

ЕКОНОМІКА

• Профільний рівень



Знайдіть у своєму житті приховані мотиваційні чинники — невикористані джерела енергії, що приведуть вас до бажаних цілей.

Барбара Шер

Ми стали значно могутнішими, ніж колись, але маємо дуже слабке уявлення про те, що робити з усією цією потугою... Ми самі призначили себе богами... Чи є у світі щось небезпечніше за незадоволених та безвідповідальних богів, які не знають, чого хочуть?

Ювал Ной Харарі

Для того, щоб постійно підтримувати свою мотивацію вгору і давати собі раду, ... треба підживлюватися різними способами, ... прийомами й оточувати себе відповідними людьми.

Орест Зуб

У кожного з нас виникають ідеї. Ідеї — безсмертні. Вони живуть вічно.

Джейсон Фрайд, Девід Хайнмайер Хенссон

Фінансові ринки є аж ніяк не «монстром якому треба вказати його місце», ... вони більше схожі на люстерко людства, яке щогодини кожного робочого дня показує, наскільки високо ми цінуємо себе і ресурси навколишнього світу... Не варто нарікати на люстерко, якщо в ньому віддзеркалюються не лише наша краса, а й наші вади.

Ніл Фергюсон

Молода людина повинна шукати ту єдину іскру індивідуальності, яка відрізняє її від інших людей, і розпалювати її всіма силами... Не давайте іскрі згаснути.

Генрі Форд

**Лілія Криховець-Хом'як, Олександр Длугопольський,
Анастасія Вірковська**

Е К О Н О М І К А

(профільний рівень)

**Підручник для 11 класу
закладів загальної середньої освіти**

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

**Тернопіль
Астон
2019**

УДК 33(075.3)

К82

**Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 12. 04. 2019 № 472)**

Видано за рахунок державних коштів. Продаж заборонено.

Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В., Вірковська А. А.

К82 Економіка (профільний рівень) : підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. — Тернопіль : Астон, 2019. — 296 с. : іл.

ISBN 978-966-308-755-9

Навчальне видання містить теоретичні і прикладні матеріали, які розкривають сутність економічних процесів і явищ на рівні підприємства і загальнодержавної економіки в умовах глобалізації.

Структура підручника допоможе реалізувати на заняттях компетентнісний і діяльнісний підходи до навчання та сприятиме результативності у вивченні курсу економіки.

Адресований учням закладів загальної середньої освіти, на допомогу учителям, студентам, усім, хто цікавиться економікою.

УДК 33(075.3)

Інтернет-підтримка.

Додаткові матеріали до підручника можна переглянути через QR-коди

ISBN 978-966-308-755-9

© Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольський О. В.,
Вірковська А. А., 2019

© ТзОВ «Видавництво Астон», 2019

Зміст

РОЗДІЛ III. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Тема 1. Особливості підприємницької діяльності. Робота підприємства

§ 1. Підприємництво як особливий вид діяльності: функції підприємця.....	8
§ 2. Дохід і ризик у підприємстві.....	13
§ 3. Інтереси підприємця, громади та суспільства: відмінності та сучасні способи гармонізації. Соціальна відповідальність підприємця	19
§ 4. Види підприємництва.....	28
§ 5. Підприємство як економічний суб'єкт. Класифікація підприємств	34

Тема 2. Організація підприємницької діяльності та основні показники діяльності підприємства

§ 6. Виробнича функція: економічний зміст та графічна інтерпретація	43
§ 7. Основні види економічних витрат. Бухгалтерська та економічна оцінка діяльності фірми	55
§ 8. Бухгалтерські витрати виробництва. Витрати виробництва і дохід підприємства. Механізм ціноутворення на підприємстві.....	64
§ 9. Визначення оптимального обсягу виробництва фірми. Максимізація прибутку з точки зору мікроаналізу	73

Тема 3. Організація фінансової діяльності підприємства

§ 10. Фінансування підприємства. Джерела фінансування.....	82
§ 11. Баланс підприємства і звіт про фінансові результати як джерело інформації про успішність діяльності підприємства. Прибутковість і рентабельність	86
§ 12. Взаємозв'язки підприємства з банками і страховими компаніями. Діяльність підприємства на фондовому ринку	93

Тема 4. Управління підприємством

§ 13. Основні складники управління	102
§ 14. Суть і значення бізнес-планування	109
§ 15. Основи управління проектами	115
§ 16. Маркетинг у діяльності підприємця	122

РОЗДІЛ IV. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА РОЛЬ УРЯДУ В ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННІ

Тема 5. Основні прояви цілісності національної економіки

§ 17. Загальна рівновага національної економіки. Сукупний попит і сукупна пропозиція.	130
--	-----

- § 18. Міжнародна система національного рахівництва. ВВП як показник результатів національного виробництва. Номінальний і реальний ВВП.135
- § 19. Циклічність як форма руху національної економіки.142

Тема 6. Безробіття як наслідок порушення макроекономічної рівноваги

- § 20. Безробіття як результат порушення рівноваги на ринку праці149
- § 21. Наслідки від безробіття для національної економіки та суспільства.
Закон Оукена.....154
- § 22. Особливості безробіття в Україні та напрямки його регулювання.....156

Тема 7. Інфляція як макроекономічне явище

- § 23. Інфляція як наслідок порушення загальної рівноваги161
- § 24. Види та наслідки інфляції.....163
- § 25. Антиінфляційні заходи уряду. Зв'язок інфляції та безробіття.....166
- § 26. Інфляція в Україні170

Тема 8. Роль уряду в регулюванні національної економіки

- § 27. Невдачі (обмеження) уряду як причина державного регулювання економіки. Пряме і непряме державне регулювання економіки173
- § 28. Держава в перерозподілі ресурсів і доходів. Соціальні гарантії та соціальний захист населення.181
- § 29. Суспільні блага та роль уряду в їх створенні.....184
- § 30. Позитивні та негативні зовнішні економічні ефекти.188
- § 31. Невдачі уряду та суспільний вибір190

Тема 9. Державні фінанси національної економіки. Державний бюджет

- § 32. Фінансова та бюджетна система країни. Бюджет та його види.
Доходи державного бюджету194
- § 33. Податкова система та класифікація податків.198
- § 34. Видатки державного бюджету: основні елементи та призначення.....204
- § 35. Збалансування державного бюджету. Дефіцит (профіцит) бюджету.....207
- § 36. Державний борг та боргова політика.....211
- § 37. Місцеві бюджети, місцеві податки та реформа децентралізації.218
- § 38. Міністерство фінансів України та його завдання.220

Тема 10. Грошово-кредитне регулювання економіки.

Стійкість національних грошей

- § 39. Зміст грошово-кредитної (монетарної) політики: цілі та інструменти.....222
- § 40. Попит на гроші і пропозиція грошової маси.....224
- § 41. Національна банківська система. Центральний банк країни та забезпечення стійкості національних грошей, стабільності цін та потреб у кредитних ресурсах.....229

§ 42. Комерційні банки і забезпечення кредитними ресурсами. Політика «дорогих» та «дешевих» грошей.	234
§ 43. Криза фінансової системи України та макропруденційна політика НБУ	239

РОЗДІЛ V. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Тема 11. Світове господарство та національна економіка

§ 44. Основні етапи становлення світового господарства та форми міжнародних економічних відносин	244
§ 45. Міжнародна економічна інтеграція: суб'єкти, особливості та наслідки	249
§ 46. Глобалізація: сутність, переваги та загрози	254

Тема 12. Світова торгівля та міжнародна валютна система

§ 47. Світова торгівля: форми та переваги. Торговельний баланс	259
§ 48. Міжнародне регулювання торговельних відносин	265
§ 49. Міжнародна валютна система та етапи її розвитку. Валютний курс	269

Тема 13. Міжнародна міграція робочої сили

§ 50. Міжнародна міграція робочої сили: зміст, причини та наслідки	275
§ 51. Характерні риси сучасної міжнародної трудової міграції	281

Тема 14. Міжнародний рух капіталу. Участь у міжнародних фінансово-кредитних організаціях та науково-технічному співробітництві

§ 52. Міжнародний рух капіталів: необхідність та форми	285
§ 53. Міжнародне підприємництво та науково-технічне співробітництво країн. Участь України в науково-технічному співробітництві	289
Література	295

ЮНІ ДРУЗІ!

Відомо, що суспільства, здатного задовольнити потреби всіх громадян, не існує, але за тисячоліття історичного розвитку людство значно розширило рамки обмежень. Тому головне завдання економічного розвитку будь-якої країни полягає у визначенні раціональної моделі поступу на макrorівні.

Так як основною структурною одиницею економіки є підприємства, тому в умовах ринкової трансформації економіки України важливим є розвиток підприємництва, а саме малого і середнього бізнесу як фактора соціально-економічного зростання на макrorівні. На сучасному етапі суспільного розвитку також особливо актуальним стає процес інтеграції економік, що створює передумови для формування мегаекономіки.

Такі процеси розглядаються в курсі «Економіки» (профільний рівень) для 11 класу.

Знання з курсу «Економіки» розкриє більш глибокий зміст розуміння категорій «підприємство», «менеджмент», «маркетинг», «ВВП», «економічний цикл», «рецесія», «велика економіка» та ін., дозволить оцінити Вам власну здатність до підприємництва, зрозуміти сутність моделей макроекономічної рівноваги та корисність їх усвідомлення для прийняття урядових управлінських рішень в умовах інтеграції та глобалізації національних економік.

Змістове наповнення підручника відповідає чинній програмі «Економіка» (профільний рівень) 11 клас.

Структура підручника у відповідності програми складається із трьох розділів, у яких теми поділені на параграфи.

У першому розділі розглядаються питання, пов'язані з визначенням сутності та особливостями організації та управління підприємницькою діяльністю. Дається характеристика підприємства як структурної одиниці підприємницької діяльності та аналізується стан розвитку підприємництва в Україні.

У другому і третьому розділах розглядаються макроекономічні моделі та вплив причинно-наслідкових процесів на економіку України в умовах інтеграції і глобалізації національних економік. Для кращого сприйняття й розуміння навчального матеріалу у змісті тексту виділено основні терміни, категорії, посилання на законодавство тощо.

Теми та параграфи логічно доповнені рубриками «Це цікаво!», «Пам'ятайте!».

Практичний блок до виконання передбачає рубрики «Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення», «Творчі завдання», вправи для самоаналізу та саморозвитку та ін., що сприяють діяльнісному підходу у вивченні предмета «Економіка». Для зручності користування рубрики позначено піктограмами:

Умовні позначення:



Пам'ятайте!



Творчі завдання



Це цікаво!



**Запитання для роздумів,
самоперевірки та
колективного обговорення**



Вправи для саморозвитку



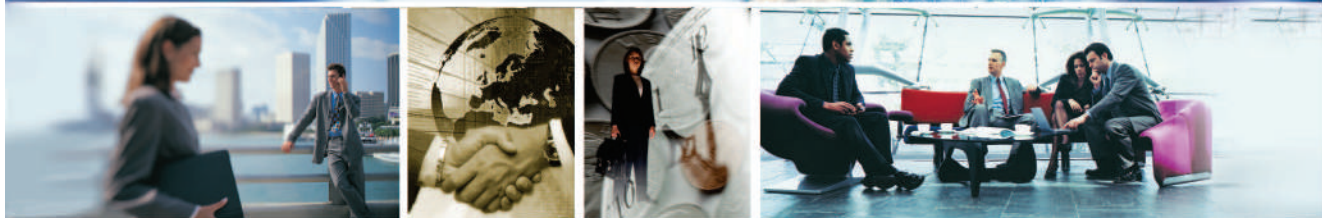
Вправа для самоаналізу

Завдання, подані в рубриках, виконують індивідуально, у групах та колективно.

Надіємось, що така структура підручника зробить навчання економіки більш цікавим, змістовним та ефективним з точки зору практики. А виконання вправ, творчих завдань, тестів сприятиме особистісному розвитку підприємницького потенціалу.

Старайтесь — і неодмінно досягнете успіху!

ЦИРО — АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ



Підприємство та підприємницька діяльність

*Одна інтенсивна година праці коштує цілого дня мрій.
Щоб досягти чогось великого, ви повинні крок за кроком
вирішувати невеликі завдання.*

Мері Кей Еш

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва, а саме малого і середнього бізнесу, є основним фактором соціально-економічного зростання на макрорівні.

Усвідомлюючи інноваційну роль підприємництва у суспільному прогресі, Держава всіляко сприяє і підтримує його розвиток.

У даному розділі розглядаються питання, пов'язані з визначенням сутності та особливостями організації та управління підприємницькою діяльністю. Дається характеристика підприємства як структурної одиниці підприємницької діяльності.

А практичне виконання вправ, творчих завдань, тестів сприяє особистісному розвитку підприємницького потенціалу.

§ 1. Підприємництво як особливий вид діяльності: функції підприємця

«Підприємництво — це не наука і не мистецтво, а практика. Підприємець завжди шукає зміни, реагує на них та використовує їх як можливість», — зазначає впливовий теоретик менеджменту ХХ століття, економіст *Пітер Друкер*.



Займатися підприємництвом кожен з нас не зобов'язаний, але застосовувати навички підприємливості в особистому житті є вимогою часу.

Історично вважається, що одним з перших науковців, хто привернув увагу до підприємництва, був *Адам Сміт*. Однак до нього цей аспект досліджував англійський економіст

Річард Кантільйон, який вперше використав термін у науковому обігу.

За різними джерелами, сутність підприємництва реалізується через здатність раціонально поєднати фактори виробництва на основі ризикового підходу з метою отримання доходу.

Основною передумовою розвитку підприємництва є економічна свобода, що забезпечує на практиці можливість вільно розпочати або припинити власну справу (бізнес), виробляти і продавати різну продукцію за довільно встановленою ціною.

До рушійних сил підприємництва належать: внутрішні суперечності між потребами і ресурсами, що вимагають ділової творчості особистості, підприємницький ризик, економічний інтерес в отриманні доходу та конкуренція.

Основними ознаками підприємництва вважають: самостійність, відповідальність за прийняття рішень та їх наслідки, ризик, ініціативність, пошук нових, оригінальних рішень, орієнтацію на досягнення успіху, прагнення до збільшення доходу (прибутку) тощо.

У підприємницькій діяльності виділяють такі три важливі функції:

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

Сучасні науковці часто додають ще дві функції:

- стимулюючу (мотиваційний механізм ефективного використання ресурсів з урахуванням науково-технічного розвитку, управління виробництвом, а також найповніше задоволення потреб споживача).

- функцію ризику (під підприємницьким ризиком розуміють ризик, що виникає у підприємницькій діяльності, спрямований на одержання прибутку). В Україні, згідно ч. 1 ст. 42 Конституції України:

Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом.

Під поняттям «кожен» розуміють фізичну особу, яка у встановленому законом порядку набула повної цивільної дієздатності.

Відповідно до ч. 1 ст. 34 Цивільного кодексу (ЦК) України, повну цивільну дієздатність має фізична особа, яка досягла 18 років (повноліття). З цього правила ЦК України передбачає кілька винятків. Відповідно до ч. 3 ст. 35 ЦК України, повна цивільна дієздатність може бути надана фізичній особі, яка досягла 16-ти років і бажає займатися підприємницькою діяльністю. За наявності письмової згоди на це батьків (усиновлювачів), піклувальника та ін. така особа може бути зареєстрована як підприємець.

Відповідно до ч. 2 ст. 42 Конституції України, законом обмежується підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Зміст підприємництва як соціально-економічного процесу в Україні регламентується Конституцією України, Господарським кодексом (ГК) України, Цивільним кодексом (ЦК) та іншими нормативними документами.

Як визначається статтею 42 ГК України:

Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Зокрема, фізична особа здійснює своє право на підприємницьку діяльність за умови її державної реєстрації в порядку, встановленому Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб — підприємців та громадських формувань».

Поняття громадянина-підприємця є тотожним поняттю фізичної особи — підприємця або приватного підприємця. Згідно статті 80 ЦК України, юридичною особою є організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку. Відповідно, громадянин не може стати організацією. Він може стати засновником організації, її акціонером, укласти з нею господарський договір тощо. Проте, як йшлося вище, від цього його статус фізичної особи не втрачається.

Важливо знати, що інформація про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних підприємців є відкритою. Її можна знайти в Єдиному державному веб-

порталі відкритих даних у розділі «Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб — підприємців та громадських формувань», що містить перелік юридичних та фізичних осіб — підприємців (<https://data.gov.ua>).

Згідно статті 51 ЦК України, до підприємницької діяльності фізичних осіб застосовуються ті ж нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність і юридичних осіб.

Однак підприємництво можна розглядати з різних позицій, зокрема як діяльність, спрямовану на максимізацію прибутку, або ж ініціативну діяльність громадян, що полягає у виготовленні товарів і наданні послуг з метою отримання прибутку. Але не треба ототожнювати поняття «підприємливість» та «підприємництво», оскільки підприємливість — лише практична кмітливість, здатність активно діяти, ініціативність особистості, здатність до прийняття самостійних рішень. Тому в сучасних умовах ринкових відносин люди мають бути підприємливими. Це не означає, що всі вони можуть і повинні бути підприємцями, але кожен з нас повинен формувати в собі підприємливість протягом усього життя. Австрійський і американський економіст Йозеф Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» вважає підприємцями тип людей, які виконують функцію новаторів.

За визначенням американця австрійського походження Пітера Друкера, підприємець — людина, яка відкриває власний новий бізнес, створює новий ринок, формує нових покупців.

Український економіст Захарій Варналій подає сучасне розуміння поняття підприємець таке:

Підприємець — це суб'єкт, який поєднує в собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів і методів виробництва, нових благ та якостей і сфер застосування капіталу.

Отже, сьогодні в більшості випадків ставиться наголос не на одержанні прибутку як кінцевої мети підприємницької діяльності, а на безперервності процесу, пов'язаного з формуванням платоспроможного попиту і задоволенням зростаючих, часто латентних потреб споживача. Тому зміст підприємництва слід визначати через призму відносин *вивчення потреб споживача* ⇨ *організація виробництва* ⇨ *задоволення потреб споживача*.



Пам'ятайте!

Єдиною умовою реалізації фізичною особою свого права на підприємницьку діяльність є її *державна реєстрація*.



Вправа для самоаналізу.

Пройдіть тест на здатність до підприємництва.

Зауважте, що повністю позитивна відповідь на кожне запитання дає 10 балів, повністю негативна — 0 балів. Проміжні відповіді оцінюються «на око» між 0 і 10 балами. Наприклад, якщо Ви з 10 своїх вчителів/вчительок пам'ятаєте дату народження лише одного, відповідь — 1 бал. Якщо відповідь на яке-небудь питання для Вас є складною — 5 балів. Склавши всі Ваші бали, зверніться до ключа тесту.

1. Чи поводитесь Ви наодинці так, як тоді, коли за Вами спостерігають?
2. Ви вважаєте себе здатними стати головою сім'ї?
3. Хитрість Ви вважаєте хорошою і корисною рисою?
4. Чи зможете Ви розпочати розмову на вулиці з незнайомою людиною?
5. Ви звертаєтесь на «Ви» до старших за віком родичів?
6. Чи Ви знаєте, який колір сьогодні в моді?
7. Зможете усно швидко обчислити, скільки буде 3% від 3%?
8. Чи будете їхати в громадському транспорті без квитка, якщо забули вдома проїзний?
9. Ви заздрите успіху знайомих?
10. Чи вважаєте за потрібне давати «чайові»?
11. У кіно Ви завжди приходите вчасно?
12. Чи приходите вчасно на зустрічі?
13. Переживаєте, якщо Вас обрахували на 1 грн?
14. Пам'ятаєте дату народження свого вчителя/ьки?
15. Чи сідаєте у міському транспорті на будь-яке вільне місце?
16. Сідаєте в таксі тільки на заднє сидіння?
17. Чи любите робити записи у книгу відгуків і пропозицій у закладах роздрібною торгівлі і ресторанного господарства?
18. Чи вважаєте, що завжди достатньо лише одного попередження?
19. Які грошові одиниці існували в Стародавньому Римі?
20. Чи зможете залишити валізу на вокзалі під наглядом зовсім незнайомої людини?

Тепер підрахуйте бали.

120–200 балів — Ви маєте вроджені задатки до ведення бізнесу. Якщо Ви отримали ці бали в результаті підглядування у відповіді, вирахуйте 80 балів і орієнтуйтеся на новий результат.

110–119 балів — Ви володієте не всіма потрібними якостями бізнесмена, але у Вас є реальні шанси досягти успіху в бізнесі; деяку допомогу при цьому Вам дадуть роздуми про причини втрати балів та цілеспрямована робота над собою.

50–109 балів — Ви правдива і порядна людина, на сьогодні Ви не маєте навиків бізнесмена, але не все втрачено. Комерційна діяльність і досвід роботи допомагають багатьом людям виробити дух самостійної зайнятості.

(тест сформований з використанням інтернет-джерел вільного доступу)



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. У чому сутність понять «підприємництво», «підприємливість», «підприємець»? Побудуйте схему взаємозв'язку і взаємообумовленості цих понять.
2. У чому полягає сутність і мета підприємництва в сучасних умовах розвитку суспільства?
3. Назвіть основні функції підприємництва. Яка з них, на Вашу думку, є першою (відправною)? Відповідь обґрунтуйте прикладами.
4. Які основні нормативно-правові документи регулюють підприємницьку діяльність в Україні?
5. Підтвердіть або спростуйте власними наведеними прикладами правильність думки Адама Сміта: «Якщо підприємці об'єднуються, то лише заради змови проти споживача».



Творчі завдання.

1. Користуючись різними джерелами інформації, доберіть матеріали про особливості різних видів підприємницької діяльності в різні періоди розвитку економіки. Роботу репрезентуйте у вигляді тез, повідомлення презентації тощо.
2. Для полегшення розуміння теми, за бажанням, створіть самостійно або в команді свою *інтелект-карту*. Така техніка передбачає створення куцоподібних картинок, винайдена британським психологом Тоні Бьюзеном як спосіб представлення і зв'язування думок для зручного запам'ятовування великих обсягів інформації.

Корисні поради для виконання:

1. Для початку беремо аркуш паперу і в центрі картинкою або одним-двома словами позначаємо основне поняття або проблему. Обводимо це поняття чи проблему, тему колом — з нього все буде «рости».
2. Малюємо гілки — пов'язані основні поняття, властивості і т. п. Підписуємо кожну з них одним-двома словами.
3. У подальшому кожна гілка ділиться на декілька більш тонких гілочок — розвиток цих понять, деталізація властивостей, напрямів роботи.
4. Спочатку робимо основу простим олівцем, а далі гілки з термінами чи тези розмальовуємо у різні кольори зв'язків. Найкраще, коли кожне слово або зображення відокремлене, знаходиться на окремій лінії, а не на вузлі. Утворюйте лінії такої ж довжини, як і слова або зображення.
5. Використовуйте символічні знаки, образи, коди, різні за розмірами. Використовуйте різні кольори для тексту та різне форматування. Розвивайте свій власний стиль створення карт.

Аркуш поступово заповнюється, і проблема з надто складної «робиться» цілком доступною для розуміння.

Цей інструмент навчання допоможе Вам швидко опрацювати великі обсяги нової інформації не тільки з тем навчального предмета економіка, але і справлятися зі складними завданнями з інших шкільних предметів. Даний метод спонукає критично мислити і творчо виконувати завдання, знаходити правильні рішення і не лише у навчальній діяльності.

§ 2. Дохід і ризик у підприємництві

«Якщо вам пропонують місце в ракеті, не питайте, що за місце. Просто залазьте!» (*Шеріл Сандберг, операційна директорка Facebook*).

Чи є різниця між поняттями «бізнес» і «підприємництво»?

Слово «бізнес» походить від староанглійського «bisig» — активний, зайнятий роботою, діловий. Суть бізнесу полягає в поєднанні ресурсів з метою виробництва товарів, призначених для продажу іншим економічним агентам. Воно може бути короткочасним або довготривалим.

На основі довготривалого поєднання ресурсів виникає, як правило, організаційна одиниця, функціонування якої підпорядковане певним, відносно стійким правилам і нормам, тобто *підприємство*.

Якщо поєднання ресурсів здійснюється на певний, відносно короткий термін, то його зазначають як *проект*.

У господарській практиці підприємництво і бізнес зазвичай ототожнюють, а насправді ці терміни різні. Бізнес — більш широке поняття, ніж підприємництво.

Бізнес охоплює відносини та дії, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки: підприємцями, споживачами, державними структурами.

Підприємництво — є лише складовою бізнесу. Але бізнесу без підприємництва не буває. Підприємництво не тільки елемент системи бізнесу, але і фактор його розвитку. *Статтею 44 ГК України* визначено принципи підприємницької діяльності, яка здійснюється на основі:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності;
- вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється;
- залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом;
- встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільного найму підприємцем працівників;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів та ін.

Практична мета підприємництва — отримання не просто прибутку, а прибутку особливого роду — підприємницького доходу.

Підприємницький дохід — це частина прибутку від підприємницької діяльності, яку одержують самі підприємці.

Важливо пам'ятати, що це свого роду плата за реалізацію унікальних людських здібностей, здатність підприємця найефективніше поєднати сучасні чинники

виробництва, спонукати до ефективної діяльності колектив працівників та розвивати виробництво на ризиковій, інноваційній основі.

Чи можна створити бізнес без ризику? Відповідь правильною буде: «ні».

Отримання доходу у підприємстві завжди супроводжується ризиком. Що ж слід розуміти під сутністю ризику в бізнесі?

Ризик — це небезпека втрати повністю або частково ресурсів або доходу.

Зокрема, *підприємницький ризик* проявляється через невизначеність в отриманні майбутнього доходу від основної діяльності, тобто прибутку.

Ризик безпосередньо пов'язаний із витратами. Види витрат від ризику класифікують таким чином:

1) матеріальні — витрати матеріальних об'єктів у натуральному виразі (устаткування, матеріалів, палива, енергії, продукції);

2) фінансові — пряма грошова шкода (штрафи, додаткові податки, витрати цінних паперів, грошових коштів);

3) витрати часу (невчасний вихід на ринок, збільшення тривалості виробничого циклу та ін.);

4) особливі — нанесення шкоди здоров'ю і життю людей, природному середовищу, престижу фірми тощо.

На практиці часто ризики стають причиною банкрутства підприємств. За практикою, 70–80% нових підприємств припиняють діяльність наприкінці другого року існування. Можливі *чинники* кризового становища підприємства поділяють на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх чинників належать: нестача капіталу, технічне старіння обладнання, помилкові рішення керівництва, високий рівень витрат, недосконала організація маркетингу, низька кваліфікація персоналу.

До зовнішніх: падіння попиту на продукцію, зміна потреб, інфляція, політика уряду, конкуренція, розвиток науки та техніки, фінансовий стан боржників.

Значна частина вітчизняних підприємств на сьогодні знаходиться в стані глибокого, але прихованого банкрутства. В цих умовах необхідно привести в дію процедури банкрутства або санації (заходи, які здійснюють для запобігання банкрутства). Між рівнем ризику і доходу є чітка залежність. При оцінці ризику доцільно скористатися схемою зон ризику (рис. 3.1). Бажано, щоб підприємницька структура перебувала в беззбитковій зоні або в зоні припустимого ризику. Це забезпечить ефективність його розвитку.

Безризикова зона	Зона припустимого ризику	Зона критичного ризику	Зона катастрофічного ризику
Витрати = 0	Витрати ≤ дохід	Витрати > дохід	Витрати >> дохід

Рис. 3.1. Зони ризику

Ризик має математичну виражену ймовірність того, що відбудуться втрати.

Спираючись на теорію ймовірності й статистичні дані, можна з високою точністю кількісно визначити величину ризику й усі можливі наслідки.

Математично ймовірність виражається формулою:

$$A = \frac{m}{n},$$

де: A — ймовірність настання подій; m — кількість можливих результатів, при яких настає подія; n — загальна кількість результатів.

Формулу можна виразити як відношення кількості випадків (коли отримується збиток) до загальної кількості можливих результатів, які визначаються правилами складання та множення ймовірностей.



Це цікаво!

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Зокрема, до економічних методів мінімізації ризиків у **підприємницьких структурах** належить:

- створення спеціального резервного фонду (фонду ризику);
- створення страхового товарного запасу;
- страховий запас коштів;
- розробка і впровадження системи штрафних санкцій;
- страхування ризику третьою стороною.

Отож, ризик неприпустимий у разі, якщо він містить у собі загрозу значних економічних та соціальних втрат, і навпаки, часто ризик стає засобом для досягнення суспільно корисної мети, отримання підприємницького прибутку методами, які не завдають шкоди суспільству. Тут актуальним є вислів китайського мільярдера Лі Кашина: «У бізнесі не треба боятися втрат: те, що раніше здавалося втратою, насправді може виявитися прибутком». Це доводять реальні історії започаткування бізнесу.

Цікава історія створення першого серійного автомобіля Карла Бенца, де його дружина Берта також долучилася до винаходу, вперше апробувала автомобіль і подала ідею щодо створення коробки передач. Згодом компанія Бенца об'єдналася з компанією Daimler, що стало початком довготривалого успіху концерну Mercedes-Benz. Реалізація спільної ідеї персональних комп'ютерів Джобса і Возняка та створення нової компанії — AppleComputer Inc. (тепер — Apple Inc.) є захоплюючою. Повчальними є розповіді про створення бренду «Gillette», корпорації IKEA, мережі «Макдональдс», компанії «Мері Кей», українського бренду «IMPRESSION ELECTRONICS» та ін.

Актуальними лише залишаються слова Мері Кей Еш: «Якщо ви вважаєте, що можете, ви можете. Але якщо ви думаєте, що не можете, значить, ви і не зможете». Це доводить приклад життя підприємця-мільйонера, особливого австралійця Ніка Вуйчича. Пам'ятайте, що вміння ризикувати є однією з найхарактерніших рис підприємця, що дозволяє йому приймати нетрадиційні рішення. Світовий досвід доводить, що більшість підприємств, які досягають успіху, стають конкурентоспроможними на основі інноваційної економічної діяльності, пов'язаної з ризиком. Чим сприяють прогресивному розвитку суспільства: розвитку наукомістких високотехнологічних виробництв, швидкому освоєнню новацій, науково-технічному прогресу, підвищенню матеріального добробуту суспільства. Нйбільш поширеними є інновації у сфері впровадження сучасних технологій ресурсозберігальних технологій, освоєння виробництва нової продукції.

У Глобальному інноваційному індексі-2017 Україна посіла 50-е місце зі 127 країн світу.



Вправа для самоаналізу.

Опитувальник О. Г. Шмельова: оцінка схильності до ризику



Творчі завдання.

Прочитайте короткі історії успішного бізнесу. Визначте, що спонукало цих людей створити свій успішний бізнес. Подумайте, чи важливий вік засновника успішного бізнесу.



Натан Шварц (1902–1984 рр.)

◆ Всесвітньо відомий взуттєвий бренд Timberland був заснований вихідцем з України *Натаном Шварцом*. Тільки до п'ятдесяти років Шварцу вдалося зібрати грошей, яких вистачило на покупку половини акцій взуттєвої фабрики в місті Абінгтон. У 1973 році ситуація кардинально змінилася, коли для бренду Timberland була придумана технологія безшовного з'єднання гумової підошви зі шкіряним верхом взуття, з'явилися перші «непромокаючі» шкіряні жовті черевики бренду Timberland.

◆ *Джон Рейтон*, пропрацювавши звичайним водієм вантажівки, вирішив вийти на пенсію у віці 69 років. 7 років нудьгував, нічого не роблячи, і таки вирішив зібрати таких же однодумців, як він, і створити своє агентство «дідусів і бабусь». Його клієнтами стали люди, у яких немає своїх рідних дідусів і бабусь. Через три роки у цієї фірми з'явилося безліч філій у 12 штатах Америки. А Джон завдяки такій ідеї став відомим мільйонером.

◆ *Мері Кей Еш* вважається однією з найуспішніших жінок-підприємців у світі. До 45 років вона працювала торговим агентом, але так і не отримавши підвищення, вирішила звільнитися. Вона вирішує писати книгу про жінок у бізнесі, яка переростає в справжній бізнес-план, на основі якого буде свою компанію. У 1963 році Мері Кей Еш, разом зі своїм другим чоловіком, засновує компанію Mary Kay Cosmetics. На сьогоднішній день продукція Mary Kay Cosmetics продається в більш ніж 40 країнах світу, річний обсяг продажів становить 3 млрд доларів.



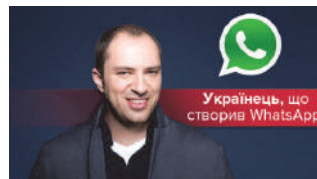
Мері Кей Еш
(1918–2001 рр.)

◆ Корінного киянина *Макса Левчина* в світі знають як творця найбільшої в світі системи електронних платежів PayPal. У 16 років він переїхав до США й осів у Чикаго. Перші проекти успіху бізнесмену не принесли. Лише в 1999 році вдалося створити надійний і захищений сервіс системи «електронних грошей». У 2015 році через PayPal пройшли платежі на суму \$ 82 мільярди. На початку 2013 року бізнесмен запустив ще одну платіжну систему — Affirm. Зі своїм майже 100-мільйонним статком Левчин є одним з найуспішніших і багатих програмістів Кремнієвої долини. Свій успіх він пояснює просто: «Розробляйте продукт не для себе, а для користувачів, адже їх багато, а ви один».



Макс Левчин
(нар. 15 липня 1975 р.)

◆ Американський мільярдер *Ян Кум* народився у Фастові, на Київщині. Складні умови життя підштовхнули сім'ю до еміграції в США у 1992 році. Ян швидко вивчив англійську мову та вже у 18 років активно зайнявся програмуванням, причому хлопцю довелося вчитися самостійно. У 2009 р. до рук Кума потрапив iPhone, і він одразу зметикував, що App Store може мати величезні можливості. Тож разом з другом Ектоном він створив мобільний додаток WhatsApp для обміну повідомленнями, яке мало замінити SMS, згодом Кум перепрофілював його у месенджер, який через короткий час завантажили чверть мільйона користувачів. Таким чином, мобільний додаток зробив своїх засновників мільярдерами.



Ян Кум
(нар. 24 лютого 1976 р.)

◆ *Алан Вокер* — англо-норвезький ді-джей, саунд-продюсер, музикант, який складає музику в стилях хаус, драм-н-бейста, інших. Алан, що зростає вже у цифрову еру, рано зацікавився комп'ютерами, які згодом привели до захоплення програмуванням і графічним дизайном. У 2012 році він почав створювати музику на своєму ноутбуці. Його пісні незабаром привернули увагу звукозаписних студій. Найвідоміший його сингл «Faded» зайняв перші місця в чартах кількох країн, а також отримав більше 1,5 млрд переглядів і 10,2 млн лайків на YouTube, зайнявши 29 місце в списку найбільш вподобаних відео. Згідно з аналізом сервісу SeeZisLab, на березень 2018 року канал мав 12 млн підписників, а його приблизний дохід становив \$ 812,1 тис.



Алан Вокер
(англ. Alan Walker;
нар. 24 серпня 1997 р.)

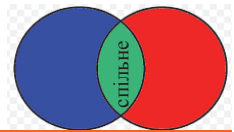
◆ Модна руйнівниця стереотипів із Києва Юлія Ресенчук щодня доводить, що жінка з інвалідністю може бути успішною бізнес-леді, очолювати благодійний фонд, брати участь у модному показі як модель, зніматися у зіркових фотосесіях і надихати на нові ідеї. У житті Юлі стався крутий поворот, коли в 2006 році вона потрапила в автокатастрофу. Дівчині довелося заново вчитися одягатися, приймати душ, виходити на вулицю. Однак інвалідний візок не став для неї перешкодою пізнавати світ. «Інклюзивність по-українськи: не для співчуття, а для рівних прав та можливостей».

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)



Юлія Ресенчук
(нар. 14 серпня
1983 р.)

1. Побудуйте діаграму Венна, порівнюючи два поняття — «бізнес» і «підприємництво», скориставшись схемою:



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Чи можна вважати синонімами поняття «бізнес» і «підприємництво»?
2. Подумайте, яку суспільну роль виконує підприємницький дохід.
3. Дайте визначення поняттю «ризик».
4. Назвіть види ризиків та охарактеризуйте методи визначення ризику.
5. Чи здатні жінки досягти успіху в бізнесі? Чому небагато жінок є успішними в бізнесі?
6. Чи погоджуєтеся Ви з думкою бізнес-леді Шеріл Сендбер: «Страх лежить в основі безлічі перешкод, з якими зустрічаються жінки. Страх не сподобатись. Страх зробити неправильний вибір. Страх переоцінити власні сили. Страх критики. Страх не впоратися з роботою. І, зрозуміло, свята трійця найпоширеніших страхів: бути поганою дружиною, матір'ю, дочкою. Позбавившись від страху, жінки в змозі досягати професійних успіхів і щастя в особистому житті, отримавши свободу вибирати одне або друге, або те й інше відразу»? Відповідь обґрунтуйте.

7. Факультативно перегляньте та обговоріть у класі документальний фільм про новозеландську політичнину та членкиню академії Мерилін Джой Верінг (Marilyn Joy Waring) під назвою «Хто рахує? Мерилін Верінг про статю, брехню і глобальну економіку» (Who's Counting? Marilyn Waring on Sex, Lies and Global Economics) (1995).



Вправи для саморозвитку.

Уявіть на столі бокал, наполовину наповнений водою. Яким Ви його побачили: наполовину повним чи напівпорожнім?

напівповний / напівпорожній



напівпорожній / напівповний



Це цікаво!

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 3. Інтереси підприємця, громади та суспільства: відмінності та сучасні способи гармонізації.

Соціальна відповідальність підприємця



Чи збігаються інтереси підприємця, громади і суспільства?

Ще Адам Сміт у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) зазначав, що егоїзм є чинником суспільного прогресу і могутнім стимулом до дій: «Не від доброзичливості м'ясника, броварника чи булочника очікуємо ми отримати свій обід, а від відстоювання ними «своїх власних інтересів». Таким чином, підприємець, часто переслідуючи свої власні інтереси, служить більш дієво інтересам місцевої громади чи суспільству загалом, ніж коли прагне свідомо робити це.

Коли ж інтереси підприємців і суспільства збігаються, а коли — ні?

Науковці вважають, що, з філософського погляду, між інтересами підприємців і суспільства існує суперечлива єдність. Тобто, за певних умов, на певному проміжку часу інтереси підприємців, громади і суспільства можуть збігатися; в інших випадках виникає суперечність і навіть конфлікт інтересів.

Якщо підприємці виготовляють товари і послуги для задоволення особистих і суспільних потреб з мінімальними витратами, не встановлюючи при цьому монополю високих цін, не завдаючи шкоди здоров'ю людини та не порушуючи при цьому її безпеку і права, не здійснюючи негативного впливу на навколишнє середовище, то їхні інтереси збігаються з інтересами суспільства.

Відомо, що зміст економічної свободи або свобода підприємництва означає свободу вибору: що виготовляти, у кого купувати, кому і на яких умовах продавати, з ким конкурувати, відкривати свою справу чи найнятися на роботу.

Економічна свобода підприємницької діяльності регламентується Господарським Кодексом України, де в ст. 43 зазначено:

1. Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом.

2. Особливості здійснення окремих видів підприємництва встановлюються законодавчими актами.

Проте свобода у здійсненні підприємницької діяльності не може залишатися без нагляду держави. І законодавством можуть встановлюватися певні обмеження щодо здійснення діяльності. Зокрема, коли підприємець ставить за мету привласнення максимально високих прибутків, то, відповідно, виникає конфлікт інтересів. Причому надприбутки можна отримувати в різні способи, зокрема завдяки: виготовленню неякісних товарів; монополізації галузей економіки; ухилянню від сплати податків, що є ознакою тіньової економіки; створенню фіктивних фінансових структур;

створенню товарів та наданню послуг, які загрожують життю і здоров'ю людей; фальсифікації торгових марок, та іншим видам шахрайства.

Наскільки відповідає це реаліям України минулого і сьогодення, однозначно відповісти неможливо. Проте для практики трансформаційних перетворень в Україні, важливо з'ясувати, коли інтереси підприємців громади і суспільства збігаються.

Отже, свобода підприємництва не має тотального характеру. Підприємці діють відповідно до законів і приписів щодо охорони праці, охорони здоров'я й навколишнього середовища, дотримуючись норм заробітної плати, форми фінансових звітів. Не до всіх напрямів підприємництва є вільний доступ, окремі напрями діяльності регламентуються дозволом або ліцензією. Незважаючи на дотримання багатьох правил, підприємець може самостійно вирішувати, що виробляти і за якою ціною продавати.

Сьогодні стійкий розвиток підприємництва передбачає забезпеченість збалансованого вирішення економічних, соціальних і екологічних проблем на підставі соціально відповідального ставлення до діяльності своєї, всього суспільства і, перш за все, створених ним організацій.

Науковою спільнотою визнано, що початок про соціальну відповідальність було покладено в 1953 р., коли вийшла у світ перша фундаментальна праця «Соціальна відповідальність бізнесмена» професора економіки Іллінойського університету (США) *Хоуард Р. Боуена*, де автор розкриває зміст поняття «соціальна відповідальність» і доводить, як концепція соціальної відповідальності може бути поширена на бізнес, наскільки бізнесу є вигідною участь у соціальних програмах, які економічні та соціальні вигоди від цього отримує суспільство.

Соціальна відповідальність бізнесмена полягає в реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або дотриманні такої лінії поведінки, які були б бажаними для цілей і цінностей суспільства.

У 1999 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі вперше було офіційно використано поняття «корпоративна соціальна відповідальність» (далі — КСВ). У подальшому ООН ініціювала міжнародний рух у сфері дотримання прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища і боротьби з корупцією — Глобальний договір (UN Global Compact, 2000). Характеристику КСВ подано в таблиці 3.1.

Виділяють чотири основних типи соціальної відповідальності бізнесу.

Базова *економічна* відповідальність — включає створення робочих місць і сплату податків для підтримки життєдіяльності громади, держави.

Таблиця 3.1

Складова корпоративної соціальної відповідальності	Характеристика корпоративної соціальної відповідальності
Об'єкти КСВ	працівники, споживачі, постачальники, конкуренти, соціальна інфраструктура — житлово-комунальне господарство, транспорт, заклади освіти, охорони здоров'я, науки, культури, спорту тощо
Стандарти КСВ	180 27 9000 («Якість продукції»), 180 14000 («Охорона навколишнього середовища») та ОН8А8 18000 («Менеджмент охорони здоров'я та безпека праці»); стандарти Міжнародної організації праці (МОП); 8А8000 — стандарт сертифікації підприємства у сфері відносин праці; ділові принципи проти корупції; серія документів АА1000 (система якості звітності організації); Глобальна ініціатива по звітності в області стійкого розвитку
Моделі КСВ	американська (ініціюється самими компаніями, передбачає максимальну самостійність корпорацій у визначенні свого суспільного внеску, законодавчо заохочує соціальні інвестиції у вигідні для суспільства сфери через відповідні податкові пільги й заліки, державне регулювання КСВ мінімальне); європейська (наявність державного регулювання; прихована форма КСВ: законодавчо закріплені обов'язкове медичне страхування й охорона здоров'я працівників, пенсійне регулювання й ряд інших соціально значимих питань)

Юридична відповідальність передбачає дотримання бізнесом місцевих і міжнародних законів.

Етична відповідальність вимагає дотримання співробітниками і компанією в цілому загальнолюдських норм поведінки у взаєминах один з одним, конкурентами, державою і суспільством.

Основними методами реалізації КСВ є грошові гранти; благодійні внески та спонсорська допомога; соціальні інвестиції; делегування співробітників; соціальні пакети (страхування, медичне обслуговування, оздоровчі установи, бази відпочинку, санаторії); програми соціальної діяльності у формуванні інфраструктури населених пунктів, заходів охорони довкілля; фінансова підтримка ветеранів праці та освіти для підготовки майбутніх кадрів тощо.

Найвищий рівень соціальної відповідальності — *добровільність*, яка передбачає інвестування в проекти, що приносять значну користь суспільству, але не мають прямої віддачі. Сюди належать: захист навколишнього середовища, інвестиції в здоров'я та просвіту населення, інфраструктуру, боротьбу з бідністю тощо. Початком сприяння вирішенню соціальних проблем українським бізнесом можна вважати 2005 р., коли громадські і суспільні організації ініціювали створення Всеукраїнського громадського руху «Форум соціально відповідального бізнесу України».

У червні 2013 р. вийшов Указ Президента України «Про план заходів з реалізації у 2013 р. Стратегії державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні», в якому сформульовано завдання з розробки Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Сьогодні бізнес повинен легально працювати в Україні й інвестувати в економіку, займатися соціальною відповідальністю перед громадою і суспільством загалом, тобто реалізувати наступні напрямки: забезпечення належних умов для здобуття базової освіти; покращення рівня медичного обслуговування; розбудову інфраструктури українського села; охорону та збереження навколишнього середовища; впровадження енергозберігальних новітніх технологій на виробництві; рівні можливості та найкращі умови праці.

До етичних принципів ведення бізнесу належить регулювання відносин бізнесу зі споживачами.

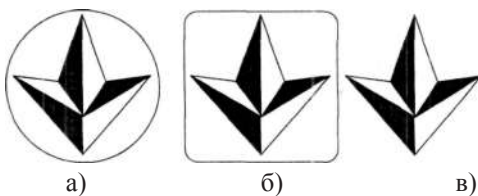
Йдеться про сумлінне ставлення до споживача. Реклама повинна мати чесний та достовірний характер. Передбачається обов'язкове дотримання стандартів та вимог щодо сертифікації продукції, забезпечення інтересів споживачів.

Сертифікація продукції — це процес випробувань товару на відповідність стандартним вимогам під час його реалізації.

Це визначення було розроблено спеціальним комітетом із питань сертифікації Міжнародної організації зі стандартизації (ІСО).

Виходячи з вимог Законів України «Про захист прав споживачів», «Про охорону праці», а також торговельних інтересів нашої країни на міжнародному ринку, сертифікацію продукції в Україні здійснюють у рамках вимог добровільної системи сертифікації — УкрСЕПРО. Продукцію, яка пройшла сертифікацію випробування, позначають національними знаками відповідності. Знак відповідності призначений для інформування споживачів про те, що продукція сертифікована згідно з правилами УкрСЕПРО.

На рис. 3.2 зображені національні знаки відповідності, які інформують споживача, що:



а) продукція пройшла випробування з усіх показників обов'язкових вимог до неї;

б) продукція відповідає всім вимогам нормативних документів;

в) продукція відповідає лише окремим вимогам споживачів.

Рис. 3.2. Національні знаки відповідності

Сертифікація системи якості підприємства на її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO (ISO) серії 9000 здійснюється спеціальними міжнародно визнаними аудиторськими фірмами, які визначені Міжнародною організацією стандартизації ISO та її відповідним комітетом СЕРТИКО ISO. Отримання підприємством сертифікатів міжнародного зразка дає йому право на реалізацію продукції майже у 100 країнах світу, що є членами ISO.

Стратегічним напрямом у сучасному світі вважається розвиток «зеленого» бізнесу.

«Зелений» бізнес — це підприємства, компанії та підприємці, які своєю діяльністю не завдають шкоди навколишньому середовищу, суспільству та економіці в глобальному та локальному масштабі.

Це бізнес, спрямований на отримання триєдиного результату: забезпечення економічного прибутку при збереженні екологічності процесів і без нанесення шкоди людині. Такий бізнес враховує підтримання еко-балансу в кожному бізнес-рішенні; виробляє продукти, не шкідливі для навколишнього середовища, які замінюють звичайні не екологічні продукти або послуги, що забезпечує розвиток моделі «зеленої» економіки загалом.

Рис. 3.3. Український знак екологічного маркування

Відповідність продукції екологічним стандартам якості відображає Український знак екологічного маркування — зелений паросток журавлика на фоні Землі, в народі — «зелений журавлик» (рис. 3.3). Відповідність світовим екологічним стандартам відображають символи рис. 3.4.



Рис. 3.4. Міжнародні екологічні символи

У відносинах бізнесу із суспільством передбачається, що керівники зобов'язані приймати рішення і здійснювати дії, спрямовані на підвищення рівня життя як працівників самої організації, так і суспільства загалом.

Важливою складовою відповідального бізнесу є також культура ділового партнерства — дотримання партнерських відносин, побудованих на довірі, чесності, та забезпечення етичного ставлення підприємця до своїх працівників, повага до людей та почуття гуманності.

У міжнародній комерційній практиці **етика бізнесу** — це сукупність норм і правил, розроблених і прийнятих на багатосторонній основі, які визначають відносини між господарськими суб'єктами різних країн, що виступають контрагентами в міжнародних угодах.

Експерти зазначають, що соціально відповідальне підприємництво відповідає таким критеріям:

- сприяє вирішенню соціальних проблем суспільства або його окремих категорій;
- побудоване як рентабельний бізнес (має прибуток);
- не менше 10% прибутку витрачається на благодійні або соціальні цілі.

Загалом підприємництво відіграє вирішальну роль у формуванні державного і місцевих бюджетів, оскільки є об'єктом оподаткування, тому держава, місцеві органи влади зацікавлені в ефективній роботі підприємств. Поширеною на сьогодні є практика партнерства бізнесу із неприбутковими організаціями (НПО). Часто корпорації встановлюють з НПО стратегічне партнерство. Не дивлячись на існуючі проблеми, в Україні вже успішно працюють десятки соціально відповідальних підприємств. Серед популярних напрямів соціального бізнесу в Україні є: екобудівництво; екодизайн і пермакультурний дизайн; виготовлення та продаж органічної і веганської їжі; переробка відходів; впровадження альтернативних джерел енергії та підвищення енергоефективності тощо. Вже кілька українських соціальних підприємств думають і про те, щоб продавати франшизи соціального бізнесу (Urban Space 100 (urbanspace.if.ua), Pan-Chocolatier (pan-chocolatier.io.ua), «Горіховий дім» (gorihoviydim.com.ua). Джерело: <https://msb.aval.ua/news/?id=26158>). Отож, свою роботу вітчизняний бізнес повинен будувати відповідно до визнаних світових стандартів та норм чинного українського законодавства.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

- У чому полягає зміст економічної свободи підприємництва?
- Що Ви розумієте під соціально відповідальним бізнесом?
- Які Ви знаєте національні знаки відповідності, і з якою метою їх використовують у бізнесі?
- Чи є зв'язок між категоріями «зелений бізнес» і «зелене споживання»? Відповідь обґрунтуйте.
- На Вашу думку, для чого у вітчизняному бізнесі здійснюють сертифікацію системи якості підприємства?
- Передумовою для створення соціально відповідального підприємства є відповіді на кілька важливих питань. Можливо, ці запитання допоможуть вирішити Вашу проблему.
 1. Чи можна будь-яку проблему вирішити за допомогою підприємницьких підходів?
 2. Подумайте, які є наявні ресурси для початку вирішення проблеми.
 3. Що реально потрібно і що можемо робити найкраще?



Творчі завдання.

1. Ознайомтеся із прикладами корпоративних цінностей відомих міжнародних компаній:

American Express: лояльність клієнтів; якість обслуговування; чесність; спільна робота; повага до людей; бажання перемагати; особиста відповідальність.

Facebook: стрибок уперед; швидке просування; сміливість; відкритість; створення соціальних цінностей.

H&M: ми віримо в людей; ми одна команда, чесна і відверта; залишатися простими; підприємницький дух; постійне покращення; економічність.

У дискусійній формі обговоріть запитання: «Чи можна вважати, що успішність бізнесу в сучасних умовах господарювання визначається в основному взаємовідносинами, рівнем культури підприємницької діяльності?»

При обговоренні підберіть приклади корпоративних цінностей вітчизняного (місцевого) бізнесу. (Обговорення можна провести, використавши технологію дебати.)

2. Розгляньте малюнок (на с. 25). Що Ви можете зазначити про комунікацію зображених людей? Обговоріть разом з учнями в класі позитивні та негативні сторони таких комунікацій.



Це цікаво!





Вправа для самоаналізу.

Тест «Чи вмієте Ви спілкуватися?»

Перевірте свою комунікабельність за допомогою цього тесту. Кожна відповідь «так» оцінюється в 2 бали, «іноді» — 1, «ні» — 0.

1. Завтра у Вас побачення. Ви постійно думаєте про нього, можливо, довго не можете заснути?
2. Ви приїхали в чуже місто, де живуть Ваші родичі. Зупинилися в одного з них, інші теж знають про Ваш приїзд, і не можна не відвідати їх. Ви відкладаєте візити до останнього моменту?
3. Вас попросили виступити на зборах з повідомленням. Ви незадоволені?
4. Життя «дало тріщину»: і справи не складаються, і в коханні «прокол». Ви можете поплакати навіть не дуже знайомій людині?
5. Настрій паршивий. А на вулиці до Вас підходить незнайомиць і просить показати дорогу. Ви відповідаєте роздратовано?
6. До старих неприємностей додалася сварка з батьками. Чи поясните Ви їй тим, що батьки і діти ніколи не зможуть зрозуміти один одного?
7. Знайомий позичив у Вас невелику суму грошей і забув про це. Нагадаєте йому про борг?
8. В їдальні Ви отримали супертвердий шніцель. Ви будете влаштовувати сварку з цього приводу?
9. В електричці навпроти сидить людина, явно налаштована поговорити. Ви відповідаєте на запитання сухо, подумки відсилаючи її... в інший вагон?
10. В магазині черга — продають потрібну Вам річ. Будете стояти?
11. Ваші друзі посварилися. Обидва приходять до Вас із проханням розсудити, хто правий. Ви беретеся за роль судді з великою неохотою?
12. Ви любите Pink, а Ваша приятелька вважає її вульгарною. Їй подобаються фільми Тарковського, а Ви віддаєте перевагу американським комедіям. Її думку Ви категорично відхиляєте, визнаючи тільки свій смак?
13. У гардеробі Ви почули, як двоє обговорюють, що рок-зірка повісилась. А Ви тільки що бачили її у прямому ефірі. Ви проінформуйте їх?
14. Приятель просить Вас перевірити твір чи задачу з алгебри. Просьба викликає у Вас незадоволення?

