіжний баланс?
16. Дайте характеристику структурі платіжного балансу.
17. Що таке валютна політика?
18. Проаналізуйте основні варіанти валютної політики.
19. Дайте характеристику системі „золотого стандарту”.
20. Дайте характеристику Бреттон-Вудській валютній системі.
21. Дайте характеристику Ямайській валютній системі.

Тести та задачі:

Виберіть правильну відповідь:

1. Міжнародні розрахунки діляться на:
 - а) комерційні та некомерційні;
 - б) двосторонні та багатосторонні;
 - в) готівкові та безготівкові;
 - г) зовнішні та внутрішні;
 - д) поточні или довгострокові.
2. На якому ринку здійснюються валютні операції з негайною поставкою:
 - а) ринок «спот»;
 - б) ф'ючерсний ринок;
 - в) форвардний ринок;
 - г) усі відповіді неправильні.
3. В якому році була сформована Ямайська валютна система:
 - а) 1979 р.;
 - б) 1963 р.;

в) 1992 р.;

г) 1973 р.;

д) усі варіанти невірні

4. Який тип котирування використовується при визначенні національної валюти у іноземній:

а) прямий;

б) опосередкований;

в) неофіціальний;

г) кросс-курс;

д) усі варіанти невірні.

5. За характером операцій валютні ринки діляться на:

а) світові й регіональні;

б) національні й євроринок;

в) «спот» й євроринок;

г) строкові й «спот».

6. Заснування Міжнародного Валютного Фонду відбулося у рамках:

а) системи «золотого стандарту»;

б) Ямайської системи;

в) Паризької системи;

г) Бреттон-Вудської системи.

7. Яка валютна система дозволяє використовувати як фіксовані, так й гнучкі валютні курси:

а) Бреттон-Вудська система;

б) Європейська валютна система;

в) Ямайська система;

г) Паризька система.

8. Фіксований валютний курс використовувався при системі:

а) система «золотовавалютного стандарту»;

б) Бреттон-Вудська система;

в) Паризька система;

г) Генуезька система;

д) Ямайська система.

9. Метою торгівлі валютою є:

а) отримання маржі (прибутку);

б) уникнення можливих втрат через коливання курсів;

в) збереження курсу власної національної валюти в рамках позначеного граничного відхилення.

10. Право резидентів здійснювати обмінні операції національної валюти на іноземну валюту – це:

а) внутрішня конвертованість;

б) зовнішня конвертованість;

в) часткова конвертованість;

г) неконвертованість.

Бібліографія:

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. – М.: Дело и Сервис, 2001.
2. Ватаманюк З., Панчишин С. Економіка. – К.: Либідь, 2004.
3. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. – М.: ЮНИТИ, 1997.
4. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – К.: ХаГар, 1998.
6. Міжнародна економіка. – К.: ЦНЛ, 2004.
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М.: Норма, 2001.
8. Панчишин С. Економіка. Тестові завдання. – К.: Либідь, 2003.
9. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. - М.: Прогресс, 1994.
- 10.Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. - М.: Госполитиздат, 1955.
- 11.Самуэльсон П. Экономика. Том I, II. – М.: Алгон, 1992.
- 12.Смит. А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Соцэкгиз, 1962.
- 13.Френклін Р. Рут, А. Філіпенко. Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Основи, 1998.
- 14.Gregory P. Essentials of Economics. – Houston: Houston University Press, 1992.
- 15.Michael R. Czincota, Pietra Rivoli, Ilkka Ronkainen. International Business. – N.Y.: The Dryden Press, 1995.
- 16.Mutti I., Dunn R. International Economics. – N.Y.: Wiley Press, 2004.
- 17.Solberg E. Microeconomics. – Lexington, Massachusetts, Toronto: D.S. Heath and Company, 1998.