Тепер підрахуйте бали.



Джерело: Тернопільська В. І. Психологія для старшокласників (від самопізнання до соціальної відповідальності) : навч. посіб. / В. І. Тернопільська ; М-во освіти і науки України; За ред. М. В. Левківського. — К. : ЦНУ, 2004. — 272 с.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)



Пам'ятайте!

Спілкування є основною людською радістю. Не шукайте вигідних знайомств, намагайтеся спілкуватися саме тому, що люди є цікавими. Інакше можете втратити всіх друзів. Рівень володіння мовленням, багатство та культура висловлювання визначають можливості та ефективність спілкування кожної конкретної особистості, іміджу, навички ораторського мистецтва, вміння слухати себе й співрозмовника, добирати слова, інтонації, тембр голосу, темп мовлення. Вагомим є набуття навичок вести переговори не тільки у сфері бізнесу, а й в інших сферах, що потребують прийняття важливих комунікативних рішень на переговорах, де важливими є вміння переконувати, визначати інтереси опонента і спиратися на них.



Вправи для саморозвитку.

ВПРАВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ КОМУНІКАБЕЛЬНОСТІ

Вправа 1. «Емоція». *Працюємо індивідуально.* Удома перед дзеркалом: зобразіть подив, хвилювання, гнів, сміх, іронію та ін. Ці завдання корисні для передачі своїх переживань співрозмовникові.

Спробуйте знайти в собі зародки почуття, якого Ви в цю годину не відчуваєте: радості, гніву, байдужності, горя, розпачу, обурення тощо.

Знайдіть доцільні, доречні форми вираження цих почуттів у різних ситуаціях, програйте ситуацію.

Вправа 2. «Грубе скло». *Граємо в парах.* Задається наступна ситуація. Уявіть: співучасників розділяє товсте скло в автобусі, вони не чують один одного, але в одного з них терміново виникла необхідність щось сказати іншому. Потрібно, не домовляючись з партнером про зміст розмови, спробувати передати через скло все, що потрібно, й одержати відповідь. Кожна пара учасників конкретизує для себе цю ситуацію і виконує вправу. Результати обговорюються.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Вправа 3. «Сніданок з героєм». *Колективна гра.* Уявіть собі наступну ситуацію: у кожного з присутніх є можливість поспілкуватися з будь-якою людиною. Це може бути знаменитість сьогодення, або історична постать минулого, або звичайний чоловік, який справив на Вас враження в якийсь момент його життя. Кожен повинен вирішити для себе, з ким він хотів би зустрітися, і чому. Запишіть ім'я свого героя на аркуші паперу.

Тепер поділіться на пари, в парі треба вирішити, з ким з двох героїв Ви будете зустрічатися. На дискусію у Вас дві хвилини.

Тепер пари об'єднуються в четвірки, яким, у свою чергу, необхідно вибрати тільки одного героя. На дискусію у Вас так само дві хвилини.

Тепер четвірки об'єднуються між собою і протягом двох хвилин обирають одного героя.

Тепер всі об'єднуються, і вирішуєте, з ким Ви будете снідати.

Обговорюємо разом:

1. Чому залишився саме цей герой?
2. Чи легко було поступатися, і чому Ви поступалися?

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 4. Види підприємництва

Підприємницьку діяльність здійснюють у таких формах:

- безпосереднє виробництво будь-якого товару (продукту, послуги);
- виконання посередницьких функцій.



Усі численні прояви підприємницької діяльності науковці поділяють по-різному. Ми будемо дотримуватися наступної класифікації видів підприємництва: *виробниче; комерційне; посередницьке; фінансове та страхове підприємництво*. Як окремий вид підприємницької діяльності виділяють також підприємництво в інформаційній сфері (рис. 3.5).

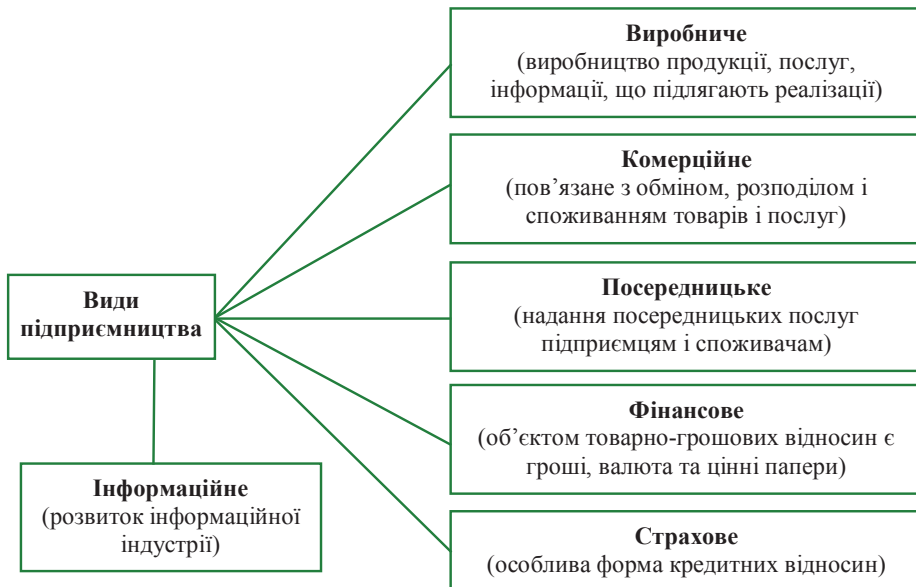


Рис. 3.5. Види підприємництва

Виробниче підприємництво спрямоване на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам.

Виробнича діяльність здійснюється підприємствами, що виготовляють різноманітну продукцію, виконують будівельні, ремонтні й інші роботи, надають побутові, консультативні, інформаційні та інші послуги, створюють духовні блага.

Виробниче підприємництво розрізняють у двох формах:

- 1) *традиційне виробниче підприємництво;*
- 2) *інноваційне виробниче підприємництво.*

Традиційне виробниче підприємництво — форма виробничого підприємництва, орієнтована на створення традиційного продукту, який тривалий час постачається на ринок, та його параметричні і споживчі властивості є незмінними протягом усього періоду постачання.

До нього належать, наприклад, товари добувної промисловості: вугілля, газ, нафта, електроенергія тощо.

Інноваційне виробниче підприємництво — форма виробничого підприємництва, орієнтована на створення нового продукту із використанням інновацій.

Таким продуктом може бути створення нового товару або покращення існуючого товару, чи виробництво існуючого товару за новими технологіями тощо.

У чистому вигляді не існує традиційного чи інноваційного виробничого підприємництва, оскільки при створенні будь-якого продукту в тій чи іншій мірі використовуються елементи інновацій. Крім поділу за формами, виробниче підприємництво поділяють ще на види: *основний і допоміжний*.

Основний — вид виробничого підприємництва, результатом якого є виробництво продукту, готового до споживання.

Допоміжний — вид виробничого підприємництва, який полягає в обслуговуванні та супроводженні основного виробництва. Наприклад, інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність, конструкторська діяльність тощо.

Відповідно розрізняють *дві моделі підприємницького бізнесу*: класичну та інноваційну.

Класична модель орієнтується на максимізацію віддачі від ресурсів, якими володіє підприємство (фірма).

Інноваційні бізнес-моделі — інтегруюча інновація, яка об'єднує інновації процесів (технологій), продуктів і способів ведення бізнесу.

Економіст *Йозеф Алоїз Шумпетер* (1883–1950) зазначає п'ять випадків нововведень:

- 1) введення або нового продукту, невідомого споживачам, або нового виду продукту (споживча новизна);
- 2) впровадження нового методу виробництва;
- 3) відкриття нового ринку, на якому дана галузь промисловості не була представлена раніше;
- 4) відкриття нового джерела сировини;
- 5) впровадження нової організаційної структури в якій-небудь галузі промисловості.

Найчастіше ці моделі застосовують у поєднанні.

У центрі виробничого підприємництва знаходиться виготовлення споживчих благ. До виробничого підприємництва належать *заводи, фабрики, перукарні, заклади ресторанного бізнесу, фермерські господарства й агрофірми, заклади освіти і культури та ін.* За умов виробничого підприємництва виробничі ресурси проходять такі стадії:

Виробничі ресурси ⇒ виробництво ⇒ готова продукція (роботи, послуги)
⇒ товар ⇒ продаж ⇒ валовий дохід ⇒ фінансовий результат

Комерційне підприємництво передбачає операції та угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів.

Основна функція комерційного підприємництва — доведення товару до споживача. Сюди належать різноманітні торговельні підприємства. Під час комерційної діяльності фактори виробництва проходять через наступні етапи:

Ресурси ⇒ товар ⇒ продаж ⇒ валовий дохід ⇒ фінансовий результат

Головна відмінність порівняно з виробничим підприємництвом полягає у відсутності етапу виробництва. Схема торговельної угоди є простою, але реальна діяльність комерційного підприємництва достатньо складна. Комерційне підприємництво включає: пошук і закупівлю товару; забезпечує його збереження, транспортування і доставку (логістика) у торговельне підприємство (місце); продаж та післяпродажне обслуговування покупця-споживача. Наприклад, доставка додому, встановлення, налагодження, усунення дефектів тощо. Торгівля включає також документальне оформлення торговельної угоди (як приклад: чек, квитанція та інше).

Основним змістом комерційного підприємництва є *технологічні та комерційні операції*. *Технологічні операції* пов'язані з фізичним рухом товарів, є продовженням процесу виробництва у сфері обміну (транспортування, зберігання, пакування, фасування) від виробника до споживача.

Комерційні операції пов'язані з процесом купівлі й продажу товарів. До них належать: організація ринкових досліджень, оцінка конкурентів, встановлення партнерських зв'язків тощо.

Розрізняють кілька категорій *суб'єктів комерційного підприємництва*: торговельні підприємства, торговельно-посередницькі підприємства, торговельно-виробничі підприємства, товарні біржі. До них належать: *магазини, речові та продовольчі*

ринки, біржі, виставки-продажі, аукціони, торговельні комплекси, ярмарки, торговельні бази, інші заклади торгівлі, торговельні кіоски та лотки.

В умовах численних господарських зв'язків комерційні організації не в змозі розв'язати всі питання обігу власними зусиллями. Надійними партнерами тут виступають посередники.

Змістом діяльності **посередницького підприємництва** є поєднання зацікавлених у взаємодії, у взаємних угодах сторін (суб'єктів), при якому підприємець представляє на ринку інтереси виробника або споживача, але сам не є таким.

Важливість посередницького підприємництва полягає в тому, що посередники точніше прогнозують потреби споживачів, успішніше просувають продукцію на ринку, оперативніше реагують на зміну його кон'юнктури, таким чином знижують рівень товарних запасів, зменшують витрати часу і грошей виробників і споживачів, покращуючи контакт зі споживачами тощо. До *посередників* належать: *агент, брокер, комісіонер, консигнатор, дистриб'ютор, дилер, торговий маклер, комівояжер* та ін.

Отож, представниками посередницьких структур є установи та окремі особи, які займають місце між підприємцем та споживачем. Вони не лише здійснюють брокерські (посередницькі) операції, а й можуть займатися торгівлею на власний розсуд, надавати інформацію, консультативні, маркетингові та юридичні послуги тощо. Посередницький бізнес як різновид комерційного підприємництва дедалі більше поширюється в ринковій економіці.

Різновидом комерційного підприємництва є **фінансове підприємництво**.

На відміну від комерційного, де об'єктом купівлі-продажу є товари, **фінансове підприємництво** передбачає купівлю-продаж грошей, валюти, цінних паперів, тобто фінансових активів.

Основні етапи фінансового підприємництва:

Ресурси господарської діяльності ⇨ придбання фінансових ресурсів ⇨ продаж ⇨ валовий дохід ⇨ фінансовий результат

До фінансових підприємств належать *банки, кредитні спілки, інвестиційні компанії тощо*. Досвід фінансово-кредитного підприємництва в Україні свідчить про значний ризик для всіх учасників цього виду підприємницької діяльності.

Страхове підприємництво — особлива форма фінансового підприємництва. Тут підприємець сплачує страховий внесок, який повертається йому тільки при настанні страхового випадку.

Захищаючи бізнес і населення від нещасних випадків, це найбільш ризиковане підприємництво. До нього належать: *страхові компанії, страхові агенти, страхові брокери, пенсійні фонди, фонди страхування від нещасних випадків, від безробіття та ін.*

Останнім часом інтенсивно розвивається особливий вид підприємництва — *інформаційне.*

Інформаційне підприємництво — це інжинірингова, консалтингова діяльність, проведення маркетингових досліджень, послуги з використання комп'ютерних технологій.

Це використання в комерційних цілях системи креативних знань з організації, функціонування та розвитку інформаційної індустрії. Зокрема, до нього включають такі види діяльності: *створення програмного забезпечення; опрацювання даних, роботи з базами даних; консультації з питань автоматизації, технічне обслуговування і ремонт офісної та комп'ютерної техніки; торгівлю інформацією, комп'ютерною технікою, програмними засобами.* В результаті виробничого й інформаційного видів підприємництва створюються матеріальні або духовні блага, тоді як комерційне й фінансове базуються на здійсненні угод. Ці два види підприємницької діяльності є невід'ємною складовою ринкового механізму, однак питома вага і провідна роль все-таки мають належати сфері реального виробництва, що є запорукою тривалого розвитку економічної системи країни. Але пам'ятаймо, що незалежно від сфери діяльності, при організації бізнесу, підприємець зобов'язаний:

- у передбачених законом випадках і порядку одержати ліцензію на здійснення певних видів підприємницької діяльності;
- додержуватися прав і законних інтересів споживачів, забезпечувати належну якість товарів (робіт, послуг), дотримуватися правил сертифікації продукції;
- не допускати недобросовісної конкуренції, інших порушень антимонопольно-конкурентного законодавства;
- вести облік результатів свого комерційного підприємництва відповідно вимог законодавства;
- своєчасно надавати податковим органам декларації про доходи, та сплачувати податки та обов'язкові платежі згідно законодавства.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення:

1. Яку роль держава виконує як суб'єкт підприємницького процесу?
2. Назвіть основні види підприємницької діяльності.
3. Який із видів підприємницької діяльності є найбільш ефективним:
 - а) з погляду суспільства;
 - б) з погляду самого підприємця?
4. Чому посередництво в умовах української економіки домінує над виробництвом?
5. Назвіть основні умови розвитку підприємництва в Україні.



Творчі завдання.

Використовуючи різні джерела інформації, виконайте завдання:

1. Визначте, на здійснення яких видів підприємницької діяльності слід отримати ліцензію.
2. Робота в групах. Підготуйте міні-проекти у формі коротких презентацій видів підприємництва (виробниче підприємництво; комерційне підприємництво; посередницьке підприємництво; фінансове підприємництво; страхове підприємництво; інформаційне підприємництво) з використанням інструментів сервісу веб 2.0 — віртуальної дошки для спільної роботи (Padlet).



Вправа для самоаналізу.

Тест. Як обрати професію до душі



(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 5. Підприємство як економічний суб'єкт. Класифікація підприємств



Основною ланкою національної економіки є *підприємство*. У ст. 62 ГК України зазначено, що:

Підприємство — самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування ... для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Підприємства створюються для здійснення підприємництва та некомерційної господарської діяльності. Кожне з них є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в банках, печатку та ідентифікаційний код; самостійно здійснює свою діяльність, розпоряджається продукцією, отриманим прибутком після сплати податків.

Чи існує різниця між поняттями «підприємство» і «фірма»? Насправді це споріднені поняття. Різниця лише полягає в тому, що підприємства можуть бути приватними і державними; про фірму говорять, в основному, у контексті суб'єктів приватної власності. Фірмою можна назвати будь-який суб'єкт господарювання, підприємством — лише ті організації, які володіють значним обсягом активів (нерухомість, фінанси, оборотні кошти тощо).

Суттєвими є відмінності між термінами «підприємство» і «компанія».

Компанія представляє собою об'єднання юридичних та/або фізичних осіб з метою здійснення виробничої, фінансової, торговельної або іншої економічної діяльності, що приносить стабільний дохід і прибуток. Компанія повинна обов'язково мати статус юридичної особи і може існувати у вигляді товариства, об'єднання, фірми, господарських товариств, корпорації та ін.

Виходячи із тлумачення термінів «компанія» і «підприємство», зрозуміло, що компанія — це конгломерат (кооперація) торгових і промислових підприємців, а підприємство може бути створене одним або більше юридичними та/або фізичними особами.

Напрямок і зміст діяльності підприємства визначають місія і цілі підприємства. Головними напрямками діяльності підприємств є:

- **вивчення ринку товарів** (дослідження рівня конкурентоспроможності й цін на продукцію);

- **інноваційна діяльність** (науково-технічні розробки, технічні й організаційні нововведення, формування інвестиційної політики);
- **виробнича діяльність** (формування маркетингових програм, дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції);
- **комерційна діяльність** (дійова реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції, належне стимулювання покупців);
- **післяпродажний сервіс** (гарантійне технічне обслуговування споживачів);
- **економічна діяльність** (планування, облік і звітність, ціноутворення, система оплати праці, зовнішньоекономічна та фінансова діяльність);
- **соціальна діяльність** (підвищення рівня професійної підготовки всіх категорій працівників, підтримування на належному рівні умов праці та життя працівників).

Розглянемо **порядок організації та реєстрації підприємства**. Необхідність державної реєстрації суб'єктів господарювання встановлена статтями 19 і 58 ГК України. З 01.07.2004 року реєстрація здійснюється відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних і фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 року №755-IV (зі змінами і доповненнями). Реєстрація здійснюється шляхом внесення відповідних записів у *Єдиний державний реєстр*.

Державна реєстрація проводиться за місцем знаходження підприємства. Посадовцем, який проводить державну реєстрацію, є *державний реєстратор* — уповноважена особа суб'єкта державної реєстрації.

Відповідно до *Закону про державну реєстрацію*, державна реєстрація повинна бути проведена не пізніше трьох робочих днів з моменту подачі заяви з наданням необхідних документів.

Після реєстрації підприємство може відкривати розрахунковий та інші рахунки в банках і набуває права *фізичної/юридичної особи*.

Основними установчими документами суб'єкта господарювання є *рішення* або *засновницький договір* та *статут підприємства*.

Статут підприємства — зібрання обов'язкових правил, що регулюють його індивідуальну (їх сукупну) діяльність, взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання.

У *статуті* підприємства визначаються: його точне найменування та місцезнаходження; власник або засновник; основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування.

У разі найму працівників їх правовідносини регулюються *колективним договором*.

Колективний договір — угода між трудовим колективом та адміністрацією (власником), що укладається (уточнюється) щорічно і не суперечить чинному законодавству.

Колективним договором регулюються виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу з адміністрацією будь-якого підприємства, яке використовує найману працю.

Класифікацію підприємств можна скласти за такими ознаками:

- 1) мета і характер діяльності (*комерційні й некомерційні*):
 - **комерційні** — одержання прибутку;
 - **некомерційні** — добродійні, освітянські, медичні, наукові та інші;
- 2) форма власності (*приватні, колективні, комунальні, державні*):
 - **приватні** — підприємства, що належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом найму робочої сили;
 - **індивідуальне (сімейне) приватне підприємство належить** громадянину на праві власності або членам його сім'ї на праві загальної пайової власності;
 - **колективні** — засновані на власності трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації;
 - **комунальні** — засновані на засадах власності відповідної територіальної громади;
 - **державні** — засновані на державній власності;
- 3) національна належність капіталу (*національні, закордонні, змішані*);
- 4) правовий статус і форма господарювання (*одноосібні, кооперативні, орендні, господарські товариства*):
 - **одноосібні** — власність однієї особи або родини; несуть відповідальність за свої зобов'язання всім майном;
 - **кооперативні** — добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності;
 - **орендні** — тимчасове володіння і користування майном, необхідним для здійснення підприємницької діяльності;
 - **господарські товариства** — об'єднання підприємців (*повні, з обмеженою відповідальністю, командитні, акціонерні*);
- 5) галузево-функціональний вид діяльності (*промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгові, виробничо-торгові, торгово-посередницькі, інноваційно-впроваджувальні, лізингові, банківські, страхові, туристичні тощо*);

б) технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування (*головні (материнські), дочірні, асоційовані, філії*);

7) розмір за кількістю працівників (*великі (надвеликі), середні, малі (дрібні), мікропідприємства*).

Зокрема, за ст. 63 ГК України, підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до *малих, середніх або великих підприємств*.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні.

Всі інші підприємства визнаються **середніми**.

За ст. 55 ГК України, виділяють серед малих підприємств категорію **мікропідприємств**. Це суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, за середньорічним курсом НБУ.

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

Унітарне підприємство створюється одним засновником.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами.

Право на зайняття підприємницькою діяльністю може здійснюватися по-різному: через створення *фірми* або реєстрацію *ФОП*. Засновник бізнесу самостійно вирішує, яку саме форму роботи обрати.

Фізична особа-підприсмець (ФОП) — фізична особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик діяльності з метою отримання прибутку.

Фізична особа здійснює своє право на підприємницьку діяльність за умови її державної реєстрації.

Товариство — об'єднання учасників, що домовилися організувати спільну справу. Господарські товариства, згідно зі *ст. 80 ГК України*, можуть мати різні форми організації.

Повне товариство є об'єднанням декількох громадян або юридичних осіб для спільної господарської діяльності на підставі договору між ними. Майно повного товариства формується за рахунок внесків учасників, отриманих доходів і належить його учасникам на праві загальної пайової власності. Повне товариство не є юридичною особою.

Товариство з командитною відповідальністю включає дійсних членів і членів вкладників і є юридичною особою.

Товариство з додатковою відповідальністю створюється юридичними і фізичними особами шляхом об'єднання їх внесків для здійснення господарської діяльності. Статутний капітал створюється тільки за рахунок внесків засновників. Є юридичною особою. Засновники несуть відповідальність всім своїм майном пропорційно частки кожного в статутному капіталі.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТЗОВ) створюється юридичними і фізичними особами шляхом об'єднання їх внесків для здійснення господарської діяльності. Статутний капітал створюється тільки за рахунок внесків засновників. Є юридичною особою. Засновники несуть відповідальність у межах своїх внесків у статутний капітал товариства.

Приватне акціонерне товариство (ПрАТ) — акціонерне товариство, яке має статутний (складений) капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Максимальна кількість учасників (акціонерів) приватного акціонерного товариства обмежена і не може бути більшою, ніж 100 осіб. Статутний капітал створюється тільки засновниками і поділений на певну кількість акцій.

Публічне акціонерне товариство (ПАТ) формує майно за рахунок вільного продажу акцій і отриманих доходів.

Оскільки товариство — об'єднання учасників, які домовилися організувати спільну справу, то угода про спільне підприємництво повинна бути задокументована. Засновницькі документи товариства: *засновницький договір* та *статут*.

Засновницький договір визначає ціль товариства: з чого складається статутний капітал, його розмір, умови участі кожного з учасників у справі, обов'язки кожного співучасника; розмір їх майнової участі; порядок розподілу прибутку; за рахунок чого створюється резервний капітал.

Другим засновницьким документом товариства є **статут**.

Для відкриття справи і забезпечення діяльності товариства необхідний початковий капітал — **статутний капітал**.

Підприємство колективної власності діє на основі колективної власності засновників. До різновидів підприємств колективної власності належать виробничі, збутові кооперативи, споживчі товариства, їх спілки (об'єднання) підприємства, зокрема кредитні спілки, об'єднання громадян (громадських організацій, політичних партій), релігійних організацій та ін. Вони засновуються на власності цих організацій для здійснення господарської діяльності.

Державні унітарні підприємства, за ст. 73 ГК України, діють як державні комерційні підприємства або казенні підприємства — неприбуткові.

Державне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності і діє на принципах підприємництва, а **казенне підприємство** є некомерційним суб'єктом господарювання. У казенних підприємствах споживачем продукції (робіт, послуг) є держава; підприємство представляє суб'єкт природних монополій, де переважає (понад п'ятдесят відсотків) виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг).

Подібними (за своїм правовим становищем) до державних підприємств є **комунальні підприємства**, де відносини будуються на засадах підпорядкованості, підзвітності та підконтрольності органам місцевого самоврядування.

Комунальні підприємства можуть бути також корпоративного типу з використанням форми акціонерного товариства.

Неприбутковими організаціями (НПО) є органи державної влади України, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів. До них належать, наприклад: *територіальні центри по обслуговуванню пенсіонерів та інвалідів: благодійні фонди і благодійні організації; неприбуткові громадські організації*, створені з метою провадження *екологічної, оздоровчої, культурної, освітньої* діяльності; творчі спілки; політичні партії; пенсійні фонди та кредитні спілки.

Зокрема, **кредитна спілка** — це громадська організація, головною метою якої є фінансовий та соціальний захист її членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування. Кредитна спілка не може займатися іншою діяльністю.

Підприємства в Україні також можуть об'єднуватися в *асоціації, корпорації, консорціуми, концерни* та інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами. Об'єднання діють на основі договору або статуту, який затверджується їх засновниками або власниками.



Пам'ятайте!

Формування ринкової структури національної економіки передбачає оптимальне поєднання різних організаційних форм підприємств, зокрема малого, середнього і великого бізнесу.

Малі підприємства відіграють важливу роль у сфері послуг і торгівлі.

Середні підприємства здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів з малою капіталомісткістю та незначними витратами у значних обсягах. Вони здатні швидко пристосовуватись до регіональних ринків, краще використовувати місцеві виробничі ресурси (трудові і сировинні).

Великий бізнес, як правило, здійснює виробництво масової продукції стабільного асортименту, що значно зменшує собівартість продукції і підвищує її конкурентоспроможність та є основою наукоємних виробництв. Водночас, великі підприємства часто неспроможні оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку щодо моделей і дизайну продукції підприємництва.

Підприємства, незалежно від власності та організаційних форм, задовольняють різнобічні потреби суспільства, формують кон'юнктуру ринку на основі досягнень НТП, забезпечуючи передумови економічного зростання на макрорівні.



Це цікаво!

На кінець 2017 року в Україні налічувалося 1973 тис. суб'єктів малого і середнього підприємництва.

За видами економічної діяльності в структурі малих і середніх підприємств найбільша їх частка (27%) займалась оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів, 14% — сільським, лісовим або рибним господарством, 12% — промисловим виробництвом, 9,5% — операціями з нерухомим майном, 9% — будівництвом, 8,5% — професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% — транспортом, складським господарством, 4,5% — адміністративним обслуговуванням, 4% — інформацією та телекомунікаціями, 2% — тимчасовим розміщенням й організацією харчування, 1% — освітою, 1% — охороною здоров'я, 1% — мистецтвом, спортом, розвагами, 1% — наданням інших послуг.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Дайте характеристику підприємству як первинній ланці національної економіки.
2. Назвіть основні економічні, організаційні та юридичні ознаки підприємства.
3. Якими законодавчими актами регулюється господарська діяльність підприємств?
4. Визначте найважливіші вимоги, що пред'являються до діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.
5. За якими ознаками класифікуються підприємства?
6. Розкрийте економічні особливості діяльності різних видів підприємств.
7. Що таке ринкове середовище функціонування підприємства?
8. Визначте форми впливу держави на особливості економіки сучасних українських підприємств.



Творчі завдання.

1. За зразком заповніть таблицю «Класифікація підприємств». Скориставшись інформацією з різних джерел, у 3-ю колонку внесіть приклади вітчизняного (місцевого) бізнесу.

Класифікаційна ознака	Вид підприємства	Приклади
За характером діяльності	Комерційні	ПП «Люкс», ТОВ «Видавництво «Школяр»», КП «Київпастранс», ПАТ «Укрнафта», Корпорація «Рошен»
	Некомерційні	НПО «Фонд Вікімедіа». НПО «Міжнародна Комісія Червоного Хреста», ВГО «Зелена хвиля»
За способом заснування та формуванням статутного капіталу	Унітарні	
	Корпоративні	
За формою власності	Приватні	
	Колективні	
	Комунальні	
	Державні	
	Засновані на змішаній формі власності	
За національною належністю капіталу	Національні	
	Іноземні	
	Змішані	
За правовим статусом	Одноосібні	
	Кооперативні	
	Орендні	
	Господарські товариства	
За розміром	Великі	
	Середні	
	Малі	

2. На основі поданої інформації в рубриці «Це цікаво!» (с. 40) побудуйте діаграми розвитку підприємств в Україні. На основі колективного аналізу діаграм зробіть висновки і внесіть свої пропозиції щодо тенденцій розвитку підприємництва в Україні.



Вправа для самоаналізу.

Вважають, що притчі є вправами для духовного і розумового росту особистості, які формують риси самодостатньої особистості. Прочитайте історію-притчу, роздумуючи про власні приклади з життя.

НАВІЩО ТЯГАТИ КАМІННЯ

Жив старий Учитель. Багато хто приходив до нього із питаннями про життя — і його відповіді завжди були сповнені мудрості.

Сонячним ранком у сад Вчителя увійшов один із його Учнів і запитав:

— Учителю, поясни мені: в чому відмінність між розумною людиною і бевзнем?

Аби відповісти на питання, Учитель відклав важливі справи і повів Учня до найближчої гори. Мовчки подорожні обійшли її — і побачили розсип каменів під одним зі схилів. Вочевидь, недавно тут стався обвал.

— Ось що допоможе тобі дізнатися відповідь, — сказав Учитель. — Перенеси все це каміння назад на вершину гори.

Сказавши це, він сів під дерево, дістав із сумки старовинний трактат і занурився в читання. Каміння було дуже важким, а схили гори — крутими. Однак Учень дуже хотів зрозуміти, в чому відмінність розумної людини і бевзня, — і тому дуже старався. Де можна було котити — котив. Де можна — звалював на спину і ніс. До заходу сонця він закінчив роботу.

— Учителю, я переніс усе каміння на вершину, — гордо сказав Учень. — Чи можу я тепер дізнатися відповідь на своє питання?

— Ні, ти ще не готовий.

— Як же так, — вигукнув розчарований Учень, — але навіщо я тоді тягав все це каміння?

— Ось, — тут Учитель підняв вказівний палець, — розумна людина задає це питання ще до того, як починає тягати каміння.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)



Вправи для саморозвитку.

1. Звернувшись за консультацією до уповноваженої особи суб'єкта державної реєстрації у своїй місцевості, складіть у довільній формі таблицю-схему «Створення та реєстрація приватного підприємства».

2. На прикладі будь-якого вітчизняного підприємства спробуйте проаналізувати типовий статут підприємства.

§ 6. Виробнича функція: економічний зміст та графічна інтерпретація

Як відомо, виробництво це процес використання ресурсів (робочої сили, капіталу, природних ресурсів та підприємницьких здібностей) для виготовлення товарів, послуг, інформації.

Економічна модель поведінки підприємства будується за правилами: *мета* — обмеження — *вибір*.

Метою підприємства є отримання максимального економічного прибутку.

Обмеження підприємства визначають *продуктивність* факторів виробництва, *витрати* виробництва, *ціна* та *попит* на продукцію.

Вибір рішення щодо обсягу випуску продукції залежить від *ринкової структури*, в якій господарює фірма.

Як відомо, *виробництво* відображає перетворення вхідних затрат ресурсів у вихідний потік *випуску*.

Випуск (також: *продукція, обсяг виробництва*), показує виготовлені підприємством за певний період часу товари чи послуги, виражені в грошовій чи фізичній формі. Виражається випуск продукції через *виробничу функцію*.

Виробнича функція — технологічна взаємозалежність між будь-яким набором факторів виробництва і максимальним обсягом продукції.

Якщо припустити, що на обсяг виробництва продукції впливають лише три чинники: *витрати праці* (L), *капіталу* (K) і *землі* (Z), то виробнича функція матиме вигляд:

$$Q = f(L, K, Z),$$

де: Q — максимальний обсяг продукції при даній технології і співвідношенні факторів виробництва L, K, Z .

Найбільш відомим класичним варіантом аналізу є *двофакторна виробнича функція Кобба-Дугласа*:

$$Q = A K^a L^b,$$

де: A — коефіцієнт пропорційності; a, b — коефіцієнти еластичності виробництва, які характеризують приріст обсягів виробництва за приросту відповідних факторів на 1%.

Розглянемо основні властивості виробничої функції:

1. При збільшенні витрат одного ресурсу і незмінності інших відбувається збільшення обсягу виробництва продукції, але лише до певної межі.

2. Існує певна взаємозамінність та компліментарність (доповнюваність) факторів виробництва.

3. Зміни використання факторів виробництва менш еластичні в короткостроковому, ніж у довгостроковому періоді.

При аналізі моделі виробництва розрізняють *короткотерміновий* та *довготерміновий* періоди виробництва.

Короткотерміновий (короткостроковий) період — період виробництва, протягом якого деякі фактори є незмінними, а інші — змінними (зокрема сировина, кількість працівників).

Довготерміновий (довгостроковий) період — період виробництва, протягом якого змінними є всі фактори виробництва (в тому числі капітальні).

У **короткотерміновому періоді** виробнича функція відображає максимально можливий випуск продукції за умови зміни обсягів використання одного з факторів виробництва та незмінної кількості застосування інших виробничих факторів.

Розглянемо модель, де всі фактори виробництва, крім праці (L), є незмінними, тобто матимемо справу з **однофакторною виробничою функцією**:

$$Q = f(L).$$

Щоб з'ясувати вплив змінного фактора виробництва на результати виробництва, потрібно розглянути ряд показників: *сукупний* (TP_L), *середній* (AP_L) та *граничний* (MP_L) *продукти змінного фактора виробництва*, наприклад праці (L) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Залежність виробництва від збільшення витрат праці

Витрати праці <i>люд/год</i>	Сукупний продукт (TP_L)	Середній продукт (AP_L)	Граничний продукт (MP_L)
1	30	30	30
2	70	35	40
3	150	50	80
4	180	40	30
5	190	38	10
6	180	30	-10

Сукупний (загальний) продукт змінного фактора виробництва або **сумарна продуктивність змінного фактора** — кількість продукції, що виробляється при залученні змінного фактора праці (L) за інших незмінних умов. Сукупний продукт розглядається як *потік продукції* за певний період часу.

Середній продукт змінного фактора виробництва або **середня продуктивність змінного фактора** — відношення сукупного продукту до змінного фактора, що використовується у виробництві:

$$AP_L = \frac{TP_L}{L}.$$

Граничний продукт змінного фактора виробництва або **гранична продуктивність змінного фактора** — обсяг зміни сукупного продукту при зміні кількості фактора (L) на одиницю (за інших рівних умов):

$$MP_L = \frac{\partial TP_L}{\partial L}.$$

Проте змінним фактором може вважатись і капітал (K).

Зв'язок сукупного (TP), середнього (AP) і граничного (MP) від змінного фактора праця (L) відображено в табл. 3.2, за даними якої схематично можна побудувати відповідно графіки, на яких прослідковується взаємозалежність TP , AP та MP .

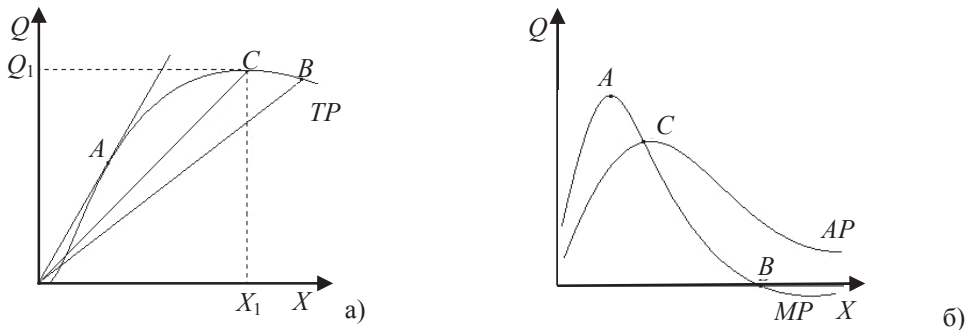


Рис. 3.6. Криві сукупного, середнього і граничного продуктів у короткостроковому періоді:
а) крива сукупного продукту; б) середній і граничний продукт

Із врахуванням динаміки всіх показників продуктивності (TP_L , AP_L , MP_L) при умові збільшення використання змінного фактора (L) можна визначити **три стадії розвитку виробництва**:

I стадія: усі показники (TP_L , AP_L , MP_L) зростають — **період освоєння виробництва** (відрізок OA , рис. 3.6), тоді $MP > AP$ і в точці A граничний продукт (MP) досягає свого максимуму.

II стадія: зростає лише сукупний продукт (TP_L), водночас (MP_L) і (AP_L) спадають, але залишаються додатнім — **період сталого виробництва** (відрізок AC , рис. 3.6), величина граничного продукту в точці C дорівнює середньому продукту ($MP = AP$). Якщо на першій стадії сукупний продукт зростає повільніше, ніж використання змінного фактора, то на другій стадії сукупний продукт зростає швидше, аніж кількість використання змінного фактора.

III стадія: спадають показники (AP_L , MP_L) і ($MP_L < AP_L$), в результаті чого сукупний продукт росте повільніше, ніж затрати змінного фактора (відрізок CB , рис. 3.6).

На наступній, **IV стадії** після точки B , коли ($MP_L < 0$), зменшується і випуск сукупного продукту (TP_L).

Форма кривої сукупного продукту (TP_L) показує нерівномірність приросту випуску продукції (рис. 3.6). Початкова опуклість функції сукупного продукту донизу означає, що обсяг випуску продукції зростає швидше, аніж обсяг залученого ресурсу, і є проявом **закону зростаючої граничної продуктивності ресурсів** (відрізок OC). Подальша опуклість кривої TP_L вгору означає, що зростання виробництва поступово сповільнюється з кожною наступною додатково залученою у виробництво одиницею праці, внаслідок дії **закону спадної віддачі ресурсів**.

Теорія спадної граничної продуктивності факторів виробництва доводить, що, починаючи з певного моменту, в короткостроковому періоді із збільшенням використання змінного фактора за умови інших фіксованих факторів віддача від кожної додаткової його одиниці спадає.

При цьому слід пам'ятати, що **виробництво досягає оптимуму**, коли середній продукт (AP_L) досягає максимуму в точці перетину з кривою граничного продукту (MP_L), де середня продуктивність праці є максимальною і при цьому відбувається **найефективніше використання ресурсів**:

$$MP_L = AP_L.$$

За точкою максимуму виробництво стає **неефективним** і не входить у виробничу функцію, оскільки технологічно ефективний спосіб виробництва виключає можливість від'ємної граничної продуктивності.

У **довготерміновому періоді** підприємство може змінювати обсяги всіх вхідних ресурсів, що веде до технологічних змін. Розглянемо **двофакторну модель виробництва**.

Зміна технології веде до зміни функціональної залежності між структурою витрат ресурсів і випуском. При розгляді довгострокового періоду виробництва використовують **двофакторну модель виробничої функції**. Для аналізу складемо **виробничу сітку-таблицю**, яка описує виробничу функцію певного максимального обсягу продукції (Q), що може бути виготовлена при кожній комбінації факторів виробництва праці (L) і капіталу (K) (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Витрати, тис. люд./год. (L)	Обсяг виробництва, тис. шт. при витратах капіталу, маш./год. (K)				
	1	2	3	4	5
1	10	20	30	40	50
2	20	30	50	75	90
3	30	50	75	140	180
4	40	75	140	180	190
5	50	90	180	225	230

Якщо графічно сполучити точки, які відображають певний обсяг виробництва продукції при умовах альтернативної комбінації факторів, то отримаємо криву, що називається *ізоквантою* (рис. 3.7).

Ізокванта — крива, що відображає різні комбінації ресурсів, які використовуються для виробництва певного обсягу продукції. Точки M і N показують комбінації факторів виробництва (L) і (K), які дають змогу виробити певну кількість товару.

А комбінація факторів у точці обсягу випуску R дає змогу виробити значно більше даного товару. Через дану точку (R) можна провести іншу ізокванту. Таким чином будується *карта ізоквант* (рис. 3.8).

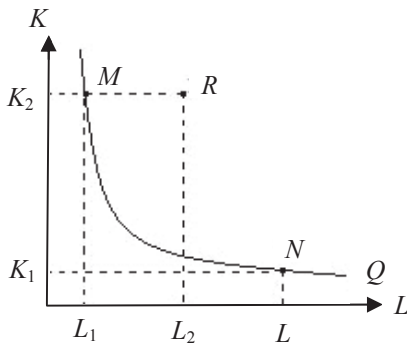


Рис. 3.7. Ізокванта

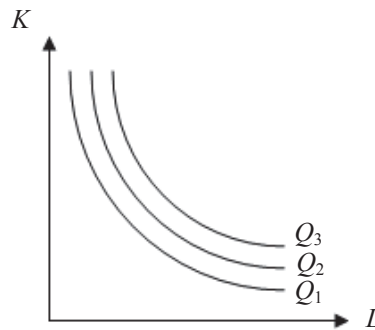


Рис. 3.8. Карта ізоквант

Карта ізоквант — множина ізоквант, що відображає максимальний випуск продукції за будь-яких комбінацій факторів виробництва.

Криві ізоквант ніколи не перетинаються. Чим далі ізокванта від початку координат, тим більшому обсягу виробництва продукції вона відповідає. Аналізуючи

ізокванти, можна визначити *показник заміщення одного фактора виробництва іншим* — так звану *граничну норму технологічного заміщення*.

Гранична норма технологічного заміщення капіталу працею (marginal rate of technical substitution of capital for labour, $MRTS_{KL}$) визначається обсягом праці (∂L), яка може замінити одиницю капіталу (∂K) (рис. 3.9):

$$MRTS_{KL} = \frac{\partial L}{\partial K} = \frac{L_2 - L_1}{K_2 - K_1}.$$

Гранична норма технологічного заміщення праці капіталом ($MRTS_{LK}$) визначається обсягом капіталу, який може замінити одиницю праці:

$$MRTS_{LK} = \frac{\partial K}{\partial L}.$$

Граничну норму технологічного заміщення факторів виробництва можна розрахувати через відношення граничних продуктів (MPL/MPK), звідси:

$$MRTS_{LK} = \frac{\partial K}{\partial L} = -\frac{MP_K}{MP_L}.$$

Форма ізокванти (крива випукла до початку системи координат) показує, що гранична норма технологічного заміщення капіталу працею зростає при просуванні вниз уздовж ізокванти. Тобто кожну втрачену одиницю капіталу необхідно замінювати все більшою кількістю праці (рис. 3.9). Це пояснюється тим, що фактори виробництва не можуть повністю замінювати один одного. Кожний з них не може робити те, що може інший, а якщо й може, то гірше.

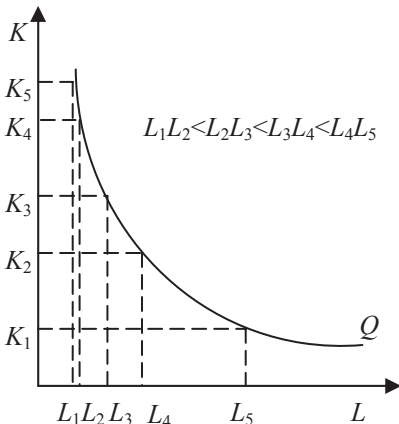


Рис. 3.9. Зростання граничної норми технологічного заміщення капіталу працею $MRTS_{KL}$

Зростаюча гранична норма технологічного заміщення капіталу працею властива для більшості виробничих процесів, однак існують деякі винятки, коли фактори виробництва можуть використовуватися лише в певній пропорції. (Прикладом є співвідношення автомобілів і водіїв. Ізокванта в цьому випадку матиме вигляд прямого кута, а гранична норма технологічного заміщення буде дорівнювати нулю).

Оскільки в довготерміновому періоді всі фактори виробництва є змінними, підприємство, намагаючись збільшити обсяги виробництва продукції, залучає все більше ресурсів, тобто збільшує масштаб

виробництва. При цьому спостерігається різна *віддача (ефект)* від зміни масштабу виробництва.

Зростаюча віддача від масштабу відбувається тоді, коли обсяг виробництва продукції зростає відчутніше, ніж обсяги використання ресурсів. (Наприклад, при подвоєнні факторів виробництва обсяг випуску продукції зростає більш ніж у два рази (рис. 3.10 а)). **Зростаючий ефект масштабу** виробництва може досягатися завдяки впливу факторів: *поділу праці; удосконалення системи управління; збільшення масштабів виробництва*, що не вимагає пропорційного збільшення всіх ресурсів (наприклад, збільшення вдвічі кількості верстатів на заводі не вимагає такого ж збільшення механіків, витрат на освітлення, опалення, вентиляцію і т. д.).

Постійна (стала) віддача від масштабу виробництва спостерігається тоді, коли обсяги виробництва продукції та обсяги використання ресурсів зростають пропорційно. (Збільшення вдвічі ресурсів виробництва приводить до подвоєння обсягів випуску продукції (рис. 3.10 б)).

Спадна віддача від масштабу виробництва відбувається тоді, коли випуск продукції зростає менш відчутно, аніж зростають обсяги використаних факторів виробництва. (Наприклад, збільшення вдвічі ресурсів приводить до підвищення випуску продукції лише в півтора рази (рис. 3.10.в)).

Спадний ефект масштабу виробництва виникає через вплив факторів: значну інерцію великих систем, втрату гнучкості, необхідної в умовах нестабільного ринку; вихід підприємства за межі порога керованості. Слід пам'ятати, що для малих обсягів виробництва маємо позитивний ефект від масштабу, для відносно великих — негативний, поміж ними є зона постійного ефекту.

Спочатку відстань між ізоквантами, які характеризують постійний приріст обсягу виробництва, зменшується (позитивний ефект), далі вони розміщуються на однаковій відстані (незмінний ефект масштабу), а в подальшому відстань збільшується (негативний ефект).

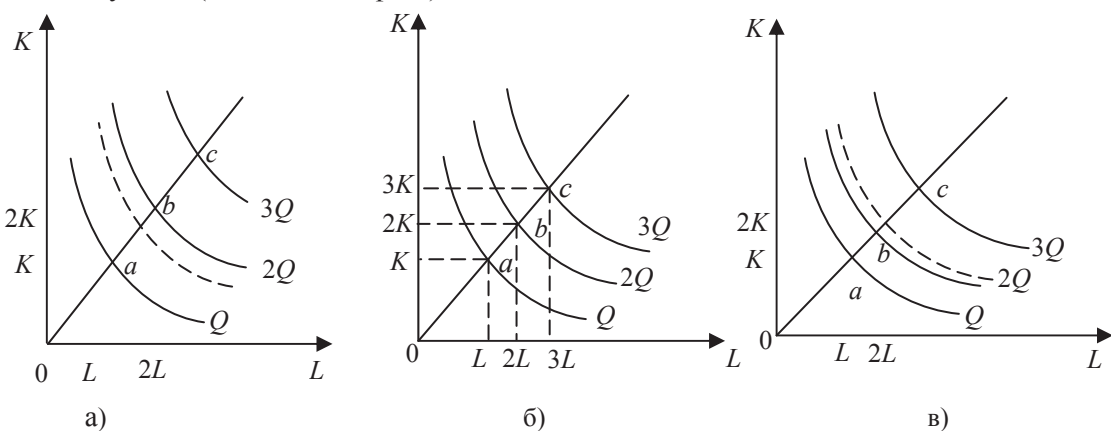


Рис. 3.10. Ефект від масштабу виробництва: а) зростаючий; б) постійний; в) спадний

Дія ефекту від масштабу враховується при визначенні виробничих потужностей за умови створення підприємства та на етапах його реконструкції.

Розглянемо, яку підприємцю слід обрати **технологію виробництва**. Що таке **рівновага виробника**?

Якщо в процесі виробництва використовуються лише два змінних фактори — праця (L) і капітал (K) — за відповідними цінами (P_L) і (P_K), то сукупні витрати (TC) можна визначити за формулою:

$$TC = P_L L + P_K K.$$

При фіксованих цінах на фактори виробництва існує безліч різних наборів капіталу і праці, які можна придбати за ті самі сукупні витрати. Графічне зображення таких наборів називають *ізокою* (рис. 3.11).

Ізокоста — лінія, яка характеризує комбінації змінних факторів при фіксованих витратах виробництва, що задається рівнянням:

$$K = -\frac{P_L}{P_K} \cdot L + \frac{TC}{P_K},$$

де: праця (L) і капітал (K) за відповідними цінами P_L і P_K ; TC — сукупні витрати.

Властивості ізокошти:

1. Кут нахилу ізокошти залежить від цін на фактори виробництва.
2. Усі точки ізокошти відповідають однаковим сукупним витратам факторів.
3. Чим далі від початку координат розміщена ізокоста, тим більший обсяг ресурсів використовується у виробництві.

Для знаходження рівноваги виробника слід поєднати *лінію ізокошти* з *картою ізоквант*, при цьому точка дотику (E) ізокошти з однією із кривих ізоквант відображає *рівновагу виробника* (рис. 3.12).

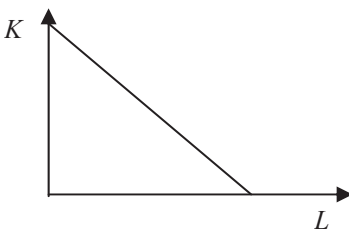


Рис. 3.11. Лінія ізокошти

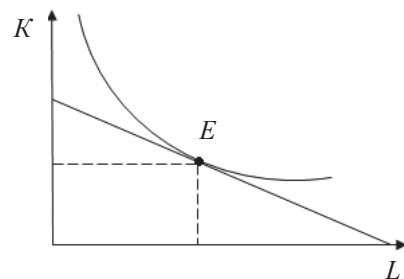


Рис. 3.12. Рівновага виробника

Рівновага виробника — такий стан, при якому фірма не бажає змінювати співвідношення факторів виробництва (праці та капіталу), задіяних у виробничому процесі.

Умовою рівноваги є однаковий нахил ізокошти та найбільш віддаленої від початку координат ізокванти, що мають спільну точку E . Оскільки нахил ізокошти визначається співвідношенням цін праці та капіталу (P_L/P_K), а нахил ізокванти — граничною нормою технологічного заміщення $MRTS_{LK}$ через MP_L/MP_K , то умову рівноваги можна записати як рівність:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}. \text{ Звідси: } \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K},$$

де: MP_L, MP_K — граничні продукти праці і капіталу; P_L, P_K — ціни праці і капіталу.

Останнє рівняння відображає **правило найменших витрат**, тобто такий стан, коли відношення граничних продуктів факторів виробництва (K, L) на одиницю вартості ресурсу (P_L, P_K) дорівнюють одне одному.

Отож, витрати мінімізуються, коли грошова одиниця, що витрачається на кожний ресурс, дає однакову віддачу — однаковий граничний продукт (MP).

Правило найменших витрат забезпечує *рівновагу виробника*, коли віддача всіх факторів однакова і зникає проблема їх перерозподілу, оскільки у виробника немає ресурсів, які б могли принести більший дохід. Оптимальне співвідношення факторів виробництва забезпечує максимізацію випуску.

Коли ж з'єднати точки, що відповідають різним рівням сукупних витрат, отримаємо *траєкторію зростання*.

Траєкторія зростання показує зміну співвідношення факторів виробництва, що забезпечують мінімальні витрати при збільшенні обсягів виробництва продукції (рис. 3.13).

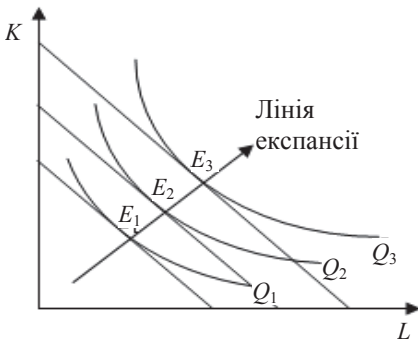


Рис. 3.13. Траєкторія зростання



Пам'ятайте!

Випуск (також: продукція, обсяг виробництва)	output (Q)
Виробнича функція	production function
Короткотерміновий (короткостроковий) період	short-run
Закон спадної віддачі ресурсів	law of diminishing marginal return
Довготерміновий (довгостроковий) період	long-run
Сукупний продукт змінного фактора виробництва	total product (TPL)
Середній продукт змінного фактора виробництва	average product (APL)
Граничний продукт змінного фактора виробництва	marginal product (MPL)

Гранична норма технологічного заміщення капіталу працею	marginal rate of tehncial substitution of capital for labour ($MRTS_{KL}$)
Ізокванта	isoquant (Q)
Карта ізоквант	isoquant map
Ізокоста	isocost line



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які фактори виробництва впливають на мотивацію поведінки фірми?
2. У чому полягає сутність закону спадання граничної продуктивності факторів виробництва? Наведіть приклади із життя.
3. Що таке ізокванта? Яке значення має її форма?
4. Яке значення мають виділення стадій виробництва?
5. Наведіть приклади практичного застосування виробничої функції Кобба-Дугласа.



Вправа для самоаналізу.

Визначте, яке з положень вірне, а яке помилкове:

1. Точки однієї ізокванти означають комбінації факторів виробництва, рівнокорисні для виробника.
2. Обсяг виробництва може продовжувати зростати навіть тоді, коли граничний продукт від'ємний.
3. Ізокванта — це лінія, яка показує всі можливі комбінації витрат факторів виробництва при однаковій ціні праці.
4. Закон спадної граничної продуктивності свідчить про те, що по мірі збільшення кількості змінного фактора і за умови незмінності інших його факторів граничний продукт збільшується.
5. У довготерміновому періоді всі фактори виробництва постійні.
6. Граничний продукт розраховують як відношення сукупного продукту до обсягу виробництва.



Творчі завдання.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР

Працюємо колективно / у групах.

Розв'язування задач.

Задача-приклад 1. Обчисліть середній і граничний продукти фірми, якщо відомі такі дані:

Кількість робітників	1	2	3	4	5	6	7	8
Сукупний продукт	10	30	65	95	110	115	115	110

Розв'язання

Для обчислення середнього і граничного продукту фірми використовують формули: $AP_L = TP_L/L$;

$MP_L = \partial TP_L / \partial L$. Методика розрахунків така:

$$AP_1 = 10/1 = 10 \quad MP_1 = (10-0)/(1-0) = 10$$

$$AP_2 = 30/2 = 15 \quad MP_2 = (30-10)/(2-1) = 20$$

$$AP_3 = 65/3 = 21,6 \text{ і т. д.} \quad MP_3 = (65-30)/(3-2) = 35 \text{ і т. д.}$$

Результати розрахунків представимо у вигляді таблиці:

L	TP _L	AP _L	MP _L
1	10	10	10
2	30	15	20
3	65	21,6	35
4	95	23,7	30
5	110	22	15
6	115	19,2	5
7	115	16,4	0
8	110	13,7	-5

Задача-приклад 2. Фірма «Озон» планує виробляти 150 од. продукції на день, їй запропоновано декілька технологічно ефективних способів виробництва, представлених даними таблиці. Ціна одиниці праці — 30 грн/день. Ціна одиниці капіталу — 50 грн/день.

1. Визначте економічно ефективний варіант технології.
2. Зобразіть графічно оптимальний вибір фірми за допомогою ізокванти й ізোকості.

Варіанти	Кількість одиниць	
	Праці (L)	Капіталу (K)
A	2	6
B	3	4
C	4	3
D	6	2

Розв'язання

Виходячи з рівняння витрат виробництва, розрахуємо витрати на виробництво і дані внесемо в таблицю.

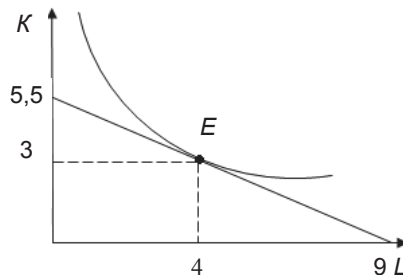
$$TC = P_L \cdot L + P_K \cdot K$$

$$30 \cdot 2 + 50 \cdot 6 = 360; 30 \cdot 3 + 50 \cdot 4 = 290; 30 \cdot 4 + 50 \cdot 3 = 270; 30 \cdot 6 + 50 \cdot 2 = 280$$

Отже, найефективніший спосіб виробництва буде забезпечуватися при використанні технології С, оскільки за даних умов витрати найменші.

Для побудови ізোকості $L = 0$, тоді $TC = P_K K$, звідси $K_{\max} = 270/50 = 5,4$; $K = 0$, тоді $TC = P_L L$, звідси $L_{\max} = 270/30 = 9$. Для побудови ізокванти беремо співвідношення праці капіталу із таблиці.

Варіанти	Кількість одиниць		
	Праці (L)	Капіталу (K)	Загальні витрати (TC)
A	60	300	360
B	90	200	290
C	120	150	270
D	180	100	280



**Вправи для саморозвитку.**

Задача 1. Для виробництва 48 одиниць продукту фірма використовує 48 одиниць праці і 12 одиниць капіталу. Якою буде гранична продуктивність капіталу, якщо гранична продуктивність праці дорівнює 0,5 і наявна нейтральна економія від масштабу виробництва?

Задача 2. Розрахуйте середній та граничний продукти фірми, використовуючи дані таблиці. Як змінюватиметься продуктивність праці на підприємстві?

L (людино-годин)	1	2	3	4	5
TP	30	70	100	120	130

Задача 3. На основі наведених даних заповніть пропуски в таблиці:

Обсяг змінного ресурсу	Сукупний продукт	Граничний продукт	Середній продукт
1	5		
2		5	
3	14		
4			4,25
5			3,8
6		1	

Коли починає діяти спадний ефект від масштабу виробництва?

Задача 4. Побудуйте ізокванти для кожного рівня виробництва за даними таблиці:

L, люд.-год. на місяць	K, машино-години на місяць				
	100	200	300	400	500
100	100	141	173	200	224
200	141	200	245	282	316
300	173	245	300	346	447
400	200	282	346	400	447
500	224	316	387	447	500

Знайдіть для будь-якої ізокванти граничну норму технологічної заміни капіталу працею.

Задача 5. Виробнича функція фірми має вигляд $Q = 100KL$. Якщо ціна праці дорівнює 30 грн, а капіталу — 120 грн, то чому будуть дорівнювати середні витрати виробництва при обсязі випуску 100 одиниць?

§ 7. Основні види економічних витрат. Бухгалтерська та економічна оцінка діяльності фірми



Відомо, що кожен підприємець прагне одержати високий дохід на одиницю витрат ресурсів виробництва, оскільки в ринкових умовах виробництво має товарний характер і витрати факторів виробництва в натуральному вигляді отримують вартісну оцінку, перетворюючись на *витрати виробництва*.

Усі ресурси є рідкісні, тобто обмежені, тому витрати, пов'язані із залученням обмежених ресурсів, розглядають як альтернативні. Підприємець, приймаючи рішення про застосування ресурсів, відмовляється від виробництва одних товарів на користь інших, тобто він «жертвує» цінністю альтернативних можливостей, й ці *альтернативні витрати*, виражені в грошовій формі, називають **економічними**.

Економічні витрати відображаються вже відомою *кривою виробничих можливостей підприємства*. До економічних витрат входять зовнішні (явні) та внутрішні (неявні) витрати.

Зовнішні (явні, бухгалтерські, розрахункові) витрати — грошові виплати підприємства стороннім постачальникам ресурсів.

До них належать витрати на сировину, матеріали, комплектуючі вироби, паливо, заробітну плату, орендну плату, амортизаційні відрахування та ін.

Внутрішні (неявні) витрати — неоплачені витрати, що дорівнюють втраченим вигодам підприємця, які він міг би отримати, використовуючи ресурси іншим способом.

До них відносять втрачений процент на власний капітал та *нормальний прибуток*.

Нормальний прибуток, NP — плата за підприємницькі здібності або мінімальний рівень прибутку, що утримує підприємця в даній галузі.

Він представляє неявні витрати виробництва, які враховують до *сукупних витрат*.

Сукупні (загальні) витрати, $ТС$ — вартість усіх видів ресурсів, що витрачаються для виготовлення певної кількості продукції.

Оскільки бухгалтерський облік оперує лише зовнішніми витратами і грошові потоки на покриття неявних витрат відсутні, то бухгалтери зараховують увесь надлишок сукупного виторгу над явними витратами до прибутку.

Бухгалтерський прибуток обчислюється як різниця між сукупним виторгом і явними витратами.

Сукупний (загальний) виторг (сукупний (загальний) дохід), TR — сума доходу, отриманого фірмою від продажу визначеної кількості блага.

Економічний прибуток, EP обчислюється як різниця між сукупним виторгом та явними і неявними витратами.

Отже, бухгалтерські витрати завжди менші за економічні на величину неявних витрат, а бухгалтерський прибуток більший за економічний на величину неявних витрат, тобто нормального прибутку. Економісти вважають прибутковою лише ту діяльність, за якої сукупний виторг перевищує альтернативні явні та неявні витрати.

Розглянемо витрати в короткотерміновому періоді та умови мінімізації витрат.

Витрати виробництва складають основне обмеження в моделі поведінки підприємства. Вони, як відомо, залежать від *продуктивності* ресурсів і *технології*, яку обере підприємство, а також *цін* на ресурси. Оскільки в *короткостроковому періоді* деякі ресурси фіксовані, а обсяги інших можна змінювати, то виділяють два типи витрат: *постійні* і *змінні*, які аналізуються двома рівнями.

Витрати на увесь обсяг продукції називають, як вже відомо, **сукупними витратами**, TC , що складаються з *постійних* (FC) і *змінних* витрат (VC):

$$TC = FC + VC.$$

Постійні витрати, FC — витрати, що не залежать від обсягів виробництва продукції (Q).

Вони існують навіть тоді, коли продукція зовсім не виробляється. Наприклад: відсотки за кредит, амортизація та орендна плата, витрати на освітлення та опалення приміщень, капітальний ремонт, страхові внески, витрати на управління, податки і т. д.

Змінні витрати, VC — вартість змінних ресурсів, що використовуються для виробництва даного обсягу продукції і які залежать від випуску продукції.

Наприклад: витрати на сировину, оплата праці, витрати на пально-мастильні матеріали, витрати на електроенергію.

У мікроаналізі виробництва використовують не тільки показники *сукупних витрат*, але й *середніх* і *граничних витрат*.

Середні постійні витрати AFC — кількість постійних витрат виробництва (FC), що припадає на одиницю виготовленої продукції (Q):

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

Середні змінні витрати, AVC — кількість змінних витрат виробництва (VC), що припадає на одиницю виготовленої продукції (Q):

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Середні сукупні витрати, ATC — кількість сукупних витрат виробництва (TC), що припадає на одиницю виготовленої продукції (Q):

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Середні сукупні витрати (ATC або AC) можна розрахувати також як суму середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = AVC + AFC.$$

Граничні витрати, MC — витрати на кожну наступну одиницю продукції:

$$MC = \frac{\partial TC}{\partial Q}.$$

На основі динаміки показників середніх витрат виробництва виділяють чотири стадії виробництва:

I стадія — середні змінні витрати (AVC), середні постійні витрати (AFC) і граничні витрати (MC) спадають;

II стадія — ATC , AVC спадають і AVC досягає свого мінімального значення в точці перетину з кривою MC , які мають зростаючий характер;

III стадія — ATC спадають, але AVC і MC зростають;

IV стадія — усі показники витрат зростають.

Аналізуючи графічні моделі кривих витрат виробництва (рис. 3.14), можна зробити такі висновки:

1. При обсязі продукції, що дорівнює відрізку (I), *крива граничних витрат* (MC) має мінімальне значення, а *крива сукупних витрат* (TC) має перегин (вона з випуклої стає вгнутою).

2. Крива граничних витрат (MC) перетинає криві середніх сукупних витрат (ATC) та середніх змінних витрат (AVC) у точках їх найменших значень (у точках їх мінімумів).

3. Криві граничних (MC) і середніх змінних витрат (AVC) є дзеркальним відображенням кривих граничної (MP_L) і середньої продуктивності (AP_L) змінного фактора (наприклад, праці (L)). Водночас максимум граничної продуктивності змінного фактора (AP_L) відповідає мінімуму середніх змінних витрат (AVC).

Так само криві змінних (VC) та сукупних (TC) витрат є дзеркальним відображенням кривої сукупного продукту (TP_L). З урахуванням зв'язку між граничною продуктивністю та граничними витратами останні можуть бути визначені як:

$$MC = \frac{P}{MP}$$

де: P — ціна одиниці змінного фактора; MP — граничний продукт.

Дія законів зростаючої та спадної віддачі (спадних і зростаючих витрат) обумовлює U -подібну форму граничних, середніх змінних, середніх сукупних витрат у короткостроковому періоді.

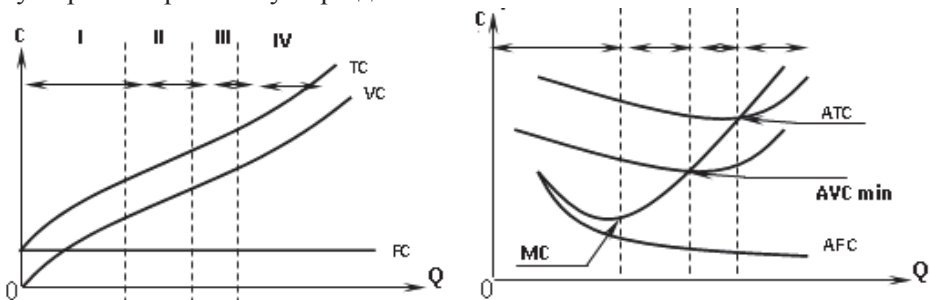


Рис. 3.14. Криві витрат виробництва

Різні види витрат чинять неоднаковий вплив на вибір фірми. Зокрема, *середні змінні витрати* (AVC) є необхідними для оцінки ефективності господарювання фірми, визначення рівноваги і перспектив розвитку щодо: розширення діяльності; скорочення виробництва; виходу з галузі.

Порівняння середніх сукупних витрат (ATC) з рівнем цін дозволяє визначити величину прибутку.

Граничні витрати (MC) мають стратегічне значення, оскільки вибір обсягів виробництва має прирістний характер, тобто кожен підприємець вирішує, на скільки одиниць потрібно збільшити чи зменшити попередній обсяг випуску. А це допомагає вибрати стратегію фірми у короткостроковому періоді.

Мінімізація витрат у довготерміновому періоді реалізується шляхом зміни всіх факторів виробництва.

Криві витрат у довгостроковому періоді показують мінімальні витрати виробництва при будь-якому обсязі продукції, коли всі фактори виробництва є змінними.

Протягом довгострокового періоду виробники мають можливість контролювати обсяг випуску і витрати, змінюючи не тільки інтенсивність виробничої діяльності на підприємстві, але й розміри й кількість підприємств.

Довгострокова крива середніх витрат фірми, LAC отримується з короткострокових кривих середніх витрат.

Сполучаючи точки мінімумів (AC_1, AC_2, AC_3, AC_n), отримуємо при цьому плавну криву середніх витрат у довгостроковому періоді (LAC) (рис. 3.15).

Мінімізація середніх витрат складає основне завдання виробничої діяльності фірми в довгостроковому періоді. Ці витрати формують ціну виробника, від якої залежить результат діяльності. Абсциси точок перетину кривих AC показують обсяги виробництва, при яких доцільно змінити масштаб виробництва.

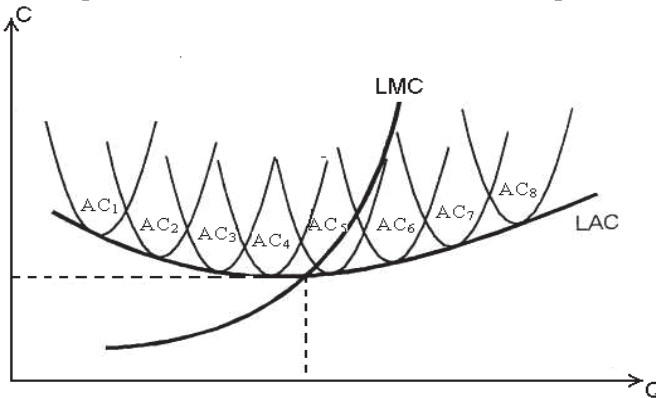


Рис. 3.15. Середні витрати в довгостроковому періоді

У процесі розвитку фірми *постійний ефект від масштабу* спричиняє незмінність довгострокових середніх витрат (частина LAC прямої горизонтальної лінії), *зростаючий ефект масштабу* дає економію витрат на масштабі (частина LAC спадна, при цьому витрати на одиницю продукції зменшуються з нарощуванням обсягів випуску), а у випадку *спадного ефекту від масштабу* середні витрати зі збільшенням випуску зростають (частина LAC має зростаючий характер).

Отже, в загальному крива довгострокових середніх витрат (LAC) має пологую U -подібну форму, що зумовлено змінним характером ефекту масштабу (спочатку — *зростаючий*, далі — *постійний*, а в подальшому — *спадний*) (рис. 3.15).

Граничні витрати в довгостроковому періоді, LMC — величина зміни витрат при зміні обсягу випуску, коли всі фактори виробництва є змінними.

Це приріст витрат виробництва в умовах можливої зміни розмірів підприємства.

Кожна точка на кривій LMC показує граничні витрати найекономнішого варіанта підприємства для всіх можливих його розмірів. Крива LMC перетинає криву LAC у *точці мінімуму* (рис. 3.15).

Є три варіанти співвідношення LMC і LAC :

- 1) якщо $LMC < LAC$, то витрати підприємства зменшуються;
- 2) якщо $LMC > LAC$, то витрати підприємства збільшуються;
- 3) якщо $LMC = LAC$, то LAC постійні або мають мінімальне значення.

Важливо визначити *мінімально ефективний розмір підприємства*, тобто такий обсяг виробництва, за якого фірма може мінімізувати свої довгострокові середні витрати, і це виконується при умові, коли:

$$LMC = LAC,$$

де: LMC — довгострокові граничні витрати; LAC — довгострокові середні витрати.

Водночас позитивний чи негативний ефект від масштабу визначає структуру кожної галузі і рівень розвитку конкуренції в ній.

Факторами ж економії на масштабі є спеціалізація, технічний прогрес, виробництво побічної продукції з відходів основного виробництва та інше.



Пам'ятайте!

Економічні (альтернативні) витрати	economic (opportunity) cost
Явні та неявні витрати	explicit and implicit cost
Нормальний та економічний прибуток	normal and economic profit
Короткостроковий і довгостроковий періоди	short-run and long-run
Постійні витрати	fixed cost (FC)
Змінні витрати	variable cost (VC)
Сукупні витрати	total cost (TC)
Середні постійні витрати	average fixed cost (AFC)
Середні змінні витрати	average variable cost (AVC)
Середні сукупні витрати	average total cost (ATC)
Граничні витрати	marginal cost (MC)
Довгострокова крива середніх витрат фірми	long average cost (LAC)



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Назвіть види витрат.
2. Які витрати належать до постійних?
3. Дайте характеристику змінним витратам, наведіть приклади.
4. Розкрийте економічну сутність граничних витрат.
5. Проаналізуйте криві витрат виробництва, зробіть висновки.
6. Чи є різниця між альтернативними та економічними витратами?



Вправа для самоаналізу.

Тест. Оберіть єдину правильну відповідь:

1. Ярослав відкрив лоток з продажу морозива. Які з наведених витрат не слід включати до зовнішніх (явних) витрат?
 - а) заробітну плату найманого продавця; б) вартість цукру та сиропу; в) орендну плату за фрезер; г) дохід Ярослава як менеджера цього виробництва.
2. Ізокоста поєднує точки:
 - а) однакових витрат; б) стійкої рівноваги виробника;
 - в) однакового випуску продукції; г) рівноваги попиту і пропозиції.
3. Яке з даних тверджень є вірним?
 - а) бухгалтерські витрати + економічні витрати = нормальний прибуток;
 - б) економічний прибуток – бухгалтерський прибуток = зовнішні витрати;
 - в) бухгалтерський прибуток + зовнішні витрати = економічний прибуток;
 - г) економічні витрати – зовнішні витрати = внутрішні витрати.
4. У точці мінімуму середніх витрат граничні витрати повинні:
 - а) бути більшими за середні витрати; б) дорівнювати середнім витратам;
 - в) бути меншими за середні витрати; г) мінімальними.
5. У теорії виробництва короткотерміновим періодом називають:
 - а) будь-який проміжок часу, менший за рік;
 - б) проміжок часу, упродовж якого всі фактори виробництва змінні;
 - в) час, необхідний для того, щоб змінити обсяг продукції, що випускається;
 - г) період, упродовж якого хоча б один фактор залишається незмінним.
6. Змінні фактори виробництва — це фактори:
 - а) що можуть бути змінені при зміні випуску продукції;
 - б) що не залежать від зміни обсягу випуску продукції;
 - в) ціна яких нестабільна;
 - г) ціна на які контролюється державою.
7. Фірма «Корал» працює за технологією, що відображається виробничою функцією $Q = L^{0,3} \cdot K^{0,6}$. Яка віддача від масштабу притаманна даній технології виробництва?
 - а) постійна; б) зростаюча; в) спадна; г) усі відповіді вірні.
8. У короткотерміновому періоді фірма виробляє 500 од. продукції. Середні змінні витрати дорівнюють 2 грн, а середні постійні — 0,5 грн, тоді сукупні витрати складуть:
 - а) 2,5 грн; б) 1250 грн; в) 750 грн; г) 1100 грн.

9. Якщо при ставці заробітної плати 20 грн і ціні капітальних втрат 50 грн використовується комбінація факторів виробництва, при якій $MP_L = 5$, а $MP_K = 10$, то це означає, що з метою підвищення ефективності виробництва фірмі потрібно:

- використовувати більше праці і менше капіталу;
- використовувати більше капіталу і менше праці;
- підвищити ціну продукції, що виробляється;
- скоротити випуск продукції.

10. Яке з цих тверджень характеризує сукупні витрати?

- $VC - FC$; б) $FC + VC + MC$; в) $FC + VC$; г) $(FC + VC)/Q$.



Творчі завдання.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР

Працюємо колективно / у групах. Розв'язування задач.

Задача-приклад 1. На основі графіка витрат на виробництво холодильників знайдіть дані:

а) суму змінних витрат на виробництво 15 холодильників;

б) величину середніх змінних витрат (AVC) виробництва 30 холодильників, якщо при обсязі випуску 10 холодильників середні постійні витрати становлять 330 гр. од.

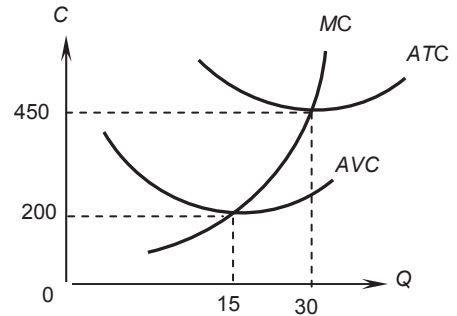
Розв'язання

а) $VC = AVC \cdot Q = 200 \cdot 15 = 3000$ гр. од.

б) $FC_{(10)} = AFC \cdot Q = 330 \cdot 10 = 3300$ гр. од.

$AFC_{(30)} = 3300 : 30 = 110$ гр. од.

Звідси $AVC_{(30)} = 450 - 110 = 340$ гр. од.



Задача-приклад 2. Розрахувати середні постійні, середні змінні і середні сукупні витрати виробництва продукції фірми «Оріол» на основі таких даних за рік: витрати на сировину і матеріали складають 150 гр. од.; витрати на електроенергію — 10 тис. гр. од.; транспортні витрати — 20 тис. гр. од.; витрати на оплату управлінського персоналу — 70 тис. гр. од.; зарплата робітників складає 200 тис. гр. од.; вартість обладнання — 3 млн гр. од. (термін експлуатації 10 років, амортизація пропорційна); оренда приміщення 10 тис. гр. од., а обсяг випуску продукції становить 2,5 млн шт. Визначте прибуток підприємства, якщо ціна продукції 500 гр. од. за одиницю.

Розв'язання

Розраховуємо середні змінні витрати за формулою: $AVC = VC/Q$, звідси

$AVC = (150 + 20 + 200 + 10) : 2500 = 152$ гр. од.

Розраховуємо середні постійні витрати за формулою: $AFC = FC/Q$, звідси

$AFC = (3000 : 10 + 70 + 10) : 2500 = 152$ гр. од.

Середні сукупні витрати $ATC = AVC + AFC$, звідси $ATC = 152 + 152 = 304$ грн, а

прибуток $EP = (P - ATC) \cdot Q$, $EP = (500 - 304) \cdot 2500 = 490$ тис. гр. од.

Задача-приклад 3. Бухгалтер фірми «Вестер» Марія втратила звітність фірми і згадала лише декілька даних. Відновіть решту даних таблиці.

Q	AFC	VC	ATC	MC	TC
0					
10			20		
20					
30				11	390
40		420			
50	2		14		

Розв'язання

Розрахуємо загальні постійні витрати, оскільки вони є незалежними від обсягу виробництва, тому $FC = AFC_{(50)} \cdot 50 = 2 \cdot 50 = 100$. Ці витрати здійснені ще до початку виробництва, тому при обсязі випуску $Q = 0$ вони дорівнюють загальним витратам (TC). А далі розрахуємо втрачені дані, використовуючи інші формули витрат, і розрахункові дані вносимо в таблицю.

Q	AFC	VC	ATC	MC	TC
0	–	0	–	–	100
10	10	100	20	10	200
20	5	180	14	8	280
30	3,3	290	13	11	390
40	2,5	420	13	13	520
50	2	600	14	18	700



Вправи для саморозвитку.

Задачі для розв'язання

Задача 1. Ви збираєтеся відкрити мале підприємство. Купівля устаткування обійдеться вам у 50 тис. грн власних коштів, які при альтернативному їх використанні могли б щорічно приносити 10 тис. грн доходу. Устаткування розраховано на 10 років роботи. Місячний фонд оплати праці робітників становитиме 17 тис. грн, оренда виробничого приміщення — 12 тис. грн за рік, а на сировину, матеріали та електроенергію витратиться 14 тис. грн щорічно. Річний дохід підприємства після сплати податків становитиме 190 тис. грн. На іншому підприємстві вам пропонують посаду менеджера з місячною оплатою 2,2 тис. грн. Обчисліть розміри бухгалтерського та економічного прибутку власного підприємства.

Задача 2. Постійні витрати підприємства становлять 60 тис. грн, величини змінних витрат наведено в таблиці. Доповніть таблицю.

Сукупний обсяг виробництва одиниць, Q	Постійні витрати, FC	Змінні витрати, VC	Сукупні витрати, TC	Середні постійні витрати, AFC	Середні змінні витрати, AVC	Середні сукупні витрати, ATC	Граничні витрати, MC
0		0					
1		40					
2		75					
3		105					
4		130					

§ 8. Бухгалтерські витрати виробництва і дохід підприємства. Механізм ціноутворення на підприємстві

«Скільки буде вироблено фірмою і по якій ціні? На це питання відповіді неможливо поки нічого не відомо про витрати виробництва» (К. де Бенедетті).

Кожного підприємця цікавить питання, скільки необхідно виробляти товару залежно від ціни і витрат на його виробництво. І для виробництва продукції підприємець повинен зробити певні реальні витрати: на оплату праці (заробітну плату); на будівлі та обладнання (інвестиції); на природні ресурси (воду, корисні копалини, що використовуються як сировина та матеріали, пальне та ін.). Такі витрати належать до зовнішніх, що облікуються в бухгалтерській звітності.

Бухгалтерський підхід передбачає врахування лише *зовнішніх (явних) витрат*, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної.

Ці витрати відображаються в *бухгалтерському балансі фірми*.

Бухгалтерські витрати — це витрати підприємця на придбання ресурсів, які не належать даній фірмі.

Їх ще називають *явні, грошові витрати*. Поділ **бухгалтерських витрат** на *основні та накладні, прями та непрямі* пов'язаний із необхідністю отримання об'єктивної інформації про рівень витрат (рис. 3.16).

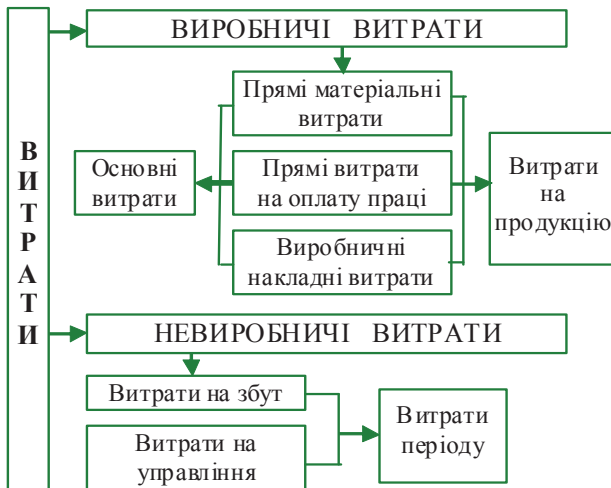


Рис. 3.16. Взаємозв'язок витрат

Зокрема, групування витрат за **економічними елементами** використовують при складанні *кошторису витрат* на виробництво.

Кошторис виробництва — це витрати підприємства, зв'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні.

У практиці дотримуються **наступної класифікації витрат на виробництво за економічними елементами:**

- *матеріальні витрати* (за вирахуванням вартості зворотних відходів);

- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація основних засобів та нематеріальних активів;
- інші операційні витрати.

Зокрема, в елемент «**Матеріальні витрати**» включають вартість сировини й основних матеріалів, комплектуючих виробів, палива й енергії, та інших матеріалів.

Елемент «**Витрати на оплату праці**» складається із заробітної плати, премій та заохочень персоналу.

До складу елемента «**Відрахування на соціальні заходи**» включають відрахування на пенсійне забезпечення, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на інші соціальні заходи.

Склад елемента «**Амортизація**» визначають сумою нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів.

Елементи «**Інші операційні витрати**» складаються з витрат операційної діяльності — це витрати на відрядження, послуги зв'язку, витрати на виплату матеріальної допомоги, плату за розрахунково-касове обслуговування.

Пригадайте!

Амортизація — це перенесення вартості основних засобів на вартість готової продукції, з метою відшкодування їх зношеної частини.

До основних засобів належать будівлі, споруди, машини, устаткування, інше.

Всі витрати на виробництво в кінцевому рахунку включають у *собівартість* окремих видів продукції (робіт, послуг) або груп продукції.

Собівартість продукції — грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції (рис. 3.17).



Рис. 3.17. Схема формування собівартості продукції

Для забезпечення єдиних принципів формування собівартості продукції і фінансових результатів на підприємствах України незалежно від форм власності рекомендується дотримуватися основних засад планування, обліку і *калькулювання* собівартості продукції (робіт, послуг).

Калькулювання — обчислення собівартості окремих виробів.

Об'єктом калькулювання є та продукція, собівартість якої обчислюється. У промисловості, зазвичай, застосовують таку номенклатуру основних калькуляційних статей:

- а) сировина й матеріали;
- б) паливо й енергія на технологічні потреби;
- в) основна заробітна плата виробничих робітників;
- г) витрати на утримання й експлуатацію устаткування;
- г) цехові витрати;
- д) загальновиробничі витрати;
- е) втрати від браку;
- є) невиробничі витрати (заводські їдальні, медпункти тощо).

Усі статті разом утворюють повну собівартість.

Слід зазначити, що **калькуляція** складається на основі даних бухгалтерського обліку підприємства й показує фактичну собівартість виробу.

Отож, витрати виробництва у грошовій формі на одиницю продукції складають **собівартість продукції**, яку визначають, як відношення сукупних витрат до кількості виробленої продукції, тобто як **середні витрати**:

$$C_{\sigma} = AC = TC_{\text{бух}} : Q,$$

де: AC — середні витрати; TC — загальні витрати; Q — кількість виробленої продукції.

Метод загальної калькуляції передбачає розподіл як **змінних**, так і **постійних витрат** на одиницю продукції.

Змінні витрати зазвичай належать до **прямих витрат**. До них відносять витрати на сировину та основні матеріали, заробітну плату персоналу підприємства, відрахування на соціальні заходи.

Непрямі витрати — витрати, що не можуть бути віднесені до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом. Це **накладні витрати**. Сюди належать: амортизація та витрати на поточний ремонт, страхування майна, платежі за забруднення навколишнього середовища тощо.

Виробничі **накладні витрати** розподіляються між видами продукції пропорційно до показника, обраного за базу, на основі **ставки розподілу накладних витрат** (рис. 3.18):

$$K_{\text{нев}} = HB : B,$$

де: $K_{\text{нев}}$ — коефіцієнт розподілу накладних витрат; HB — загальна сума накладних витрат; B — загальна величина базового показника (штук, год, грн).

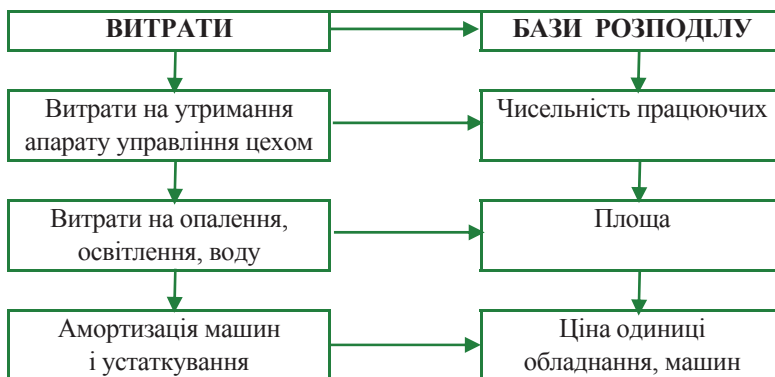


Рис. 3.18. Базис розподілу витрат

Суму накладних витрат, що припадає на певний вид продукції (HB_{np}), визначають формулою:

$$HB_{np} = B_{np} \cdot K_{nv}$$

де: B_{np} — величина базового показника, що стосується певного виду продукції.

Загалом витрати можуть розраховуватися трьома методами.

1. **Метод простого підсумування витрат.**

2. **Кошторисний метод**, де розподіл витрат здійснюють пропорційно до показника, обраного за базу (%).

3. **Метод розподілу.** Цим методом здійснюють розподіл витрат залежно від часу обробки одного виробу і нормативних витрат на одиницю часу.

Але є ще і **комбінований метод**. Його застосовують у випадках, коли використання кожного з наведених вище методів не забезпечує обґрунтованого обчислення собівартості. При цьому комбінують декілька з описаних методів, тому застосування такого методу доречно у виробництвах, де виготовляють кілька видів основної та супутньої продукції.

Отже, собівартість відображає реальні витрати підприємства на виробництво продукції і дає можливість визначити ефективність його роботи, адже зменшення витрат автоматично збільшує доходи та прибуток підприємця.

Дохід є мотивом і джерелом діяльності підприємства. Підприємець приводить у рух усі виробничі фактори: природні ресурси, капітал, працю — для створення і реалізації продукту, з метою отримання доходу у формі прибутку.

Загальний дохід підприємства (загальна виручка) — сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції.

Оскільки кількість проданого товару залежить від попиту на нього, таким чином, загальну виручку розраховують відомою формулою:

$$TR = P \cdot Q,$$

де: TR (*Total Revenue*) — загальний дохід підприємства або виручка підприємства; P (*Price*) — ціна; Q (*Quanting*) — кількість проданої продукції.

Розрізняють такі види доходу: *валовий* і *чистий*.

Загальний (валовий) дохід підприємства становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи засоби), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства. Якщо від загального доходу підприємства відняти ще й змінні витрати, то одержують суму чистого доходу підприємства.

Чистий дохід підприємства — це прибуток підприємства. Отже, поняття «дохід» ширше від поняття «прибуток». Прибуток підприємства є складовою частиною доходу підприємства. З бухгалтерської точки зору:

Прибуток — частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між загальним доходом і бухгалтерськими (зовнішніми) витратами.

Щоб обчислити бухгалтерський прибуток підприємства, потрібно від загального доходу відняти загальні витрати підприємства:

$$TP_{бух} = TR_{бух} - TC_{бух}$$

де: TP (*Total Profit*) — загальний прибуток; TR (*Total Revenue*) — загальний дохід; TC (*Total Cost*) — загальні витрати.

Із загального прибутку сплачують податок на прибуток. Величину, що залишилася, називають **чистим прибутком**.

Існування двох підходів до виміру витрат підприємства (бухгалтерського та економічного) зумовлює застосування двох підходів до аналізу прибутку.

У даному розрахунку ми оцінюємо лише поточні результати діяльності фірми. Але якщо потрібно проаналізувати стан фірми з огляду її перспективи, а отже, найкращої з альтернатив використання її ресурсів, тоді слід обчислювати *економічний прибуток підприємства*.

Загалом прибутковість підприємства визначають показником *рентабельності*, який розглядатимемо більш детально в наступному параграфі.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, він є джерелом оплати податків і економічним стримуванням розвитку підприємства.

Кожного підприємця цікавить питання, скільки необхідно виробляти товару залежно від ціни і витрат на його виробництво. Відповідно розмір витрат і прибутку визначає *ціну продукції*.

Розглянемо типові структурні елементи цін продукції:

1) *оптова ціна підприємства* = собівартість + прибуток;

2) *оптова ціна реалізації* = оптова ціна підприємства + акцизний збір + оптово-збутові надбавки (витрати і прибуток постачально-збутових організацій);

3) *роздрібна ціна* = оптова ціна реалізації + торговельна надбавка (витрати і прибуток торговельних організацій) + ПДВ.

Ціни формуються в умовах ринку різними методами.

Згідно з методом «середніх витрат плюс прибуток», ціну визначають за формулою:

$$Ц = C_{\bar{o}} + П,$$

де: $C_{\bar{o}}$ — середні витрати (собівартість); $П$ — величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством.

За методом розрахунку на підставі цільового прибутку ціна жорстко залежить від загального прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу продукції.

$$Ц = C_{зм} + (C_{пос} + П_{заг}/N),$$

де: $C_{зм}$ — змінні витрати на одиницю продукції (послуги); $C_{пос}$ — постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період; $П_{заг}$ — загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період; N — обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

Метод ціноутворення за рівнем поточних цін полягає в тому, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів.

Встановлення ціни на підставі закритих торгів застосовують з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції.

Ціноутворення «за рівнем попиту» передбачає встановлення ціни за допомогою продажу товару в різних сегментах ринку.

Отже, аналізуючи витрати виробництва і дохід підприємства, зауважимо, що бухгалтери часто ігнорують неявні витрати, тому бухгалтерський прибуток перевищує економічний прибуток. Але пам'ятаймо, що, з точки зору економіста, бізнес є прибутковим тільки в тих випадках, коли сукупний дохід покриває всі витрати втрачених можливостей, як явні, так і неявні.

**Це цікаво!**

Структура продажної ціни страв закладів ресторанного господарства має свої особливості. Зокрема, собівартість продукції і кінцеву продажну ціну розраховують за допомогою калькуляційної картки. При цьому одиницею вимірювання обідньої продукції є одна страва. Продажну ціну на обідню продукцію визначають з розрахунку вартості сировини на 100 страв або на 10 кг гарніру чи соусу. Алгоритм складання калькуляції (заповнення калькуляційної карти) такий: (приклад заповнення калькуляційної карти на страву кухні: м'ясо в горщиках):

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

ТзОВ «Бріз»				
КАЛЬКУЛЯЦІЙНА КАРТА № 10				
20 травня 2017 року				
Найменування страви: М'ясо в горщиках. Номер за забірником рецептур: № 1.274.				
	Порядковий номер і дата її затвердження	калькуляції	№ 1 20 травня 2017 року	
№ з/п	Найменування продуктів	Норма, кг	Ціна, грн	Сума, грн
1.	Свинина	12,90	100,00	1290,00
2.	Маргарин	1,80	45,00	81,00
3.	Гриби білі сушені	1,25	55,00	68,75
4.	Цибуля ріпчаста	2,40	12,00	28,90
5.	Картопля	13,70	10,00	137,00
6.	Сметана	3,00	40,00	120,00
7.	Сир твердий	3,30	160,00	528,00
Загальна вартість продуктів по первісній вартості, грн				2253,55
Націнка (120 %), грн				2704,26
Загальна вартість набору продуктів на 100 страв, грн				4957,81
Ціна продажу однієї страви, грн				49,58 (у тому числі ПДВ – 8,26)
Вихід у готовому вигляді однієї страви, г				250
Завідувач виробництва <i>Валіков</i>				Валіков А. М.
Калькуляцію склав <i>Кожух</i>				Кожух Н. П.
ЗАТВЕРДЖЕНО				Селіков О. М.
Керівник закладу (підприємства)				

**Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.**

1. Визначте економічну сутність бухгалтерських витрат підприємства, їх склад.
У чому полягає різниця між економічними та бухгалтерськими витратами?
2. Розкрийте економічну сутність собівартості продукції як економічної категорії.
Визначте, які витрати входять до собівартості продукції.
3. За якими ознаками класифікують витрати, які входять до собівартості продукції?
4. Охарактеризуйте методи визначення собівартості продукції.
5. У який спосіб здійснюють калькуляцію собівартості продукції?
6. Як пов'язані витрати з ціною продукції?
7. Яким чином формують ціну за методом «середніх витрат плюс прибуток»? Наведіть приклади.



Творчі завдання.

1. За різними джерелами проаналізуйте напрямки регулювання собівартості на підприємствах різних галузей.
2. Складіть тези відповіді на питання: «Шляхи зниження собівартості продукції в умовах ринкової економіки».
3. За нижче поданими даними та обравши середню ринкову ціну на продукти, визначте собівартість приготування салату «Олів'є» для сім'ї (чотирьох осіб), використовуючи метод калькуляції.



Складові інгредієнти для 4-х порцій салату:

- ❖ ковбаса «Лікарська» — 500 г.;
- ❖ цибуля ріпчаста — 1 шт.;
- ❖ морква — 500 г.;
- ❖ картопля — 500 г.;
- ❖ горошок зелений консервований — 1 банка (250 г.);
- ❖ солоні опірки — 5 шт.;
- ❖ яйця — 5–6 шт.;
- ❖ майонез — 100 г.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР

Працюємо колективно / у групах. Розв'язування задач.

Задача-приклад 1. Сума накладних витрат підприємства за звітний період становить 1760 тис. грн. Прямі витрати на оплату праці за продукцію виду А складають 380 грн; продукцію Б — 430; В — 250. За наведеними даними здійсніть розподіл накладних витрат за видами продукції, якщо за базу розподілу прийнято прямі витрати на оплату праці.

Розв'язання

Для визначення ставки накладних витрат спочатку розраховуємо загальну суму прямих витрат:

$$380 + 430 + 250 = 1060 \text{ грн}$$

Обчислюємо ставку розподілу витрат:

$$1760 : 1060 = 1,66$$

Відповідно накладні витрати за видами продукції складають:

$$380 \cdot 1,66 = 228,9 \text{ тис. грн}$$

$$430 \cdot 1,66 = 259,0 \text{ тис. грн}$$

$$250 \cdot 1,66 = 150,6 \text{ тис. грн}$$

Задача-приклад 2. Підприємство виготовляє квіткові горщики та відерка в таких обсягах: горщики — 250 тис. шт., відерка — 70 тис. шт. Собівартість виготовлення одиниці продукції горщиків — 45 грн, відерок — 67 грн. Обчисліть річну собівартість товарної продукції підприємства та виробничу ціну продукції за видами, враховуючи, що прибуток на одиницю продукції складає 15%.

Розв'язання

Річна собівартість товарної продукції підприємства:

$$C_6 = 250 \cdot 45 + 70 \cdot 67 = 15940 \text{ тис. грн}$$

Відпускна ціна продукції, враховуючи ПДВ 20%, складе за видами продукції:

$$\text{ціна горщиків: } 45 \cdot 1,15 \cdot 1,2 = 62,10 \text{ грн}$$

$$\text{ціна відерок: } 67 \cdot 1,15 \cdot 1,2 = 92,46 \text{ грн}$$



Вправи для саморозвитку.

Задачі для розв'язання

Задача 1. Протягом звітного періоду сума накладних витрат становить 140 тис. грн. Витрати на основну заробітну плату робітників, зайнятих на виготовленні виробів, становили: *A* — 26800 грн, *B* — 34840 грн, *B* — 36900 грн. Розподіліть накладні витрати між окремими виробами і визначте суму накладних витрат, що буде включена до собівартості одного виробу, враховуючи, що підприємство протягом року виготовляє 6000 одиниць виробу *A*, 8700 одиниць виробу *B*, 10270 одиниць виробу *B*.

Визначте гуртову відпускну ціну 0,5 л води за умов, що виробнича собівартість становить 3,94 грн, операційні витрати — 0,80 грн, операційний прибуток — 10%, ПДВ — 20%.

Задача 2. Розрахуйте повну собівартість продукції, якщо витрати на основні матеріали складають 2,6 грн, напівфабрикати — 0,6 грн, паливо та енергію — 0,11 грн, основну заробітну плату робітників — 1,3 грн, додаткову заробітну плату — 0,35 грн, єдиний соціальний внесок — 22%.

Задача 3. Розрахуйте повну собівартість виробництва й суму виручки від реалізації партії напівфабрикатів, виготовлених у заготівельному м'ясному цеху готельного комплексу; визначте прибуток та рентабельність від реалізації цих напівфабрикатів у звітному періоді, використовуючи дані, наведені в таблиці:

№ з/п	Види витрат (складові собівартості)	Сума витрат, тис. грн
	Прямі витрати:	
1.	Витрати на придбання сировини	400,0
2.	Зворотні відходи	12,0
3.	Оплата праці виробничого персоналу	64,0
4.	Відрахування на соціальні заходи (єдиний соціальний внесок) — 22%	
5.	Паливо, пара, електроенергія для виробничих потреб	20,0
6.	Цехові витрати — 4,0% від суми прямих витрат	
7.	Цехова собівартість	
8.	Адміністративні та інші загальногосподарські витрати — 4,5% від цехової собівартості	
9.	Повна собівартість	
10.	Торговельна надбавка — 35% від повної собівартості	
11.	Націнка — 40%	
12.	ПДВ — 20%	
13.	Виручка від реалізації (відпускна вартість)	
14.	Прибуток від реалізації	
15.	Рівень рентабельності, відсоток від повної собівартості (30%)	

**§ 9. Визначення оптимального обсягу виробництва фірми.
Максимізація прибутку з точки зору мікроаналізу**



Підприємство, в умовах будь-якої ринкової структури завжди вирішує для себе два важливі питання:

1. Чи залишатися в даній галузі, виробляючи дану продукцію, чи припинити існування?
2. Якщо залишатися в галузі, то в якому обсязі слід виробляти продукцію?

Якщо фірма приймає рішення продовжувати виробництво, то вона повинна визначитись, в якому обсязі виробляти продукцію, тобто здійснювати: *рівноважний випуск (обсяг виробництва)*, при якому *прибуток фірми буде максимальний*, а, відповідно, *витрати мінімальні*. Завдання максимізації прибутку може бути розв'язане в аналітичному, табличному та графічному вигляді.

Визначення оптимального обсягу виробництва та максимізацію прибутку розглянемо на прикладі моделі фірми досконалого конкурента. Як вже відомо, будь-яка фірма в результаті продажу своєї продукції на ринку отримує *виручку*. Розглянемо *показники виручки*, які використовують в економічному аналізі.

Загальна виручка (TR) — сума грошей, яку отримає фірма після продажу своєї продукції на ринку.

Виручка конкурентної фірми при незмінній ринковій ціні пропорційна обсягу продажу:

$$TR(Q) = P \cdot Q,$$

де: ціна (P) в цьому разі є сталою, отже TR є лінійною функцією відносно обсягу (Q).

Середня виручка (AR) — виручка від реалізації одиниці продукції конкурентної фірми (відношення виручки (TR) до обсягу продажу (Q)), що дорівнює ринковій ціні продукту:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P.$$

Гранична виручка (MR) — зміна загальної виручки (∂TR) внаслідок продажу додаткової одиниці продукції (∂Q) конкурентної фірми (розраховують через відношення *приросту виручки* (∂TR) до *приросту обсягу продажу* (∂Q):

$$MR = \frac{\partial TR}{\partial Q}.$$

MR можна обчислити і як похідну функції $TR(Q)$. Водночас *гранична виручка* (MR) конкурентної фірми також дорівнює *ринковій ціні продукту* (P):

$$MR = \frac{\partial TR(Q)}{\partial Q} = P.$$

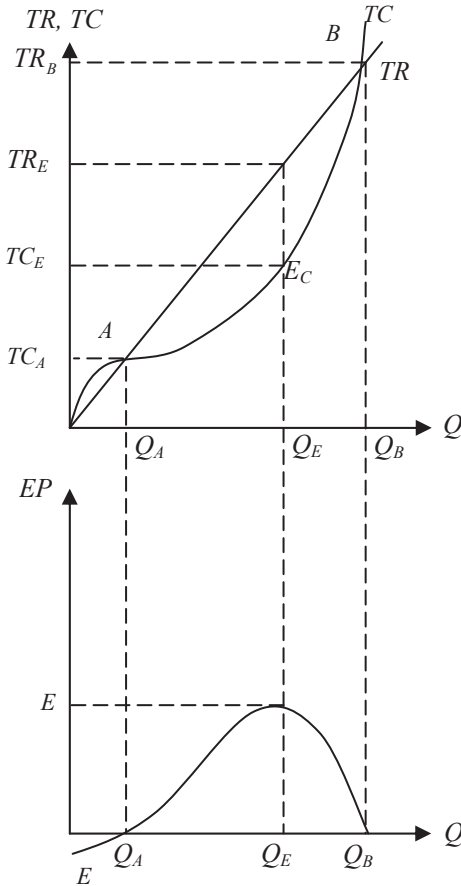


Рис. 3.19. Графічне визначення прибутку за сукупними показниками

продукту. Крива валових витрат (TC) перетинає пряму TR у точках Q_A і Q_B . Точки A і B — критичні точки, де виручка дорівнює сумарним витратам. Обсяг продажу Q_A має назву *точки беззбитковості*, де фірма одержує нульовий прибуток (ні прибутку, ні збитків).

Якщо випуск менший Q_A чи більший Q_B , то витрати більші за виручку і прибуток фірми від'ємний.

Оскільки фірма на досконало конкурентному ринку є *цінодержувачем*, тобто вона завжди встановлює ціну на продукт, що дорівнює ринковій ціні, тому *лінія попиту* конкурентної фірми є одночасно *лінією ринкової ціни* (P), *середньої* (AR) і *граничної виручки* (MR).

$$AR = P = MR.$$

Прибуток (EP) будь-якої фірми розраховують як різницю між *виручкою* (TR) від продажу продукції та *витратами* (TC):

$$EP = TR - TC.$$

Для визначення рівноважного випуску існує два підходи.

Перший підхід. Порівняння валового доходу і валових витрат. При цьому максимальний прибуток може бути отриманий, коли валовий дохід перевищує валові витрати на максимальну величину.

На рис. 3.19 криву валового доходу конкурентної фірми (TR) зображено прямою, що проходить через початок координат. Її нахил визначають ціною

Якщо випуск продукції фірми знаходиться в межах від Q_A до Q_B , то пряма виручки TR розміщена вище кривої витрат, тоді прибуток фірми позитивний. Однак, лише в точці Q_E цей прибуток буде максимальним, оскільки виручка перевищує витрати на найбільшу величину (найбільша різниця на висоті між кривими TR і TC).

Тож прибуток для будь-якого значення Q (горизонтальні координати) графічно визначають як різницю вертикальних координат кривих TR і TC . У підсумку будують криву прибутку EP (рис. 3.19 (нижня частина)).

Аналітично пошук максимального прибутку, як вже розглядалося, полягає в максимізації функції однієї змінної $EP(Q)$.

При цьому необхідною умовою максимуму функції є такий обсяг Q , коли похідна функції $TR(Q)$ дорівнює нулю:

$$\frac{\partial TR(Q)}{\partial Q} - \frac{\partial TC(Q)}{\partial Q} = MR - MC = 0; \text{ при } Q = Q_E.$$

Другий підхід передбачає порівняння граничного доходу і граничних витрат. З виразу випливає, що максимальний прибуток буде за такого випуску продукції, при якому граничний дохід (MR) дорівнює граничним витратам (MC) (рис. 3.20).

У цьому полягає **правило максимізації прибутку фірми** (золоте правило бізнесу), що функціонує в будь-якій ринковій структурі:

підприємство максимізує **прибуток** чи мінімізує **витрати**, виробляючи такий обсяг продукції, при якому граничний дохід (MR) дорівнює граничним витратам (MC):

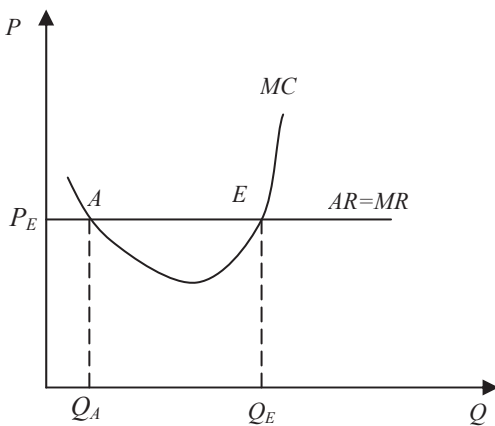


Рис. 3.20. Умова ефективного обсягу випуску для конкурентної фірми

$$MR = MC.$$

Оскільки для конкурентної фірми криві доходу і ціни збігаються, то *правило максимізації прибутку* виконується за умови потрійної рівності:

$$MR = MC = P.$$

Будь-який випуск нижче даного рівня означає, що фірма може підвищити випуск продукції для збільшення прибутку, і навпаки (рис. 3.20).

У короткостроковому періоді конкурентна фірма, що випускає певний обсяг продукції, повинна не лише визначити, чи слід змінювати його з метою максимізації прибутку (або мінімізації витрат), а чи доцільно їй взагалі залишитися в галузі.

Однак, приймаючи рішення про ліквідацію фірми, підприємець повинен пам'ятати, що при повній зупинці виробництва його витрати будуть рівні постійним витратам (FC) (він все одно повинен буде розплатитися за всіма своїми зобов'язаннями — за оренду, кредит і т. д.).

Отже, якщо додаткове використання змінних ресурсів дозволяє виробляти такий обсяг продукції, при якому виручка від продажу якого покриває всі змінні витрати ($TR > VC$) і хоча б частину постійних витрат, то підприємцю необхідно продовжити виробництво.

Таким чином, відповідно до **аналізу сукупних витрат**, впливає:

- 1) якщо $TR > TC$, то фірма вирішує завдання *максимізації прибутку*;
- 2) якщо $TR = TC$ — умова *беззбитковості фірми*;
- 3) якщо $TC > TR > VC$, то фірма *мінімізує збитки*;
- 4) якщо $TR < VC$ — фірмі слід *закритися*.

Проведемо *граничний аналіз*. Отже, фірма приймає рішення про збільшення випуску, якщо вона буде мати від цього вигоду.

Коли йдеться про збільшення випуску продукції на одиницю, то виручка від реалізації цієї одиниці продукції повинна дорівнювати ціні ($MR = P$) і має бути не меншою від вартості виробництва цієї одиниці (MC), тому фірма здійснює *максимізацію прибутку* (рис. 3.21 а)), коли:

$$P > ATC.$$

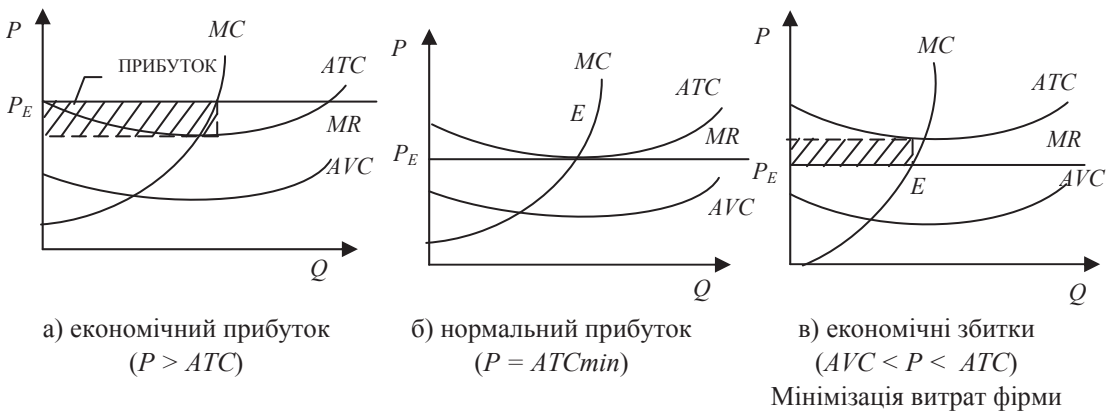


Рис. 3.21. Випадки рівноваги конкурентної фірми в короткостроковому періоді

При цьому в кожній ситуації для *конкурентної фірми* виконується потрібна рівність:

$$P = MR = MC.$$

Умову беззбитковості конкурентної фірми (рис. 3.21 б)) досягають, при виробництві обсягу продукції, коли ціна (P) дорівнює мінімуму середніх змінних витрат (ATC):

$$P = ATC_{min}.$$

А умовою мінімізації витрат (рис. 3.21 в)) є ситуація, коли ціна (P) є більшою від середніх змінних витрат (AVC), але меншою від середніх загальних витрат (ATC):

$$AVC < P < ATC.$$

Якщо $MR = MC$, а $P = AVC_{min}$, тобто збитки підприємства дорівнюють сумі постійних витрат, то таку фірму називають граничною.

А головна умова закриття фірми (універсальне правило ринку), коли ціна (P) є меншою від середніх змінних витрат (AVC):

$$P < AVC_{min}.$$

Слід зазначити, що в короткостроковому періоді індивідуальна крива пропозиції конкурентної фірми (S) утворюється як частина кривої MC , що розташована нижче точки перетину з кривою AVC (оскільки при ціні $P < AVC_{min}$ — обсяг пропозиції дорівнює нулю) (рис. 3.22).

Якщо для кожної із N -фірм, що входять у галузь, визначити криву пропозиції, то можна побудувати криву ринкової (галузевої) короткострокової пропозиції; вона утворюється як горизонтальна сума індивідуальних кривих пропозиції окремих фірм (рис. 3.22).

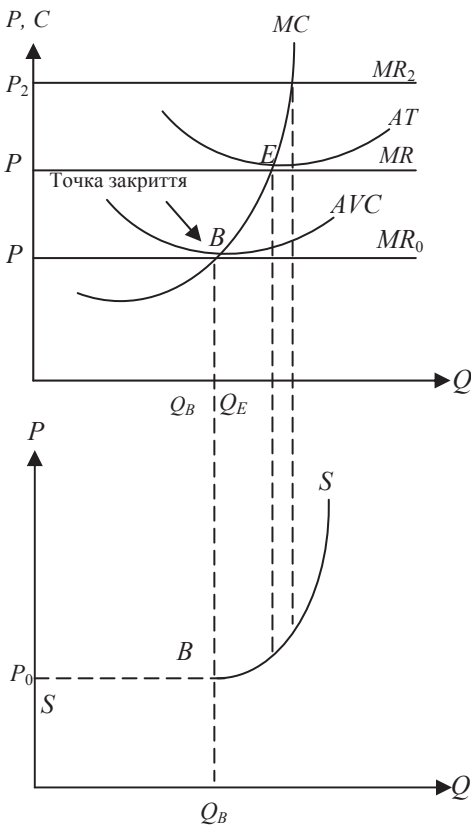


Рис. 3.22. Побудова кривої пропозиції конкурентної фірми в короткостроковому періоді

У ході довгострокового періоду фірми мають достатньо часу, щоб пристосуватися найкращим чином до різних змін на ринку. Короткостроковий період передбачає існування постійної кількості фірм у галузі, які не змінюють

обсягів капітального обладнання. В *довгостроковому періоді* фірми в змозі як збільшити, так і скоротити масштаби виробництва; за цей час у галузь можуть увійти нові фірми, а частина фірм — вийти з галузі. Процес входження в галузь нових фірм буде продовжуватися до тих пір, поки ціна не впаде до значення середніх сумарних витрат, і тоді всі фірми галузі будуть одержувати *нульовий економічний прибуток* (рис. 3.23).

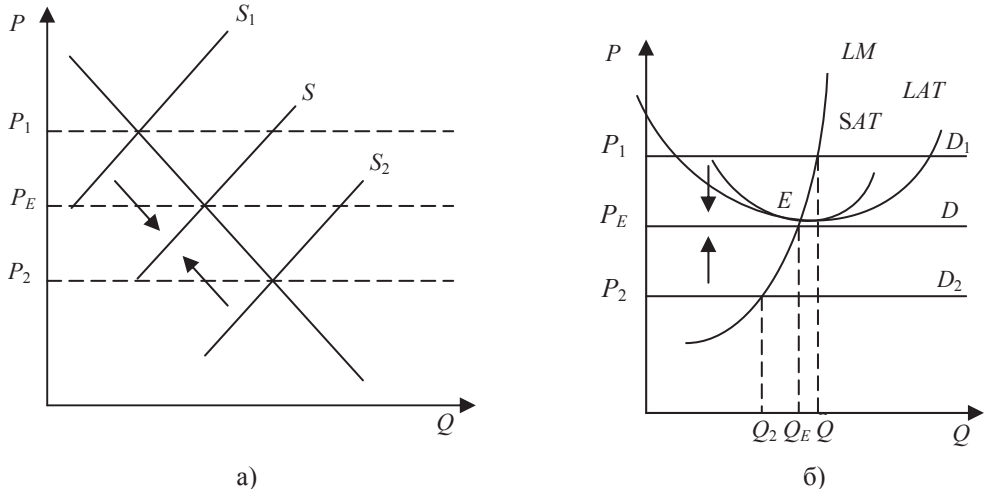


Рис. 3.23. Встановлення довгострокової рівноваги в умовах досконалої конкуренції:
а) галузь; б) фірма

Стратегія довгострокового функціонування фірми на конкурентному ринку полягає в наступному: чи *обрати обсяг випуску*, для якого $P = LMC$; чи *вступити на ринок*, якщо $P > LAC$; чи *вийти з ринку*, якщо $P < LAC$. Отож, *довгострокова рівновага конкурентного ринку* пов'язана з переливом інвестиційного капіталу, доки не встановиться *галузева рівновага* (рис. 3.23 б)).

Отже ціною *довгострокової рівноваги* є **ціна безбитковості**. Водночас процес встановлення *довгострокової рівноваги* в конкурентній галузі породжує **парадокс прибутку** — отримання економічного прибутку в *короткостроковому періоді* та його зникнення — в *довгостроковому*.

Це рівнозначне умові, що кожна фірма галузі виробляє обсяг продукції, який відповідає мінімуму середніх сумарних витрат у довгостроковому періоді, де крива *LATC* має мінімум. Звідси *умова довгострокової конкурентної рівноваги* виконується, коли:

$$P = MR = LATC_{\min} = LMC.$$

Отже, стан *довгострокової рівноваги* визначає обсяг випуску, що забезпечує фірмі нормальний прибуток на перспективу. Тому умова *довгострокової конкурентної рівноваги* визначає для *довгострокового періоду* умову *беззбитковості* та умову *закриття* одночасно.

Ринок досконалої конкуренції є найефективнішою моделлю ринку. Ефективність конкурентного ринку полягає в ефективності виробництва (тобто виробництво продукту здійснюють за найменших витрат) та ефективності розподілу ресурсів (між галузями та окремими виробниками, оскільки ціна врівноважується з граничними витратами).

Однак, досконалій конкуренції притаманні й певні недоліки, зокрема: конкурентна фірма виробляє лише ті товари, які в неї купують, і зовсім не зацікавлена у виробництві суспільних благ без втручання держави; орієнтація конкурентної фірми на максимізацію прибутку в короткостроковому періоді часто призводить до конфлікту між поточними і перспективними цілями (*ефекту Робін Гуда*).



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Яка підприємницька фірма може вважатися конкурентною?
2. Чому конкурентна фірма приймає ціну?
3. При яких умовах конкурентна фірма досягає короткострокової рівноваги?
4. При яких умовах конкурентною фірмою досягається довгострокова рівновага?
5. Коли фірма максимізує прибуток?



Вправа для самоаналізу.

Визначте, яке з положень правильне, а яке помилкове

1. Конкурентна фірма у довготерміновому періоді одержує лише нормальний прибуток.
2. Крива попиту для конкурентної фірми має від'ємний нахил.
3. Криву пропозиції конкурентної фірми в короткотерміновому періоді визначають зростаючою частиною кривої середніх змінних витрат.
4. Для конкурентної фірми ціна продукту дорівнює граничному доходу.
5. Метою фірми є лише максимізація економічного прибутку на одиницю продукції.
6. Фірма максимізує прибуток, скорочуючи виробництво до нуля, якщо ціна продукту нижча від середніх змінних витрат.
7. Характерною особливістю ринку досконалої конкуренції є наявність великої кількості різноманітних товарів.
8. На досконало конкурентному ринку окремий продавець не може вплинути на ринкову ціну, як би він не намагався змінити випуск продукції чи знизити ціну на власну продукцію.
9. Якщо крива граничних витрат фірми перетинає криву середніх змінних витрат у точці, що відповідає 100 грн, то фірма зупинить виробництво, коли ринкова ціна продукції буде нижчою.



Творчі завдання.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР

Працюємо колективно / у групах. Розв'язування задач.

Задача-приклад 1. Наведені дані таблиці відображають діяльність фірми в умовах досконалої конкуренції (в дол.):

P	Q	TR	TC	FC	VC	ATC	AFC	AVC	MC
	200	1000		300		7,5			5,0

Кількість продукції, що виробляє фірма, є такою, що при збільшенні обсягів виробництва граничні витрати зростатимуть. На основі поданої інформації визначте відповідні показники та заповніть таблицю.

Оцініть становище, в якому знаходиться ця фірма, знайшовши величину прибутків чи збитків.

Що повинен зробити менеджер фірми: нічого не змінювати; збільшити випуск продукції; зменшити випуск продукції; закрити фірму?

Чи може фірма в умовах досконалої конкуренції мати збитки? Якщо так, то під час якого періоду?

Розв'язання

1.	P	Q	TR	TC	FC	VC	ATC	AFC	AVC	MC
	5,0	200	1000	1500	300	1200	7,5	1,5	6,0	5,0

2. Фірма має збитки, оскільки $TR < TC$.

$$EP = TR - TC = 1000 - 1500 = -500 \$$$

3. Коли $P < AVC$ і оскільки збитки при випуску 200 одиниць більші, ніж збитки при $Q = 0$ (вони дорівнюють величині постійних витрат $FC = 300$), то фірма повинна закритися.

4. Лише в умовах короткострокового періоду конкурентна фірма може мати збитки, але ці збитки слід мінімізувати.

Задача-приклад 2. Ціна продукції конкурентної фірми дорівнює 10 грн. Витрати фірми описуються функцією: $TC = 15 + Q^2$, де Q — обсяг випуску продукції в одиницях.

Знайдіть:

- 1) величину обсягу продукції, який максимізує прибуток фірми;
- 2) величину загальних витрат фірми;
- 3) величину прибутку, який отримує фірма.

Розв'язання

1. Застосуємо правило $MR = MC$. На конкурентному ринку $P = MR$. Якщо $P = 10$, то $MR = 10$ грн.

$$MC = \partial TC : \partial Q = 2Q.$$

Звідси: $MR = MC$; $10 = 2 \cdot Q$; $2 \cdot Q = 10$; $Q = 10 : 2 = 5$. Отже, $Q = 5$ одиниць.

2. $TC = 15 + Q^2$, $Q = 5$; $TC = 15 + 5^2 = 15 + 25 = 40$.

3. Прибуток фірми (EP) знаходимо за формулою:

$$EP = TR - TC; TR = P \cdot Q. \text{ Звідси } EP = 10 \cdot 5 - (15 + 5^2) = 50 - 40 = 10 \text{ грн.}$$

Задача-приклад 3. Фірма функціонує в умовах досконалої конкуренції, ринкова ціна складає 25 грн. Функція загальних витрат фірми має такий вигляд:

$$TC = 5Q^3 - 20Q^2 + 25Q + 30. \text{ Визначте:}$$

- 1) Який обсяг продукції слід виробляти фірмі, щоб отримати максимальний прибуток? Яка величина цього прибутку?
- 2) При якій ціні на продукцію фірма зупинить виробництво?

Розв'язання

1. Умовою максимізації прибутку є рівність: $MR = MC = P$, звідси MC шукаємо через диференціацію функції загальних витрат TC :

$$MC = 15Q^2 - 40Q + 25 = 25, \text{ тоді } Q = 2,7 \text{ од.}$$

Прибуток буде: $EP = TR - TC$;

$$EP = 2,7 \cdot 25 - 5 \cdot 2,7^3 - 20 \cdot 2,7^2 + 25 \cdot 2,7 + 30 = 17,4 \text{ грн.}$$

2. Фірма зупинить виробництво, коли $P = \text{min AVC}$. Функцію середніх змінних витрат AVC знаходимо наступним чином: $AVC = VC/Q$. Звідси: $(5Q^3 - 20Q^2 + 25Q) : Q$;

$$AVC = 5Q^2 - 20Q + 25.$$

А функція AVC досягає мінімуму, якщо її похідна дорівнює нулю.

$$\text{Отже, } 10Q - 20 = 0; Q = 2, \text{ тоді } P = AVC = 5 \cdot 2^2 - 20 \cdot 2 + 25 = 5.$$

Отже, фірма зупинить виробництво при ціні 5 грн.



Вправи для саморозвитку.

Задачі для розв'язання

Задача 1. Функція витрат фірми на ринку досконалої конкуренції: $TC = Q^2 - Q + 3$. Ринкова ціна на продукцію фірми складає 7 гр. од. Знайдіть обсяг випуску продукції фірми та прибуток фірми.

Задача 2. Середні витрати конкурентної фірми у довготерміновому періоді описуються формулою $AC = 40 + 2Q$. Як зміниться обсяг випуску продукції фірмою, якщо ціна на продукцію з 200 грн знизиться до 100 грн?

Задача 3. Заповніть таблицю і визначте, який обсяг виробництва вибере фірма, що бажає максимізувати прибуток за ціною 5 грн. При якій ціні підприємство закриється?

Q	TC	FC	VC	MC	ATC	AFC	AVC
0	4						
1	8						
2	10						
3	14						
4	20						

§ 10. Фінансування підприємства. Джерела фінансування



Результативність діяльності підприємства визначається його фінансово-економічною діяльністю.

Суть **фінансово-економічної діяльності** підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства:

- вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
- вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання;
- збалансування грошових надходжень і видатків підприємства в часі;
- забезпечення своєчасності розрахунків;
- підтримання необхідної ліквідності.

У практиці розрізняють дві форми джерел фінансування: **зовнішнє і внутрішнє**. Такий розподіл зумовлений зв'язком між формами фінансових ресурсів і капіталу підприємства з процесом фінансування. Розглянемо форми фінансування на прикладі табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Структура джерел фінансування

Види фінансування	Зовнішнє фінансування	Внутрішнє фінансування
Фінансування на основі власного капіталу	1. Фінансування на основі внесків і пайової участі (наприклад, випуск акцій, залучення нових пайовиків)	2. Фінансування за рахунок прибутку після оподаткування
Фінансування на основі позикового капіталу	3. Кредитне фінансування (на основі позик, банківських кредитів, кредитів постачальників)	4. Амортизаційні відрахування
Змішане фінансування на основі власного й позикового капіталу	5. Випуск облігацій, які можна обміняти на акції, опціонні позики, тощо	6. Забезпечення наступних витрат і платежів

Загалом основні форми фінансування підприємства класифікують за такими ознаками:

1. Залежно від **цілей фінансування** виділяють: *фінансування при заснуванні підприємства; фінансування при розширенні діяльності; рефінансування; санаційне фінансування.*

2. За джерелами надходження капіталу розрізняють: *зовнішнє фінансування*; *внутрішнє фінансування*.

3. За правовим статусом інвесторів: *власний капітал*; *позиковий капітал*.



Пам'ятайте!

Ліквідність — можливість швидкого переведення активу в готівку без істотної втрати його вартості.

Актив — матеріальні цінності, кошти, боргові вимоги підприємства.

Санацийне фінансування — це система економіко-організаційних заходів, спрямованих на оздоровлення фінансового стану підприємства-боржника з кризового стану й відновлення його прибутковості та конкурентоспроможності.

Рефінансування — оформлення нового кредиту для погашення старого.

Реструктуризація — широке поняття, що означає зміну форми власності, способів фінансування і керування активами підприємства.

Джерела фінансування залежать від типу підприємства.

До **внутрішніх джерел фінансування** підприємства належить *власний капітал*, який включає: внески власників підприємства, реінвестування прибутку, реструктуризацію активів.

Власний капітал має позитивні особливості: простоту залучення, високу здатність генерувати прибуток в усіх сферах діяльності, забезпечувати фінансову стійкість розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді. Важливу роль тут відіграє *статутний капітал*.

Статутний капітал відображає вартісну оцінку внесків, які інвестовані його засновниками (учасниками).

Назва походить від установчого документа статуту, де фіксується і відображається оцінка кожного із власників внеску.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить *прибутку*, який залишається в розпорядженні підприємства. Він формує більшу частину власних фінансових ресурсів, відповідно зі зростанням ринкової вартості підприємства. До джерела власного фінансування підприємства також належить *амортизація*.

Для підприємств, які не мають можливості залучити кошти із зовнішніх фінансових джерел (через низьку кредитоспроможність чи інвестиційну привабливість, недостатнє кредитне забезпечення), внутрішнє фінансування є єдиним способом забезпечення фінансовими ресурсами. Таким чином, підприємство, яке використовує в основному власний капітал, має високу фінансову стійкість, але не використовує фінансової можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

До зовнішніх джерел фінансування відносять залучений та позиковий капітал, до яких належать: *кредиторська заборгованість; короткострокові та довгострокові кредити банків; кошти від продажу облігацій та інших цінних паперів; небанківські залучені кошти (державний кредит, кредити міжнародних фінансово-кредитних інститутів, лізинг, комерційний кредит).*

Використання **позикового капіталу** дає можливість істотно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективно використання власного капіталу, прискорити формування різноманітних цільових фінансових коштів, і в результаті — підвищити ринкову вартість підприємства. Залучений капітал, що використовується підприємством, характеризує в сукупності обсяг його **фінансових зобов'язань** (загальну суму боргу). Хоч основу будь-якого бізнесу складає власний капітал, на підприємствах ряду галузей української економіки обсяг залучених коштів значно перевищує обсяг власного капіталу.

Для одних підприємств більш вигідною є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, а для інших — зовнішні. Але кожне підприємство має змогу обрати свою схему та джерела фіксування, які залежать від форми організації бізнесу підприємств. Основними напрямками удосконалення джерел фінансування на підприємстві є зменшення дебіторської заборгованості та своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Удосконалити фінансування можна за рахунок внутрішніх методів — шляхом скорочення витрат, раціоналізації використання коштів та зовнішніх — шляхом залучення позикового та залученого капіталу.

Спеціальними формами довгострокового кредитування є *оренда і лізинг*.

Лізинг — це довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат з можливим правом викупу.

Однією з форм фінансування, наприклад, інноваційної діяльності підприємств є *податковий інвестиційний кредит*, який визначається як: відстрочка сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм.

Одним із нових та перспективних методів фінансування інноваційної діяльності є також *венчурне фінансування*. *Венчурні інвестиції* містять високий ступінь ризику, але, водночас, і гарні перспективи доходу — вищі за середній.

При визначенні потреби в грошових ресурсах для фінансування діяльності підприємства обов'язково враховуються такі основні критерії:

- конкретні цілі, на які потрібні кошти, і період (короткостроковий або довгостроковий);

- конкретні терміни;
- джерела фінансування;
- витрати при сплаті боргів.

Тільки після детального опрацювання кожного з перерахованих вище пунктів роблять вибір найбільш прийняттого джерела грошових коштів. Фінансова діяльність підприємства цілкомито має бути спрямована на забезпечення фінансової стійкості та ефективного функціонування підприємства.



Це цікаво!

Розглянемо приклад формування статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок внесків трьох засновників: Лілії, Олександра та Анастасії.

Кожен з них здійснює вкладення до фондів підприємства майна, оцінка якого затверджена зборами засновників (у гривнях), показана в таблиці.

Формування статутного капіталу акціонерного товариства «Дельта» за рахунок внесків засновників

Показники	Оцінка вкладень (грн)		Оцінка вкладень (грн)		Оцінка вкладень (грн)
Лілія		Олександр		Анастасія	
Споруди	350 000	Паливо	12 000	Обладнання	270 000
Верстати	80 000	ОВДП	10 000	—	—
Сировина	30 000	Автомобілі	115 000	Права користування	30 000
Права користування	10 000	Кошти	80 000	Кошти	100 000
Всього	470 000		217 000		400 000

За наведених умов величина статутного капіталу становитиме 1 087 000 грн, а частка ЛОА учасників (у відсотках) відповідно: Л — 43,24%, О — 19,96%, А — 36,84%.

Сума внеску засновника відображає вартість, яку він має отримати у формі акцій Частка у статутному капіталі є основою визначення кількості голосів на загальних зборах акціонерів. Якщо засновники передбачають залучати фінансові ресурси не тільки за рахунок своїх внесків, а і з використанням підписки (публічного розміщення), тоді обсяг статутного капіталу зростає, а частка засновників зменшиться. Відповідно за рахунок підписки передбачається здійснити продаж акцій на суму 400 000 грн, тоді величина статутного капіталу збільшиться до 1 487 000 грн. А частка засновників і учасників становитиме: Л — 31,61%; О — 14,59%; А — 26,90%. Інші 26,90% статутного капіталу акціонерного товариства будуть розподілені між учасниками, які придбали акції в процесі проведення підписки.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Назвіть основні джерела фінансування підприємств в умовах ринку.
2. Які переваги і недоліки мають внутрішні джерела фінансування?
3. Перелічіть зовнішні джерела фінансування.
4. Охарактеризуйте сутність статутного капіталу як основи фінансової діяльності підприємств.
5. Поясніть сутність термінів «лізинг», «санаційне фінансування», «рефінансування».



Творчі завдання.

1. За різними джерелами проаналізуйте і зробіть короткий конспект-схему щодо особливостей формування статутного капіталу на підприємствах різних форм власності та різних організаційно-правових форм.
2. Виконайте вправу.
Після розподілу прибутку на швейному підприємстві «Голка» між його виробничими підрозділами, розкрийний цех одержав 9,4 тис. грн валового прибутку. Після сплати орендної плати в розмірі 0,8 тис. грн, повернення внутрізаводських кредитів у сумі 1,2 тис. грн та відшкодування збитків у розмірі 0,45 тис. грн, у цеху планують створити фонд споживання та нагромадження у співвідношенні 3:1. Розрахуйте величину цих фондів.

§ 11. Баланс підприємства і звіт про фінансові результати як джерело інформації про успішність діяльності підприємства. Прибутковість і рентабельність

Успішність діяльності підприємства відображають через дані бухгалтерського обліку, які згруповані на бухгалтерських рахунках і в подальшому узагальнюються у *фінансовій звітності підприємств*.

Фінансова звітність — це бухгалтерська звітність підприємства, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів за звітний період діяльності підприємства.

Бухгалтерську звітність складають на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

Фінансову звітність складають таким чином, щоб надати інформацію про стан активів, капіталу і зобов'язань, про доходи, витрати та фінансові результати, рух грошових коштів та капіталу. Інформаційною базою для оцінки результатів діяльності та фінансового стану підприємства є *баланс підприємства, звіт про фінансові результати та звіт про рух грошових коштів*. Головною формою фінансової звітності є *баланс* (від лат. *bis lans* — дві чаші) (табл.3.5).

Баланс (форма № 1) — це підсумковий документ про наявність і використання коштів на певну дату (кінець кварталу, року).

Таблиця 3.5

Зразок спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва

1. Баланс
на 31 березня 2019 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	2 870,3	3 578,3
первісна вартість	1011	3 150,9	3 918,2
знос	1012	(280,6)	(339,9)
Інші необоротні активи	1090	–	–
Усього за розділом I	1095	2 870,3	3 578,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	925,6	894,1
Поточна дебіторська заборгованість	1155	1 193,2	1 403,6
Гроші та їх еквіваленти	1165	0,5	29,1
Інші оборотні активи	1190	0,0	0,0
Усього за розділом II	1195	2 119,4	2 326,8
Баланс	1300	4 989,6	5 905,2
Пасив			
I. Власний капітал			
Капітал	1400	1 450,0	2 450,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 731,0	2 623,7
Усього за розділом I	1495	4 181,0	5 073,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
1595		90,0	130,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	–	–
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	65,2	47,2
розрахунками з бюджетом	1620	37,5	11,3
розрахунками зі страхування	1625	99,4	133,8
розрахунками з оплати праці	1630	19,3	18,0
Інші поточні зобов'язання	1690	497,3	491,2
Усього за розділом III	1695	718,7	701,4
Баланс	1900	4 989,6	5 905,2

Традиційно *баланс* ділять на дві половини: *АКТИВИ* праворуч, де відображають на певну дату всі наявні на даному підприємстві матеріальні цінності, кошти, борги у грошовому виразі; і *ПАСИВИ* ліворуч, де міститься інформація про джерела фінансування активів і склад цих джерел.

В АКТИВІ згруповано три розділи:

I. «Необоротні активи».

II. «Оборотні активи».

III. «Витрати майбутніх періодів».

У ПАСИВІ виділяють п'ять розділів:

I. «Власний капітал».

II. «Забезпечення наступних витрат і платежів».

III. «Довгострокові зобов'язання».

IV. «Поточні зобов'язання».

V. «Доходи майбутніх періодів».

Кожний розділ складається зі *статей* відповідно до об'єктів бухгалтерського обліку та рахунків. Між складовими елементами балансу існує зв'язок, що виражається за формулою:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Капітал.}$$

Підсумок балансу, який однаковий в АКТИВІ і ПАСИВІ, називають *валютою балансу*.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої інформації про фінансовий стан підприємства для прийняття ефективних економічних рішень. За даними балансу оцінюють автономність підприємства, його ліквідність, плато- і кредитоспроможність тощо.

Результати фінансово-підприємницької діяльності підприємства відображають у «Звіті про фінансові результати» за відповідний період (*форма № 2*).

Звіт складають із 4-х розділів, кожен з яких має свою мету і функції.

У розділі I «Фінансові результати» розраховують фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період — прибуток або збиток.

У розділі II Звіту «Сукупний дохід» наводять інформацію про зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій.

У розділі III «Елементи операційних витрат» наводять відповідні елементи операційних витрат (на виробництво та збут, управління й інші операційні витрати), яких зазнало підприємство, за мінусом витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством.

Розділ IV «Розрахунок показників прибутковості акцій». Цей розділ Звіту заповнюють тільки акціонерні товариства.

У «Звіті про рух грошових коштів» наводять дані про рух грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом звітного періоду.

До структури звіту входять такі розділи:

I. Рух коштів у результаті операційної діяльності.

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності.

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності.

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою *групи показників*: показників прибутковості і рентабельності; показників ліквідності; показників платоспроможності; показників ефективності використання активів.

Визначальний вплив на фінансовий стан підприємства має прибуток.

Розрізняють декілька видів прибутку.

1. Прибуток загальний (Пзаг.) — це загальний прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування і розподілу.

Це різниця між доходами від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

$$Пзаг. = Дреал. - Среал.$$

2. Операційний прибуток (Поп.) визначають коригуванням загального прибутку на операційні витрати, до складу яких входять: заробітна плата з нарахуваннями, амортизаційні відрахування, рентні платежі, транспортні і комерційні витрати.

Це сума доходу від реалізації продукції (*товарів, робіт, послуг*) (*Дреал.*), та іншого операційного доходу (*Пін.оп.*) за вилученням собівартості продукції (*Спр.*), адміністративних витрат (*Вад.*), витрат на збут та інших операційних витрат (*Він.оп.*).

$$Поп. = Дреал. + Пін.оп. - Спр. - Вад. - Він.оп.$$

3. Чистий (нерозподілений) прибуток або прибуток колективу — прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після сплати всіх податків і обов'язкових платежів до бюджету і позабюджетних державних фондів.

Із чистого прибутку підприємства сплачують борги та відсотки за кредити, а решту розподіляють на фонд споживання (виплати власникам, акціонерам, персоналу за результати роботи).

Показники прибутковості характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного доходу.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат). Показником прибутковості є рентабельність.

Рентабельність — це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) роботи підприємства.

Розрізняють:

1. *Рентабельність окремих видів продукції (P_i):*

$$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \times 100\%,$$

де: C_i, C_i — відповідно ціна і повна собівартість i -го виробу, грн.

2. *Рентабельність продукції (P_n), яка характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут і обчислюється:*

$$P_n = \frac{Пр_{еал.}}{С_{реал.}} \cdot 100\%$$

де: $Пр_{еал.}$ — прибуток від реалізованої продукції, грн; $С_{реал.}$ — повна собівартість реалізованої продукції, грн.

Показники ліквідності характеризують здатність фірми виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів.

Коефіцієнт поточної ліквідності ($К_{лікв.}$) визначають як відношення поточних найбільш ліквідних активів ($А_{пот.}$) (розділ II Активу балансу) до поточних зобов'язань підприємства ($З_{пот.}$). (підсумок розділу IV Пасиву балансу):

$$К_{лікв.} = А_{пот.}/З_{пот.}$$

При $К_{лікв.} < 2$ - платоспроможність підприємства невисока й існує певний фінансовий ризик. При $К_{лікв.} > 3$ є сумнів в ефективності використання поточних активів. Співвідношення 2:1 вважають нормальним для більшості видів бізнесу. Для визначення загальної суми ліквідності використовують показник *cash flow (потік готівки)*:

$$cash\ flow = П_{чист.} + А_{пот.}$$

Чим вищий цей показник, тим кращим є фінансовий стан підприємства.

де: $А_{пот.}$ — поточні активи підприємства; $П_{чист.}$ — чистий прибуток.

Поточний коефіцієнт ліквідності змінюється залежно від галузі. В промисловості він прийнятний на рівні 2, у сфері послуг — 1, у торгівлі — 1,5.

Показники платоспроможності. Платоспроможність підприємства — це здатність виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів.

Цей показник вимірює рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства. Для цього використовують коефіцієнт кратності процентів:

$$K_{кр.} = \text{Преал.}/r$$

де: *Преал.* — сума прибутку від реалізації продукції, тис. грн; *r* — сума процентів за рік, тис. грн.

Основними факторами підвищення *ефективності* роботи підприємства є підвищення його технічного рівня виробництва, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів тощо.



Це цікаво!

Розглянемо на прикладі, як визначають фінансовий результат діяльності підприємства.

У червні підприємство відвантажило продукцію покупцям на суму 64 тис. грн, де ПДВ — 12 тис. грн. Виробнича собівартість продукції — 35 тис. грн. Дохід підприємства від оренди приміщення — 3,2 тис. грн, сума дооцінки вартості запасів — 3,5 тис. грн. Витрати, пов'язані з утриманням адміністративно-управлінського персоналу, — 10,5 тис. грн. Витрати на реалізацію продукції через фірмові магазини — 7 тис. грн. Витрати на створення резерву для покриття боргів боржників підприємства — 3 тис. грн.

За користування банківською позичкою підприємство нарахувало до сплати 2,4 тис. грн, за внесками на депозитах банків отримано відсотки — 0,9 тис. грн.

Визначте чистий дохід, загальний прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування та фінансовий результат від звичайної діяльності у другому кварталі.

Розв'язання

Дохід від реалізації продукції	64 тис. грн.
Податок на додану вартість	-12 тис. грн.
Чистий дохід	52 тис. грн.
Собівартість реалізованої продукції	-35 тис. грн.
Загальний прибуток	17 тис. грн.
Інші операційні доходи (6,2+3.5)	+9,7 тис. грн.
Адміністративні витрати	-10,5 тис. грн.
Витрати на збут	-7 тис. грн.
Інші операційні витрати	-3 тис. грн.
Фінансовий результат від операційної діяльності	6,2 тис. грн.
Інші фінансові доходи	0,9 тис. грн.
Фінансові витрати	1,4 тис. грн.
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	5,7 тис. грн.
Податок на прибуток 18% 0,18 x 5,7	0,54 тис. грн.
Фінансовий результат підприємства (прибуток) від звичайної діяльності	5,16 тис. грн.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. У чому сутність та особливості формування фінансової політики на підприємствах?
2. Обґрунтуйте методологічні підходи до визначення фінансово-економічного стану підприємства.
3. Використовуючи різні джерела інформації, розгляньте та проаналізуйте в групах приклади документів фінансової звітності підприємства.
3. Наведіть загальноприйняту практику використання прибутку підприємства.
4. Чи аналогічні поняття «ефективність», «прибутковість», «дохідність»?
5. Наведіть види рентабельності підприємства та розкрийте їх економічний зміст.



Творчі завдання.

Підготуйте повідомлення

За різними джерелами та статистичними даними останніх років (3 роки) проаналізуйте рівень прибутковості підприємств різних галузей економіки України.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР

Працюємо колективно / у групах Розв'язування задач

Задача-приклад 1. Визначте планову величину загального прибутку (збитку) за умови:

- плановий обсяг випуску продукції — 200 тис. одиниць;
- середня ціна облікової одиниці продукції — 15 грн;
- собівартість одиниці реалізованої продукції за планом — 10 грн.

Розв'язання

Плановий дохід від реалізації продукції складе:

$$15 \text{ грн.} \cdot 200 \text{ тис.} = 3000 \text{ тис. грн.}$$

Планова собівартість реалізованої продукції:

$$10 \cdot 200000 = 2000 \text{ тис. грн.}$$

Плановий загальний прибуток підприємства буде складати:

$$3000 - 2000 = 1000 \text{ тис. грн.}$$

Задача-приклад 2. На основі наведених даних визначте прибуток і показник рентабельності:

- обсяг реалізації товарної продукції (*Дреал.*) — 560 тис. грн.;
- собівартість товарної продукції (*Среал.*) — 425 тис. грн.;

Розв'язання

Прибуток визначаємо за формулою: $\text{Преал.} = \text{Дреал.} - \text{Среал.}$

Прибуток від реалізації продукції становитиме: $\text{Преал.} = 560 - 425 = 135 \text{ тис. грн.}$

Рентабельність визначаємо за формулою: $Pn = \frac{\text{Преал.}}{\text{Среал.}} \cdot 100\%$

$$Pn = 135 : 425 \cdot 100 = 31,8\%.$$



Вправа для самоаналізу.

Задачі для розв'язання

Задача 1. Визначте планову величину прибутку (збитку) та рентабельність підприємства за умови:

- плановий обсяг випуску продукції — 300 тис. одиниць;
- середня ціна облікової одиниці продукції — 55 грн;
- собівартість одиниці реалізованої продукції за планом — 40 грн.

Задача 2. За місяць виготовлено 1000 виробів, з них продано 900. Запасів готової продукції на складі на початок місяця не було. Ціна продажу виробу 100 грн, виробнича собівартість — 60 грн, адміністративні витрати і витрати на збут — відповідно 10000 та 12000 грн.

1. Визначте чистий дохід, від реалізації, загальний прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності.
2. Обчисліть рентабельність продукції за місяць.

§ 12. Взаємозв'язки підприємства з банками і страховими компаніями. Діяльність підприємства на фондовому ринку



У сьогоднішні здійснення підприємством своєї основної фінансової функції щодо обслуговування платежів і розрахунків немислиме без участі банківських установ. Фінансові операції з руху готівки неможливі без їхньої інкасації — здачі готівки в банк, який обслуговує підприємство, та періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

Підприємство, відповідно до діючого законодавства України, має право відкрити один або кілька рахунків як в одному банку, так і в декількох банках. Основний рахунок підприємства в банку прийнято називати **розрахунковим рахунком**. На цей рахунок зараховується виторг від реалізації продукції і послуг підприємства, з цього рахунка здійснюються розрахунки по зобов'язаннях фірми, у тому числі і по податкових відносинах, і здійснюється видача готівки в касу підприємства.

Крім *розрахункового рахунка*, підприємство має право відкривати в банку й інші рахунки. На практиці підприємство не може обійтися без залучення позикових коштів. Позикові кошти в економічних умовах сприяють підвищенню ефективності та розширенню виробництва.

Так, двосторонні відносини «підприємство — банк» обумовлюють наявність певних критеріїв стосовно підприємства як потенційного боржника банку, що виражається через «Правило шести Сі», яке має такий зміст:

1. Character (характер позичальника). Ступінь відповідальності позичальника і готовність (бажання) його погасити кредит, кредитна історія позичальника.

2. Solvency. Платоспроможність — оцінка фінансового стану позичальника, коефіцієнтів ліквідності, динаміки статей балансу і фінансових показників.

3. Capital. Капітал — оцінка капіталу і майна позичальника, співвідношення позикових і власних коштів, якості активів.

4. Collateral. Забезпечення — оцінка забезпечення, яке може бути надано за кредитом, і його ліквідності.

5. Conditions. Умови — загальні економічні умови в країні, світі, галузі, в якій діє позичальник, і прогноз їх змін на термін кредиту, тенденції розвитку ринку і зміни рівня попиту на продукцію позичальника.

6. Currency (Cash, грошові кошти). Прогнозування потоку грошових коштів позичальника на весь період кредитування.

Про серйозність намірів: погасити всю свою заборгованість підприємством та проясненню характеру позичальника сприяє кредитна історія позичальника, кредитний рейтинг, досвід роботи інших кредиторів з цим позичальником тощо.

Тому важливу роль тут відіграють так звані стоп-фактори.

Стоп-фактори — це така інформація про позичальника, при отриманні якої оцінку кредитоспроможності припиняють і в кредиті позичальникові відмовляють.

До *стоп-факторів* належать: наявність у позичальника непокритих збитків і простроченої заборгованості за кредитами, перед податковими органами або постачальниками; знаходження позичальника в процесі банкрутства: ліквідації, судові позови, підробка документів тощо.

У позичальника-підприємства можуть бути всього лише три джерела погашення боргу: 1) потік готівки (прибуток, амортизація і т. д.); 2) продаж чи ліквідація активів; 3) залучення коштів шляхом випуску (емісії) боргових цінних паперів.

Саме наявність джерел в основному і визначає потенційну платоспроможність позичальника.

Відомо, що основна умова надання кредиту — його погашення з відповідними відсотками. Більшість кредитів надають під *забезпечення*. Основні форми забезпечення кредитів подано у схемі (рис. 3.24).

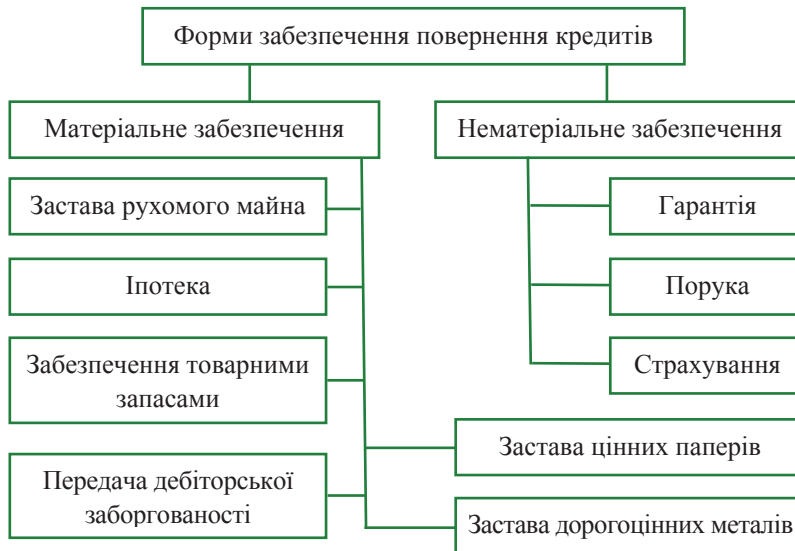


Рис. 3.24. Форми забезпечення кредитів

Незабезпеченими (бланковими) кредитами користуються лише підприємства ліквідні, з високою репутацією і прибутками.

Кредит вважають матеріально забезпеченим, якщо позичальник уклав договір **застави**.

Згідно із Законом України «Про заставу», **застава** — це спосіб забезпечення будь-якого зобов'язання.

Кредитор, котрий приймає заставу, має право при невиконанні боржником зобов'язання одержати компенсацію з вартості заставного майна шляхом його реалізації.

Якщо взаємна оцінка підприємства і банку задовольняє обидві сторони, зазвичай такі взаємини оформлюють відповідним *договором*.

Важливим аспектом підприємницької діяльності є *страхування* майна та фінансів підприємства.

Оскільки діяльність в умовах ринку супроводжується різного роду ризиками, тому в Україні зростає роль *страхування* як ефективного, раціонального, економічно доступного засобу захисту майнових інтересів суб'єктів, що господарюють.

У минулому, в умовах державної форми власності й адміністративно-командної системи управління види страхування, характерні для країн із розвинутою ринковою економікою, не мали можливості одержати розвиток в Україні. Громадяни були змушені задовольнятися страхуванням лише будівель,

домашнього майна, транспортних засобів і деяких інших об'єктів, проведеного на умовах державного страхування.

Перехід до ринкових відносин, наявність різних форм власності створили об'єктивні передумови для активного впровадження в сферу економіки страхування як одного із гарантів забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

То що таке *страхування*?

Відповідно до ч. 1 ст. 352 ГК України, **страхування** — діяльність спеціально уповноважених державних організацій та суб'єктів господарювання (страховиків), пов'язана з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам (страхувальникам) щодо захисту їх майнових інтересів у разі настання визначених законом чи договором страхування подій (страхових випадків), за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхувальниками страхових платежів.

Страхування може здійснюватися на основі *договору* між страхувальником і страховиком (добровільне страхування) або на основі *закону* (обов'язкове страхування).

Суб'єкти господарювання: *страховики* і *страхувальники*.

Страховики здійснюють страхову діяльність за умови одержання ліцензії на право проведення певного виду страхування.

Страхувальниками є учасники господарських відносин, які уклали договори страхування зі страховиками або є страхувальниками відповідно до закону. Правовідносини у страхуванні та загальні умови здійснення страхування визначають Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про страхування», іншими законодавчими актами. Згідно ст. 354 ГК України: За договором страхування страховик зобов'язується в разі настання страхового випадку здійснити *страхову виплату* страхувальнику або іншій особі, визначеній страхувальником у договорі страхування, а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені строки.

Укладення договору страхування може посвідчуватися *страховим свідоцтвом* (полісом, сертифікатом), що є формою договору страхування.

Сума, що її сплачує страхувальник страховикові за зобов'язання відшкодувати збитки, завдані застрахованому майну, або сплатити страхову суму в разі настання зумовлених подій у житті страхувальника (застрахованого), складає **страховий внесок**.

**Пам'ятайте!**

Виплата суми страхувальнику у випадку настання страхового випадку (події) виплачується лише тоді, коли страхувальник звернеться до страховика у термін, вказаний у договорі. В інших випадках виплати здійснюватися не будуть.

У ринкових умовах функціонування підприємств особливо важливу роль відіграє інвестування. Поряд із традиційними формами нагромадження інвестицій на підприємстві, набирає сили і фактор *фондового ринку*, тобто ринок цінних паперів. Цьому сприяє така організаційно-правова форма підприємства, як *акціонерне товариство*, де статутний капітал поділений на частини і підприємство одержує можливість випускати цінні папери у вигляді акцій і облігацій. З погляду інтересів підприємства, *випуск (емісія) цінних паперів* — важливий важіль акумуляції капіталу. Підприємство може виступати як **емітентом**, тобто випускати акції, облігації, векселі, так і **інвестором** — вкладати свої вільні засоби в цінні папери інших підприємств і одержувати дивіденди (доходи), володіючи цінними паперами інших емітентів.

Інвестиційною компанією визнають торговця цінними паперами, який, окрім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення.

Вкладаючи гроші в цінні папери інших підприємств чи банків, як комерційних, так і державних, підприємство тим самим формує портфель інвестицій, що може бути:

- консервативним, коли підприємство зацікавлене в стабільному доході;
- агресивним, коли підприємство націлене на високий дохід і ріст капіталу з великим ризиком утратити свої капітали.

Правовідносини на фондовому ринку регулюють Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок».

Що переслідує підприємство-інвестор, вкладаючи засоби в цінні папери: безпеку вкладень, прибутковість вкладень, ріст капіталу?

Між даними цілями існують протиріччя, оскільки безпека вкладень, як правило, несумісна як із прибутковістю, так і з ростом капіталу. Для досягнення компромісу необхідно *диверсифікувати* вкладення, тобто розподілити капітал між безліччю цінних паперів і компаній.

Інвестиційний портфель підприємства може бути:

- диверсифікованим, коли в кожен вид цінних паперів вкладено 10% цінних паперів від загальної вартості усіх вкладень, і ця цифра може знижуватися до 5%;
- слабо диверсифікованим, коли відсоток перевищує 10%.

**Це цікаво!****3 практики діяльності підприємства**

Як приклад, підприємство розподілило свій інвестиційний портфель так: 15% — в акції нафтовидобувних підприємств; 20% — в акції нафтопереробних підприємств; 17% — в акції підприємств, що займаються транспортуванням і реалізацією нафти і нафтопродуктів, 13% — в акції підприємств, що роблять хімічну продукцію на основі нафтопродуктів. Усі ці підприємства зав'язані в єдиний технологічний цикл. Чи можна вважати вдалим формування такого портфеля інвестицій?

Відповідь. Швидше ні, оскільки засоби вкладені в підприємства, що утворюють єдиний технологічний цикл. Але єдиним виправданням для вкладень підприємства є те, що це нафтовий комплекс, потреба в продукції якого надзвичайно в попиті. Вкладення в цінні папери досить ризиковані, тому необхідно постійно відслідковувати кон'юнктуру фондового ринку.

Відслідковувати кон'юнктуру фондового ринку підприємство може самостійно або за допомогою особливих компаній, що називають *трастовими*.

Трастова компанія — це підприємство, що забезпечує найбільш вигідне і надійне вкладення засобів інвестора, охороняє його інтереси, стежить за фінансовим становищем тих підприємств, у чії цінні папери вкладені засоби інвестора, забезпечує своєчасне одержання відсотків від вкладених коштів.

Таким чином, існує цілий ряд правил, якими повинно керуватися підприємство-інвестор, вкладаючи свої кошти в цінні папери. Зокрема, вкладаючи гроші в цінні папери, варто пам'ятати, що це найризикованіші вкладення. Зазвичай, гроші сьогодні коштують дорожче, ніж завтра, оскільки отримані гроші можна інвестувати знову. Дохід від вкладень завжди прямо пропорційний ризику, на який готовий йти інвестор заради одержання доходу. Щоб нівелювати протиріччя між ризиком вкладень і прибутковістю, необхідно диверсифікувати вкладення, як серед цінних паперів, так і серед емітентів.

Отож, починаючи підприємницьку діяльність, суб'єкти господарювання включаються в такі взаємовідносини при яких фінансова чи господарська неспроможність їхніх партнерів може призвести до зростання збитків. При цьому виникає застосування страхування (страхування комерційних, фінансових ризиків, втрати прибутку).

**Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.**

Відвідавши різні фінансові установи, дізнайся:

1. На який максимальний термін можна отримати кредит суб'єктам господарської діяльності сегмента малого бізнесу для купівлі нерухомості нежитлового призначення?
2. Чи існують штрафні санкції за дострокове погашення кредиту суб'єктом господарської діяльності сегмента малого бізнесу?

3. Чи може акціонерне товариство отримати кредит за програмою кредитування суб'єктів господарської діяльності сегмента малого бізнесу?
4. Чи можна при купівлі нового легкового автомобіля запропонувати в заставу земельну ділянку?
5. Чи надає банк кредити суб'єктам господарської діяльності сегмента малого бізнесу на придбання земельних ділянок сільськогосподарського призначення?
6. Які загальні умови щодо віку позичальника фізичної особи-підприємця при отриманні кредиту?
7. Яку максимальну суму кредиту надають суб'єктам господарської діяльності сегмента малого бізнесу?
8. Чим зумовлена потреба в страховому захисті майна підприємств?
9. Які основні умови обов'язкового страхування.
10. У чому сутність добровільної форми страхового захисту?
11. Страхувальник звернувся у страхову компанію за виплатою страхової суми у випадку настання події через 14 днів після настання страхового випадку, а не через 10 днів, як було зазначено в укладеному договорі. Чи має право страховик не виплатити суму застрахованим випадком, якщо страхувальник систематично сплачував страхові внески компанії упродовж 2 років?



Творчі завдання.

Ознайомтеся з інформацією рубрики «Це цікаво!» (див с. 101). Відвідайте страхові компанії і зберіть та порівняйте інформацію про розмір франшизи зі страхування по обраному самостійно об'єкту.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР

Працюємо колективно / у групах. Розв'язування задач.

Задача-приклад 1. Підприємство 1 березня поточного року отримало кредит на суму 120 тис. грн строком на 4 місяці під 40% річних. У кредитному договорі передбачається щомісячне погашення кредиту рівними частинами та пеня за несвоєчасне повернення кредиту в розмірі 0,5% від простроченої суми кредиту за кожний день прострочки. Залишок кредиту в сумі 30 тис. грн було повернено комерційному банку 15 липня поточного року. Визначте суму коштів, яку поверне підприємство банку по закінченню строку кредитування.

Розв'язання

1. Відсотки за місяць: $40 : 12 = 3,33\%$.
2. Відсотки за 4 місяці: $120000 \cdot 3,33 \cdot 4 = 16 \text{ тис. грн}$.
3. Відсотки за прострочення кредиту: $30000 \cdot 0,005\% \cdot 14 \text{ днів} = 2100 \text{ грн}$.
4. Сума коштів, що підлягає поверненню: $16 + 2,7 + 120 = 138,7 \text{ тис. грн}$.

Задача-приклад 2. Позичальник отримав кредит 3 млн грн на 5 місяців з умовою погашення боргу в кінці кожного місяця рівними строковими платежами. На величину боргу нараховують складні відсотки за ставкою 5% за місяць. Визначте суму строкового платежу.

Розв'язання

Сума строкового платежу становить: $(3\ 000\ 000 : 5) \cdot (1 + 0,05)^5 = 765768,94 \text{ грн}$.

Задача-приклад 3. Дійсна вартість торгового об'єкта 160 000 грн. Застрахований об'єкт на суму 100 000 грн. Страховий тариф встановлено в розмірі 9,25%. Внаслідок пожежі об'єкт було знищено. Витрати на врятування об'єкта становлять 8000 грн, вартість залишків 27 000 грн. Визначте:

- 1) суму страхових платежів;
- 2) суму страхового відшкодування.

Розв'язання

Страховий платіж = Страхова сума · Страховий тариф : Сума страхового покриття.

Сума страхових платежів: $100\ 000 \cdot 0,925 = 9\ 250$ грн.

Збиток складає: $160\ 000 + 8\ 000 - 27\ 000 = 141\ 000$ грн.

Страхове відшкодування = Страхова сума · збиток : Страхова оцінка.

Сума страхового відшкодування: $100000 \cdot 141\ 000 : 160000 = 88125 = 88,125$ тис грн.

Задача-приклад 4. Акціонерне товариство «МАК» випустило 1 тисячу привілейованих акцій номіналом 100 грн. Мінімальний річний прибуток при емісії акцій було оголошено рівним 25% від їх номіналу. Чистий прибуток товариства складає 50000 грн. Визначте мінімальну суму, яку товариство повинно сплатити кожного року у вигляді дивідендів за привілейованими акціями та прибуток на прості акції.

Розв'язання

Дивіденд на одну акцію дорівнює: $D_1 = 100 \cdot 25 : 100 = 25$ грн, тоді величина дивіденду за всіма випущеними привілейованими акціями буде дорівнювати: $2,5 \cdot 1000 = 25000$ грн.

Прибуток на прості акції — це різниця між чистим прибутком і виплаченим дивідендом за привілейованими акціями. $P = 50000 - 25000 = 25000$ грн.

Задача-приклад 5. В оголошенні акціонерного товариства «Укртрансфанта» вказано, що дивіденди за його акціями за рік складуть 20% річних за простими акціями та 30% за привілейованими акціями. Визначте суму дивіденду на одну привілейовану акцію номіналом 5 тис. грн і одну звичайну номіналом 1 тис. грн. Визначте дивідендний вихід, якщо дохід на просту акцію складає 200 грн.

Розв'язання

Сума дивіденду на одну привілейовану акцію буде дорівнювати: $D_1 = 0,3 \cdot 5000 = 1500$ грн.

Сума дивіденду на одну просту акцію буде дорівнювати: $D_2 = 0,2 \cdot 1000 = 200$ грн.

Величина виплаченого дивіденду характеризується дивідендним виходом, який розраховується за формулою:

Дивідендний вихід = дивіденд на акцію / дохід на акцію.

Тоді дивідендний вихід за простими акціями буде дорівнювати: $200 : 200 = 1$.

Задача-приклад 6. Державні короткострокові облигації номіналом 1 тис. грн і терміном обігу 91 день продають за курсом 87,5 грн. Визначте суму прибутку від покупки 10 облигацій та прибутковість фінансової операції для розрахункової кількості днів у році, рівної 365.

Розв'язання

Якщо відсотки за облигаціями не виплачуються, джерелом прибутку від їхнього придбання буде різниця між ціною викупу (номіналом) і ціною покупки. Різницю цих цін називають дисконтом, а самі облигації — дисконтними. До таких облигацій належать державні короткострокові зобов'язання (ДКЗ). Прибуток від покупки таких облигацій буде складати: $Поб. = N(1 - r : 100)$.

Тоді прибуток від покупки однієї облигації: $Поб. = 1000 \cdot (1 - 87,5/100) = 125$ грн.

Прибуток від купівлі 10 облигацій складе $Поб. заг. = 10 \cdot 125 = 1250$ грн.

Прибутковість покупки за ефективною ставкою простих відсотків розраховують наступним чином: $(100 - 87,5) \cdot 365 : 91 = 0,573$.



Вправи для саморозвитку.

Задача 1. Підприємство отримало кредит у розмірі 100 тис. грн з 1 лютого поточного року строком на 5 місяців під 60% річних. З 1 квітня поточного року процентна ставка знизилася на 15%, а з 15 травня процентна ставка склала 40%. У кредитному договорі передбачається щомісячне погашення кредиту рівними частинами. Визначте суму коштів, яка буде повернена підприємством комерційному банку по закінченню строку користування кредиту.

Задача 2. Протягом останніх 2 років фермерське господарство застрахувало урожай цукрових буряків на площі 20 га. Середня врожайність цукрових буряків — 360 ц/га. Ціна 1 ц цукрових буряків складає 63,3 грн. Базова тарифна ставка добровільного страхування врожаю від граду і повені — 5%. Збиток від граду складає 70%. Визначте страхову вартість урожаю, страхову суму і суму страхових платежів.

Задача 3. Первісна вартість об'єкта 1,2 млн грн, страхова оцінка складає 900 тис. грн. Збитки внаслідок повені — 450 тис. грн. Визначте величину страхового відшкодування.

Задача 4. В оголошенні ПАТ «Авіс» зазначено, що дивіденди за його акціями за рік складуть 20% річних за звичайними акціями і 30% за привілейованими акціями. Визначте суму дивіденду на привілейовану акцію номіналом 50 грн і одну звичайну номіналом 10 грн. Визначте дивідендний вихід, якщо дохід на звичайну акцію складає 2 грн.

Задача 5. Прибуток за облігаціями ТОВ «Екостиль» номіналом 100 грн виплачують чотири рази на рік з розрахунку 80% річних. Як зміниться прибуток, якщо виплати будуть два рази на рік, виходячи з 50% річних?



Це цікаво!

При підписанні договору страхування потрібно враховувати розмір франшизи. Франшиза у страхуванні — це сума в грошовому або в процентному еквіваленті, яка не виплачується страховою компанією при матеріальній шкоді.

Купуючи поліс з франшизою, страхувальник погоджується зі страховиком відшкодувати дрібні збитки самостійно. Існує два найпоширеніших види франшизи.

Умовна. Договір, в якому узгоджена франшиза, більша, ніж заявлена сума заявлених збитків, відшкодування не передбачене. І навпаки, коли збиток перевищує обумовлений розмір франшизи, виплату здійснюють у повному обсязі.

Наприклад: умовами договору передбачена франшиза в 7000 грн. Якщо збиток становить менше цієї суми, відновлювати транспортний засіб прийде за рахунок власних коштів; якщо витрати складуть більше 7000 грн, страхова компанія зобов'язана компенсувати вам всю суму.

Безумовна. Передбачений розмір франшизи, незалежно від величини пошкоджень, вираховують із суми відшкодування. Наприклад: страхова сума 200 000 грн, безумовна франшиза становить 5% (10000 грн), збиток в аварії оцінили в 60000 грн. Отже, ви отримуєте: $60000 - 10000 = 50000$ грн.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 13. Основні складники управління



«Передбачати — значить управляти» (Б. Паскаль).

Що таке управління і які є моделі управління? На яких принципах ґрунтується процес управління виробництвом і підприємством?

Управління підприємством є цілеспрямованим впливом на об'єкт, процес, систему, людей, з метою координації діяльності в напрямку бажаних результатів діяльності підприємства.

**Це цікаво!**

В управлінській сфері часто вживають термін «менеджмент».

Менеджмент (з англ. *manage*), означає «керувати, управляти, бути здатним впоратися з якоюсь проблемою».

Менеджмент — це вміння домагатися поставлених цілей, використовувати працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей.

Тобто менеджмент споріднений з поняттям «управління».

Правда, інколи під менеджментом розуміють самостійний вид професійної діяльності, яка спрямована на досягнення певної мети.

Об'єктами управління можуть бути групи людей, предмети і механізми, фінанси, інформація, комунікації.

В якості об'єкта управління потрібно також розглядати самого себе як *особистість*, здатну навчитися більш ефективно управляти своїм часом, поведінкою, емоціями та діловими якостями.

Функції управління — це ефективне використання робочої сили і ресурсів для збільшення доходів підприємства і його розвитку.

Вперше функції управління були сформульовані французьким ученим і практиком Анрі Файолем, який встановив, що управлінський процес охоплює такі сфери діяльності: технічну сферу (готова продукція, виробництво, переробка); сферу торгівлі (купівля, продаж, обмін); сферу фінансів (пошук капіталу і його рух); сферу безпеки (охорона майна, людей тощо); сферу обліку (інвентаризація, встановлення цін, статистика).

Управління на підприємствах здійснюють у сферах виробництва, фінансів, збуту та персоналу.

Відповідно, менеджмент поділяють на:

- виробничий менеджмент, який спрямований на вибір основних параметрів технологічного процесу;

- фінансовий менеджмент, який передбачає аналіз і оцінювання фінансового стану, розроблення фінансової стратегії підприємства;
- менеджмент персоналу, який передбачає планування і набір кадрів, визначення заробітної плати, професійне навчання персоналу, поділ праці;
- менеджмент маркетингу, який передбачає виявлення потреб ринку, визначення споживчих якостей продукції відповідно до потреб ринку.

Сьогодні соціологи виділяють чотири основні функції управління: *планування, організацію виконання, мотивацію, контроль*.

Процес **планування** визначає виробничі завдання, норми і нормативи витрачання ресурсів на одиницю продукції, кошториси витрат на виробництво, фінансові результати господарської діяльності. План показує мету, до якої прагне підприємство.

Ефект **організації** проявляється у вдалому поєднанні всіх видів ресурсів та їх раціональному використанні. Тому значну частину робочого часу апарату управління використовують для організації виробничого процесу.

Мотивація — це заходи, які спонукають персонал підприємства до ефективної діяльності. Мотивація передбачає розробку положень про винагороду за досягнення в праці з метою досягнення тактичних завдань та загальної мети підприємства.

Контроль — це інструмент, який забезпечує всі ланки менеджменту інформацією про стан об'єкта управління.

Обов'язки, права і відповідальність посадових осіб підприємства щодо управління визначають кваліфікаційними посадовими інструкціями персоналу. У світовій практиці класифікують персонал за такими рівнями:

- *top management* — вища ланка управління (президент, члени правління, генеральний директор);
- *middle management* — середня ланка управління (керівники управлінь і самостійних підрозділів);
- *lower management* — нижчі ланки управління (керівники секторів, бригад і т. п.);
- інженерно-технічний персонал і конторські службовці;
- робочі, зайняті фізичною працею;
- працівники соціальної інфраструктури.

Система управління має вертикаль і горизонталь: вертикаль на підприємстві представлена директором, заступником, керівниками відділів, старшими майстрами тощо; горизонталь — директорами з персоналу, постачання, продажу. Взаємодія вертикальних і горизонтальних структур створює складні моделі організаційних структур управління, які при функціонуванні оптимізують виробничий процес.

Організаційна структура управління складається із сукупності взаємопов'язаних ланцюгів управління.

Функціональна структура відображає розподіл управлінських функцій між керівництвом та окремими підрозділами

У теорії управління розрізняють кілька видів організаційних структур управління. До основних відносять: *лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, матричну.*

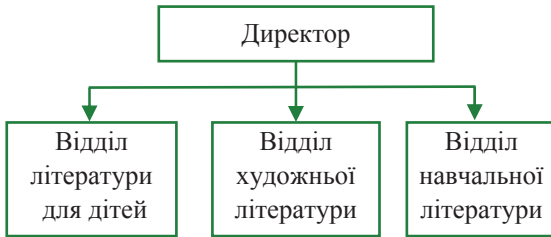


Рис. 3.25. Лінійна структура управління

Лінійна структура реалізує принцип централізму. Передбачає виконання одним керівником усіх функцій на кожному рівні управління, з повним підпорядкуванням йому всіх підрозділів, які розташовані нижче (рис. 3.25).

Функціональна структура базується на поділі між структурними підрозділами (спеціалістами), з підпорядкуванням їм усіх нижчих підрозділів. Вона передбачає

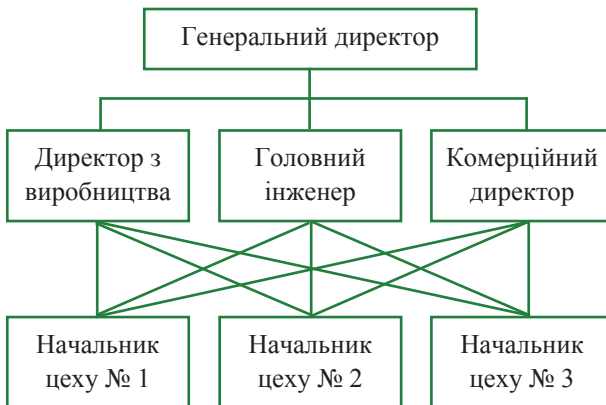


Рис. 3.26. Функціональна структура управління

підпорядкування одного працівника (підрозділу) декільком вищим керівникам, які реалізують свої функції (рис. 3.26).

Лінійно-функціональна структура полягає у лінійному створенні структурних підрозділів і розподілі функцій управління між ними. Реалізує принцип демократичного централізму, при якому підготовку та обговорення рішень здійснюють колегіально, а прийняття рішень та відповідальність — тільки перший

керівник особисто (рис. 3.27).

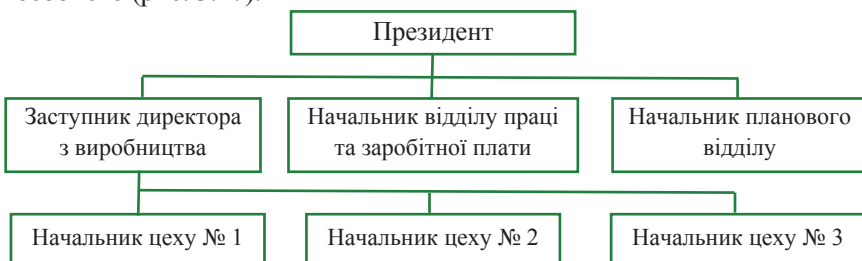


Рис. 3.27. Лінійно-функціональна структура управління

Матрична структура орієнтована на реалізацію цільових програм (проектів), поставлених перед організацією, для виконання яких виділяють спеціальних керівників. Структурні підрозділи організації, побудовані за лінійним або функціональним принципом, розподіляють між керівниками програм зі збереженням підпорядкованості (підлеглості) вищому керівникові (рис. 3.28).

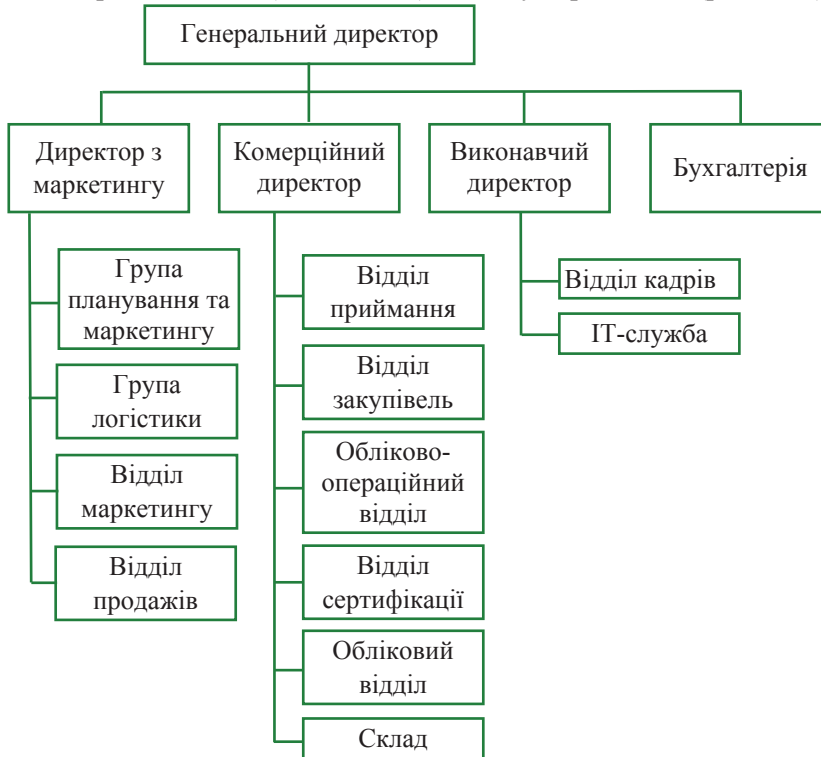


Рис. 3.28. Матрична структура управління



Це цікаво!

Манера поведінки керівника щодо підлеглих у практиці управління виражається через **стиль управління**. Основними стилями управління є *авторитарний, демократичний, ліберальний*.

Авторитарний стиль — це поведінка керівника, який схильний давати чіткі вказівки, домагатися певної ініціативи від персоналу та постійно контролювати дії підлеглих.

Демократичний стиль — це поведінка керівника, який намагається не нав'язувати свою волю підлеглим, а створює клімат у колективі, де працівники мотивують себе самі до праці через потреби вищого рівня.

Ліберальний стиль — це поведінка керівника, який надає своїм підлеглим майже повну волю у виборі завдань та контролю за ними.

Науковці дещо по-різному трактують стилі управління.

Зокрема, Р. Хаус виділяє чотири стилі керівництва:

- підтримувальний стиль — керівник створює приємну робочу атмосферу, враховуючи потреби працівників;
- директивний стиль — керівник диктує чіткі інструкції щодо виконання роботи, координує розподіл завдань, слідкуючи за їх виконанням;
- колективний стиль — керівник розробляє необхідні рішення разом із працівниками;
- результативний стиль — керівник ставить високі організаційні цілі, намагаючись підвищувати продуктивність працівників.

Згідно теорії, запропонованої Іцхаком Адізесом, для гідного рівня управління організація повинна здійснювати чотири функції:

(P)roducing — виробництво, заради якого існує підприємство і яке визначає його ефективність;

(A)dministering — адміністрування, що забезпечує продуктивність;

(E)ntrepreneuring — підприємництво, за допомогою якого відбувається управління змінами;

(I)ntegrating — інтеграція, тобто об'єднання елементів організації для забезпечення її життєздатності в довгостроковій перспективі.

Стилі менеджменту визначаються чотирма ролями, які Адізес назвав архетипами керівників:

- самотній рейнджер (*P*), ідеальний виконавець;
- бюрократ (*A*), дотримується усіх правил;
- підпалювач (*E*), створює нове, знищуючи старе (наявне);
- суперпослідовник (*I*), намагається зрозуміти, який план буде прийнятним для максимальної кількості людей.

Револьюційність його поглядів полягала в тому, що він першим закликав керівників облишити спроби встигнути все й змиритися з тим, що за певних обставин ідеальними можуть бути хіба рішення, але не люди. «Лідерство починається з особистих якостей лідера», — зазначав Ф. Хесселбайн.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які підходи існують до визначення понять управління, «менеджмент»?
2. Розкрийте сутність функцій менеджменту.
3. Визначте місце функції планування в загальному процесі менеджменту.
4. Які ви знаєте типи організаційних структур управління?
5. Розкрийте зміст процесів забезпечення ефективності менеджменту.

Працюємо колективно / у групах.

1. Сформууйте команди по 3–5 осіб. Умовно це буде ваша фірма.
2. Оберіть разом ідею для реалізації в майбутньому.
3. Розподіліть обов'язки між членами команди щодо виконання завдань по складанню бізнес-плану.
4. Опишіть свою ідею (обсяг — одна сторінка).



Творчі завдання.

1. Використовуючи інформаційний блок «Це цікаво!», (див. с. 105–106), наведіть приклади із життя про різні стилі управління керівника.
2. Розробіть свій проект з вибору організаційної форми системи управління на підприємстві. Продумайте функціональні обов'язки керівників і виконавців кожної ланки організаційної структури.

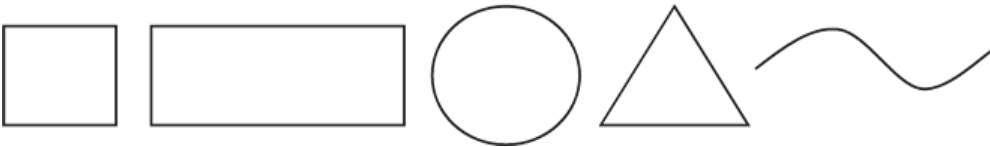


Вправа для самоаналізу.

Психогеоетричний тест (Сьюзен Дилінгер)

Психогеоетрія — це практична система дослідження особистості, яку широко застосовують у США в управлінській діяльності. Ефективність правильно виконаного тесту досягає 85%. Тест дозволяє: визначити, що Вас цікавить; спрогнозувати поведінку кожного типу особистості; визначити рівень Вашої психологічної сумісності з певними типами людей.

Інструкція: Виберіть із п'яти фігур ту, стосовно якої Ви можете сказати: це — Я.



Відчуйте свою форму! Виберіть фігуру, яка першою привернула вашу увагу. Потім проранжуйте фігури, під відповідними номерами. Остання фігура, під номером 5, буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше. Коротка психологічна характеристика основних «форм» особистості.

Фігура, що опинилася на першому місці, — це суб'єктивна форма. Вона дозволяє визначити Ваші основні, домінуючі риси характеру чи особливості поведінки. Риси фігур, які Ви обрали наступними, — це риси, які Ви демонструєте тим рідше, чим далі від першої знаходиться та чи інша фігура. Коли жодна фігура Вам, чи іншій людині не підходить, тоді особистість можна описати комбінацією з двох або навіть трьох форм.

Нарешті, може статися, що Вам важко вловити інтуїтивне відчуття форми себе чи іншої людини. Тоді почніть з характеристик, що наведені для п'яти форм, намагайтеся використати їх для розуміння людей даного типу та прогнозу їх поведінки і поступово тренуйте в собі відчуття геометричної форми цих людей.

Квадрат. Якщо Вашою основною формою є квадрат, то ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість дозволяє досягати успіху в роботі. «Люди-квадрати» — висококласні спеціалісти у своїй галузі, можуть бути адміністраторами, виконавцями, але не завжди є хорошими менеджерами.

Трикутник. Ця форма символізує лідерство. У «людей-трикутників» є здатність концентруватися на головній меті, вони дуже впевнені в собі, хочуть постійно відчувати свою

правоту. Це енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх, вони постійно конкурують з іншими. «Трикутник» — це установка на перемогу. Із «Трикутників» виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. «Трикутники» дуже привабливі люди, які змушують все і всіх обертатися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.

Прямокутник. Символізує стан переходу та змін. Це люди, незадоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть у даний час, а тому перебувають у пошуках кращого становища. «Прямокутники» проявляють допитливість і жвавий інтерес до всього, але надмірна довірливість дозволяє ними легко маніпулювати. Але згодом Ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом.

Коло. «Люди-кола» — це комунікатори і найкращі слухачі. Їм характерна висока чутливість, розвинута емпатійність — здатність емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. «Люди-кола» «бачать» в одну мить людей і можуть розпізнати облудника та брехуна. Вони «популярні» серед колег по роботі. Але, як правило, вони не сильні менеджери і керівники у сфері бізнесу. «Люди-кола» не дуже рішучі, вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити будь-яке рішення з більшістю та заручитися підтримкою.

Зигзаг (хвилясті лінії). Ця фігура символізує креативність, творчість. Це найбільш унікальна і єдина розімкнута фігура з п'яти. Якщо Ви «Зигзаг», то істинний «правопівкульний» мислитель, вільнодумача людина, яка схильна бачити світ постійно змінним. «Зигзаги» просто не можуть продуктивно працювати в добре структурованих ситуаціях, їм необхідна різноманітність, високий рівень стимуляції та незалежність від інших на своєму робочому місці.



Вправи для саморозвитку.

Самоменеджмент. Кроки, які здатні змінити життя

1. Оберіть головне в роботі чи навчанні.
2. Поставте конкретну мету.
3. Подумайте над трьома кроками, які Ви можете зробити сьогодні в напрямку реалізації мети.
4. Починайте діяти з будь-якого місця. Складіть розклад дій. (Краще прописати).
5. Плануйте закінчення і нагороду для себе.
6. Навіть якщо пропускаєте щось — не залишайте справу. Пам'ятайте Ваші цілі — поза зоною комфорту.
7. Збирайте свої ідеї і записуйте їх для подальшої реалізації.

§ 14. Суть і значення бізнес-планування



«Найбільше ваше багатство — це ваші ідеї і ваш час».

(*Р. Кіосакі*).

Будь-який бізнес починається з ідеї, яка реалізується через ретельно продуманий план, що в практиці має назву *бізнес-план*. Бізнес-план є ефективним засобом доведення нової ідеї, розробки чи проекту до осіб, спроможних їх фінансувати. Водночас —

це основа для оцінки перспективи розвитку та управління новим бізнесом.

Незалежно від розміру фірми та стадії її функціонування, бізнес-план допоможе:

- бути більш переконливим під час пошуку фінансування;
- приймати важливі ділові рішення;
- детально ознайомитися з фінансовим станом власного бізнесу;
- оцінити можливості власного підприємства на ринку;
- передбачити, запобігти або пом'якшити наслідки можливих негативних явищ;
- поставити конкретні завдання, здійснення яких буде свідчити про досягнення прогресу;
- врахувати можливі варіанти розвитку власного бізнесу.

Бізнес-план — це документ, який містить систему ув'язаних у часі й просторі, узгоджених з метою і ресурсами заходів та дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди).

Будь-який бізнес-план розробляють з певною метою. Ось кілька з них:

- отримання банківського кредиту;
- для внутрішніх цілей (чи правильно ви дієте, почавши нову власну справу);
- залучення інвесторів;
- створення спільного підприємства;
- укладання великого контракту;
- продаж власної справи.

Отже, бізнес-план призначений для різних цілей і буде мати успіх за умови вдалого відображення інтересів тих, для кого він призначений.

Складання бізнес-плану є досить трудомістким процесом і вимагає значних витрат часу та грошей. Тому одним із факторів, що зумовлює ефективність і результативність бізнес-планування, є його організація.

До роботи з бізнес-планом повинні залучатись такі спеціалісти, як менеджери, фінансисти, маркетингологи, юристи. Це можуть бути як працівники фірми, так і залучені консультанти та експерти. Залучення до складання бізнес-плану спеціалістів, які не є працівниками фірми, дозволяє, по-перше, реальніше оцінити актуальність самої ідеї і, по-друге, підвищити рівень довіри потенційних інвесторів до об'єктивної оцінки незацікавлених осіб. Обов'язковою в цій роботі є також участь керівника фірми та автора ідеї, що лягла в основу проекту (угоди).

Вихідними даними для розробки бізнес-плану є інформація щодо попиту на товар, виробнича (відомості про виробничі операції по виготовленню товару, сировину, матеріали, обладнання, приміщення, працівників) і фінансова інформація (інформація про можливі джерела залучення коштів для реалізації проекту та умови їх отримання).

Зміст та структура бізнес-плану на сьогодні не регламентовані нормативними чи інструктивними документами загального порядку. Проте опис ідеї зазвичай включає такі елементи:

1. **Резюме** (короткий опис проекту: вказується мета бізнес-плану, основні відомості про підприємство, короткий опис бізнесу, переваги пропонованого продукту перед конкурентами, складові впевненості в успіху справи, основні фінансові пропозиції).

2. **Опис підприємства та галузі** (основна мета діяльності, стадії розвитку підприємства, опис земельної ділянки, приміщень, характеристика обладнання).

3. **Опис продукту (послуги)** (відмінні риси чи унікальність пропонованого продукту, використання технологій, перспективи удосконалення продукції (послуг)).

4. **Маркетинг і збут продукції** (клієнтура та покупці, сегментація ринку, розмір ринку, ймовірна реалізація продукції та послуг на ринках збуту, особливі характеристики ринку, пропозиції організації сервісного обслуговування, ступінь конкуренції, характеристика сильних та слабких сторін конкурентів, конкурентні переваги підприємства, заходи з підвищення конкурентоспроможності власного продукту, суть стратегії маркетингу, канали збуту продукції, цінова політика, маркетингові заходи).

5. **Виробничий план** (опис виробничого процесу, план виробництва, використання виробничих потужностей, виробнича кооперація, заплановані витрати, рентабельність продукції, заходи щодо забезпечення якості продукції, екологічна характеристика продукції, характеристика безпеки продукції та виробництва, потреби в сировині, матеріалах, комплектуючих виробках, напівфабрикатах; постачальники ресурсів та ціни на них, передбачувані терміни поставок).

6. **Організаційний план** (філософія управління підприємством, організаційна структура підприємства, власники підприємства, персонал підприємства, залучення спеціалістів зі сторони, підготовка та перепідготовка кадрів, затрати на оплату праці, на премії та інші методи стимулювання).

7. **Фінансовий план** (розрахунок точки беззбитковості виробництва, прогноз прибутків та збитків, прогноз потоків грошових надходжень, прогноз показників балансу, узагальнення фінансових показників, сума необхідних засобів для реалізації проекту, джерела отримання грошових засобів, терміни повернення позики та відсотків).

8. **Ризики та гарантії** (оцінка можливого ризику через проведення SWOT-аналізу, організаційні заходи профілактики ризику, план страхування від ризику).

9. Додатки.

Послідовність складання основних розділів бізнес-плану подано в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Послідовність складання бізнес-плану

Етап складання	Назва розділу	Зміст етапу
1.	Резюме.	Подають на початку бізнес-плану, є стислою версією плану, складається після закінчення роботи над усіма іншими розділами бізнес-проекту.
2.	Розділ 1. Галузь, підприємство та його продукція.	Збір і аналіз інформації про продукцію (послуги) підприємства.
3.	Розділ 2. Дослідження ринку.	Збір і аналіз інформації з ринку збуту.
4.	Розділ 3. Маркетинг.	Аналіз стану та можливостей підприємства.
5.	Розділ 4. Виробничий план.	Визначення потреби і джерел забезпечення підприємства необхідними ресурсами.
6.	Розділ 5. Організаційний план.	Формування організаційної структури управління.
7.	Розділ 6. Фінансовий план.	Розрахунок потрібного капіталу і джерел фінансування. Визначення загальної суми інвестицій з проекту, розрахунок їхньої ефективності (терміну окупності).
8.	Розділ 7. Ризики і гарантії.	Передбачення ускладнень і ризиків, розроблення заходів з усунення чи мінімізації.

Зверніть увагу.

Фінансову частину бізнес-плану і розділ «Маркетинг» складають високопрофесійні спеціалісти в цих галузях економіки.

У фінансовій частині обов'язково розраховують точку беззбитковості та будують відповідний графік беззбитковості. За допомогою точки беззбитковості розраховують термін окупності бізнесу.

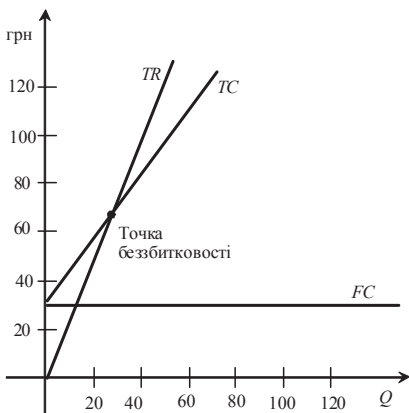
**Це цікаво!****Зразок зі шкільної практики:****Прогнозування результатів виготовлення листівок**

Прогнозування результатів здійснюють на основі аналізу точки беззбитковості, норми прибутку і прогнозу обсягів доходу при визначеній ціні в обсязі продажу.

1. Розрахуємо точку беззбитковості на основі методу витрат.

Наприклад, *постійні витрати* $(FC)_{\Sigma} = 30$ грн. *Змінні витрати на матеріали* 2,7 грн на одиницю продукції (AVC) .

На основі маркетингового дослідження ми бачимо, що обсяг продажу можливий (100 одиниць). Відповідно, загальні змінні витрати складатимуть: $VC = 100 \cdot 2,7 = 270$ грн. *Загальні витрати*: $TC = VC + FC = 270 + 30 = 300$ грн.



$$\text{Звідси: } ATC = \frac{TC}{Q},$$

де: ATC — середні загальні витрати на одиницю продукції;

TC — загальні витрати на 100 одиниць продукції;

Q — кількість продукції.

$$\text{Отже: } ATC = \frac{300}{100} = 3 \text{ грн.}$$

Нехай ціна одиниці продукції в середньому становить 4 грн, тоді загальна виручка: $TR = P \cdot Q = 100 \cdot 4 = 400$ грн. Маючи собівартість продукції (3 грн), ціну (4 грн), розрахувавши виручку і витрати, ми можемо побудувати графічну модель, вказавши точку беззбитковості.

Визначимо точку беззбитковості аналітично:

$$Q(\text{беззбитковості}) = \frac{\text{постійні витрати}}{\text{ціна} - \text{змінні витрати}} = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{30}{4 - 2,7} = 23 \text{ одиниці}$$

2. Розрахуємо прибуток при прогнозованій ціні 4 грн.

Визначимо прибуткову точку беззбитковості:

$$QTP = \frac{FV + TP}{P - AVC} = \frac{30 + 100}{4 - 2,7} + \frac{130}{1,3} = 100 \text{ одиниць}$$

У разі ризику (можливого зменшення реалізації нашої продукції до 70 шт.), прогнозовану ціну доцільно підвищити до рівня:

$$70 = \frac{30 + 100}{P - 2,7} = \frac{30 + 100}{70} \cdot 2,7 = 4,5 \text{ грн.}$$

Отже, прогнозована ціна на даний вид продукції (листівки) складатиме в середньому 4–4,5 грн, собівартість продукції складе близько 3 грн, а прогнозований прибуток — приблизно 100 грн.

Якщо протягом місяця виготовляти по 30 виробів (листівок $(Q_{\text{міс.}})$), то термін окупності складе: $\text{Токуп.} : \text{Докуп.} = Q_{\text{беззб.}} : Q_{\text{міс.}}$; $Q_{\text{окуп.}} = 100 : 30 = 3,3$ місяці.

Термін окупності складе в даному випадку три місяці і десять днів.

Складання бізнес-плану закінчують його документальним оформленням та презентацією. Бізнес-план пишуть від третьої особи. Презентацію бізнес-плану здійснюють у письмовій або усній формі. У першому випадку бізнес-план розсилають потенційним інвесторам з коротким зверненням-проханням ознайомитися з матеріалом, викладеним у цьому документі, і, в разі позитивного рішення про його інвестування, повідомити про це фірму.

Отож, «досягти мети вам допоможе звичка чітко уявляти собі те, до чого ви прагнете», — писав Орисон Марден. В цьому допомагає бізнес-план, який містить комплекс заходів щодо реалізації підприємницького задуму.



Творчі завдання.

Робота в групах

Проектне завдання: Упродовж двох тижнів у визначених раніше бізнес-командах (умовно фірмах) слід підготувати бізнес-план щодо реалізації обраних командами ідей діяльності та презентувати свої бізнес-проекти на позакласному заході-конкурсі «Бізнес моєї мрії».

Даний захід є формою виконання практикуму «Розробка бізнес-плану проекту зі створення конкретного продукту (послуги)».

ФОРМУЛЯР ІДЕЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ

РЕЗЮМЕ: ВСТУПНА ІНФОРМАЦІЯ

1. КОРОТКИЙ ОПИС ІДЕЇ (макс. 1 сторінка).

- Опис заявленої ідеї для підприємницької діяльності.
- Короткий опис елементів бізнесу повинен містити:
 - його характер,
 - описи: продукту або послуги, клієнтів, споживачів, постачальників, співробітників.
- Суть заявленого бізнесу, які шанси його реалізації і т. п.

ОБҐРУНТУВАННЯ (макс. 1 сторінка).

Опишіть:

- Звідки з'явилася заявлена ідея?
- Чому реалізація цієї ідеї є важлива?
- Які потреби задовольняє заявлена ідея?
- Як їх було визначено?
- Кого стосуються ці потреби?
- Чому ми впевнені, що шанси реалізації ідеї є високими?
- Які цілі запланованої діяльності?

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ АБО ПОСЛУГИ (макс. 1 сторінка).

Надайте детальний опис продукту чи послуги:

- Які елементи визначають його винятковість (якість, ціна, різноманітність застосування, інноваційність, легкість в обслуговуванні і т. п.)?
- Чим продукт або послуга буде вирізнятися серед продуктів (послуг), які вже існують на ринку?
- Яким чином продукт чи послуга вплине на задоволення потреб споживачів?
- Як продукт чи послуга буде доставлятися до споживачів?

2. ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ.**КЛІЄНТИ.**

- Характеристика клієнтів продукту або послуги (наприклад вік, стать, освіта, соціальний статус і т. п.)
- Територія поширення пропонованого продукту або послуги (наприклад школа, мікрорайон, місто, сільська громада, область, регіон і т. п.).

- Чому ідея скерована саме на цю групу клієнтів? *(Макс. 1 сторінка)*

ПОСТАЧАЛЬНИКИ.

- Характеристика постачальників сировини, матеріалів або продуктів, необхідних для реалізації бізнесу.

- Приклади реально діючих постачальників *(макс. 1/2 сторінки)*.

КОНКУРЕНТИ.

- Потенційні конкуренти заявленої на конкурс ідеї.
- В якій сфері ідея може конкурувати зі схожими, що вже існують на ринку?
- Що вирізняє заявлену ідею з-посеред інших, схожих за характером, ідей?
- Що необхідно зробити, щоб уникнути конкуренції? *(Макс. 1/2 сторінки)*.

3. ПРОСУВАННЯ І РЕКЛАМА *(не більше, ніж 1/2 сторінки).*

Надайте наступну інформацію:

- Якими каналами буде відбуватися продаж товарів (робіт, послуг)?
- Яка цінова стратегія (ціни конкурентів)?
- Які очікувані прогнози збуту?
- Яка мета реклами запропонованого Вами бізнесу.
- Які форми реклами Вашого бізнесу будуть використані?
- На кого буде скерована реклама.

4. ОРГАНІЗАЦІЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТУ *(не більше, ніж 1 сторінка).*

Надайте поетапний план дій щодо організації та початку функціонування фірми:

- Які ресурси та вимоги до них (приміщення, обладнання, сировина тощо)?
- Як організувати ефективний технологічний процес?
- Підбір, роль і завдання кожного члена команди (найманих працівників).
- Очікувані результати.

5. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН *(не більше ніж 2 сторінки).*

Покажіть (макс. 2,5 сторінки):

- Які витрати на започаткування (початок діяльності) фірми?
- Прогнозовані доходи від реалізації продукції і/або послуг — по місяцях і роках.
- Прогнозовані витрати на поточну діяльність — по місяцях і роках.
- Фінансові результати від діяльності — по місяцях і роках.
- Коли можна буде отримати перші прибутки?

6. МОЖЛИВОСТІ, ЗАГРОЗИ ТА ФАКТОРИ РИЗИКІВ *(не більше, ніж 1 сторінка).*

Опишіть:

- Які реальні можливості існують для того, щоб Ваша бізнес-ідея була реалізована?
- Що, ймовірно, може загрожувати (перешкоджати) в реалізації ідеї?
- Які ризики та які кроки потрібно зробити з метою їх мінімізації?

7. ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ *(в разі необхідності Ви можете надати додаткову інформацію, яка б дала змогу об'єктивно оцінити Вашу бізнес-ідею (макс. 1 сторінка).*

Складено за матеріалами міжнародного проекту «Ініціативна молодь 2 — інноваційні методи навчання підприємництва в українській системі освіти» в рамках конкурсу «Польська допомога задля розвитку».

§ 15. Основи управління проектами



Проект (з латинської — «кинутий вперед») — це комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, протягом обмеженого часу при обмежених фінансових, трудових і матеріальних ресурсах. Класифікація проектів подана в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Класифікація проектів

Класифікаційна ознака	Види проектів
За розміром проекту (масштаб)	- малі (до 10 млн дол.) - середні (10–50 млн дол.) - великі (50–100 млн дол.) - грандіозні (понад 100 млн дол.)
За термінами реалізації	- короткострокові (до 1 року) - середньострокові (1–3 роки) - довгострокові (понад 3 роки)
За складністю	монопроекти, мультипроекти та мегапроекти
За характером	міжнародні та вітчизняні проекти



Пам'ятайте!

Монопроект — це окремий проект певного виду і масштабу.

Мультипроект — це комплексний проект, який складається з кількох монопроектів, що вимагає багатопроєктного управління.

Мегапроект — це комплексний проект розвитку регіонів, секторів економіки тощо, який складається з кількох монопроектів та мультипроектів, об'єднаних однією метою.

Особливого роду проект — інноваційний.

Інноваційний проект представляє собою складну систему взаємообумовлених за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей і завдань на пріоритетних напрямках розвитку науково-технічного прогресу.

Інноваційна програма — це комплекс взаємопов'язаних інноваційних проектів та проектів підтримки інноваційної діяльності.

Загалом проекти мають різні рівні науково-технічної значущості:

- *модернізаційний* (псевдоінновації), коли конструкція або базова технологія кардинально не змінюються. Наприклад гами виробів, розширення асортименту продукції;
- *новаторський* (поліпшують інновації). Наприклад додавання нових якостей, введення засобів автоматизації тощо;

- *випереджаючий* (базисні інновації), коли конструкція заснована на випереджальних технічних рішеннях. Наприклад введення турбореактивних двигунів у літакобудуванні;
- *піонерний* (базисні інновації, яких раніше не було). Наприклад перші персональні комп'ютери, мобільні гаджети, біотехнології.

Управління проектом — діяльність, спрямована на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях щодо часу, коштів (ресурсів) і якості кінцевих результатів.

Найпоширеніші системи управління проектами:

1. *Основна система*. Менеджером проекту виступає представник замовника, який не несе фінансової відповідальності за проект. Перевага такої системи полягає в об'єктивності менеджера, недолік — за проект відповідає тільки один замовник.

2. *Система розширеного управління*, де менеджер проекту несе відповідальність за реалізацію проекту в межах кошторисної ціни. У такому випадку менеджером проекту є проектно-будівельна фірма, з якою замовник укладає контракт «під ключ» з оголошеною вартістю проекту.

Життєвий цикл проекту — це період між моментом появи проекту та моментом його закриття.

За класифікацією Світового банку, життєвий цикл проекту поділяють на фази:

1) *доінвестиційну*: (аналіз інвестиційних можливостей; попереднє техніко-економічне обґрунтування; розробка бізнес-плану);

2) *інвестиційну*: (розробка проектної документації; проведення торгів і укладання контрактів; організація закупівель і постачання; матеріалізація (виконання) проекту);

3) *експлуатаційну*: (завершення проекту; здача в експлуатацію; розширення виробництва, інновації).

Учасники проекту:

Замовник — фізична або юридична особа, яка вкладає у проект власні або позичкові кошти і приймає рішення щодо термінів реалізації проекту, його вартості та контролю якості.

Інвестор — особа або організація, яка фінансує проект.

Проектувальник — проектна організація, яка розробляє проектно-кошторисну документацію.

Керівник проекту (проект-менеджер) — юридична особа, якій замовник делегує повноваження з управління проектом.

Постачальник (генеральний постачальник) — організація, яка здійснює ресурсне забезпечення проекту.

Проектна команда — організаційна структура проекту.

Функція управління полягає у діяльності команди проекту з управління проектом. Усі функції управління поділяють на: **базові функції**:

- управління предметною сферою проекту (змістовна сутність);
- управління якістю (вимоги до результатів, стандарти);
- управління тимчасовими ресурсами (бюджет часу);
- управління вартістю (фінансовий і матеріальний бюджет);

функції, що інтегрують:

- управління персоналом проекту (добір, підготовка, організація роботи);
- управління комунікаціями (моніторинг і прогнозування ходу робіт і результату);
- управління контрактами (контрактація виконавців, матеріалів та ін.);
- управління ризиком (зниження рівня невизначеності в проекті).

Будь-яка функція управління складається з п'ятьох відносно самостійних видів управлінської діяльності: планування, організації, координації, активізації, контролю, де кожний попередній вид діяльності є необхідною передумовою наступного.

Важливим аспектом діяльності підприємства є економічне обґрунтування доцільності капітальних вкладень, яке здійснюється на основі дослідження відповідних інвестиційних проектів.

Основні базові принципи оцінки ефективності капіталовкладень:

- оцінка ефективності проектів інвестування капіталу, яку здійснюють на основі зіставлення обсягу інвестованих коштів, з одного боку, та сум і термінів повернення інвестованого капіталу — з іншого;
- визначення необхідного обсягу інвестиційних витрат, враховуючи основні, і супутні витрати капіталу;
- повернення інвестованого капіталу, який оцінюють на основі показника грошового потоку від інвестицій.

Під **грошовим потоком** від інвестицій розуміють грошові кошти, що включають отримані внаслідок здійснення інвестицій чистий прибуток та суму амортизаційних відрахувань:

$$ГП = П + АВ,$$

де: $ГП$ — грошовий потік, грн; $П$ — річний прибуток, отриманий у результаті реалізації інвестицій, грн; $АВ$ — річна сума амортизаційних відрахувань, грн.

У подальшому визначаємо **теперішню вартість майбутніх грошових потоків** від інвестицій.

Оскільки грошові кошти під впливом фактора часу знецінюються, то вартість грошей враховують шляхом *дисконтування майбутніх грошових коштів*.

Дисконтування передбачає коригування майбутніх потоків грошей на коефіцієнт, який відповідає певній дисконтній ставці, що враховує ризик та непевність, пов'язані з фактором часу.

В умовах очікування сталого річного темпу інфляції застосовують *постійну річну ставку дисконту*, і теперішню вартість отриманих у майбутньому грошових потоків обчислюють за формулою:

$$ТДВ = \sum_{t=1}^t \frac{ГП}{(1+r)^t}$$

де: $ТДВ$ — теперішня вартість майбутніх грошових потоків від інвестиційного проекту, грн; $ГП$ — грошовий потік, очікуваний у t -му році від реалізації проекту, грн; r — річна ставка інфляції (у вигляді десяткового дробу); t — кількість років; $1/(1+r)^t$ — коефіцієнт коригування майбутніх сум грошових потоків.

Ставки для дисконтування грошових потоків від реалізації різних проектів добирають диференційовано, з урахуванням таких факторів, як очікуваний темп інфляції, премії за ризик, ймовірність низького рівня платоспроможності, тривалість періоду інвестування тощо.

Чиста теперішня вартість характеризує загальну абсолютну величину ефекту від реалізації інвестицій. Її обчислюють як різницю між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків, отриманих протягом періоду експлуатації об'єкта інвестування, та сумою початкових інвестицій:

$$ЧТВ = ТВ - ПІ,$$

де: $ЧТВ$ — чиста теперішня вартість проекту, грн; $ТВ$ — теперішня вартість грошового потоку, грн; $ПІ$ — початкові інвестиції, грн.

Якщо чиста теперішня вартість проекту перевищує нуль, то проект має бути схвалений як прибутковий; якщо ж вона має від'ємне значення або дорівнює нулю — проект слід відхилити, оскільки його реалізація завдасть збитків або не принесе підприємству додаткового доходу на вкладений капітал.

Застосовують два взаємопов'язані показники, за якими визначають абсолютну ефективність інвестицій: **коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості), період (строк) окупності капітальних витрат**.

Коефіцієнт економічної ефективності обчислюють:

- для окремих проектів або форм відтворення основних засобів діючих підприємств (це відношення приросту прибутку (зниження собівартості) до величини капітальних вкладень);
- для підприємств, що будуються (це відношення загальної суми прибутку до кошторисної вартості проекту):

$$Ke = ТДВ/П.$$

Значення коефіцієнтів Ke треба порівнювати з нормативним коефіцієнтом $Kн$, що встановлений Міністерством економіки і складає 0,15. Проект є доцільним, коли $Ke > Kн$.

Розрахунковий строк окупності додаткових капітальних витрат за певним варіантом обчислюють за формулою:

$$Ток = П/ГПд,$$

де: $Ток$ — період окупності, роки; початкові інвестиції, грн; $ГПд$ — середньорічна величина дискontованих грошових потоків, грн.

Середньорічну величину дискontованих грошових потоків визначають за формулою:

$$ГПд = ТДВ/Т,$$

де: $ТДВ$ — теперішня вартість проекту, грн; $Т$ — кількість років експлуатації об'єкта інвестування, протягом яких очікують надходження грошових потоків.

Основними чинниками, що впливають на рівень ефективності інвестицій є:

- 1) удосконалення проектно-кошторисної справи;
- 2) поліпшення технологічно-відтворювальної структури інвестицій;
- 3) скорочення тривалості інвестиційного циклу;
- 4) застосування гнучких економічних методів управління інвестиційними процесами.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Наведіть визначення поняття «проект».
2. Які фактори необхідно враховувати під час прийняття інвестиційних рішень?
3. Перелічіть основні види проектів.
4. Які характеристики застосовують для визначення ефективності інвестиційного проекту?

**Творчі завдання.**

За допомогою інтернет-джерел знайдіть інноваційний проект, який розпочато в Україні, і проаналізуйте його.

1. Визначте фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на проект.
2. Охарактеризуйте для кого і для чого призначений інвестиційний проект.
3. Визначте наявних та потенційних учасників проекту.
4. Вкажіть, на якій стадії життєвого циклу перебуває проект, і спрогнозуйте його подальший розвиток.
5. Назвіть види ризиків, властивих йому.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНАЖЕР**Працюємо колективно / у групах.****Розв'язування задач.**

Задача-приклад 1. Визначте доцільність інвестицій у будівництво заводу в сумі 10 млн грн. Завод будують два роки, протягом яких інвестують відповідно по 5 млн грн. За перший рік після введення в експлуатацію завод зазнає збитків у сумі 1 млн грн, а протягом другого року — 0,5 млн грн. Завод випускає вентилятори в кількості 8000 шт. за місяць. Витрати на одиницю продукції — 42,5 грн, а відпускна ціна — 52,5 грн за штуку. Через 20 років завод старіє, і на цей момент його ліквідаційна вартість становитиме 1 млн. грн. Чи можна такі капіталовкладення вважати вдалимими при нормі відсотка 4%?

Розв'язання

При витратах 42,5 грн і ціні 52,5 грн за одиницю продукції прибуток фірми за місяць становитиме: $8000 \cdot (52,5 - 42,5) = 80000$ грн; річний прибуток складе: $80000 \cdot 12 = 960000$ грн або 0,96 млн грн.

Для прийняття рішення про доцільність інвестицій слід підрахувати чисту дисконтовану вартість інвестицій:

$$ЧДВ = \frac{П_1}{(1+i)^1} + \frac{П_2}{(1+i)^1} + \dots + \frac{П_t}{(1+i)^t} - I$$

$$\begin{aligned} ЧДВ &= \frac{5}{(1+0,4)} - \frac{1}{(1+0,4)^2} - \frac{0,5}{(1+0,4)^2} + \frac{0,96}{(1+0,4)^3} + \dots \\ &\dots + \frac{0,96}{(1+0,4)^2} + \frac{1}{(1+0,4)^{20}} - 5 = -0,341 \text{ млн. грн.} \end{aligned}$$

З розрахунків бачимо, що $ЧДВ < 0$, отже, будівництво даного заводу принесе збитки, і вкладати кошти в цей об'єкт не варто.

Задача-приклад 2. Ринкова вартість звичайних акцій підприємства «Ореол» 450000 грн, привілейовані акції складають 120000 грн, а загальний позичковий капітал – 200000 грн. Вартість власного капіталу дорівнює 14%, привілейованих акцій — 10%, а облігацій підприємства — 9%. Визначте зважену середню вартість капіталу підприємства при ставці податку $T = 18\%$.

Розв'язання

Розраховуємо питому вагу кожного компонента капіталу:

$$\Sigma K = 450 + 120 + 200 = 770 \text{ тис. грн.}$$

$$W = 450 : 770 \cdot 100 = 58,44\%$$

$$W = 120 : 770 \cdot 100 = 15,58\%$$

$$W = 200 : 770 \cdot 100 = 25,97\%$$

WACC використовують для розрахунку ефективності інвестицій у якості ставки дисконту. Обчислення середньої вартості капіталу підприємства WACC:

Вид	Вартість	Частка		Зважена вартість
Позиковий капітал	$9\% \cdot (1 - 0,18)$	$\cdot 0,2597$	=	1,916
Привілейовані акції	10%	$\cdot 0,1558$	=	1,558
Звичайні акції	14%	$\cdot 0,5844$	=	8,183
Зважена вартість капіталу (WACC)				11,65 %

WACC: 11,38%.

**Вправи для саморозвитку.****Задачі для розв'язання**

Задача 1. Акціонерне товариство планує реалізувати проект вартістю 100 тис., практичне здійснення якого спрямовано на організацію виробництва нового виду продукції. Фінансування проекту здійснюватиметься на початок першого року його реалізації. Очікуються такі грошові потоки на кінець року: 1-го — 50 тис., 2-го — 40 тис., 3-го — 50 тис. За розрахунковий період береться початок 4-го року. Визначити чисту приведену вартість проекту за дисконтної ставки 4 і 25 %; індекс доходності; внутрішню ставку доходності проекту; термін окупності.

Задача 2. Підприємство розглядає можливість реалізації інвестиційного проекту, який вимагає таких інвестицій: у 2010 р. — 300 тис., 2011 р. — 100 тис., у 2012 р. — 100 тис. Починаючи з 2013 року, підприємство планує отримувати протягом 8 років прибуток від реалізації проекту у сумі 150 тис. щорічно. Амортизація по проекту складає 30 тис. щорічно. Податок на прибуток 25%. Рік початку реалізації проекту — 2010. Дисконтна ставка по проекту — 10%. Обґрунтувати доцільність реалізації проекту, обчисливши такі показники: чисту теперішню вартість, індекс доходності, термін окупності.

§ 16. Маркетинг у діяльності підприємця



Що таке маркетинг? Чи ідентичні категорії маркетингу і реклами?

Під маркетингом часто розуміють комплекс заходів щодо просування товарів і послуг від виробника до споживача.

«Маркетинг — соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення потреб та бажань як індивідів, так і груп, шляхом створення, пропонування та обміну наділених цінністю товарів» (Ф. Котлер).

Зміст маркетингу полягає в намаганні задовольнити існуючі потреби. Маркетинговий підхід більшості успішно діючих фірм передбачає орієнтацію виробника на споживача як засіб підвищення ефективності збуту.

Функції маркетингу:

- *аналітична* — полягає у комплексному аналізі мікро- та макросередовища, який включає аналіз ринків, споживачів, попиту, конкурентів і конкуренції, а також товарів;
- *виробнича* — полягає у виробництві нових товарів, що відповідають зростаючим вимогам споживачів;
- *збутова* — включає організацію руху товару і сервісу, формування попиту і стимулювання збуту, все те, що відбувається з товаром після його виробництва до моменту початку споживання;
- *управлінська* — полягає у пошук можливих шляхів розвитку діяльності підприємства, тобто організації стратегії та планування;
- *контрольна* — полягає в якості виконаної роботи або отриманого результату.

З метою зниження ризику від невідомої поведінки споживачів **концепція маркетингу**, як нова філософія ведення бізнесу, рекомендує здійснювати сегментацію ринку, тобто розподіляти на частини за певними ознаками. **Сегменти споживчого ринку** можуть виділятися на основі певних **критеріїв**.

- За віковою ознакою виокремлюють такі сегменти: діти (до 14 років); молодь (15–24 роки); відносно молоді, економічно активні люди (25–44 роки); економічно активні люди середнього віку (45–60 років); люди «третього» віку (60 років і старші).

- За соціальною приналежністю (залежно від соціального статусу), освітою: вища; незакінчена вища; середня тощо.

- За рівнем місячних доходів: низький; нижчий від середнього; середній; вищий від середнього; високий.

- За видами діяльності: керівники; посадові особи; робітники; студенти; пенсіонери; домогосподарки та ін.
- За психографічними факторами, стилем життя, тобто моделлю життя особистості, яку визначають захопленнями, вчинками, інтересами, думками, типом відносин з іншими людьми тощо: молодіжний, спортивний, богемний, елітний тощо.
- За адаптацією споживачів до нового продукту: новатори; помірковані; консерватори.

На основі виділених сегментів ринку за групами споживачів і зіставлення їх з різними значеннями чинників (функціональних та технічних параметрів виробу), вибраних для аналізу, визначають, які з параметрів більше всього підходять для виділеної групи споживачів.

Найбільш поширеними для оцінки ринку за продуктом є параметри: *ціна, канали збуту, технічні характеристики*.

Використання посередницьких ланок вигідне самим виробникам, оскільки забезпечує скорочення числа зв'язків і контактів, які необхідні при реалізації продукції. Канали розподілу можна охарактеризувати за кількістю складових рівнів.

Рівень каналу розподілу — будь-який посередник, який виконує ту чи іншу роботу по наблизенню товару і передачі власності на нього до кінцевого покупця. Оскільки певну роботу виконують і сам виробник, і кінцевий споживач, вони теж входять до складу будь-якого каналу.

Існуючі канали розподілу припускають використання наступних методів збуту.

Прямий збут (канал товароруку нульового рівня) не передбачає наявності посередників, продаж здійснюють безпосередньо споживачам на основі прямих контактів — через власну торговельну мережу, за оголошеннями в газетах і журналах з купонами для відповідей, через інтернет, телемаркетинг, директ-мейл.

Непрямий збут (багаторівневий канал товароруку) передбачає продаж продукції через торгові організації, незалежні від виробника. Виділяють одно-, дво- і тривірневі канали.

Однорівневий канал включає в себе одного посередника. На споживчих ринках цим посередником зазвичай буває роздрібний торговець, а на ринках товарів промислового призначення — агент зі збуту або брокер.

Дворівневий канал містить двох посередників. На споживчих ринках такими посередниками зазвичай стають оптовий і роздрібний торговці, на ринках товарів промислового призначення — промисловий дистриб'ютор і дилер.

Тривірневий канал охоплює трьох посередників — оптового, дрібнооптового посередників і роздрібного торговця. Багато компаній використовують **змішані канали** розподілу.

Ці канали об'єднують у собі ознаки і прямих, і непрямих каналів. Продукція реалізується як прямими поставками, так і через посередницькі ланки, які часто називають *рівнями розподілу*.

Важливу роль в організації та успішності бізнесу відіграють маркетингові дослідження, у яких виділяють дев'ять етапів.

Етап I. *Постановка цілей дослідження*. Як і будь-яка мета, мета маркетингового дослідження повинна відповідати критеріям *SMART*:

S — *specific* — це означає, що мета конкретна, значна;

M — *measurable* — вимірنا;

A — *achievable* — досяжна;

R — *realistic* — реалістична. Мета повинна бути реалістичною й доречною в даній ситуації, повинна вписуватися в неї і не порушувати баланс з іншими цілями і пріоритетами;

T — *timed-bound* — окреслена в часі. Вона може як мати фіксовану дату, так і охоплювати певний період.

Етап II. *Розрахунок необхідних ресурсів*. Під ресурсами розуміють трудові, людські, часові, матеріальні та інші ресурси, необхідні для досягнення мети.

Етап III. *Вибір методів дослідження для отримання первинної інформації* (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Методи маркетингових досліджень

Метод	Визначення	Форма
Опитування	Інтерв'ювання учасників ринку та експертів	Письмове або усне, структуроване або неструктуроване, одноразове або багаторазове, групове або індивідуальне
Фокус-група	Метод, що дозволяє безпосередньо з'ясувати, що цікавить групу споживачів, її реакцію на певний товар (ціну, упаковку, властивості і т. д.) і фактори, істотні при покупці	Очне групове інтерв'ю, обмін думками, дискусія, обговорення
Спостереження	Планомірне охоплення органами чуттів об'єктів без впливу на об'єкт спостереження	Пряме чи непряме спостереження, відкрите чи приховане, структуроване або неструктуроване, здійснюване за допомогою людини або механічних пристроїв
Експеримент	Дослідження впливу одного фактора на інший при одночасному контролі сторонніх чинників	Польові, лабораторні

Етап IV. *Складання плану дослідження* із зазначенням алгоритму дослідження (послідовного переліку дій), термінів проведення, відповідальних осіб.

Етап V. *Відбір джерел інформації*. Відбір внутрішніх і зовнішніх джерел інформації.

Етап VI. *Збір та обробка інформації* для подання в зручному для аналізу вигляді.

Етап VII. *Аналіз інформації*. Він дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки, визначити закономірності, отримати оцінку тих чи інших процесів.

Етап VIII. *Висновки та рекомендації*. Звіт повинен містити фактичні дані про проведене дослідження і не містити суб'єктивної оцінки результатів.

Етап IX. *Оцінка ефективності дослідження*. На заключному етапі необхідно визначити, чи досягнута мета дослідження.

Основні цілі та завдання маркетингових досліджень визначаються комплексом маркетингу 4P (Product, Price, Place, Promotion).

1. *Product (товар або послуга)*: тестування продукту, оцінка конкурентоспроможності; оцінка рівня сервісу; визначення тенденцій розвитку кривої життєвого циклу.

2. *Price (ціна)*: інформаційно-аналітичне забезпечення політики ціноутворення.

3. *Place (місця продажів)*: аналіз ефективності товаророзподільчих мереж і каналів товароруку; інформаційно-аналітичне забезпечення моделей торговельно-збутової логістики.

4. *Promotion (просування)*: оцінка ефективності реклами та інших форм просування товарів; впізнаваність бренду; оцінка іміджу.

Важливим аспектом маркетингових досліджень є виявлення та аналіз конкурентів. Наявність конкурентів створює ситуацію змагальності та стимулює діяльність фірм на ринку.

Виділимо основні кроки у дослідженні конкурентів.

1-й крок у дослідженні конкурентів передбачає **визначення конкурентоспроможності товарів**.

Конкурентоспроможність товару — сукупність якісних і вартісних характеристик товару, що забезпечує задоволення конкретної потреби (здатність товару бути виділеним споживачем з аналогічних товарів, які пропонують на ринку фірми-конкуренти).

$$K = \frac{\text{Споживчий ефект}}{\text{Ціна споживання}} \rightarrow \max$$

або:

$$K = \frac{E_{кор.} \cdot T + C}{Ц_{спож.}} = \frac{T + C}{Ц_{спож.}} \rightarrow \max,$$

де: K — конкурентоспроможність товару; $E_{кор.}$ — технічні параметри товару (корисний ефект від споживання товару); T — якість товару; C — якість післяпродажного обслуговування або сервіс; $Ц_{спож.}$ — ціна споживання.

Якщо $K > 1$, товар вважають конкурентоспроможнішим, якщо $K < 1$ — поступається конкурентному, якщо $K = 1$ — перебуває з ним на даному рівні.

2-ий крок у дослідженні конкурентів передбачає **дослідження ефективності маркетингової діяльності**, яке проводять за кожним з елементів маркетингового комплексу — товар, ціна, розподіл, просування.

При виведенні товару на ринок акцент роблять на рекламу і пропаганду, а потім вже стимулюють збут (на етапі зрілості товару зростає роль стимулювання збуту).

Реклама — переконуючий засіб інформації про товар або фірму, комерційна пропаганда споживчих властивостей товару і достоїнств фірми, яка готує активного і потенційного покупця до покупки.

Завдання реклами: поширення знань про фірму, вплив на процес прийняття рішення про покупку. Зупинимося на основних видах реклами.

1. **Товарна** — реклама, головне завдання якої — формування і стимулювання попиту на товар. Інформує споживача про властивості і достоїнства товару, викликає інтерес до нього.

2. **Престижна або фірмова** — реклама достоїнств фірми, які вигідно відрізняють її від конкурентів. Мета — створення серед громадськості привабливого іміджу, який викликав би довіру до фірми та її продукції.

Залежно від призначення реклама буває:

- **інформативна** — застосовують у період створення первинного попиту;
- **запобіжна** — застосовують при етапі росту, наголошує про перевагу марки;
- **нагадувальна** — застосовують при етапі зрілості, підтримує знання про товар.

Розрізняють пряму і непряму рекламу.

Пряма — здійснюється на комерційних умовах і вказує на рекламодавця, прямо виконуючи рекламну функцію по відношенню до конкретного товару або конкретної фірми.

Непряма — виконує рекламну функцію в завуальованій формі, не використовуючи прямих каналів розповсюдження рекламних засобів і не вказуючи рекламодавця.

Залежно від характеру і особливостей розрізняють рекламу інформаційну і агресивну.

На практиці використовують і **превентивну рекламу** — коли на рекламу витрачають більше засобів, ніж це оптимально обумовлено. Таку рекламу проводять з метою підірвати позиції конкурентів, які не можуть тратити на рекламу значні суми.

Рекламу, що наносить матеріальну шкоду або шкоду престижу фірм-конкурентів, вважають **недобросовісною** (використання недозволених технічних прийомів і методів розповсюдження рекламної інформації).

Серед каналів розповсюдження реклами основне місце займає **пряма реклама**, що включає:

- індивідуальну рекламну роботу — розповсюдження рекламними агентами рекламної літератури безпосередньо потенційним покупцям, робота з окремими покупцями;
- розповсюдження рекламних матеріалів поштою за спеціально відібраним списком потенційних покупців;
- спілкування з окремими покупцями і споживачами телефоном.

Її недоліками є відносно вузьке коло покупців, обмежені можливості розширення числа нових покупців, низька оперативність. У зв'язку з цим, підприємства використовують безособові засоби масової реклами:

- *рекламу в пресі* — розміщення рекламних оголошень у газетах, журналах, фірмових бюлетенях, довідниках;
- *друковану рекламу* — проспекти, каталоги, календарі;
- *екранну рекламу* — кіно, телебачення, полієкрани, слайд-проекції;
- *телемаркетинг* — на телеканалах TV рекламують перелік товарів, і покупець може замовити телефоном товар з доставкою додому;
- *радіорекламу*;
- *зовнішню рекламу* — плакати, електрифіковані панно з нерухомими або біжучими написами;
- *рекламу на транспорті*;
- *рекламу на місці продажу товару* — вітрини, вивіски в залах, упаковки.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке маркетинг? Які основні поняття вкладають у цю категорію?
2. Чому виконання маркетингової функції підприємством особливо важливе для його ефективної діяльності?
3. Охарактеризуйте функції маркетингу.
4. Хто може виступати споживачем на ринку? Подумайте і назвіть основні категорії споживачів.
5. Як маркетинг виявляє та задовольняє потреби споживачів? Чи може маркетинг створювати потреби в товарах?

6. Які цілі має реклама? Яких ефектів може досягати реклама?
7. Подумайте, на яких чинниках має ґрунтуватися вибір певного рекламного носія.
8. Що, на Вашу думку, називають усним каналом передачі інформації?



Творчі завдання.

1. Згідно із сучасною концепцією маркетингу, придбання товару споживачем здійснюють для задоволення певної потреби й отримання вигоди від використання товару. За допомогою ієрархії потреб Маслоу проаналізуйте, які потреби намагаються задовольнити виробники такої продукції:

№ з/п	Підприємства	Продукція
1.	ПАТ «Рошен»	цукерки «Київ вечірній»
2.	Компанія «Байєр»	аспірин «Байєр»
3.	СК «Джонсон Київ Корпорейшн»	засіб для підкромалювання «Джубілі»
4.	«У кожен дім»	газета
5.	Фірма «Мері Кей»	зволожувальний крем
6.	Тернопільський національний економічний університет	навчання за програмою «Публічне управління та адміністрування»

2. Визначте для цієї ситуації чинники, що впливають на поведінку покупців, і ступінь їх впливу.

Джоан і Поль та їх двоє дітей хочуть купити автомобіль для відпочинку. Поль налаштований дуже оптимістично, оскільки вважає, що автомобіль марки «Rover» підійде як для відпочинку сім'єю на природі, так і для рибалки з друзями.

Джоан не дуже подобається вибір покупки. Вона боїться відпочинку на природі в якій-небудь глушині і думає про те, хто надасть їм допомогу в разі аварії.

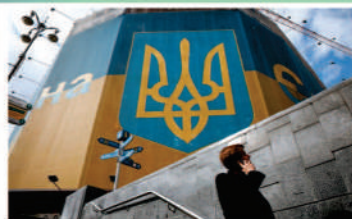
Вона ще читала в газеті, що «Rover» вимагає багато бензину, а значить, і їзда на ньому обходиться дорого.

Але Поль їй нагадує, що в цій же газеті йшлося про переваги тижневої відпустки на природі порівняно з проживанням у готелі, що набагато дорожче.

3. Використовуючи різні джерела інформації та нижче поданий зразок, складіть (можна в групах) опитувальник для дослідження ринку споживачів для окремого товару чи послуги.

Опитувальник (ідея «декорування шкільного приладдя»)

1. Якій продукції Ви віддасте перевагу?
 - а) Handmade;
 - б) стандартизованої продукції;
 - в) Ваш варіант.
2. Яким шкільним аксесуарам (приладдям) Ви віддасте перевагу?
 - а) закладкам для книг;
 - б) пеналу;
 - в) блокноту;
 - г) обкладинці для щоденника/зошита;
 - д) Ваш варіант.
3. Яку суму коштів із Вашого бюджету, Ви готові витратити протягом місяця на шкільні аксесуари?
 - а) до 20 грн;
 - б) до 50 грн;
 - в) до 100 грн;
 - г) Ваш варіант.
4. У якій кольоровій гамі та з яким дизайном Ви хотіли б придбати шкільні аксесуари?
 - а) із зображенням або фотографією;
 - б) із підказками зі шкільних предметів;
 - в) у формі тварин;
 - г) Ваш варіант.
5. Який шкільний аксесуар є Вашим улюбленим?
6. Вік _____.
7. Стать _____.



Національна економіка та роль уряду в її функціонуванні

З поганими законами і хорошими посадовцями цілком можна правити країною. Але якщо посадовці погані, не допоможуть і найкращі закони.

Отто фон Бісмарк

На макроекономічному рівні основним узагальнюючим показником результатів національного виробництва виступає ВВП, який доцільно розраховувати у номінальних та реальних величинах. Безліч інших індексів базуються на його основі або співставляються із ним.

Динаміка національного виробництва набуває циклічного розвитку, а ключовими індикаторами порушення макrorівноваги є інфляція та безробіття.

У даному розділі розглядаються питання, пов'язані з особливостями макроекономічного рахівництва, наслідками порушення макроекономічної рівноваги, роллю держави в регулюванні національної економіки. Дається характеристика фінансової політики уряду та грошово-кредитного регулювання.

А практичне виконання вправ, творчих завдань, тестів сприяє кращому засвоєнню тем, пов'язаних із розвитком національної економіки.

§ 17. Загальна рівновага національної економіки. Сукупний попит і сукупна пропозиція

Важливою властивістю, що притаманна економічним системам, є постійне тяжіння до стану рівноваги. Якщо на мікроекономічному рівні мова йде про часткову рівновагу, то на рівні національної економіки — загальну рівновагу.

Загальна рівновага — це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабах національної економіки (рівноважний стан усієї ринкової системи).

В узагальненому вигляді загальна рівновага є рівновагою між сукупним попитом і сукупною пропозицією, виробництвом і споживанням, доходами і витратами. На відміну від *мікроекономічної рівноваги*, яка досягається встановленням такого рівня цін, за якого розмір попиту дорівнює розміру пропозиції (внаслідок поведінки покупців і продавців), рівновага на рівні національної економіки (*макроекономічна*) досягається в результаті дії складного механізму збалансованого кругообігу структурних частин валового внутрішнього продукту (величин сукупного попиту і сукупної пропозиції, потоків товарів, послуг і факторів виробництва, доходів і витрат).

Макроекономічна (загальна) рівновага встановлюється між сукупним попитом і сукупною пропозицією (рис. 4.1).

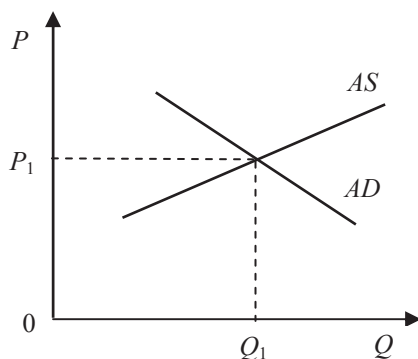


Рис. 4.1. Макроекономічна рівновага

Сукупний попит (AD) — загальний обсяг благ, які готові придбати домогосподарства, фірми, уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу за визначеного рівня цін.

Складовими сукупного попиту виступають:

- *споживчий попит* — платоспроможний попит домашніх господарств, на який справляють вплив доходи виробництва, купівельна спроможність населення, податкове навантаження та трансфертна політика уряду;
- *інвестиційний попит* — попит підприємницького сектора, який залежить від обсягів виробництва, процентної ставки на ринку капіталів, податкової та кон'юнктурної політики уряду;
- *попит держави* — витрати уряду на виробництво суспільних благ, державне замовлення та трансфертні платежі населенню, які залежать від обсягу державного бюджету країни;
- *попит закордону* — попит економічних суб'єктів інших держав на товари і послуги національної економіки, який визначають співвідношенням цін на вітчизняні та закордонні блага, обмінним курсом національних валют (реальні умови обміну).

На величину сукупного попиту справляє вплив низка факторів, які умовно можна поділити на цінові і нецінові.

До основних **цінових факторів**, які реалізують обернену залежність сукупного попиту від ціни, відносять:

- *ефект відсоткової ставки* (при зростанні цін покупцям товарів і послуг необхідно більше грошей для оплати угод, що спричиняє підвищення відсоткової ставки і зменшення сукупного попиту);
- *ефект багатства* (при зростанні рівня цін реальна вартість — купівельна спроможність — накопичених фінансових активів з фіксованим доходом зменшується, що спричиняє скорочення попиту власників депозитів, облігацій, акцій);
- *ефект чистого експорту* (якщо внутрішні ціни підвищуються стосовно цін на аналогічну продукцію за кордоном, то покупці почнуть віддавати перевагу імпортним товарам — зростання імпорту та скорочення експорту).

До основних **нецінових факторів**, вплив яких переміщує криву попиту, відносять:

- *політико-економічні чинники* (монетарну та фіскальну політику уряду — пропозицію грошей, оподаткування);
- *зовнішні чинники* (обсяг національного доходу в зарубіжних країнах, динаміку вартості активів та цін на ресурси, валютні курси);
- *сподівання споживачів та підприємців* (зміну в добробуті та кількості населення, заборгованості споживачів, обсязі надлишкових потужностей фірм, технології виробництва).

Сукупна пропозиція (AS) — обсяг національного продукту, який економіка здатна виробляти за кожного рівня цін і пропонувати для продажу.

На величину сукупної пропозиції справляє вплив низка факторів, які умовно можна поділити на цінові і нецінові.

До основних **цінових факторів**, які реалізують пряму залежність сукупної пропозиції від ціни та призводять (приводять) до зростання (скорочення) витрат на виробництво, відносять:

- *інституційні чинники* (екологічні нормативи та санкції, непрямі податки, прогресивні тарифи на понаднормове споживання електроенергії та палива);
- *зовнішньоекономічні чинники* (мити і квоти на товари, які є ресурсами виробництва, розширення збуту на інших ринках);
- *природні умови та структурні чинники* (ціни на товари і послуги, дорогі природні ресурси, які не використовують, зростання обсягів виробництва на менш ефективних підприємствах, використання резервного устаткування з нижчою продуктивністю, залучення у виробництво робочої сили з нижчим рівнем кваліфікації).

До основних **нецінових факторів**, вплив яких переміщує криву пропозиції, відносять:

- *економіко-правові чинники* (податки на бізнес та фізичних осіб, субсидії, державне регулювання економічної діяльності);
- *продуктивність праці* (зростання продуктивності та вдосконалення технології сприяють збільшенню обсягу продукції, яку отримує країна з наявних виробничих ресурсів);
- *ціни на фактори виробництва* (власні ресурси, імпорتنі фактори виробництва, кількість продавців на ринку).



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Дайте визначення макроекономічної рівноваги.
2. Охарактеризуйте зміст сукупного попиту. Які цінові і нецінові фактори сприяють його зміні?
3. Охарактеризуйте зміст сукупної пропозиції. Які цінові і нецінові фактори сприяють її зміні?
4. Проаналізуйте сутність рівноважного рівня цін і рівноважного обсягу виробництва.
5. Профспілки підсилили вимоги про підвищення заробітної плати з метою підтримки рівня життя в умовах зростання цін в економіці. Використовуючи модель AD-AS, поясніть, які процеси відбуватимуться в економіці.



Творчі завдання.

Завдання для колективного обговорення

Економіка України з кожним роком усе більше стає олігархізованою, корупційною та кумівською, віддаляючись від проголошених орієнтирів після Помаранчевої революції та революції Гідності на високі соціальні стандарти, європейський вектор розвитку тощо. Цю ситуацію наочно демонструє розроблений експертами журналу «*The Economist*» Р. Шарма, А. Ганді, М. Волтоном індекс т. з. «кумівського капіталізму» (*crony capitalism*), що базується на оцінці статків мільярдерів світу (оцінки із журналу *Forbes*), які прямо чи опосередковано пов'язані із галузями, в яких домінуючою стратегією є пошук ренти та особисті відносини взаємозалежності.

Добробут мільярдерів, у % до ВВП країн світу

Країна	2014				2016			
	BW	CS	NCS	% CS	BW	CS	NCS	% CS
Росія	18,9	15,9	3,0	84,1	21,3	18,0	3,3	84,5
Малайзія	16,4	16,1	0,3	98,2	13,3	13,0	0,3	97,7
Філіппіни	14,7	11,9	2,8	81,0	14,2	11,3	2,9	79,6
Сінгапур	14,9	11,9	3,0	79,8	14,8	10,7	4,1	72,3
Україна	14,8	13,2	1,6	89,2	7,8	6,7	1,1	85,9
Мексика	11,3	8,9	2,4	78,8	8,7	6,6	2,1	75,9
Індонезія	5,2	3,8	1,4	73,1	5,8	3,8	2,0	65,5
Туреччина	5,2	2,9	2,3	55,8	6,2	3,4	2,8	54,8
Індія	9,7	3,7	6,0	38,1	11,7	3,4	8,3	29,1
Тайвань	14,7	5,5	9,2	37,4	10,3	3,2	7,1	31,1
Китай	6,0	2,9	3,1	48,3	7,3	3,2	4,1	43,8
Таїланд	8,8	2,0	6,8	22,7	11,4	2,6	8,8	22,8
Південна Африка	6,9	2,9	4,0	42,0	7,0	2,5	4,5	35,7
Великобританія	5,6	2,3	3,3	41,1	5,6	2,3	3,3	41,1
Бразилія	7,4	2,7	4,7	36,5	7,5	2,3	5,2	30,7
США	14,0	2,2	11,8	15,7	13,3	1,8	11,5	13,5
Аргентина	2,8	2,1	0,7	75,0	2,2	1,6	0,6	72,7
Франція	8,4	1,1	7,3	13,1	8,8	1,1	7,7	12,5
Японія	2,1	0,7	1,4	33,3	2,0	0,5	1,5	25,0
Південна Корея	4,6	0,3	4,3	6,5	5,5	0,5	5,0	9,1
Польща	2,4	1,8	0,6	75,0	1,7	0,4	1,3	23,5
Німеччина	10,7	0,3	10,4	2,8	13,9	0,2	13,7	1,4

BW позначає сукупний добробут мільярдерів країни, у % ВВП; *CS* — індекс кумівського капіталізму, у % ВВП, що контролюють олігархи в секторах, пов'язаних із пошуком ренти (*crony sectors*); *NCS* — % ВВП, який контролюють олігархи в секторах, не пов'язаних із пошуком ренти (*non-crony sectors*); *% CS* — частка секторів із домінуванням ренто-орієнтованої поведінки.

До секторів економіки, в яких домінує рентоорієнтована поведінка (*rent-seeking sectors*), належать: національна безпека та оборона, казино, депозитні та інвестиційні банківські послуги, інфраструктура та трубопроводи, порти та аеропорти, нерухомість та будівництво, нафто- та газопостачання, комунальні послуги та послуги зв'язку, телекомунікації, гірничо-видобувна, залізнична, вугільна та хімічна промисловість.

У таблиці наведена інформація про добробут мільярдерів 22 країн світу, в тій чи іншій мірі уражених проблемою кумівського капіталізму (5 — найбагатших країн світу, 10 — тих, що найбільш динамічно розвиваються, та інших 7, де кумівство не є суттєвою проблемою). Показовим є те, що лише 14% мільярдерів із розвинутих країн світу базують свої статки на галузях, пов'язаних із видобутком ренти, тоді як у країнах, що розвиваються, таких осіб вже 65%.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Чому пошук ренти пов'язують із позначенням внеску факторів землі, машин, обладнання? Які найкращі форми видобутку ренти в олігархізованих економіках?
2. Яким рівнем індикаторів соціально-економічного розвитку, як правило, характеризуються країни, уражені кумівським капіталізмом? Проаналізуйте показник ВВП на особу, індекс людського капіталу, стандарти життя населення тощо.
3. За даними таблиці проаналізуйте тренд у зміні індексу кумівського капіталізму в Україні. Які країни з наведених демонструють аналогічну динаміку, а які протилежну? Обґрунтуйте свою відповідь.
4. Чому, на Вашу думку, олігархічні структури часто стають на заваді технологічному прогресу? Як економічна політика держави, що перебуває під контролем олігархату, сприяє або блокує розвиток підприємництва, креативних індустрій, ризик-орієнтованих технологій?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Функція попиту на певний товар має вигляд: $Q_d = 30 - P$, а функція пропозиції: $Q_s = 15 + 2P$, де: P — ціна товару в \$, Q_d — величина попиту в одиницях, Q_s — величина пропозиції в одиницях. Знайдіть рівноважний обсяг виробництва та рівноважну ціну на товар. Зобразіть це графічно. Яка ситуація складеться на ринку, якщо уряд знизить ціну до 3\$?

Завдання 2. Поясніть, як запропоновані фактори впливатимуть на зміну сукупного попиту чи сукупної пропозиції в національній економіці:

1. Країни ОПЕК знижують виробництво сирої нафти на 40%.
2. Завдяки активізації профспілок зростає рівень заробітної плати в економіці.
3. Посилення нестабільності світової економіки призводить до скорочення попиту на товари українського експорту на 20%.
4. Диверсифікація пропозиції і погіршення умов постачання енергоносіїв на зовнішні ринки.
5. Біля Харкова відкрито родовище природного газу.
6. Ураган пошкодив понад тисячу кілометрів електромереж.

**§ 18. Міжнародна система національного рахівництва.
ВВП як показник результатів національного виробництва.
Номінальний і реальний ВВП**

Для оцінки рівноваги національної економіки використовують показник валового внутрішнього продукту (ВВП), який обчислюють на основі системи національних рахунків.

Сучасним міжнародним стандартом у галузі національного рахівництва є система національних рахунків (СНР), яку використовують статистичні органи більшості країн світу. Інформацію, отриману за допомогою СНР, застосовують при виробленні макроекономічної політики органами державного управління, при побудові економетричних моделей і прогнозів широким колом споживачів — від домогосподарств до дослідницьких організацій, при оцінці фінансових результатів, ступеня ризиків бізнес-сектором та міжнародними організаціями.

Система національних рахунків — це інтегрована сукупність макроекономічних рахунків, балансів активів і пасивів, а також таблиць, в основу яких закладена низка узгоджених на міжнародному рівні понять, визначень, класифікацій, концепцій та правил обліку.

СНР дозволяє складати та надавати дані про економічні процеси у формі, придатній для здійснення економічного аналізу, прийняття рішень та розробки політики.

Джерела виникнення системи національних рахунків багато економістів пов'язують зі статистикою Голландії, Англії та Франції.

Базовою одиницею обліку в СНР виступає інституційна одиниця. Національну економіку визначають загалом як сукупність усіх інституційних одиниць-резидентів (економічних одиниць), що функціонують на даній території протягом тривалого часу (понад рік). Сюди також включають територіальні анклави (посольства, наукові організації, військові бази в інших країнах, представництва міжнародних організацій). Усі інституційні одиниці об'єднують у сектори: нефінансові корпорації, фінансові корпорації, органи загальнодержавного управління, домашні господарства, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, інший світ.

Для вивчення процесів виробництва в СНР здійснюють групування за галузями. Галузь визначають як групу одиниць з однорідним виробництвом незалежно від інституційного статусу цих одиниць. На макроекономічному рівні виділяють десяток основних галузей, а також понад сотню підгалузей, які відповідають міжнародній стандартній класифікації видів діяльності (КВЕД).

Вироблену продукцію поділяють на кінцеву і проміжну. Кінцеву продукцію застосовують для невиробничого споживання і нагромадження. Проміжне споживання — вартість товарів і послуг, які використовують у процесі виробництва.

Одним із базових понять у системі національних рахунків є економічна операція, яка представляє групування елементарних потоків за їхнім змістом. Економічні операції поділяють в СНР на три групи:

- ✓ *операції з товарами та послугами*, які належать до виробництва, обміну і використання товарів та послуг у галузях, секторах економіки;
- ✓ *розподільчі операції*, які відображають розподіл або перерозподіл доходу або доданої вартості, створеної виробниками, а також перерозподіл заощаджень;
- ✓ *фінансові операції*, що стосуються змін фінансових активів і пасивів у різних секторах та галузях економіки.

Добробут країни визначають обсягом матеріальних благ та послуг, які виробляються в країні в розрахунку на особу за певний період часу. Для макроекономічного аналізу необхідно насамперед обчислити загальний обсяг вироблених у країні товарів, робіт і послуг у ринкових цінах. З цією метою розраховують валовий внутрішній продукт (ВВП) як найбільш широко використовуваний показник оцінки економічної діяльності. Багато інших показників та індексів будують у відношенні до нього, у співставленні із ним або базуючись на ньому.

ВВП — макроекономічний показник, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік в усіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва.

Для обчислення ВВП, згідно СНР, використовують три методи:

- виробничий,
- кінцевого використання (за витратами),
- розподільчий (за доходами).

Згідно *виробничого методу*, ВВП обчислюють за формулою:

$$ВВП = (ВВ - МВ) + (НП - ДС),$$

де: ВВ — валовий випуск окремих галузей національної економіки; МВ — матеріальні витрати галузей на проміжне споживання; НП — непрямі податки на виробництво та імпорт; ДС — державні субсидії.

Згідно *методу за витратами*, ВВП обчислюють за формулою:

$$ВВП = СВ + ВІ + ДЗ + ЧЕ,$$

де: CB — споживчі витрати домашніх господарств (витрати на придбання товарів та оплату послуг, споживання товарів та послуг, отриманих у натуральній формі, споживання товарів та послуг, вироблених домашніми господарствами для особистих потреб); VI — валові інвестиції, які є валовим нагромадженням капіталу (нагромадження основного капіталу, нагромадження невикористаних активів, зміна запасів матеріальних оборотних фондів та чисте придбання цінностей); $DЗ$ — державні закупівлі, які включають витрати уряду на кінцеве споживання органів державного управління і некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (витрати на заробітну плату державним службовцям, витрати на купівлю товарів та послуг колективного споживання); $ЧЕ$ — різниця між експортом та імпортом товарів та послуг, включаючи товари, що надаються в якості гуманітарної допомоги, товари неорганізованої торгівлі, посилки, майно мігрантів.



Творчі завдання.

Приклад. Визначте рівноважний обсяг національного виробництва (Y — реальний обсяг виробництва), якщо функція споживання $C = 100 + 0,4Y$, функція інвестування $I = 90 + 0,2Y$, державні витрати становлять 70 у. о., експорт — 45 у. о., імпорт — 55 у. о.

Розв'язання

Рівноважний обсяг національного виробництва досягається за умови рівності величини сукупного попиту і сукупної пропозиції ($AD = AS$). $AD = C + I + G + Ex - Im$, отже: $100 + 0,4Y + 90 + 0,2Y + 70 + 45 - 55 = 250 + 0,6Y$. $Y = 250 + 0,6Y$, $Y = 625$ у. о.

У табл. 4.1 наведена структура ВВП України за методом кінцевого використання (витрат), яка свідчить про негативну динаміку зростання споживчих витрат протягом 2006–2017 рр. у структурі ВВП (із 77,9% до 85,6%), скорочення валового нагромадження (із 24,8% до 20,7%), скорочення чистого експорту (із –2,9% до –6,4%).

Таблиця 4.1

Структура ВВП України за кінцевим використанням з 2006 по 2017 рр. (млн грн)

Номінальний ВВП за рік	Споживчі витрати		Валове нагромадження		Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг		
	% ВВП	% ВВП	% ВВП	% ВВП	% ВВП	% ВВП	% ВВП	% ВВП	
2006	544153	424060	77,9	134740	24,8	253707	46,6	-269200	-49,5
2007	720731	558581	77,5	203318	28,2	323205	44,8	-364373	-50,6
2008	948056	758902	80,0	264883	27,9	444859	46,9	-520588	-54,9
2009	913345	772826	84,6	155815	17,1	423564	46,4	-438860	-48,0
2010	1082569	914230	84,5	199918	18,5	549365	50,7	-580944	-53,7
2011	1316600	1105201	83,9	282474	21,5	707953	53,8	-779028	-59,2
2012	1408889	1269601	90,1	257335	18,3	717347	50,9	-835394	-59,3
2013	1454931	1350220	92,8	228474	15,7	681899	46,9	-805662	-55,4
2014	1566728	1409772	90,0	220968	14,1	770121	49,2	-834133	-53,2
2015	1979458	1715636	86,7	303297	15,3	1044541	52,8	-1084016	-54,8
2016	2383182	2018854	84,7	512830	21,5	1174625	49,3	-1323127	-55,5
2017	2982920	2552525	85,6	618914	20,7	1430230	47,9	-1618749	-54,3

Згідно *методу за доходами*, ВВП визначають за формулою:

$$ВВП = ЗП + КП + ДВ + ВПФ + НП - ДС + А,$$

де: *ЗП* — заробітна плата працівників з урахуванням премій, доплат, надбавок; *КП* — валовий корпоративний прибуток (частина доходу, яка залишається на підприємстві після сплати податків та інших обов'язкових платежів); *ДВ* — доходи від власності (рента, проценти, дивіденди); *ВПФ* — відрахування у державні позабюджетні фонди; *НП* — непрямі податки на виробництво та імпорт (мито, акцизи, податок на додану вартість); *ДС* — державні субсидії; *А* — відрахування на реновацію капіталу (амортизація).

Розбіжності в результатах обчислення ВВП за наведеними методами, згідно міжнародної практики статистичного обліку і звітності, не повинні перевищувати 1–2%, хоча в реальному житті можуть сягати значно більших величин, особливо в економіках, уражених корупцією, бюрократією, зі значною часткою тіньового товарного і грошового обігу тощо.

Макроекономічні показники — показники, що виражені в грошовій формі, а тому їх рівень і динаміка залежать як від фізичних обсягів виробництва, так і від рівня цін. Аналіз динаміки фізичних обсягів виробництва дає змогу визначити, як змінюється рівень задоволення суспільних потреб. Проте зіставлення фізичних обсягів виробництва різних періодів з метою визначення їх реального зрушення можна забезпечити лише за умов незмінності цін.

Насправді ж ціни з року в рік змінюються: зростають або знижуються. З метою усунення впливу цінового фактора в макроекономічних розрахунках обчислюють два види ВВП: номінальний і реальний.

Номінальний ВВП ($ВВП_n$) — це показник загального виробництва, який обчислюють в поточних цінах, тобто у фактичних цінах конкретного року.

Реальний ВВП ($ВВП_p$) — це показник загального обсягу виробництва, який обчислюють в постійних цінах, тобто в цінах року, який приймають за базу. Реальний ВВП визначають шляхом коригування номінального ВВП на дефлятор.

Дефлятор — це індекс цін, який враховує зміну цін на всю сукупність споживчих та інвестиційних товарів та послуг, які входять в обчислення ВВП країни.

Дефлятор:

$$ВВП = (\sum P_1 Q_1 : \sum P_0 Q_1) \cdot 100\%,$$

де: Q_i — обсяг виробництва i -го товару в поточному році; P_i, P_0 — ціна i -го товару в поточному та базовому році відповідно.

Звідси формула для розрахунку реального ВВП набуває вигляду:

$$ВВП_p = (ВВП_n : \text{Дефлятор ВВП}) \cdot 100\%.$$

У табл. 4.2 наведено динаміку реального та номінального ВВП України протягом 2012–2017 рр.

Таблиця 4.2

Валовий внутрішній продукт України з 2012 по 2017 рр. (млн грн)

Рік	Номінальний ВВП (у фактичних цінах)	Реальний ВВП (у цінах попереднього року)	Різниця (реальний – номінальний)	
2012	1408889	1304064	-104825	-7,4%
2013	1454931	1410609	-44322	-3,0%
2014	1566728	1365123	-201605	-12,9%
2015	1979458	1430290	-549168	-27,7%
2016	2383182	2034430	-348752	-14,6%
2017	2982920	2445587	-537333	-18,0%

Дефлятор ВВП є одним з основних цінових індексів, які виробила світова практика макрорахівництва:

1. *Індекс споживчих цін (ІСЦ) або індекс Ласпейреса*, що відображає співвідношення між сукупною ціною фіксованого набору споживчих товарів і послуг (споживчий кошик) у поточному і базовому періодах:

$$ІСЦ = (P_i Q_0 : P_0 Q_0) \cdot 100\%,$$

де Q_0 — обсяг товарів і послуг базового періоду, P_i, P_0 — ціни товарів і послуг поточного та базового періодів відповідно.

2. *Дефлятор ВВП або індекс Пааше*, що вимірює інфляцію по відношенню до всіх товарів і послуг, вироблених в економіці (як споживчих, так й інвестиційних), та дозволяє виміряти, скільки би коштував поточний обсяг кінцевих товарів і послуг, якщо б збереглися ціни попереднього року.

3. *Індекс оптових цін (ІОЦ) або цін виробника*, що базується на ринковому кошику оптових продажів і включає як кінцеві, так і проміжні товари. Даний індекс є достовірним індикатором майбутньої інфляції, адже вимірює ціни на ранньому етапі розподілу.

**Творчі завдання.**

Приклад. Обґрунтуйте, наскільки вірним є твердження: «Якщо ціни валового випуску продукції зросли на 20%, а номінальний ВВП становить 400 млрд у. о., то реальний ВВП становить 350 млрд у. о.».

Розв'язання

Реальний ВВП = Номінальний ВВП / Індекс цін. Індекс цін = $(100\% + 20\%) : 100\% = 1,2$.
Реальний ВВП = $400 : 1,2 = 333$ млрд у. о. Наведене твердження, отже, є невірним.

Дефлятор ВВП має три основні відмінності від звичайного індексу цін. По-перше, набір товарів для обчислення ВВП містить як споживчі товари, так і капітальні блага, які купують суб'єкти господарювання і держава, тоді як при обчисленні індексу споживчих цін враховують лише ті товари і послуги, які купують у секторі домашніх господарств. По-друге, при обчисленні дефлятора ВВП беруться лише вітчизняні товари та послуги, в тому числі експортовані (імпортні товари не є частиною ВВП). Тоді як в індексі споживчих цін відображають і зміну цін на імпортні товари, що входять до споживчого кошика. По-третє, дефлятор ВВП є індексом із змінними вагами, тобто зі зміною структури ВВП змінюється набір товарів та послуг, тоді як індекс споживчих цін є індексом із постійними вагами, тобто обчислюється для набору товарів, що входять до споживчої корзини.

Зведення номінального ВВП до реального відбувається шляхом інфлювання та дефлювання. Якщо дефлятор ВВП більший за одиницю, то зведення номінального ВВП до реального ВВП називають дефлюванням.

Дефлювання — це зменшення розміру номінального ВВП до реального.

Інфлювання — це збільшення розмірів номінального ВВП до розмірів реального.

**Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.**

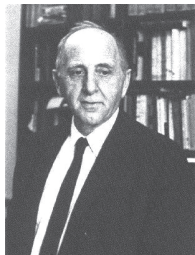
1. Дайте визначення системи національних рахунків (СНР) та обґрунтуйте її роль для макроекономічних зіставлень. Чи погоджуєтеся Ви із твердженням, що СНР є ефективною в межах окремої національної економіки?
2. Розкрийте зміст та важливість ВВП як узагальнюючого макропоказника. Обґрунтуйте його переваги і недоліки. Розкрийте зміст методів розрахунку ВВП.
3. У чому різниця між номінальними і реальними макропоказниками? Обґрунтуйте роль дефлятора ВВП.
4. Чи правильний, на Вашу думку, вислів американського економіста Пола Хейне: «ВВП має тенденцію до зменшення зі зростанням кількості шлюбів і до збільшення — зі зростанням кількості розлучень»? Обґрунтуйте свою відповідь.



Творчі завдання.

Як відомо, валовий внутрішній продукт (ВВП) є найбільш використовуваним показником оцінки економічної діяльності.

Однак вчені погоджуються, що цей показник недостатньо правильно відображає соціальну складову розвитку, практично нічого не говорить про добробут населення в кожній країні. Концептуальне агрегування результатів економічної діяльності було запропоноване лауреатом Нобелівської премії з економіки С. Кузнецем у січні 1934 р., коли він представив Конгресу США доповідь «Національний дохід, 1929-1932 рр.», в якій запропонував оцінювати розвиток країн за показником ВВП. Водночас, він зауважив, що «навіть чи можна вивести добробут нації з показника національного доходу». ВВП є лише інструментом, що допомагає вимірювати ефективність економіки, проте він не є показником добробуту і не може бути інструкцією для прийняття довгострокових економічних рішень. З 1970-х рр. розпочалася критика ВВП як універсального показника, коли американські економісти Дж. Тобін та В. Нордхаус відмітили, що він не включає в себе т. з. «неринкові елементи» — домашні господарства, сектор публічних послуг, соціальні служби; не враховує проблем, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища, існуванням тіньової економіки. Наприклад, затори на дорогах чи високий рівень злочинності можуть збільшити показник ВВП, оскільки призводять до зростання споживання і вироблення бензину або витрат на утримання в'язниць. Проте чи потрібне країні економічне зростання в такий спосіб?



◆ **Саймон Сміт Кузнець** (*Simon Smith Kuznets*) — американський економіст, який здобув освіту в Україні, лауреат Нобелівської премії з економіки (1971 р.).

Загалом, претензій до ВВП як узагальнюючого індикатора можна виділити кілька:

- ВВП вимірює ринкове виробництво, ігноруючи товари і послуги, що надаються без цін;
- вимірювання антиблаг (наприклад будівництво в'язниць, споживання алкоголю — та тютюну) та ігнорування проблем сталого розвитку;
- зростання ВВП може супроводжуватися зростанням бідності, у ВВП також нічого не йдеться про розподіл ресурсів, нерівність всередині суспільства;
- ВВП не враховує наслідки забруднення довкілля та тінізацію економічної діяльності, вплив на здоров'я, щастя, стосунки між людьми, їх особисту безпеку.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Розширте та деталізуйте «звинувачення проти ВВП», наводячи додаткові приклади.
2. Якщо врахувати, що міжнародний проект «*Web Communities for Statistics and Social Innovations*» започаткував створення веб-ресурсу www.wikiprogressdata.org, на якому узагальнено всю доступну інформацію про офіційні та неофіційні ініціативи із вимірювання добробуту і прогресу, то які показники сьогодні пропонують використовувати замість ВВП для оцінки соціально-економічного розвитку? Розгляньте детально зміст кількох з таких показників, порівнюючи їх між собою. Який із запропонованих показників має більше шансів стати де-факто міжнародним стандартом для оцінки прогресу країн світу з соціальної, а не лише економічної точки зору?

3. Оберіть із запропонованого переліку індикатори, які віддзеркалюють соціальні та екологічні аспекти економічного розвитку. Чому саме ці показники кращі/гірші за ВВП?

№	Показник	№	Показник
1.	Human Development Index	9.	Happy Planet Index
2.	Better Life Index	10.	Misery Index
3.	Overall Well-being Index	11.	Global Innovation Index
4.	Bhutan Gross National Happiness Index	12.	New Economy Index
5.	Social Protection Index	13.	Knowledge Economy Index
6.	Global AgeWatch Index	14.	Environmental Performance Index
7.	Social Progress Index	15.	Legatum Prosperity Index
8.	Good Country Index	n	...

4. Якби Ви склали власний індекс добробуту (якості життя) в країні на основі 10 ключових показників (5 основних і 5 додаткових), то які саме складові б включили у нього? Обґрунтуйте свій вибір.

§ 19. Циклічність як форма руху національної економіки

Незважаючи на те, що кожна країна прагне постійного зростання ВВП, довгострокове зростання не є рівномірним процесом. Як правило, періоди швидкого зростання змінюються періодами спаду виробництва, що викликають негативні наслідки у вигляді безробіття та інфляції.

Ідея циклічності як першооснови світу виникла в світовій науці ще з часів Стародавньої Греції та Стародавнього Китаю. Проте, якщо філософів проблема циклічності цікавила упродовж багатьох сотень років, то економісти звернули на неї увагу порівняно недавно, коли економіка досягла високого рівня зрілості і з'явилися перші циклічні коливання ділової активності (початок XIX століття).

У 1825 р. відбулася перша світова економічна криза, яка стала початком розвитку теорії циклічних коливань.

Економічний цикл — це форма, в якій відбувається рух економіки. Економічним циклом є послідовність етапів піднесення і спадів макроекономічної активності протягом кількох років.

Кожний економічний цикл являє собою певну послідовність альтернативних фаз, які повторюються одна за одною. Американський економіст *В. Мітчелл* в економічному циклі досить чітко виділив кілька фаз (періодів):

- криза (спад);
- депресія (застій);
- поживлення;
- піднесення.



◆ *Веслі Клер Мітчелл (Wesley Clair Mitchell)* — американський економіст і статистик, представник гарвардської школи. Викладав у Колумбійському університеті. Президент Економетричного товариства та Американської економічної асоціації.

Оскільки розвиток економіки відбувається нерівномірно і безперервно, то динаміка макроекономічних показників має хвилеподібний вигляд: у кінці попереднього і при проходженні нового циклу відбуваються погіршення показників, на нижньому рівні встановлюється короткострокова рівновага, під час поживлення нового економічного циклу показники різко зростають, на верхньому рівні піднесення досягається рівновага, а потім знову відбувається спад економіки (рис. 4.2).

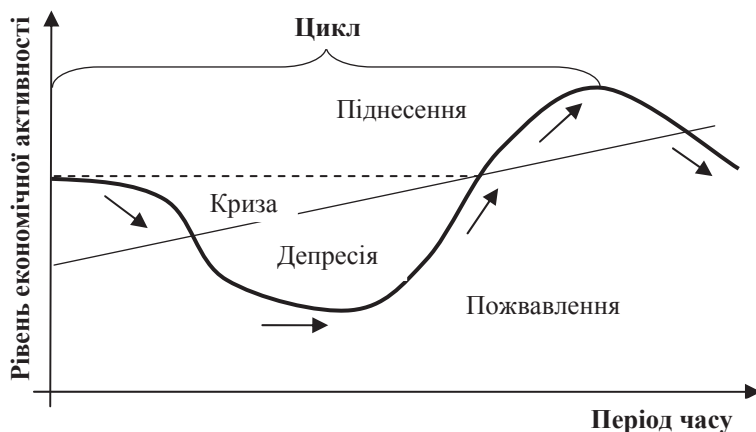


Рис. 4.2. Економічний цикл та його фази

Криза є початковою і головною фазою циклу, яка завершує попередній цикл і починає наступний. Криза, що порушує нормальний хід економічного розвитку, розпочинається труднощами збуту продукції в оптовій та

роздрібній торгівлі. Починається процес затоварювання — підприємства працюють на склад (нагромаджують запаси). Скорочується виробництво, що зменшує сукупний попит на інвестиції, предмети споживання і працю. Закривається і банкрутує частина підприємств, зростає безробіття, зменшуються реальні доходи населення. З обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює процес розрахунків між виробниками; різко зростає попит на позичковий капітал, збільшується процентна ставка за кредит. Паніка охоплює ринок цінних паперів, курс яких різко знижується. Такою є реакція об'єктивного ринкового механізму на порушення рівноваги між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням. Скорочення виробництва в ході кризи поступово призводить до встановлення необхідних пропорцій, і ринкова економіка входить у фазу депресії.

У фазі кризи попит (AD) і пропозиція (AS) на ринку є повністю нееластичними за ціною (рис. 4.3).

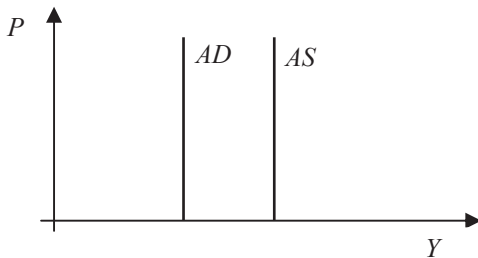


Рис. 4.3. Взаємодія AD-AS у фазі економічного спаду

кредит падає до свого мінімального значення. Проте поступово зростає сукупний попит і готуються умови для поживлення виробничо-комерційної діяльності.

У фазі депресії пропозиція (AS) є нееластичною за ціною, а попит (AD) — відносно еластичним (рис. 4.4).

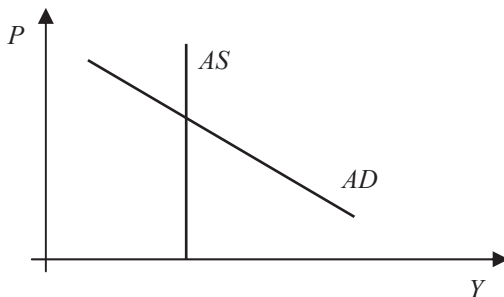


Рис. 4.4. Взаємодія AD-AS у фазі економічного застою

тва в галузях, що виробляють засоби праці. Це стимулює попит на сировину, матеріали, енергію, предмети особистого споживання для додаткових робітників, які поступово втягуються в суспільне виробництво. Обсяг виробництва досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток, зарплата. Економіка вступає у фазу піднесення.

Фаза поживлення характеризується відносно еластичним попитом і пропозицією (рис. 4.5).

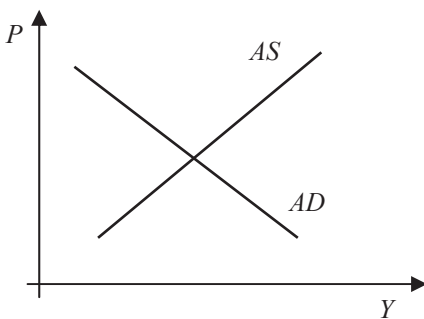


Рис. 4.5. Взаємодія AD-AS у фазі поживлення економіки

Піднесення — фаза циклу, коли обсяги виробництва перевищують рівень попереднього циклу і зростають високими темпами. Будуються нові підприємства, зростають зайнятість,

доходи домогосподарств, прибутки фірм, розширюється попит на товари і ресурси, поступово зростає ставка банківського процента, активізується комерційна діяльність, прискорюється обіг капіталу.

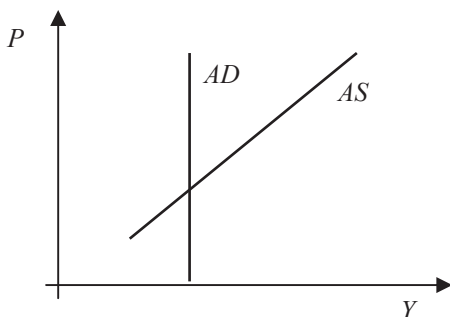


Рис. 4.6. Взаємодія AD-AS у фазі піднесення економіки

Розпочинається економічний бум — швидке економічне зростання, що готує базу для наступної кризи, а отже, і циклу.

У фазі піднесення пропозиція (AS) є відносно еластичною, а попит (AD) — нееластичним за ціною (рис. 4.6).

Враховання зміни макроекономічних показників на кожному з етапів циклічного розвитку економіки дозволяє своєчасно використовувати важелі антикризового управління, а також забезпечувати основні макропропорції

в проведенні структурної політики.

Основними ознаками, що характеризують економічні цикли, є тривалість циклу, а також рушійні сили, що зумовлюють механізм його походження. З цього погляду всі регулярні економічні цикли поділяють на 4 основні групи:

1) *короткі цикли запасів Китчина* (2-4 роки) — між звичайним ринковим попитом і пропозицією, що обумовлюється динамікою відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах;

2) *середні промислові цикли Жуглара* (7-12 років) — підсумок взаємодії низки грошово-кредитних факторів (ставки банківського відсотка і цін), пов'язаних з капіталовкладеннями в засоби праці;

3) *будівельні цикли Кузнеця* (20 років) — рушійними силами є зрушення у відтворювальній структурі виробництва (між виробництвом, розподілом, обміном і споживанням, або між виробництвом засобів виробництва і предметів споживання), а найбільшу відносну амплітуду циклічні коливання мають у будівництві;

4) *довгохвильові цикли Кондратьєва* (40-60 років) — пов'язані з радикальними змінами в технологічній базі суспільного виробництва, його структурною перебудовою, масовим оновленням пасивної частини основного капіталу.

Окрім перелічених циклів, існують також і нерегулярні економічні кризи, до яких відносять:

1) проміжні, що мають локальний характер (між основними кризами як фазами циклу, які на короткий час переривають фазу пошвавлення чи піднесення);

2) часткові, що охоплюють не всю економіку, а лише якусь сферу (наприклад фінанси, кредит);

3) галузеві, що «вважають» лише окрему галузь виробництва (наприклад енергетику, транспорт);

4) структурні, що з'являються тоді, коли стара структура економіки перестає відповідати новим техніко-економічним параметрам виробництва і існує необхідність її заміни, переходу до нового технологічного етапу.

Циклічність розвитку національної економіки яскраво можна продемонструвати на прикладі України. Реальний ВВП України за 2017 р. становив 2445587 млн грн. У цьому році економіка України показала зростання цього показника вперше із 2013 р. Падіння ВВП почалось у 2013 році і становило 0,027%, прискорившись у 2014–2015 рр. через політичну, економічну кризу, військові дії. Протягом цих років сумарне падіння склало близько 16%. Скорочення ВВП було спричинене погіршенням становища у майже всіх галузях економіки України. Руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури, розрив виробничих міжрегіональних зв'язків через воєнне протистояння на Сході країни призвели до падіння обсягів промислового виробництва. Зниження реальної заробітної плати в умовах погіршення споживчих настроїв населення та високої інфляції спричинило звуження внутрішнього споживчого попиту. Зниження інвестиційного попиту було зумовлене високими ризиками через військовий конфлікт на Сході України.

Однак, із 2017 р. почалось економічне зростання, яке, за результатами 2017 р., склало 2,3%. У першій половині 2018 р. економічне зростання в Україні склало 3,5% у річному вимірі проти 2,5% у 2017 р., що є хорошим результатом, зумовленим ранніми і високими врожайми, зростанням показників у гірничодобувній галузі, яка змогла відновитися попри бойові дії на Донбасі, збільшенням споживання продукції та переказів коштів трудових мігрантів.

Динаміка реального ВВП України попіврічно протягом 2010–2018 рр. наведена на рис. 4.7.

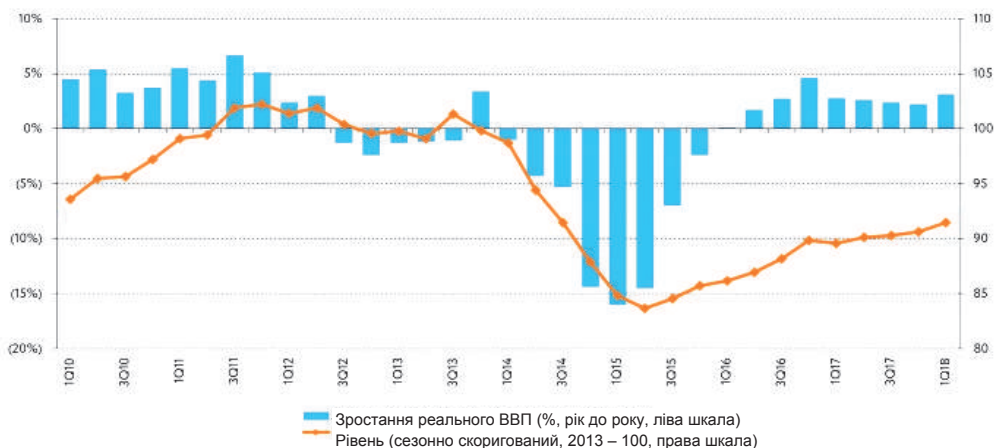


Рис. 4.7. Динаміка реального ВВП України, %

В Україні у 2017 р. темпи зростання валового регіонального продукту (ВРП) в порівняльних цінах перевищили показники 2013 р. у 8 областях і Києві. Так, найбільші темпи зростання ВРП у 2017-у в порівняльних цінах до 2013 р. продемонстрували Житомирська (109,8%), Вінницька (109,47%), Волинська (107,69%) та Хмельницька області (107,64%).

У таблиці 4.3 можна чітко побачити ефект блокади окупованих територій на початку 2017 р., і як він вплинув на показники ВРП Донецької і Луганської областей.

Таблиця 4.3

Динаміка валового регіонального продукту в Україні

	Темп росту ВРП в порівняльних цінах до минулого року				Темп росту ВРП 2017 в порівняльних цінах до 2013 року
	2014	2015	2016	2017	
Житомирська	103,60%	98,10%	105,20%	102,70%	109,80%
Вінницька	104,60%	97,10%	106,50%	101,20%	109,47%
Волинська	101,10%	95,30%	108,20%	103,30%	107,69%
Хмельницька	102,30%	92,20%	104,70%	109,00%	107,64%
Одеська	98,30%	95,80%	104,20%	106,60%	104,60%
Київська	99,40%	94,00%	105,70%	105,20%	103,90%
Тернопільська	108,00%	93,70%	98,50%	103,60%	103,27%
Херсонська	99,70%	98,70%	102,80%	100,50%	101,67%
м. Київ	96,10%	93,30%	105,50%	107,40%	101,59%
Запорізька	100,40%	94,70%	99,70%	104,70%	99,25%
Миколаївська	98,40%	95,30%	105,60%	98,60%	97,64%
Сумська	100,40%	96,70%	96,60%	103,70%	97,26%
Львівська	100,90%	95,20%	99,30%	101,50%	96,82%
Рівненська	102,60%	93,40%	100,30%	100,50%	96,60%
Івано-Франківська	97,60%	92,00%	99,00%	106,30%	94,49%
Чернігівська	100,50%	93,40%	100,60%	99,70%	94,15%
Черкаська	98,90%	95,00%	101,80%	98,00%	93,73%
Закарпатська	102,80%	93,50%	97,30%	99,40%	92,96%

	Темп росту ВРП в порівняльних цінах до минулого року				Темп росту ВРП 2017 в порівняльних цінах до 2013 року
	2014	2015	2016	2017	
Чернівецька	98,30%	94,70%	99,40%	100,30%	92,81%
Кіровоградська	100,60%	91,70%	105,00%	95,20%	92,21%
Харківська	97,90%	90,90%	102,10%	99,80%	90,68%
Дніпропетровська	95,10%	90,30%	98,40%	103,10%	87,12%
Полтавська	96,00%	93,80%	97,90%	95,80%	84,45%
Донецька	67,10%	61,30%	99,10%	92,50%	37,70%
Луганська	61,00%	47,70%	118,00%	86,40%	29,66%



Заяпитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Дайте визначення економічного циклу та його основних фаз.
2. Назвіть основні групи економічних циклів, проаналізуйте їх особливості і рушійні сили.
3. Проаналізуйте динаміку ВВП України за 2010–2018 рр. та обґрунтуйте на основі реальних показників циклічність розвитку вітчизняної економіки.



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. На основі інформації, поданої в таблиці: побудуйте рахунок товарів та послуг; обчисліть показник проміжного споживання; визначте величину ВВП.

Показники національних рахунків

Назва показника	Сума, млн грн
Випуск	220679
Експорт товарів та послуг	42974
Імпорт товарів та послуг	45307
Непрямі податки	17330
Субсидії	1705
Кінцеві споживчі витрати	83569
Валове нагромадження основного капіталу	20096
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	1128
Придбання за вирахуванням вибуття цінностей	133

Завдання 2. Обчисліть обсяг ВВП, якщо відомі такі показники: державні витрати — 1100 у. о., відсоток за кредит — 500 у. о., трансферти — 560 у. о., імпорт — 300 у. о., амортизація — 200 у. о., заробітна плата — 880 у. о., експорт — 400 у. о., непрямі податки — 900 у. о., споживчі витрати — 750 у. о., дивіденди — 180 у. о., чисті внутрішні одиниці — 100 у. о.

§ 20. Безробіття як результат порушення рівноваги на ринку праці

Ефективне функціонування економіки пов'язане із забезпеченням повної зайнятості наявних трудових ресурсів. Повна зайнятість ресурсів означає залучення до економічного кругообігу всіх ресурсів, придатних для виробництва благ, включаючи робочу силу. При повній зайнятості обсяг виробництва є максимально можливим (потенційним) і вимірюється за допомогою потенційного ВВП. В умовах неповної зайнятості фактичний обсяг виробництва є меншим від потенційного. За таких обставин певна частина працездатного населення змушена не працювати, тому що виникає вимушене безробіття. Зайнятість і безробіття виступають головними індикаторами макроекономічної нестабільності.

Робоча сила — сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей, які має людина і які вона використовує в процесі праці (здатність до праці).

Зайнятість — діяльність працездатного населення країни, спрямована на відтворення ВВП та національного доходу.

Зайнятість визначають чисельністю осіб, які виконують будь-яку роботу за певну заробітну плату, а також отримують інші види доходу (працюють на себе). Надання усім бажаючим і здатним працювати можливості брати участь у суспільному виробництві приводить до максимальної зайнятості усього працездатного населення, а також осіб старшого віку і підлітків, що працюють у різних галузях економіки чи зайняті іншою економічною діяльністю.

Міжнародна статистика поділяє все населення на дві категорії:

1) *економічно активне населення*, що включає:

- осіб найманої праці;
- самостійних робітників;
- осіб, що тимчасово не працюють з об'єктивних причин;
- неоплачуваних членів сім'ї в працездатному віці;
- осіб, що поєднують навчання з працею на умовах неповного робочого часу;
- учнів, студентів та осіб, що проходять профпідготовку і перенавчання;

2) *економічно пасивне населення*, що включає всіх тих, хто, незалежно від віку і статі, не входить до групи економічно активного населення:

- осіб, зайнятих у домашньому господарстві;
- пенсіонерів;
- інвалідів.

Таким чином, економічно активне населення в умовах ринкових відносин визначає сукупну робочу силу — обсяг трудового потенціалу країни (рис. 4.8).

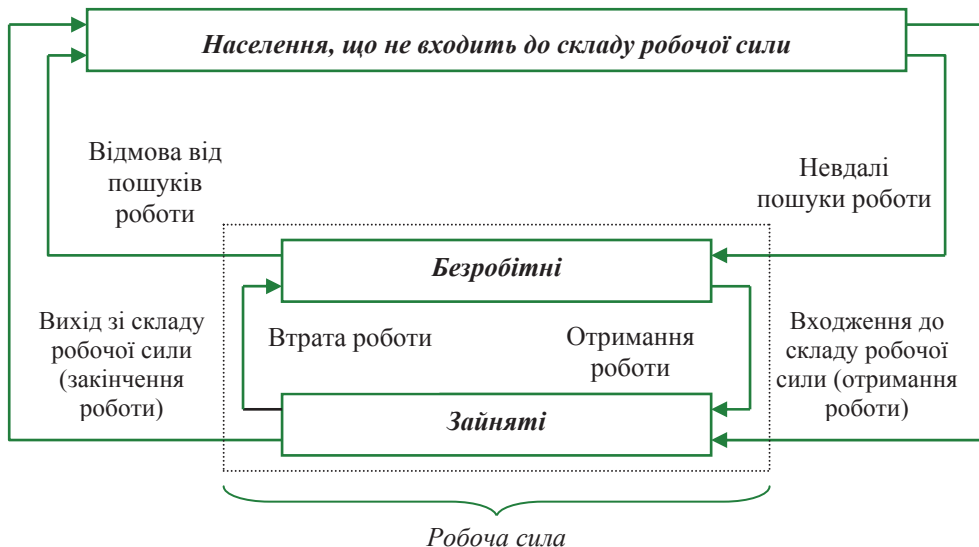


Рис. 4.8. Ринок робочої сили

Безробіття — економічне явище, згідно якого частина економічно активного населення не має можливості використати свою робочу силу.

Безробіття є явищем макроекономічної нестабільності з двох причин:

- по-перше, свідчить про недовикористання ресурсів суспільства і діє в бік зменшення сукупної пропозиції (ВВП);
- по-друге, воно вказує на певну кількість людей із меншою платіжною спроможністю, що впливає на скорочення сукупного попиту.

Розуміння макроекономічних наслідків безробіття є неодмінною запорукою проведення ефективної соціальної політики та політики зайнятості.

Безробіття в економіці — це такий стан ринку робочої сили, коли пропозиція робочої сили (формується працесемцями) перевищує попит на неї (формується працедавцями).

Залежно від причин, що викликають безробіття, існує кілька його видів:

1) **фрикційне (добровільне) безробіття** стосується тих осіб, які не працюють в зв'язку з добровільною зміною місця роботи (працівники шукають роботу або чекають на отримання роботи в найближчому майбутньому). Такий вид безробіття, пов'язаний з пошуками чи очікуванням роботи, є відносно короткостроковим (до 1 місяця), оскільки «фрикційні безробітні» мають певні навички, які можуть у будь-який час продати. Фрикційне безробіття має деякі характерні особливості:

а) охоплює велику кількість людей в усіх демографічних групах, галузях і регіонах;

- б) триває досить короткий період часу;
- в) його певна норма є неминучою за будь-яких умов;

2) **інституціональне безробіття** пов'язане з тим, що іноді надмірні соціальні виплати, запровадження гарантованого мінімуму оплати праці, недосконалість податкової системи призводять до того, що деяка частина працездатного населення не поспішає працевлаштовуватись, збільшуючи тим самим загальну кількість безробітних;

3) **сезонне безробіття** виникає в результаті сезонних коливань попиту і пропозиції на ринку праці. Збільшення попиту на працю викликає сезонні зміни в рівні виробництва і зайнятості, а також часто асоціюється з кліматичними коливаннями, будівництвом, туристичними сезонами. Рівень пропозиції праці може змінюватись у зв'язку з «припливом» випускників шкіл і вузів у літні місяці, що безпосередньо викликає збільшення безробіття;

4) **структурне безробіття** виникає під впливом структурних диспропорцій на ринку праці (невідповідність між попитом і пропозицією робочої сили за професією, кваліфікацією, географічними ознаками). Оскільки в технології та структурі суспільного виробництва постійно відбуваються зміни, вони модифікують і структуру попиту на робочу силу.

Особливостями структурного безробіття є те, що воно:

- а) охоплює певні групи робочої сили в результаті технологічних зрушень, регіонального переміщення робочих місць, занепаду провідних галузей економіки;
- б) має довгостроковий характер;

5) **циклічне (кон'юнктурне) безробіття** викликане циклічним спадом виробництва і є результатом зниження сукупного попиту на робочу силу (дефіцит попиту). Коли сукупний попит на блага в економіці знижується — зростає безробіття і скорочується зайнятість. Циклічне безробіття тісно пов'язане з рухом економічного циклу: у фазі підйому рівень безробіття знижується, а у фазі депресії — зростає. Особливості циклічного безробіття полягають у тому, що:

- а) існують щорічні коливання зайнятості, пов'язані з економічним циклом;
- б) воно широко поширюється в масштабах усієї економіки;
- в) його тривалість перевищує тривалість фрикційного, але є меншою за тривалість структурного безробіття.

Використання такого переліку видів безробіття дозволяє ефективно проводити макроекономічний облік кількості безробітних та раціонально використовувати інструментарій політики зайнятості.

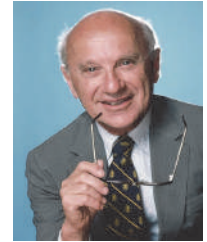
Фрикційне і структурне безробіття є неминучими, і їх неможливо уникнути в будь-якій економічній системі. Таким чином, повна зайнятість населення досягається, коли циклічне безробіття дорівнює нулю (у фазі піднесення). Рівень

безробіття за повної зайнятості називають **природною нормою безробіття** (приблизно 5%). Згідно концепцій *Е. Фелпса* та *М. Фрідмана* (1968 р.), природний рівень безробіття відповідає потенційному ВВП країни.



◆ **Едмунд Фелпс** (*Edmund S. Phelps*) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 2006 р. за «аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці».

◆ **Мілтон Фрідман** (*Milton Friedman*) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 р. за досягнення у дослідженні споживчого аналізу, розробці грошово-кредитної теорії та демонстрації складності стабілізаційної політики.



Повний, чи **природний**, рівень безробіття виникає при збалансованості ринку робочої сили, тобто тоді, коли кількість тих, які шукають роботу, дорівнює кількості вільних робочих місць. Суперечки з приводу визначення рівня безробіття за повної зайнятості посилюються тим, що на практиці важко встановити фактичний рівень безробіття.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Проаналізуйте безробіття як проблему нижнього рівня економічного циклу.
2. Які основні види безробіття існують в економіці?
3. Чи справедливим є висловлювання, що безробіття можна розглядати і як благо, і як втрати для суспільства?



Творчі завдання.

Феномен «покарання за бідність» або «подвійної небезпеки» полягає в тому, що малозабезпечені громадяни сплачують вищу ціну за товари, роботи і послуги, ніж люди із вищими доходами. Цей феномен був описаний вперше в 1963 р. Д. Капловіцем у праці «*The Poor Pay More*», який порівняв доходи і витрати різних домогосподарств США, а пізніше підтверджений дослідженнями К. Прааланда та Е. Хаммонда, які підтвердили цей ефект для країн, що розвиваються в особливих масштабах. Один американський журналіст провокативно зазначив із цього приводу, що «ви повинні бути заможними, щоб бути бідними». Покарання за бідність пов'язують саме із малозабезпеченими громадянами, оскільки вони не мають можливості закуповувати товари гуртом у гіпермаркетах на тривалий час, використовуючи систему оптових знижок, через відсутність автомобіля і достатніх коштів на рахунках, та вимушені платити за товари і послуги більше, ніж заможні громадяни, купуючи їх вроздріб. Також бідні громадяни купують переважно продукти нижчих цінових сегментів і гіршої якості. Дослідження, проведені у Франції, показали, що

бідні громадяни переплачують за товари від 2,5 до 8% (сума «покарання» становить у середньому €500 щороку). Різниця в цінах на рис по регіонах Індії може сягати 20% (у бідніших — дорожче), а стосовно телефонних, медичних, банківських послуг, водопостачання, то малозабезпечені громадяни переплачують у 2, 10, а деколи і 75 разів. І якщо в розвинутих країнах світу за офіційною межею бідності (60% медіанного рівня сукупних витрат) знаходиться 13,5% (Франція), 15% (Німеччина), 19% (Великобританія), то в Україні — близько 60% громадян.

У країнах, що розвиваються, високий рівень поляризації та концентрації доходів дозволяє заможним верствам населення забезпечувати собі доступ до більш якісних суспільних благ (охорона здоров'я, освіта, соціальна безпека). Це стає додатковим фактором покарання для бідних, які часто вимушені сплачувати більшу ціну (виражену не тільки в грошовому еквіваленті, а, наприклад, у часі, зусиллях) за аналогічні товари і послуги, ніж громадяни із середнім і високим рівнем доходів.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. У таблиці наведені дані обстеження витрат домогосподарств Франції в 2011 р. із низьким, середнім та високим рівнем доходів. До I групи належать витрати на придбання їжі, транспорт, зв'язок, освіту, охорону здоров'я та фінансові послуги. До II групи — витрати на придбання одягу, алкоголю та цигарок, дозвілля, добровільне страхування, оплату готелів і ресторанів. До III групи — заощадження.

	Бідні домогосподарства	Домогосподарства із середніми доходами	Домогосподарства із високими доходами
I група «Істотні та необхідні витрати»	€11994 (70%)	€19994 (50%)	€39710 (33%)
II група «Дискреційні витрати»	€6378 (37%)	€12406 (31%)	€31701 (26%)
III група «Заощадження і резерви»	€-1343 (-7%)	€7616 (19%)	€50603 (41%)
Загальний дохід	€17029	€40016	€122014

Проаналізуйте різницю в доходах багатих і бідних у Франції, порівняйте середній рівень життя в країні з іншими індикаторами соціально-економічного розвитку. Побудуйте аналогічну таблицю для України на основі даних Державної служби статистики за 2015 і 2018 рр. Які висновки Ви можете зробити, порівнюючи не лише показники в динаміці по Україні, але й здійснюючи міжкраїнні порівняння?

2. Якщо для розв'язання класичної проблеми «покарання за бідність» одним із варіантів пропонуються «магазини крокового доступу», то які Ви бачите механізми вирішення інших проблем, пов'язаних із маргіналізацією населення (наприклад у США понад 45 млн. американців не охоплені системою медичного страхування, а в передмістях Парижа, Рима та Афін розташовані численні гетто нелегальних мігрантів з Африки та Азії)?

3. Чи можна вважати споживче банківське кредитування формою прояву феномена «подвійної небезпеки»? Обґрунтуйте свою думку.

4. Як Ви вважаєте, ухилення заможними громадянами від оподаткування доходів і майна справляє вплив на загострення ситуації із «покаранням за бідність» в Україні? Обґрунтуйте свою думку.

§ 21. Наслідки від безробіття для національної економіки та суспільства. Закон Оукена

До негативних наслідків безробіття можна віднести:

- 1) недовикористання і знецінення трудового потенціалу нації;
- 2) погіршення якості життя безробітних та членів їх сімей;
- 3) посилення тиску на рівень заробітної плати зайнятих з боку конкуруючих на ринку праці;
- 4) збільшення затрат суспільства та особи на відновлення чи зміну професійного статусу і рівня продуктивності праці;
- 5) зростання кількості людей, що схильні до дій, які суперечать прийнятим суспільним нормам і цінностям.

Кількість безробітних можна обчислити за формулами:

$$\begin{aligned} B &= L - Z, \\ L &= B + Z, \end{aligned}$$

де: B — кількість безробітних, L — робоча сила (кількість осіб, що входять до складу робочої сили), Z — чисельність зайнятих.

Відношення числа безробітних до загальної кількості робочої сили називають рівнем безробіття (R_b):

$$R_b = \frac{B}{B + Z} \cdot 100\% = \frac{B}{L} \cdot 100\%$$

Статистичним показником, що характеризує рівень зайнятості в країні, є **коефіцієнт участі в робочій силі**, який обчислюється як відношення робочої сили до дорослого населення країни:

$$K_u = \frac{L}{D} \cdot 100\%,$$

де: K_u — коефіцієнт участі в робочій силі, D — чисельність дорослого населення країни.

Іноді розраховують показник рівня зайнятості (R_z) як відношення кількості зайнятих до дорослого населення країни або населення в працездатному віці, виражене у відсотках:

$$R_z = \frac{Z}{D} \cdot 100\%.$$

У системі національної статистичної звітності рівень безробіття визначають у відсотках як відношення кількості безробітних до економічно активного населення (робочої сили) або до працездатного населення працездатного віку.

Безробіття спричиняє значні матеріальні втрати, адже зменшується національний продукт країни і відбувається відставання фактичного ВВП від потенційного рівня (рис. 4.9).

Для вимірювання втрат від циклічного безробіття економісти часто використовують закон американського економіста *А. Оукена*.

Закон А. Оукена можна записати у вигляді рівняння:

$$\frac{Y_{pr} - Y_f}{Y_f} = \beta \cdot (R_f - R_{pr}),$$

де: Y_{pr} — природний обсяг виробництва, Y_f — фактичний обсяг виробництва, R_f — фактичний рівень безробіття, R_{pr} — природний рівень безробіття, $(Y_{pr} - Y_f)$ — ВВП-розрив, β — коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття, який показує, що на кожен відсоток перевищення безробіття його природної норми фактичний ВВП є меншим за природний ВВП на $\beta\%$.

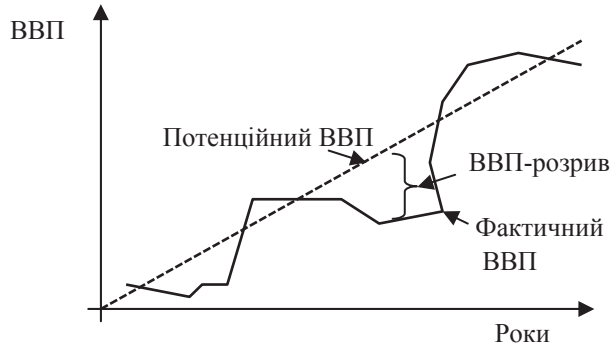


Рис. 4.9. Вплив циклічного безробіття на ВВП



◆ **Артур Мелвін Оукен (Arthur Melvin Okun)** — американський економіст, Голова Ради економічних консультантів при президенті США в 1968–1969 рр.

У більшості країн коефіцієнт β коливається в межах 2,5%, що означає, що коли циклічне безробіття в економіці становить 1%, то фактичний ВВП на 2,5% є меншим за природний.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які основні наслідки від безробіття для національної економіки?
2. У чому полягає зміст закону Оукена?
3. Як можна розрахувати показник безробіття?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Задана чисельність зайнятих — 33 млн осіб, чисельність безробітних — 5 млн осіб. Розрахуйте рівень безробіття; використовуючи закон Оукена, прослідкуйте вплив безробіття на кінцевий результат функціонування економіки країни. Через місяць із 33 млн, які працювали, було звільнено 0,5 млн осіб, у той же час 0,9 млн осіб з числа офіційно зареєстрованих безробітних припинили пошуки роботи. Визначте, яка буде чисельність зайнятих, кількість безробітних та рівень безробіття за змінених умов.

Завдання 2. В таблиці наведені дані, що характеризують обсяги фактичного і потенційного ВВП (у. о.). В році t економіка розвивалася в умовах повної зайнятості при рівні природного безробіття у 5%.

Рівні фактичного і потенційного ВВП

Роки	Потенційний ВВП	Фактичний ВВП
t	3700	3700
$t + 1$	3800	3705
$t + 2$	4125	3713

Розрахуйте за даними ($t + 1$) та ($t + 2$) років різницю між фактичним і потенційним обсягом ВВП в абсолютному та відносному виразі. Використовуючи закон Оукена, визначте рівень безробіття в цих роках.

Завдання 3. Розрахуйте у млн осіб та у % чисельність безробітних жителів планети, якщо із 7 млрд землян: 1,4 млрд — працюють у сільському господарстві, 1,7 млрд — працюють у сфері послуг, 800 млн — працюють у сфері промисловості, 400 млн — підприємці, 1,9 млрд — не досягли працездатного віку, 577 млн — старші 64-х років.

Завдання 4. Припустимо, що норма безробіття становить 8%, а ВНП — 4000 млрд грн. Яка величина потенційного ВВП, якщо природний рівень безробіття складає 5%? Яким буде потенційний ВВП через два роки, якщо щорічне економічне зростання складає 3%?

§ 22. Особливості безробіття в Україні та напрямки його регулювання

Згідно зі статистичними даними, в I кварталі 2018 р. в Україні рівень безробіття серед економічного активного населення становив 9,7%, або знизився на 0,4 відсоткових пункти порівняно з I кварталом 2017 р. Серед осіб працездатного віку рівень безробіття дещо вищий і складає 10,0%. Загальна чисельність безробітних серед працездатного населення — 1713 тис. осіб, серед яких 55% (938 тис. осіб) — чоловіки. Понад 65% (1116 тис. осіб) безробітних проживають у міських поселеннях.

Динаміка безробіття в Україні наведена на рис. 4.10.

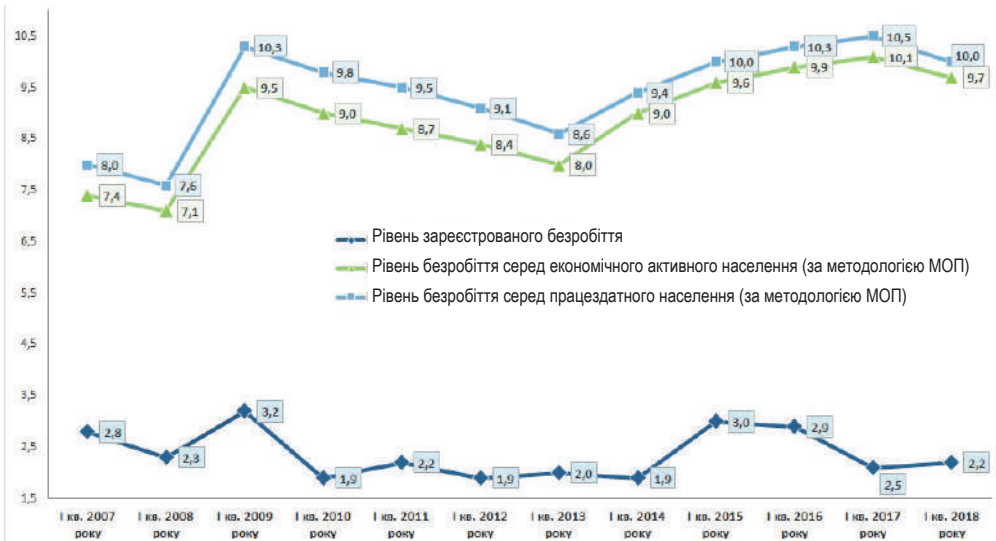


Рис. 4.10. Динаміка рівня безробіття в Україні у 2007–2018 рр.

Найвищий рівень безробіття серед осіб працездатного віку зафіксований у Луганській (17,8%) та Донецькій (15,0%) областях. Ще в 15 регіонах України рівень безробіття перевищував середній показник по Україні. Найменше від безробіття потерпало працездатне населення Харківської та Київської областей, де його рівень не перевищував 7% (рис. 4.11).

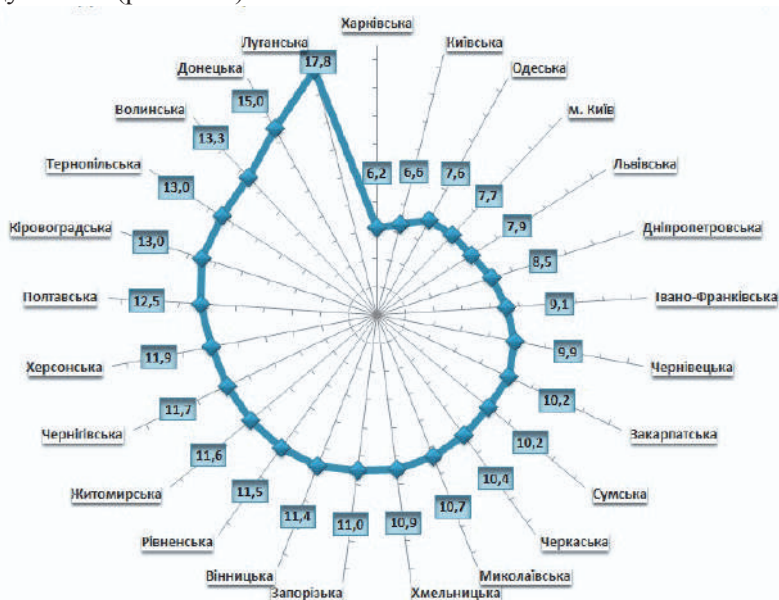


Рис. 4.11. Рівень офіційного безробіття за регіонами України у 2018 р.

Динаміка попиту і пропозиції на ринку робочої сили України відображена на рис. 4.12.

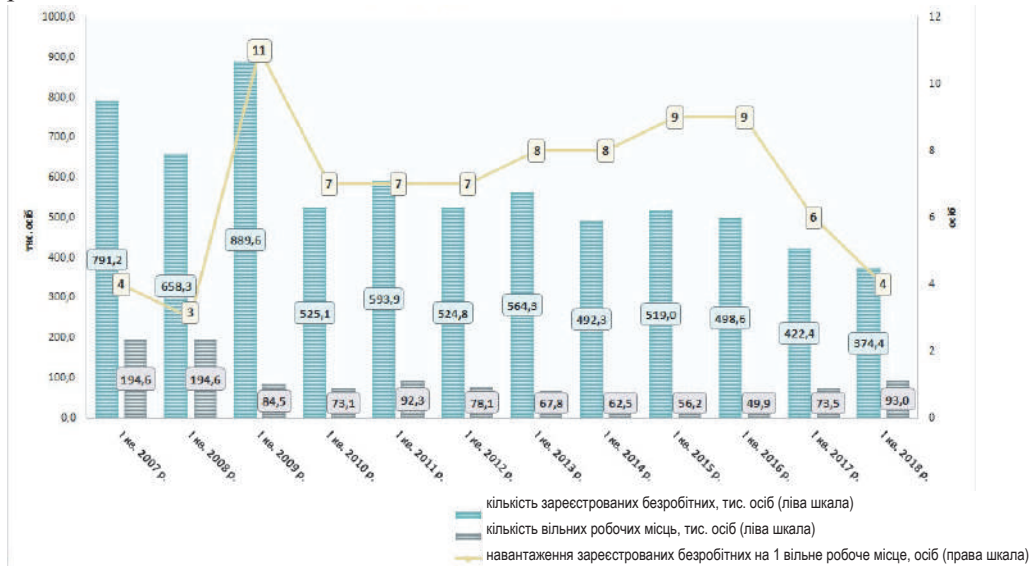


Рис. 4.12. Попит і пропозиція на ринку робочої сили в Україні у 2007–2018 рр.

На початок 2018 р. у країнах ЄС-28 безробітних серед економічно активного населення налічувалося 18,3 млн осіб, тобто рівень безробіття становив 7,4%. Найвищий рівень безробіття серед країн ЄС-28 був зафіксований у Греції (21,2%), а найнижчий — у Чехії (2,4%) (рис. 4.13).

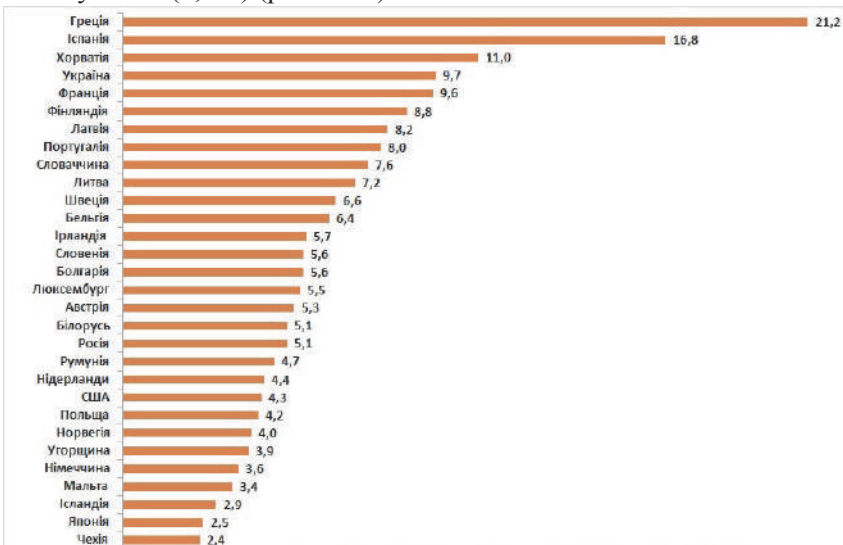


Рис. 4.13. Рівень офіційного безробіття у країнах світу

Соціальний захист на ринку праці проявляється в таких державних гарантіях:

- реалізації прав громадян на працю та на допомогу з безробіття;
- оплаті праці на рівні, не нижчому від законодавчо встановленої мінімальної зарплати;
- наданні державної допомоги малозабезпеченим та багатодітним сім'ям;
- пенсійному забезпеченні;
- підтримці життєвого рівня населення шляхом перегляду основних соціальних гарантій відповідно до змін індексу цін на основні товари і послуги.

Подолання негативних наслідків безробіття в найближчій перспективі вирішальною мірою залежить від стратегії макроекономічних перетворень, розв'язання військово-політичних проблем, антикорупційних реформ і повинно знайти своє відображення в проведенні структурної перебудови національної економіки, в державних програмах сприяння зайнятості, забезпеченні фінансової стабільності економіки.



Це цікаво!

У 2006 р. Нобелівську премію миру за успішну боротьбу з бідністю отримав Мухаммад Юнус та заснований ним «Grameen Bank». Реалізована банкіром ідея була проста: надавати дешеві мікrokредити малозабезпеченим сім'ям, яким закритий доступ до звичайного банківського кредитування (не допомога чи субсидія, а саме позика).

Поле діяльності став Бангладеш 1970-х рр. Там Юнус взяв позик у державному банку і роздав її бідним — почав надавати маленькі суми під дуже низькі відсотки, причому зовсім без застави. Умова була одна: гроші давалися на відкриття сімейного бізнесу або його розширення.

У 1980-х рр. Юнус створив банк, заснований на моделі кредитування незаможних. За його словами, за 30 років відсоток неповернення становив менше 10% (частка прострочених більш ніж на три місяці позик у банківській системі України — 54%).

Після успіху «Grameen Bank» ідею з мікrokредитуванням взяли на озброєння уряди багатьох країн. На подібний експеримент за підтримки Світового банку пішло й Міністерство соціальної політики України.

Експеримент був закріплений у Постанові Кабміну №1154 «Про залучення до роботи членів малозабезпечених сімей і внутрішньо переміщених осіб» і реалізується у вигляді пілотного проекту «Рука допомоги». Проект діє в Харківській, Львівській і Полтавській областях. Учасники можуть отримати до 70 тис грн. Для порівняння: середня сума державного мікrokредиту на відкриття бізнесу у Великобританії становила в 2017 р. 6 тис фунтів, що з урахуванням купівельної спроможності фунта не набагато більше, ніж дає Мінсоцполітики. Однак для англійців позика коштує 6% річних, податкові преференції відсутні, а консультаційний супровід триває лише перший рік.

На відміну від кредитів Юнуса, які часом витрачалися на весілля, Мінсоцполітики не дає «живих» грошей. Воно фінансує придбання устаткування і матеріалів для запуску своєї

справи і вимагає повернути гроші протягом трьох років. При цьому сума повернення зменшується на суму сплачених податків. У разі працевлаштування двох осіб з числа малозабезпечених на термін не менше двох років кошти повертати не потрібно. Щоб впровадити цю практику по всій країні, потрібно ухвалити закон, а щоб був ефект, слід витягувати малозабезпечених зі стану неробства.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Охарактеризуйте основні види державних соціальних гарантій.
2. Як пов'язані безробіття і бідність?
3. Чому багато соціальних програм виявляються малоефективними для подолання бідності серед населення?



Творчі завдання.

Україна є соціальною державою, адже 34,4% ВВП перерозподіляється через бюджет. Держава розпоряджається третиною всіх грошей, роздаючи їх тим, хто їх найбільше, на думку влади, потребує.

В Україні 300 тис сімей отримують допомогу як малозабезпечені. У 2017 р. на це було витрачено майже 12 млрд грн з держбюджету. При цьому третина одержувачів не працює і не особливо шукає роботу. Українці раніше за всіх ідуть на пенсію й отримують її, навіть якщо все життя не платили податки. Держава утримує не тільки пенсіонерів.

Грошова підтримка супроводжує українців з народження і до смерті: допомога при народженні, виплати багатодітним сім'ям, дітям-сиротам, інвалідам, студентам, допомога з безробіття, оплата ЖКП, оплата житла для переселенців. Соціальний бюджет на 2018 р. в Україні можна порівняти за розмірами з військовим.

Згідно із законодавством України, соціальну допомогу можуть отримувати тільки ті, хто працює, вчиться, служить, стоїть на обліку в службі зайнятості — хто намагається працювати, але це не приносить достатньо грошей. Однак у реальності соціальні комісії на місцях можуть ухвалити рішення про виділення допомоги, навіть якщо працездатний член сім'ї не працює. Наприклад, якщо він хворий або в сім'ї троє і більше дітей. Таких у 2017 р. було близько 30% від усіх одержувачів.

Середній розмір допомоги у 2017 році становив 3743 грн, що можна порівняти з мінімальною зарплатою. Такі сім'ї також зазвичай користуються субсидією на оплату ЖКП і допомогою на дітей, що дозволяє отримувати до 7 тис грн.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Чому ж система соціальної допомоги, витрачаючи стільки ресурсів держави, не здатна перемогти бідність?
2. Чому ж українці живуть набагато бідніше від сусідів?

§ 23. Інфляція як наслідок порушення загальної рівноваги

Інфляцію відносять до головних індикаторів, які характеризують макроекономічну нестабільність. Щодо сутності інфляції, існує кілька точок зору: з одного боку, інфляцію трактують як «надто багато грошей при фіксованій кількості товарів», а з іншого боку, інфляція безпосередньо пов'язана зі стійким зростанням загального рівня цін у країні.

Інфляція (від лат. *inflatio* — вздуття) — це помітне і стійке зростання індексу цін по відношенню до попереднього нормального рівня, який існував достатньо довгий період часу. Процес, протилежний інфляції (стійке зменшення рівня цін по відношенню до попереднього періоду), називають **дефляцією**.

Уповільнення темпів інфляції прийнято називати **дезінфляцією**.

Інфляція є проблемою високого ділового циклу, коли відбувається значне зростання інвестиційної активності, попиту на робочу силу, зростають ціни на фактори виробництва, що в кінцевому результаті призводить до інфляції. Тому в економічній літературі поширеною є думка про те, що в основі економічного піднесення визрівають зародки майбутнього економічного спаду. Завдання макроекономічної стабілізаційної політики повинні якраз і бути спрямовані на попередження або пом'якшення негативних наслідків інфляції.

Інфляційний процес запускається через **трансмісійний (передавальний) механізм**, під яким розуміють процес, за якого надлишковий попит стимулює підвищення рівня цін і ставки заробітної плати (рис. 4.14).

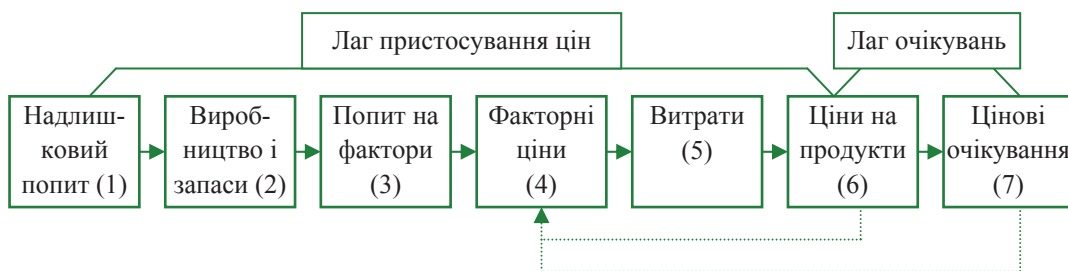


Рис. 4.14. Трансмісійний механізм інфляції

Первинним фактором формування стійкої інфляції є збільшення сукупного попиту (блок 1) до рівня, що наближений або перевищує виробничі можливості економіки. Це збільшення сукупного попиту спочатку проявляється у формі збільшення обсягу продажу товарів і послуг, зменшення запасів (блок 2). Фірми реагують на це збільшенням масштабів випуску, прискоренням виробничих

процесів. Таким чином, обсяги виробництва, але не ціни, пристосовуються в короткостроковому періоді до змін попиту (ціни встановлюються на контрактній основі на 6–12 місяців, переглядати ціни є достатньо дорогою справою). Однак, якщо попит на фактори виробництва продовжує стабільно зростати (блок 3), то це призводить з часом до збільшення цін на них (блок 4), оскільки ціни на працю найбільш чутливі до збільшення попиту. Але зі зростанням цін на фактори виробництва починають збільшуватися витрати (блок 5), а це викликає зростання цін на готову продукцію (блок 6). Саме з цього моменту починає безпосередньо проявлятися інфляція.

В інфляційному трансмісійному механізмі існує лаг між початковим збільшенням попиту і зростанням рівня цін. Цей лаг (тобто розрив у часі) називають лагом пристосування цін (він може тривати протягом кількох місяців). Як тільки ціни на фактори виробництва почнуть зростати, то цей підйом може посилити зворотній зв'язок між цінами на готову продукцію (блок 6) та факторами виробництва (блок 4), а також очікування працівників відносно майбутньої інфляції (блок 7): працівники, побоюючись майбутньої інфляції, висувають нові вимоги підвищення заробітної плати, в результаті чого розгортається інфляційна петля, яку важко контролювати.

Інфляція є динамічним макроекономічним процесом, тому що вимірюється за допомогою індексу цін, який визначає загальний фактичний рівень цін по відношенню до базового. Інфляцію вимірюють за допомогою показника *темпи інфляції*:

$$PI = \frac{I_1 - I_0}{I_0} \cdot 100 \%, \quad I = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i1} q_{i0}}{\sum_{i=1}^n P_{i0} q_{i0}} \cdot 100 \%,$$

де: PI — темпи інфляції; I_1, I_0 — індекси цін відповідно звітного і базового періодів; I — індекс цін; p_1, p_0 — ціни відповідно звітного і базового періодів на товари та послуги, що входять до споживчого кошика; q_0 — кількість товарів та послуг, що входять до споживчого кошика; i — найменування товарів та послуг, що входять до споживчого кошика.

Як вже зазначалось, одним з найпоширеніших індексів для вимірювання рівня інфляції, є індекс *Пааше*:

$$\hat{P} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n P_{i0} q_{i1}} \cdot 100 \%$$

де: \hat{P} — рівень інфляції; p_1, p_0 — ціни відповідно звітного і базового періодів на товари та послуги, що продаються; q_1 — обсяги продажів товарів та послуг у звітному періоді; i — найменування товарів та послуг, що продаються.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке інфляція та які її макроекономічні наслідки?
2. Як розраховують індекс інфляції?
3. Чи будь-яке зростання цін означає інфляцію?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Визначте темпи інфляції та темпи росту реального доходу, заповнивши таблицю.

Рівень інфляції за роками

Рік	Рівень інфляції, %	Відсоток росту номінального доходу порівняно з попереднім роком	Темп інфляції	Відсоток росту реального доходу
1	100	–		
2	115	17		
3	126	11		
4	133	9		

Завдання 2. За рік грошова маса країни зросла на 12%, обсяги випущеної продукції підвищилися на 18%, швидкість обігу грошової одиниці зросла з 7 до 9 оборотів. Визначте рівень інфляції в національній економіці.

§ 24. Види та наслідки інфляції

Класифікувати інфляцію можна за різними ознаками:

1) залежно від темпу приросту цін:

а) *помірна (повзуча)* — річний приріст цін складає не більше 10%. Характеризується нагромадженням грошей в обігу без помітного чи з незначним зростанням товарних цін, що спостерігається на початку інфляційного процесу;

б) *галопуюча (висока)* — річний приріст цін вимірюється десятками-сотнями відсотків. Зростання цін набуває стрибкоподібного характеру, стає важко передбаченим та не піддається регулюванню;

в) *гіперінфляція (дуже висока)* — річний приріст цін вимірюється тисячами відсотків. На цій стадії гроші починають втрачати здатність виконувати свої функції, відіграють дедалі меншу роль в економіці, оскільки відбувається натуралізація господарських зв'язків, поширюються бартерні операції, порушується фінансово-кредитний механізм. Формальний критерій гіперінфляції був введений американським економістом *Ф. Кейганом* у 1956 р., який запропонував вважати початком гіперінфляції місяць, в якому зростання цін вперше перевищує 50%, а кінцем — місяць, в якому зростання цін падає нижче 50% і не досягає знову цього рівня принаймні протягом року.



◆ *Філіп Девід Кейган (Phillip David Cagan)* — американський учений, почесний професор економіки Колумбійського університету;

2) залежно від характеру причин, які її викликають:

а) *інфляція попиту* — ціни зростають внаслідок випереджачого зростання сукупного попиту стосовно сукупної пропозиції.

Зростання сукупного попиту може бути викликане збільшенням державних витрат, пропозиції грошей. Виробничий сектор не в змозі негайно реагувати на надлишковий попит зростанням реального обсягу виробництва, оскільки не всі наявні ресурси повністю використані. Тому надлишковий попит призводить до підвищення цін на стабільний обсяг продукції;

б) *інфляція витрат (пропозиції)* — ціни зростають внаслідок збільшення витрат на виробництво одиниці продукції, що має місце тоді, коли зростають ціни на матеріальні ресурси (сировина, паливо, енергоносії) або збільшується номінальна заробітна плата, випереджаючи при цьому підвищення продуктивності праці. Збільшення витрат на одиницю продукції скорочує прибутки підприємств та обсяги виробництва, які можуть бути запропоновані за існуючого рівня цін. Це призводить до зменшення сукупної пропозиції товарів і послуг, що підвищує рівень цін. Інфляція витрат часто супроводжується падінням обсягів виробництва — виникає *стагфляція* (одночасне зростання цін і скорочення масштабів виробництва);

3) залежно від можливості передбачення зростання цін:

а) *очікувана* — спричинена певними тенденціями в економіці чи запланованими заходами держави, а тому може бути врахована заздалегідь;

б) *неочікувана* — є результатом непередбачуваної динаміки економіки, наслідком виникнення незапланованих змін у структурі сукупного попиту і сукупної пропозиції;

4) залежно від інтенсивності державного втручання у сферу товарно-грошових відносин:

а) *відкрита* — інфляційні процеси відбуваються у вигляді наочного (відповідного) зростання рівня цін;

б) *прихована* — ціни фіксуються державою на постійному рівні, а інфляція проявляється у вигляді товарного дефіциту чи зниження якості продукції.



Це цікаво!

Інфляція негативно позначається на всіх сторонах суспільного життя країни.

Її соціально-економічні наслідки проявляються в тому, що:

- знижуються реальні доходи населення (інфляційний податок);
- знецінюються фінансові активи зі сталим доходом;
- зростає бюджетний дефіцит і державний борг;
- порушується нормальний розподіл доходів між дебіторами і кредиторами (від інфляції виграють дебітори, які позичають гроші з вищою купівельною спроможністю, повертають — з нижчою, а програють — кредитори, які надають позики);
- знижується мотивація до інвестування довгострокових програм (довгострокові інвестиції стають ризиковими через те, що реальний очікуваний прибуток може суттєво зменшитися внаслідок інфляції);
- прискорюється матеріалізація грошей (в умовах інфляції зростають ціни на товарно-матеріальні цінності, нерухомість, а тому від «гарячих» грошей економічні суб'єкти намагаються позбутися через вкладання їх у запаси);
- підвищуються ціни на товари і послуги, що погіршує рівень життя представників соціальних груп з твердими доходами, загострює соціальну напругу в суспільстві;
- знижується мотивація до праці (втрачається бажання у виробників у створенні якісних товарів);
- доходи суспільства перерозподіляються на користь підприємств-монополістів, фінансових структур, тіньової економіки;
- погіршується стан платіжного балансу (конкурентоспроможність експорту країни знижується, а імпортні товари стають дешевшими за вітчизняні — скорочується експорт і зростає імпорт, капітал «втікає» за кордон);
- підривається управлінський механізм економіки, знижуються позиції владних структур (дестабілізуючи економічну активність у країні, інфляція автоматично знижує ефективність економічних важелів регулювання та підриває довіру до урядових програм).

У макроекономіці для розрахунку кількості років, необхідних для подвоєння рівня цін у зв'язку з інфляційними процесами, використовують «правило 70»:

$$N = \frac{70}{\pi},$$

де: N — кількість років, необхідних для подвоєння рівня цін; π — темп інфляції.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які основні типи інфляції виділяють за різними ознаками?
2. Які наслідки спричиняє інфляція для національної економіки?
3. Що таке «правило 70», і яка його макроекономічна роль?

§ 25. Антиінфляційні заходи уряду. Зв'язок інфляції та безробіття

Управління інфляцією передбачає використання комплексних заходів, які дозволяють поєднувати незначне зростання цін зі стабілізацією доходів. У цьому аспекті використовують антиінфляційну та проінфляційну політики уряду.

Антиінфляційна політика являє собою сукупність інструментів державного регулювання, спрямованих на зниження рівня інфляції.

Для антиінфляційного регулювання використовують *деструктивну економічну політику* (скорочення бюджетного дефіциту, обмеження кредитної експансії, підвищення податків, мінімізацію пільг і трансфертних виплат, стримування грошової емісії). Найчастіше застосовують **таргетування** — регулювання темпу приросту грошової маси відповідно до темпів зростання ВВП.

Таргетування інфляції базується на двох альтернативних моделях:

- у деяких економіках, наприклад у Євросоні, США та Швеції, законодавство про центральний банк визначає цінову стабільність як мету, а вже центральний банк вирішує, який конкретний показник інфляційного таргету їй відповідає;
- в інших економіках, наприклад у Канаді, Новій Зеландії та Великобританії, таргет з інфляції визначається або урядом, або угодою між урядом та центральним банком (на практиці останнє слово залишається саме за урядом).

Проінфляційна політика являє собою сукупність інструментів державного регулювання, спрямованих на пристосування до існуючого рівня інфляції в разі, коли її не можна уникнути або знизити рівень цін у країні.

У процесі проінфляційного регулювання використовують *адаптивну політику* (стимулювання ефективного попиту шляхом надання великих державних замовлень приватним фірмам; регулювання цін і доходів, що пов'язує зростання зарплат зі зростанням цін через індексацію доходів; використання державних запозичень).

Відхилення рівноважного обсягу виробництва від свого природного рівня спричиняє інфляційні та дефляційні (рецесійні) розриви, які відображають невідповідність між фактичними видатками економіки та видатками, які б мали місце за умов повної зайнятості (рис. 4.15).

Якщо фактичні видатки економіки більші від видатків за повної зайнятості (фактичний ВВП є більшим за природний), то ціни на ринках зростають і в економіці виникає інфляційний розрив. **Інфляційний розрив** — величина, на яку можуть скоротитися сукупні видатки для зменшення рівноважного ВВП до природ-

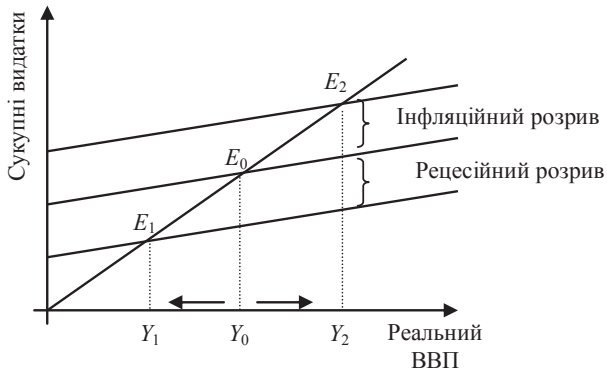


Рис. 4.15. Інфляційний та рецесійний розриви

Якщо фактичні видатки економіки є меншими від видатків за повної зайнятості (фактичний ВВП менший за природний), то спостерігається спад виробництва, ріст безробіття і виникає рецесійний розрив. **Дефляційний (рецесійний) розрив** — це відхилення сукупного попиту від стану рівноваги в бік зменшення при сталій пропозиції. За умов рецесійного розриву рівновага зміщується з точки E_0 до точки E_1 і рівноважний ВВП зменшується з Y_0 до Y_1 . Дефляційний розрив використовують при проведенні політики, направленої на стримування зростання споживчих витрат і створення сприятливих умов для заощадження і нагромадження.

На початку ХХ століття американський економіст *І. Фішер* розкрив взаємозв'язок між зростанням цін і безробіттям. Статистичні дані показували, що у фазі піднесення рівень безробіття знижувався, а темп інфляції зростає. Протилежний хід подій простежувався у фазі спаду — рівень безробіття збільшувався, а інфляція зменшувалася. Цю залежність більш детально було досліджено англійським економістом *О. Філіпсом*.

◆ **Олбан Вільям Філіпс** (*Alban William Phillips*) — новозеландський економіст, тривалий час працював у Великобританії.

У 1958 році *О. Філіпс* опублікував працю, в якій досліджував альтернативний взаємозв'язок між приростом зарплати і нормою безробіття. Ним було встановлено, що коли рівень безробіття зростає, то темпи приросту зарплати уповільнюються і навпаки. На підставі статистичних спостережень взаємозв'язку між рівнем зарплати та рівнем безробіття у Великобританії впродовж 1861–1957 рр. ним було побудовано графічну модель, яка фіксувала обернено пропорційну залежність між безробіттям і зарплатою. Ця модель отримала назву **кривої Філіпса** (рис. 4.16).



ного рівня (збільшення сукупного попиту при сталій пропозиції). За умов інфляційного розриву рівновага зміщується з точки E_0 до точки E_2 і рівноважний ВВП зростає з Y_0 до Y_2 . Інфляційний розрив використовують для стимулювання зростання споживчих та інвестиційних витрат економіки.

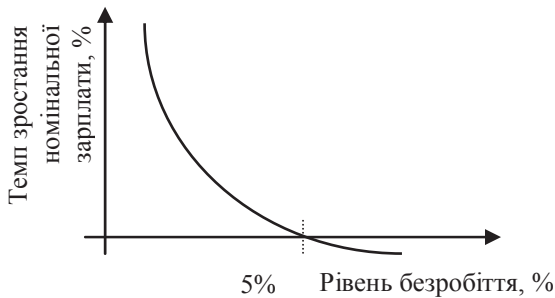
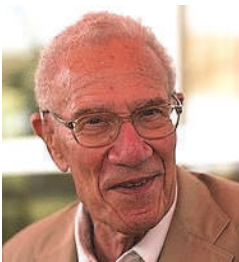


Рис. 4.16. Модель кривої Філіпса

У 1960 р. крива Філіпса була дещо видозмінена американськими економістами *П. Самуельсоном* і *Р. Солоу*. Вони пов'язали рівень безробіття з рівнем інфляції. Таке вдосконалення кривої Філіпса дало змогу застосовувати її для дослідження національної економіки та використання в макроекономічній політиці.



◆ **Поль Ентоні Самуельсон** (*Paul Anthony Samuelson*) — американський економіст, радник багатьох державних та приватних установ, президентів Дж. Кеннеді, Л. Джонсона, лауреат Нобелівської премії з економіки 1970 р. «за наукову роботу, що розвинула статичну і динамічну економічну теорію і зробила внесок у підвищення загального рівня аналізу в сфері економічної науки».

◆ **Роберт Мертон Солоу** (*Robert Merton Solow*) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1987 р. «за фундаментальні дослідження в сфері теорії економічного росту».



Проте модель кривої Філіпса з її оберненим взаємозв'язком інфляції та безробіття є справедливою лише в короткостроковому періоді. Економічна політика, отже, «балансує» між двома альтернативними цілями:

- 1) політикою, спрямованою на економічне пожвавлення з високими темпами приросту ВВП, що швидко мінімізує рівень безробіття;
- 2) політикою пожвавлення з повільним приростом ВВП, що дає змогу уповільнити інфляцію, проте за рахунок тривалого безробіття.

У 70-х рр. ХХ століття більшість європейських країн стикнулися з проблемою **стагфляції** — одночасного падіння рівня виробництва, зростання безробіття та збільшення темпів росту цін. За таких умов модель кривої Філіпса не діє, таким чином, у довгостроковому періоді не існує оберненого зв'язку між показниками інфляції та безробіття (рис. 4.17).

Крива Філіпса в довгостроковому періоді набуває характеру вертикальної лінії, яка піднімається вгору від природної норми безробіття. Довгострокова крива Філіпса відрізняється від короткострокової кількома ознаками:

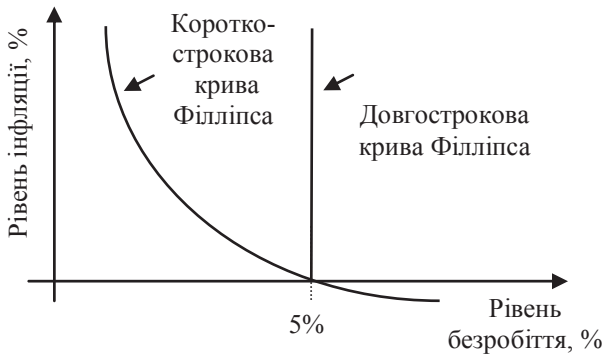


Рис. 4.17. Крива Філіпса в коротко- і довгостроковому періодах

темпи зростання номінальної зарплати включають показник очікуваного темпу інфляції; враховуються показники шоків змін пропозиції; враховується, що економіка може виходити на рівень природного безробіття за будь-яких показників інфляції.

Проте не завжди крива Філіпса адекватно відображає альтернативність між інфляцією та безробіттям, оскільки не вра-

ховує реакцію центральних банків на циклічні коливання. Цю прогалину заповнює **крива Тейлора**, яка відображає альтернативність зв'язку між варіаціями інфляції та безробіття. Так, чим вищою є варіація інфляції та безробіття, тим діловий цикл є менш «згладженим». У випадку, коли центральний банк намагається обмежити варіацію і не здійснює політику пристосування до шоку, то повинна зрости варіація безробіття, як і передбачає крива Філіпса, та навпаки. Якщо ж центральний банк намагається зменшувати коливання зайнятості, то повинна зрости варіація інфляції.

Використання графічних моделей Філіпса та Тейлора дозволяє передбачати наслідки стабілізаційної політики держави в короткостроковому періоді.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке анти- та проінфляційна політики уряду в сфері регулювання рівня цін?
2. У чому зміст кривої Філіпса і які існують її модифікації в коротко- і довгостроковому періодах?
3. Обґрунтуйте зміст інфляційного розриву.
4. Обґрунтуйте зміст дефляційного розриву.



Творчі завдання.

За даними офіційної статистики проаналізуйте взаємозв'язок рівня інфляції та рівня безробіття в Україні за останні 10 років. Проведіть аналогічні порівняння на прикладі високорозвинутих країн світу (наприклад США, Канади, Японії, Німеччини, Швеції) та країн, що розвиваються (наприклад Грузії, Молдови, Індії, Танзанії, Конго).

§ 26. Інфляція в Україні

У річному вимірі (жовтень-2018 до жовтня-2017) в Україні інфляція збільшилася до 9,5%. Інфляція в Україні в 2017 р. становила 13,7% порівняно з 12,4% у 2016 р., що, проте, суттєво нижче, ніж показники минулих років: 2015 р. — 43,3%, 2014 р. — 24,9%.

Україна є країною з малою відкритою економікою та сировинним характером зовнішньої торгівлі, тож вона досить вразлива до шоків на світових товарних ринках. У 2017 році світові ціни на м'ясо зросли майже на третину, що зумовило суттєве збільшення експорту цієї продукції з України.

Також на відхилення інфляції від прогнозу у 2017 р. посилювався вплив збільшення виробничих витрат, зокрема на оплату праці, та швидке відновлення споживчого попиту. Зокрема, вплив зростання мінімальної зарплати виявився більш значним, ніж попередньо очікувалося. Так, якщо на початку 2017 р. НБУ оцінював вплив на споживчу інфляцію від підвищення мінімальної заробітної плати удвічі на рівні 1–1,5 в. п., то, згідно з уточненими оцінками, він виявився вищим (близько 2 в. п.), оскільки підвищення заробітних плат було підхоплене приватним сектором в умовах високого попиту на робочу силу та посилення міграційних процесів. Насамперед, це проявилось у прискоренні зростання цін на послуги, що входять до базового ІСЦ. Так, наприкінці 2017 р. вищі за прогнозовані показники зростання споживчих цін також визначалися більшими темпами імпортованої інфляції

У табл. 4.4 наведена помісячна динаміка зростання рівня цін з 2012 по 2018 рр.

Таблиця 4.4

Зведена таблиця індексів споживчих цін (%)

Місяць	Рік						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
січень	100,2	100,2	100,2	103,1	100,9	101,1	101,5
лютий	100,2	99,9	100,6	105,3	99,6	101,0	100,9
березень	100,3	100,0	102,2	110,8	101,0	101,8	101,1
квітень	100,0	100,0	103,3	114,0	103,5	100,9	100,8
травень	99,7	100,1	103,8	102,2	100,1	101,3	100,0
червень	99,7	100,0	101,0	100,4	99,8	101,6	100,0
липень	99,8	99,9	100,4	99,0	99,9	100,2	99,3
серпень	99,7	99,3	100,8	99,2	99,7	99,9	100,0
вересень	100,1	100,0	102,9	102,3	101,8	102,0	101,9
жовтень	100,0	100,4	102,4	98,7	102,8	101,2	101,7
листопад	99,9	100,2	101,9	102,0	101,8	100,9	101,4
грудень	100,2	100,5	103,0	100,7	100,9	101,0	100,8
За рік	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	108,9



Індекс споживчих цін у 2018 р. за набором споживчих товарів і послуг.



Це цікаво!

Індекс споживчих цін виявляє зміну вартості фіксованого споживчого набору товарів та послуг у поточному періоді відносно попереднього. *Споживчий набір* товарів та послуг — це набір найбільш уживаних і важливих для споживання в домогосподарствах товарів та послуг, який встановлюється централізовано і є єдиним для всіх регіонів України.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Проаналізуйте інфляційні процеси в Україні протягом останніх п'яти років.
2. Що таке індекс «нешастя» і на яких показниках він базується? Обґрунтуйте відповідь на прикладі Венесуели, України і, наприклад, Японії.

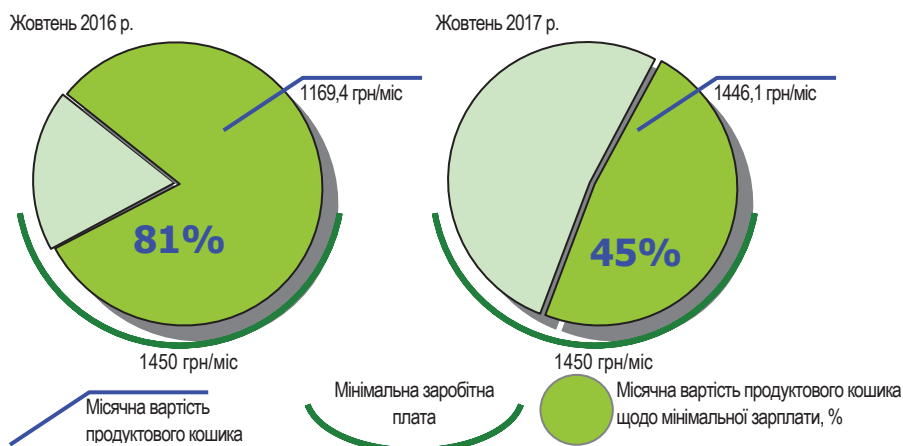


Творчі завдання.

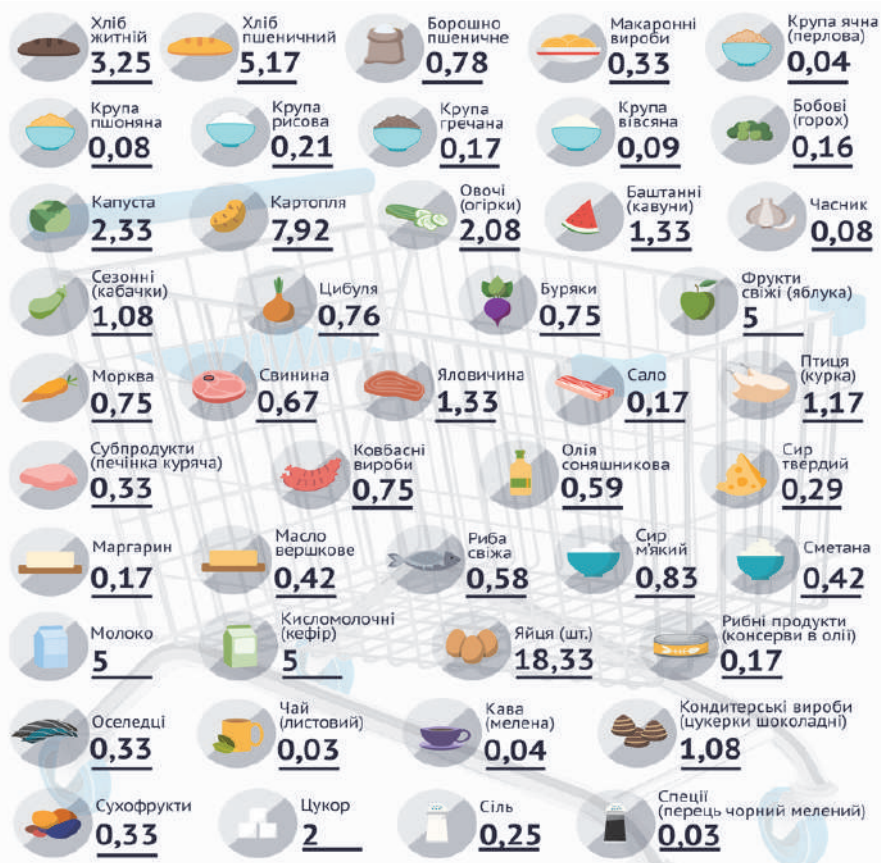
Споживчий кошик — це набір товарів і послуг, мінімально необхідних людині для життя. Порівняння з 2016 р., коли мінімальна зарплата в Україні складала 1450 грн, а вартість споживчого кошика — 1169,4 грн, тобто 81%, у 2017 р. ситуація змінилася. За мінімальної зарплати у 3200 грн мінімальний набір харчів коштував 1446,1 грн на місяць, тобто лише 45% (наведені дані без урахування податків, які сплачуються із зарплати).

Продуктовий споживчий кошик 2017 р.

Мінімальна заробітна плата та місячна вартість продуктів зі споживчого кошика



Набір продуктів у споживчому кошику



Відповідно до нормативів, затверджених у 2016 р. Кабінетом Міністрів України, маса основних продуктів у розрахунку на одну людину на місяць наступна: яловичина — 1,33 кг, м'ясо курки — 1,17 кг, свинина — 0,67 кг, яйця — 18,3 штуки (в середньому), риба — 0,5 кг, молоко — 5 л, картопля — 7,92 кг, хліб пшеничний — 5,17 кг, крупа рисова — 0,21 кг, борошно пшеничне — 0,78 кг, олія соняшникова — 0,59 л.

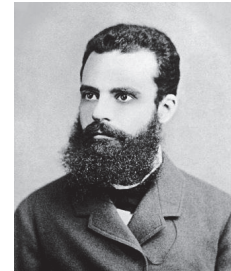
Провідні країни світу теж формують споживчі кошики для подальшого забезпечення мінімальних потреб людини. Різниця в тому, що в країнах, де панує право, такі стандарти відрізняються за якістю та кількістю в десятки разів порівняно з вітчизняними. До прикладу, для громадян України не передбачено міжміських та міжнародних поїздок, передбачається 4 відвідування перукарні на рік, придбання 6 книг на рік, відвідування тільки 6-ти закладів культури на рік (кіно, театр тощо). Проблема в тому, що Україна на законодавчому рівні визнає, що саме це є реальними потребами людини.

Розрахуйте, за даними офіційної статистики, як змінилася вартість основних продуктів у споживчому кошику українця у 2018 р. порівняно із 2017 р.

§ 27. Невдачі (обмеження) уряду як причина державного регулювання економіки. Пряме і непряме державне регулювання економіки

Сутністю взаємовідносин між учасниками ринку є взаємодія попиту і пропозиції через ціновий механізм. Існування вільної конкуренції на ринках створює можливості для максимізації вигод, що одержують продавці і покупці. Встановлення на вільному ринку рівноважної ціни не означає, однак, що хтось виграв, а хтось програв. Навпаки, ринкова ціна стимулює всіх учасників ринкових відносин максимізувати, наскільки це можливо, свою корисність (споживачі) або прибуток (продавці). Саме таким чином конкурентний ринок досягає стану, коли дії споживачів та суб'єктів господарювання розподіляють обмежені ресурси в такий спосіб, що жодна зі сторін не може досягти додаткового покращення свого добробуту, одночасно не погіршуючи добробуту іншої сторони. Такий стан максимально можливого розподілу обмежених факторів виробництва отримав назву *Парето-ефективного* (від імені *В. Парето*).

◆ **Вільфредо Парето** (*Vilfredo Pareto*) — італійський економіст і соціолог, який зробив важливий внесок в економіку, соціологію і моральну філософію.



Парето-ефективним, отже, є такий стан національної економіки, за якого неможливо збільшити ступінь задоволення потреб хоча б однієї особи, не погіршуючи при цьому становище іншого члена суспільства. **Парето-вдосконаленням** (покращенням) є така зміна в результаті економічних реформ, яка підвищує рівень добробуту хоча б для одного з учасників економічних процесів, якщо при цьому не допускається зниження рівня добробуту жодного з інших учасників. При аналізі конкретних ситуацій економічна наука намагається виявити шляхи *Парето-оптимізації* (досягнення всіх можливих *Парето-вдосконалень*).

Парето-оптимальний стан найкращим чином відповідає інтересам кожного індивіда за умови, що вихідний розподіл ресурсів між індивідами заданий і не підлягає зміні інакше, ніж за їх взаємної згоди. Перерозподіл взагалі передбачає покращення становища одних індивідів за рахунок погіршення становища інших, а отже, пов'язаний з конфліктом інтересів. Здійснюючи примусовий перерозподіл, держава бере на себе функцію арбітра в такого типу конфліктах і об'єднується з однією частиною суспільства, завдаючи збитків іншій (наприклад підвищення рівня пенсійних виплат відбувається за рахунок скорочення витрат на захист навколишнього природного середовища). Усяке *Парето-вдосконалення*, завдяки якому досягається підвищення ефективності, є бажаним. Перерозподіл, однак, здійснюється, виходячи з соціальних, культурних та етичних вимог, характер яких

змінюється з розвитком суспільства і які відіграють роль обмежувачів при прийнятті економічно ефективних рішень.

У роботі ринкового механізму, проте, можуть виникати деякі викривлення, завдяки існуванню яких наявні ресурси вже не будуть використовуватися з максимальною ефективністю, а отже, це не дає можливості суспільству досягати максимальних результатів. «Провалами» (**фіаско, вадами, недоліками**) ринку, таким чином, називають ситуації, в яких вільна дія ринкових сил не забезпечує *Парето*-оптимального розподілу ресурсів відповідно до прийнятих у суспільстві уявлень про справедливість. Державне регулювання економіки зорієнтоване на вплив у зонах недоліків ринку. Характер державного втручання повинен у кожному випадку точно відповідати специфіці конкретних недоліків ринку.

До випадків класичних фіаско ринку прийнято відносити:

- обмеженість конкуренції;
- зовнішні ефекти;
- неповноту інформації;
- «трагедію спільнот».

Обмеженість конкуренції пов'язана з тими випадками, коли підтримка конкуренції є економічно неефективною, оскільки знижує розміри прибутків власників та розміри зарплат працівників, отже, доцільним є створення природної монополії. Природні монополії є ринковими структурами, в основу яких закладена економія, обумовлена масштабами виробництва (наявність у певних галузях винятково високої віддачі від масштабу виробництва одним підприємством внаслідок визначених технологічних особливостей). Утворення природних монополій є колективними діями, що приводять до появи в певній сфері одного виробника, зусилля зі створення якого бере на себе уряд.

Зовнішні ефекти (екстерналії) мають місце в тих випадках, коли на економічний стан суб'єктів здійснюється позитивний або негативний вплив у результаті дій інших економічних суб'єктів (без сплати за позитивний вплив або компенсації завданої шкоди). Внаслідок такого впливу власні витрати та вигоди відрізняються від суспільних витрат і вигод. Негативні зовнішні ефекти є вартістю ресурсів, які використовуються виробником, але не сплачуються ним за ринковою ціною. Позитивні зовнішні ефекти є додатковою користю, яка не відображається в ринковій ціні і отримується третіми особами.

Негативні зовнішні ефекти (*negative externalities*, «витрати третьої сторони») виникають тоді, коли частина витрат не має втілення в ціні, виробник перекладає їх на «третьох осіб», таким чином зменшуючи свої власні витрати.

Наприклад, розміщення хімічного комбінату поблизу житлового сектора створює витрати хімічного підприємства, пов'язані із впливом на зовнішнє середовище,

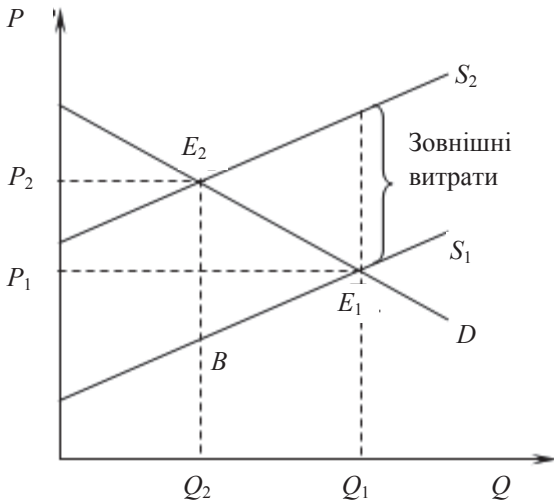


Рис. 4.18. Негативний зовнішній ефект: надвиробництво благ

характеризується більшим обсягом виробництва та меншою ціною, і вона не є ефективною з погляду суспільства. Зокрема, втрати суспільства характеризуються трикутником BE_1E_2 . Треті особи несуть зовнішні витрати, але не беруть участі в

які завдають шкоду, спричинену забрудненням: збільшення захворювання людей, кислотні дощі, пошкодження будівель і пам'яток та ін. Однак дані витрати не знаходять відображення в ціні продукції і залишаються на рівні внутрішніх витрат підприємства. Це, в свою чергу, викликає послаблення стимулів у пошуках більш дешевих замінників, чи у використанні екологічних технологій. При цьому буде мати місце *надвиробництво товарів і послуг*, що викликають *зовнішні витрати*, як це видно на графічній моделі попиту і пропозиції (рис. 4.18).

У таких умовах ринкова рівновага здійсненні ринкових угод з даним товаром, оскільки їх витрати не враховуються при укладенні таких угод.

Однак, поруч із зовнішніми витратами, можуть виникати і зовнішні вигоди для третьої сторони, тобто існують *позитивні зовнішні ефекти*.

Позитивні зовнішні ефекти (*positive externalities*, «*вигоди третьої сторони*») виникають тоді, коли діяльність одних економічних суб'єктів приносить вигоду деяким іншим суб'єктам, що не беруть участі в ринковій угоді.

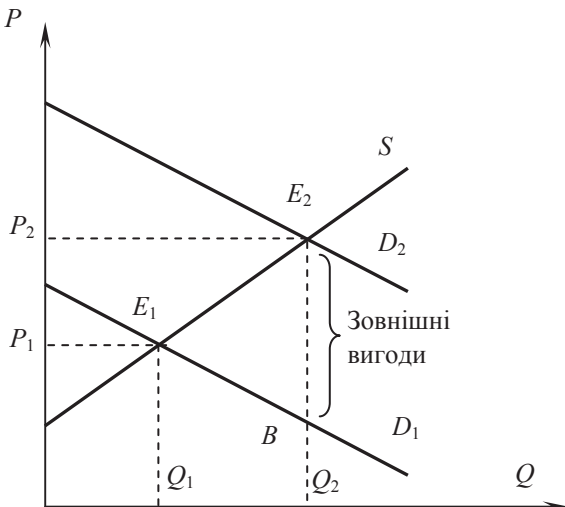


Рис. 4.19. Вплив позитивного ефекту на розподіл ресурсів

Позитивні зовнішні ефекти призводять до недовиробництва (недостатнього випуску) або недоспоживання товару з позитивними побічними наслідками, оскільки не всі вигоди знаходять відображення в попиті споживачів на цей товар (рис. 4.19).

Класичним прикладом позитивного побічного ефекту є освіта, яка приносить вигоду індивідуальним споживачам, оскільки освічені працівники працюють більш продуктивно, вони легше навчаються, швидко при потребі перекваліфікуються, і в них менше шансів втратити роботу. Водночас освіта забезпечує великі вигоди суспільству, яке заощаджує на боротьбі зі злочинністю, бідністю і виграє від наявності більш продуктивної робочої сили.

Неповнота інформації (інформаційна асиметрія) виникає тоді, коли ринок неспроможний створити рівні для всіх учасників умови доступу до необхідної інформації про ціни, характеристики товарів і послуг, умови господарської діяльності тощо. Інформаційну асиметрію можна визначити як ситуацію, коли один з учасників ринкової взаємодії має більш повну та достовірну інформацію, пов'язану з цією взаємодією, ніж інший учасник. Не володіючи достатнім обсягом інформації для прийняття оптимального рішення, один з учасників буде приймати *Парето-неоптимальні* рішення.

«Трагедія спільнот» пов'язана з тим, що нерегульоване використання багатств, які знаходяться у спільній власності (рибні запаси, ліси, нафтові родовища), призводить до того, що окремі користувачі часто отримують вигоду через короткочасне збільшення використання цих багатств, хоча всі інші користувачі будуть довгий час зазнавати втрат через скорочення обсягу таких ресурсів. Блага, які знаходяться в спільній власності громадян, і споживання їх одним користувачем не робить такі блага недоступними для інших, отримали назву колективних (громадських) благ. Найпоширенішим видом колективного блага є інформація: винаходи, літературні твори, аудіо- та відеозаписи, комп'ютерні програми тощо. Колективне споживання має місце також, наприклад, коли пасажери користуються автобусом, поїздом, а глядачі, які знаходяться в одному залі, дивляться спектакль. Той факт, що театр або екіпаж авіалайнера здатні одночасно обслуговувати багатьох споживачів, створюючи одразу цілу низку послуг, проявляється на ринку як фактор зниження питомих затрат і є економією на масштабі. Колективні блага являють собою цінність для індивіда часто тому, що призначені не для нього одного. Так, корисність послуги регулювальника для окремого водія була б нульовою, якби аналогічну послугу не отримували одночасно й інші водії.

Держава функціонує в ринковому середовищі, цілі владних органів і способи їх досягнення визначаються інтересами індивідів та формуються в процесі їх взаємодії, держава використовує, насамперед, фінансові інструменти реалізації своїх цілей, отже, необхідність функціонування державного сектора обумовлюється

недосконалістю ринкового механізму в сфері оптимального розміщення і використання ресурсів.

Державний сектор розміщує ресурси через політичні рішення і, на відміну від приватного сектора, обов'язково використовує для цього владу, оскільки особливістю економіки державного сектора є те, що держава є одним із суб'єктів економічної діяльності, який володіє правом примусу на основі законодавства. Держава сьогодні виступає головним «міжнародним актором», оскільки є єдиною універсальною організацією, що виконує функції соціального арбітра та знаряддя легалізованого примусу. На горизонтальному рівні держава сприяє координації громадян, а на вертикальному — підпорядковує їх державній владі.

Багато економістів підходять до розуміння державного сектора як до сукупності ресурсів держави, яка охоплює не лише запас ресурсів, яким виступають підприємства і організації, що знаходяться в її власності, але й потік ресурсів, яким є доходи і витрати бюджету. Деяко спрощено розглядають державний сектор як такий, що призначений для виробництва суспільних благ (наприклад захист національних інтересів, будівництво доріг, парків, бібліотек, надання послуг з охорони здоров'я, освіти).

Держава, здійснюючи регулювання економіки, проводить т. з. **стабілізаційну політику**, метою якої є підтримка загальної економічної рівноваги за повної зайнятості, стійкого росту економіки, стабільного рівня цін і збалансованого платіжного балансу через вплив на сукупний попит чи сукупну пропозицію. Категорія «стабілізаційна політика» нерозривно пов'язана з поняттям **«стабільність економіки»** — таким станом економічної системи в її національних, регіональних та глобальних межах, який передбачає достатньо стійке зростання і збалансований розвиток, відсутність глибоких криз, руйнівних шоків та ризиків. Проте стабілізаційна політика використовується урядом не лише в ситуаціях кризи, але й у випадках необхідності закріплення досягнутого (бажаного) стану, запобігання небажаного виходу параметрів економіки за допустимі межі. В періоди депресії держава застосовує стимулюючу (експансивну) стабілізаційну політику, а в періоди підйому — стримуючу (контрактивну).

Сукупність цілей стабілізаційної політики в графічному вигляді утворює так званий **«золотий чотирикутник»**. Якщо, наприклад, уряд передбачає в поточному періоді забезпечення зростання національного доходу на 5%, утримання безробіття на рівні 4%, а зростання рівня цін у межах 3% і при цьому отримання чистого експорту в 2% ВВП, то уявлення про результативність макростабілізації може дати порівняння конфігурацій «золотих чотирикутників», побудованих на основі запланованих та фактичних показників (рис. 4.20).

По відношенню одна до одної цілі стабілізаційної політики можуть бути взаємозамінні (темп інфляції і рівень зайнятості), взаємодоповнювані (ріст національного доходу і зайнятість) чи нейтральні. Характер взаємозалежності між окремими цілями стабілізаційної політики не є стабільним і визначається

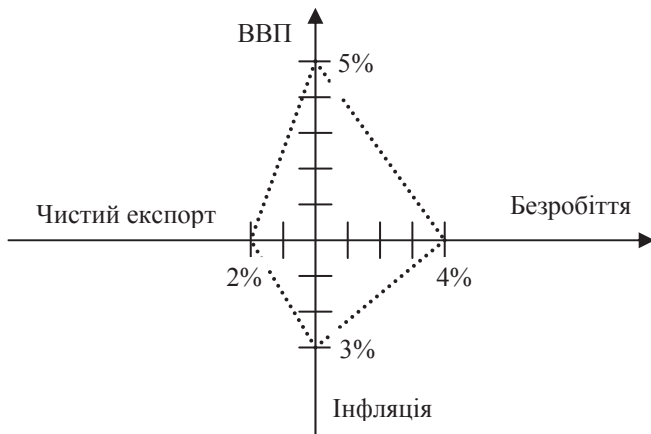


Рис. 4.20. «Золотий чотирикутник» макростабілізації

конкретною соціально-економічною ситуацією. Так, якщо у фазі підйому разом зі зростанням рівня цін зростає національний дохід, то в періоди стагфляції зростання рівня цін супроводжується зниженням масштабів виробництва.

Залежно від сфери державного впливу на соціально-економічні процеси та інструментів здійснення стабілізаційної політики (прямі або адміністративні,

непрямі або економічні та добровільні або інформаційні засоби) розрізняють кілька її видів (рис. 4.21). Оскільки єдиної класифікації складових стабілізаційної політики не існує, то можна виокремити фіскальну, монетарну, соціальну, зовнішньоекономічну, інноваційну, структурно-інвестиційну, антимонопольну, цінову, екологічну, промислову, аграрну політики.

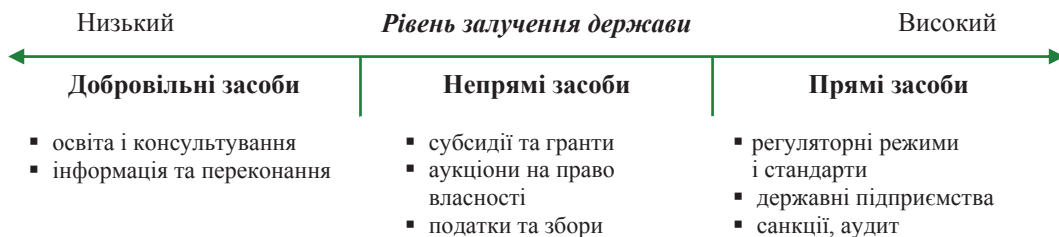


Рис. 4.21. Спектр засобів стабілізаційної політики

Характеристикою добровільних засобів реалізації стабілізаційної політики є те, що вони не викликають жодного залучення влади — завдання виконуються на добровільній основі. Ці засоби є важливими для втілення політики в економічній та соціальній сферах. Характеристикою прямих засобів є те, що вони дозволяють владі робити все, що вона вибере для себе в межах широких конституційних прав, та залишати мало свободи конкретним особам, групам, організаціям. Непрямі

інструменти макростабілізації дозволяють владі змінювати рівень участі у формуванні рішень недержавних діячів, однак залишають остаточне рішення за приватними особами.

Антимонопольне регулювання є окремим напрямком системи державного регулювання економіки (антимонопольне регулювання ринку або підприємницької діяльності). Антимонопольний контроль виступає окремим видом державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції.

Монополізація економіки є серйозною небезпекою для конкуренції як головного двигуна соціально-економічного розвитку. У зв'язку з цим у всіх країнах з ринковою економікою введені антимонопольні закони, головним завданням яких є недопущення монополізації ринку окремими фірмами. Закони передбачають, з одного боку, адміністративне (законодавче) регулювання, з іншого — нормативне (коригуюче) регулювання.

Адміністративне (законодавче) регулювання конкуренції ґрунтується на протидії недобросовісній конкуренції, монополістичній практиці та монополізації економіки шляхом видання законодавчих актів і контролю за їх дотриманням з боку держави.

Найбільш розробленим прийнято вважати антимонопольне законодавство США, що має найдавнішу історію. Воно базується на трьох основних законодавчих актах:

- 1) законі Шермана (1890 р.), який забороняв таємну монополізацію торгівлі, захоплення одноосібного контролю в тій чи іншій галузі, змову про ціни;
- 2) законі Клейтона (1914 р.), який забороняв обмежувальну ділову практику у сфері збуту, цінову дискримінацію, певні види злиття;
- 3) законі Робінсона-Петмена (1936 р.), який забороняв на обмежувальну ділову практику в галузі торгівлі («ножиці цін», цінову дискримінацію).

До методів **нормативного впливу** можна віднести урядові замовлення, податки, відсотки, державні субсидії. Використовуючи ці важелі, уряд має можливість впливати на інтенсивність конкуренції в різних секторах і сегментах ринку, обмежувати монополістичні прояви в них.

В Україні антимонопольне регулювання і забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері державних закупівель здійснює Антимонопольний комітет України. До його основних завдань відносять:

- забезпечення держконтролю за дотриманням закону про захист економічної конкуренції;
- контроль суб'єктів природних монополій за концентрацією та регулювання цін на товари та послуги;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції;
- контроль і захист конкуренції в сфері державних закупівель.

**Це цікаво!**

1 жовтня 2018 року в Антимонопольному комітеті України відбулось обговорення необхідних кроків із боку держави та учасників ринку для вирішення проблем ЖКГ, зокрема у сфері теплопостачання, в рамках заходу «Теплопостачання в Україні. Що має знати споживач».

Ринки теплопостачання є соціально важливими та переважно перебувають у стані природної монополії. Однак не завжди наявність тільки монопольного становища є підставою для правозастосування зі сторони Комітету. У більшості випадків питання, з якими звертаються споживачі, стосуються ліцензійних умов діяльності, якості надання послуг.

Зокрема, на цьому заході Комітетом було запропоновано наступні кроки вирішення таких питань:

1. Створення типових договорів про надання комунальних послуг.
2. Визначення механізму обчислення та сплати за послуги опалення місць загального користування.
3. Порядок нарахування абонентської плати за послуги з теплопостачання, що надаються споживачам багатоквартирних будинків за індивідуальними договорами.

**Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.**

1. Чим обумовлена необхідність участі держави в економічному житті?
2. Що таке «невдачі ринку» і які їх основні види?
3. Які причини й умови виникнення природної монополії? Як можна подолати її наслідки?
4. За яких обставин виникає інформаційна асиметрія? Чи можна її нейтралізувати?
5. Обґрунтуйте основні цілі стабілізаційної політики.

**Творчі завдання.**

У сільської громади є одне спільне пасовище, на якому всі члени громади можуть випасати худобу скільки завгодно. Оскільки немає обмежень щодо випасання корів та іншої худоби, окремі члени громади почали неконтрольовано збільшувати її поголів'я заради того, щоб отримати якнайбільшу вигоду. Згодом інші мешканці спільноти, щоб не відставати від своїх сусідів, теж почали збільшувати кількість корів та інших травоядних тварин у господарстві.

Як наслідок, пасовище швидко почало виснажуватися, стало не вистачати трави для випасання худоби. Селянам довелося продавати худобу або купувати коштовні корми, внаслідок чого вони не отримали доходів, на які сподівалися, чи взагалі — зазнали збитків.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Які висновки щодо мотивації користувачів спільного блага, яким є пасовище, можна зробити з описаної ситуації?
2. Як можна уникнути цієї «трагедії»? Чи можна ефективно керувати спільними ресурсами?
3. Які проблеми життя територіальних громад можна проілюструвати як «трагедію спільного»?

§ 28. Держава в перерозподілі ресурсів і доходів. Соціальні гарантії та соціальний захист населення

Держава відіграє важливу роль у розподілі та перерозподілі ресурсів та доходів.

Розподіл ресурсів і доходів, який називають *первинним*, означає їх розподіл між економічними агентами на основі того, якими економічними ресурсами (факторами виробництва) володіє той чи інший економічний агент. Первинний розподіл не завжди справедливий з соціальної точки зору і не обов'язково ефективний з економічної. Тому він доповнюється *вторинним розподілом ресурсів і доходів (перерозподілом)* через систему податків і соціальних виплат з державного бюджету. Отже, якщо первинний розподіл доходів здійснюється через механізм ринку, то процес перерозподілу відбувається за активної участі держави.

Витрати на соціальний захист є однією з найважливіших видаткових статей державного бюджету, що здійснюються в процесі реалізації соціальної політики.

Соціальна політика є системою управлінських, організаційних, регулятивних та саморегулятивних заходів держави, спрямованих на забезпечення оптимального соціального рівня та якості життя, соціального захисту малозабезпечених верств населення, їх соціальної безпеки в суспільстві.

Метою соціальної політики є забезпечення добробуту та посилення соціальної солідарності. Цілі соціальної політики полягають у вирішенні соціальних проблем, зменшенні нерівності в суспільстві й уникненні економічної та соціальної маргіналізації. Завдання соціальної політики — поліпшення умов праці та життя всіх верств населення, надання особливого захисту й допомоги бідним і малозахищеним групам населення. Поле діяльності соціальної політики охоплює групи населення, в яких виникають проблеми. Сфери діяльності соціальної політики — соціальний захист, зайнятість, охорона здоров'я, житло, освіта.

Способами реалізації соціальної політики держави є система соціального захисту населення та соціальних гарантії. **Соціальні гарантії** — система обов'язків держави перед своїми громадянами стосовно задоволення їх соціальних потреб.

Соціальний захист є системою урядових заходів (організаційно-правових та економічних) щодо забезпечення гідного матеріального і соціального становища громадян.

Таким чином, система соціального захисту містить три основні складові:

- надання соціальної допомоги, що означає підвищення рівня споживання малозабезпечених сімей за рахунок зниження рівня споживання

забезпечених (бідні родини в цьому випадку виступають бенефіціарами (реципієнтами) допомоги, а заможні — донорами коштів);

- соціальне страхування, яке передбачає захист громадян від подій, що властиві суспільству загалом і не зовсім передбачувані для окремої особи (наприклад тривалість людського життя, бідність, хвороби і каліцтва тощо);
- соціальну справедливість, яка означає компенсацію (матеріальну чи моральну) особам з настанням непередбачуваних подій (наприклад природних і техногенних катастроф).

До системи соціального захисту, крім держави, залучена також і низка інших інституцій, таких як: сім'я, церква, неурядові організації.

З історичної точки зору, цікавим є вивчення внеску в теорію соціальної політики М. І. Туган-Барановського, який проаналізував проблеми безробіття та бідності, пенсійного забезпечення, пропонуючи нереволюційні шляхи подолання цих негативних явищ у капіталістичному суспільстві.



◆ *Михайло Іванович Туган-Барановський* — видатний український економіст, доктор економіки.

Спрощений підхід до соціального захисту виокремлює три базові моделі реалізації соціальної політики держави:

1) соціально-демократична модель ґрунтується на тому, що суспільство повинно гарантувати забезпечення кожному індивіду, незалежно від його трудового внеску, рівня доходів, не нижчого за межу малозабезпеченості (досягнення соціальної справедливості; подолання нерівності, що виникає під час розподілу ресурсів);

2) ринкова або ліберальна модель проголошує справедливість створення суспільством тільки умов кожному громадянину для виявлення ним економічної активності щодо одержання доходу (забезпечення рівності можливостей, рівних шансів для самореалізації);

3) комбінована модель поєднує переваги попередніх двох та забезпечує результативність соціальної політики й гідний рівень життя населення (використовується в більшості високорозвинутих країн світу).



Зпитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке соціальна політика та яка її роль у перерозподільних процесах?
2. Охарактеризуйте основні моделі реалізації соціальної політики держави.



Творчі завдання.

З 2013 р. у Швейцарії почалися обговорення свого роду інноваційної економічної ідеї про впровадження гарантованого доходу для мешканців країни та збір підписів, а вже у 2016 р. відбувся перший у світі референдум з цього питання. За цією ідеєю держава повинна виплачувати кожному громадянину країни фіксовану суму, незалежно від того, чи працює людина, чи ні. Допомога по безробіттю, соціальні виплати та пенсії передбачалося скасувати. Однак, за результатами референдуму, 77% його учасників висловилися проти запровадження цієї форми соціальної підтримки. І це, незважаючи на те, що суми до виплати пропонувалися достатньо солідні (близько €2270 на дорослу людину та €570 на дитину).

Країною, яка реалізувала на практиці цю ідею, стала Фінляндія, в якій останніми роками жваво обговорювалося кілька варіантів експерименту з базовим доходом, фінансування якого оцінено у €20 млн: 1) повний безумовний дохід, сума якого є достатньою для підтримки гідного рівня життя в країні — €800–1000; 2) частковий безумовний дохід, що буде недостатнім для забезпечення прожиткового мінімуму, отже, не підірватиме стимули до праці — €550; 3) альтернативна модель із достатньо низьким рівнем безумовного доходу, однак із додаванням т. з. «доходу участі». Таку ініціативу підтримали у 2015 р. 69% фінів, а з 2017 р. вже відбувається реалізація експерименту «Як отримання безумовного основного доходу впливає на стимули на ринку праці?», перші результати якого заплановано оприлюднити наприкінці 2019 р. Експериментом охоплені близько 2 тис. учасників, які отримують щомісяця €560. Інститут соціального страхування Фінляндії *Kela* як організатор проекту контролює ситуацію віддалено, використовуючи реєстри сімейних доходів, сплачених податків та інформацію про покупки в державних аптеках.

Безумовний базовий дохід — це дохід, що виплачується урядом країни в уніфікованому розмірі та у визначені часові інтервали кожному дорослому члену суспільства незалежно від: рівня його добробуту; сімейного стану; місця проживання; (не)бажання працювати. Фактично він є формою соціальної безпеки, завдяки якій усі громадяни чи резиденти країни регулярно отримують фіксовану суму грошей з публічних фондів на додаток до будь-якого іншого джерела доходу. Класичними ознаками безумовного базового доходу є:

- **універсальність**, яка означає, що кожна особа, безвідносно віку, місця проживання, професії, потреб, може претендувати на його отримання;
- **індивідуальність**, яка означає, що кожен має право на його отримання на індивідуальній основі, що забезпечує конфіденційність та мінімізує контроль над громадянами (базовий дохід не залежить від сімейного стану, структури домогосподарства, рівня доходу чи власності інших членів сім'ї);
- **безумовність**, яка пов'язана із правом людини на гідний рівень життя без жодних застережень (наприклад мати оплачувану роботу, бути залученим до громадського життя, поводитися згідно традиційних гендерних ролей);
- **достатність**, яка означає, що його сума повинна відповідати стандартам життя тої чи іншої країни в соціальних та культурних вимірах (його розмір повинен забезпечувати від бідності, надавати можливість жити гідно та приймати участь у суспільному житті).

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Чому саме Швейцарія та Фінляндія наблизилися до практичної реалізації викладеної пропозиції? Які економічні передумови дозволили країнам порушити питання впровадження гарантованого базового доходу та реалізувати його?
2. Які аргументи «за» і «проти» Ви можете навести щодо такої соціальної ініціативи? Яким чином наявність гарантованого доходу може вплинути на ринок праці і на мотивацію працювати? Які зміни очікують на систему соціального забезпечення у випадку впровадження цього нового інструменту соціальної політики?
3. Чи можлива реалізація цієї ініціативи в Україні?

§ 29. Суспільні блага та роль уряду в їх створенні

У широкому сенсі благами вважають матеріальні та нематеріальні цінності, що приносять людям задоволення (користь). Найпоширенішою класифікацією є поділ благ на **приватні**, корисність від яких отримує виключно одна особа, що здійснює плату за них (ринкові), **змішані** та **суспільні**, які агенти, що децентралізовано діють на ринку, можуть не надавати, хоча їх постачання може приносити значний позитивну суспільну вигоду. Результати державного регулювання економіки втілюються, головним чином, у суспільних благах. Доходи і витрати держави повинні найточніше відповідати потребам громадян у конкретних суспільних благах і цілеспрямовано використовуватися для задоволення таких запитів.

Суспільним благам властиві дві основні характеристики, що відрізняють їх від приватних благ:

1. **Невиключеність** (неможливість виключення будь-якого суб'єкта зі споживання) означає, що за суто технічними міркуваннями або через занадто високі витрати недоречно обмежувати когось у користуванні суспільним благом. Характер блага не дозволяє перешкодити його споживанню індивідом, який не виконує вимоги, що висуває постачальник, оскільки санкції проти неплатників виявились би збитком для добропорядних користувачів, а можливі *Парето*-покращення не були б реалізовані.

2. **Неконкурентність** (відсутність суперництва у споживанні) означає, що споживання блага одним суб'єктом не перешкоджає споживанню того ж блага іншими. Граничні витрати надання суспільних благ індивідуальному споживачеві дорівнюють нулю, а поява додаткового споживача являє собою *Парето*-покращення.

На основі цих двох базових критеріїв виділяють чотири групи товарів (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Приватні, суспільні та змішані блага

Критерії		Дія принципу виключення зі споживання	
		<i>так</i>	<i>ні</i>
Дія принципу суперництва у споживанні	<i>так</i>	Чисті приватні блага (одяг, продукти харчування, житло)	Змішані блага (відкриті) (дороги в центрі міста, рибпромислові райони)
	<i>ні</i>	Змішані блага (клубні) (кабельне і супутникове телебачення, водогін, автостради)	Чисті суспільні блага (маяки, світлофори, національна оборона, зовнішня політика, пам'ятки мистецтва, в'язниці)

Лише для небагатьох суспільних благ (наприклад законодавство, стратегічне ядерне озброєння) кількість індивідів, що отримують перевагу з їх наявності, може до безконечності збільшуватися без додаткових затрат, а обмеження доступу до цих благ, якщо і можливе, то для цілих груп, а не для окремої особи персонально. Стосовно таких благ, які володіють властивостями суспільних в абсолютному розумінні («чисті» суспільні блага), можна з впевненістю говорити, що вони є неподільними на елементи (їх не можна продукувати «дрібними» партіями для продажу). Найвідомішими прикладами «чистих» суспільних благ є оборона країни (благо мирного життя поширюється на все населення країни, незалежно від того, хто брав участь у фінансуванні відповідних витрат), а також маяк (жоден з кораблів у радіусі видимості не може бути виключений із «користування» ним і не може зменшити можливості інших щодо його використання).

Проте більшість суспільних благ доцільно розглядати як «недосконалі» (змішані), що пов'язується з дією двох груп факторів:

- 1) обмеження можливостей використання, яке може бути обумовлено географічним положенням (наприклад наскільки близько розташована пожежна станція від можливих користувачів її послугами) або необхідністю придбання додаткових приватних товарів (наприклад можливість користування шосе залежить від наявності автомобіля);
- 2) суперництво у споживанні відсутнє доти, доки не досягнуто межі потужностей, адже в подальшому, зі збільшенням кількості споживачів, «якість» блага зменшується (наприклад якщо кількість учнів у класі зростає понад певне число, то кожен учень буде «споживати» загальну програму навчання, але якість занять при цьому суттєво знизиться).

Отже, змішані блага поділяють на відкриті (загальнодоступні, общинні), на які не поширюється принцип виключення, проте існує суперництво в процесі їх використання, та клубні (платні), на які не поширюється принцип суперництва, але є можливість обмеження в доступі до них.

На сьогодні існують різноманітні класифікації суспільних благ. За типами об'єктів суспільні блага прийнято поділяти на три групи: публічні послуги, суспільне майно та природні монополії. За критерієм охоплення суспільні блага поділяють на міжнародні (доступні жителям всієї планети: міжнародна стабільність, боротьба із забрудненням повітря), національні (доступні одночасно цілій нації: дипломатичні послуги, національна безпека, заходи щодо захисту довкілля) та локальні (споживачами благ виступають лише жителі окремого регіону, міста: пожежна охорона, охорона громадського порядку, світлофори).

Як правило, забезпечення громадян суспільними благами бере на себе держава. Держава може сама виробляти суспільні блага або визначити обсяг потрібних благ

та передати замовлення на їхнє виробництво приватним фірмам-підрядникам (надавши їм необхідні дотації або повністю оплативши виробництво). Проте, крім проблеми виробництва суспільних благ, існує проблема їхнього використання та збереження, оскільки блага, що не перебувають у приватній власності, стикаються з так званою «трагедією спільного».



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які ознаки відрізняють суспільні блага від приватних?
2. Які основні джерела фінансування суспільних благ?
3. Що таке змішані блага і чому вони виникають?



Вправи для саморозвитку.

Завдання. Що з перерахованого не є суспільним благом:

- | | |
|---|-----------------------|
| а) маяки; | б) електроенергія; |
| в) поліція; | г) оборона країни; |
| д) захист від паводків у масштабах країни; | е) освітлення вулиць; |
| ж) охорона правопорядку в місті; | з) автостоянки; |
| і) іподроми; | к) вища освіта; |
| л) спостереження за чистотою місцевих парків; | м) тенісні корти? |
- Поясніть свій вибір, використовуючи знання про властивості суспільних благ.



Творчі завдання.

У США, Великобританії та інших країнах, що сповідають ліберальні цінності, у публічних дискусіях постійно підіймаються питання про необхідність зниження регуляторного тягаря та існування «мінімальної держави» з метою надання приватному ринку можливостей функціонувати більш ефективно. Однак, не слід забувати про протилежну точку зору, яка поширена у країнах із соціал-демократичними цінностями (Норвегія, Швеція, Фінляндія), згідно якої досягнення ринкової ефективності породжує політичну та соціальну несправедливість, оскільки ефективність ринку базується на вузьких та однобічних економічних розрахунках, які не в змозі охопити всі ефекти соціально-економічного життя суспільства.

Дослідження, проведені в США на початку ХХ століття, довели, що за відсутності жорстких державних регулюючих норм, пов'язаних із забрудненням довкілля (повітря, води, ґрунтів), бізнес слідує шляхом найменшого опору, розміщуючи потенційні об'єкти-забруднювачі в тих громадах, в яких проживає кольорове населення, або поблизу них. Цьому сприяє кілька факторів:

- 1) земля там є дешевшою, ніж у громадах, де проживає біле населення;

2) мешканці цих громад є біднішими і схильні брати на себе ризики, пов'язані із забрудненням, в обмін на робочі місця, що створюються на підприємствах-забруднювачах;

3) люди в цих громадах є менш організованими, щоб приймати участь у протестах та рухах опору.

В результаті цього, якість та тривалість життя мешканців таких громад є низькою, оскільки вони споживають забруднену воду, дихають брудним повітрям та вирощують їжу у забруднених ґрунтах, що не може не призводити до зростання рівня захворюваності та смертності серед кольорового населення (т. з. «покарання за бідність»). Дослідники з екологічних проблем зауважують: «Передмістя, де проживають білі та заможні, піддаються наполовину меншій небезпеці в сенсі екологічних криз та проблем із охороною здоров'я, ніж території в місті та поза ним, де мешкає кольорове та бідне населення. Саме воно найбільш страждає від т. з. «хвороби адаптації», пов'язаної з хронічними стресами, хворобами через тривале проживання в районах із поганим повітрям та забрудненою водою».

Таку ситуацію американський громадський активіст, виконавчий директор *National Association for the Advancement of Colored People* — *NAACP*, що заснована в 1909 р., *Бенджамін Чавес* назвав екологічним расизмом — терміном, яким сьогодні позначають нерівність у зовнішніх умовах навколишнього середовища, що, як наслідок, призводить до погіршення стану здоров'я людей, які належать до різних рас. Екологічний расизм вважається однією з форм расової дискримінації в суспільстві.

Б. Чавес вважав, що як «фіаско ринку», так і «фіаско держави», сприяють тому, що кольорове населення громад США диспропорційно піддається негативному впливу проблем, пов'язаних із довкіллям. Як расова дискримінація при застосуванні правових норм регулювання екологічної політики, навмисне націлювання громад із домінуванням кольорового населення в якості об'єкта потенційної екологічної шкоди, офіційне санкціонування дозволу проживання на територіях із небезпечною концентрацією забруднюючих речовин та отрут у повітрі, землі та воді, екологічний расизм стали історією виключення кольорового населення від лідерства в екологічних рухах. Однак з часом виникла коаліція між екологічними рухами за рухами за громадянські права, що отримала назву «Рух за екологічну справедливість».

Лідери руху усвідомлювали, що наслідки подальшого споживання антиблага «погане довкілля» як при регулюванні ринковими механізмами, так і за численних невдач держави у посиленні екологічного контролю, стають катастрофічними для кольорового населення США. Тому «Рух за екологічну справедливість» мобілізував як локальні групи всередині країни, так і апелював до міжнародних екологічних організацій, створюючи запит на більш справедливий розподіл ризиків від екологічного забруднення.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Які можна навести приклади дискримінації тих чи інших груп населення в доступі до суспільних благ у сучасних економічних реаліях?

2. Хто, на Вашу думку, повинен фінансувати благо «хороша екологія»? Які коротко- і довгострокові цілі переслідує держава, реалізуючи програми захисту довкілля та скорочення шкідливих викидів (як з точки зору зміни поведінки людей, так і трансферу ресурсів)?

3. В яких країнах екологічна політика є більш успішною, а в яких — менш? Обґрунтуйте свою відповідь.

§ 30. Позитивні та негативні зовнішні економічні ефекти

Зовнішні ефекти можуть виникати в результаті виробництва або споживання якоїсь продукції і здійснювати позитивний чи негативний вплив на економічну діяльність або споживання третіх осіб.

Також можливими є ситуації одночасного зовнішнього впливу на виробників і споживачів. Наприклад, скидання підприємством промислових стоків як побічний наслідок його діяльності призводить до негативних зовнішніх ефектів як у споживачів (у вигляді нанесення шкоди здоров'ю), так і у виробничій сфері (потреба в очисних спорудах для виробничих процесів інших підприємств). Негативні зовнішні ефекти є фактично додатковими суспільними витратами виробництва або споживання товарів, що не входять до витрат підприємств, а «перекладаються» на третіх осіб (експлуатація обмежених ресурсів без компенсації їх повної вартості). Таким чином, підприємства, діяльність яких породжує негативні екстерналії, перекладає частину витрат на інших, а ті, що створюють позитивні екстерналії, беруть на себе частину витрат з реалізації чужих інтересів. В основі цього завжди знаходиться явне чи приховане використання (привласнення) якого-небудь ресурсу без взяття на себе витрат у розмірі його альтернативної вартості (потенційна віддача від кращого з усіх тих варіантів використання ресурсу, які були принципово можливими, але залишилися невикористаними).

Позитивні зовнішні ефекти обертаються недовиробництвом (для тих, хто обумовлює їх своєю діяльністю, результати стають неадекватними затратам), а негативні зовнішні ефекти — перевиробництвом (тенденція до надмірного витрачання ресурсів). Позитивні екстерналії обумовлені відсутністю прав власності, які б дозволяли виробнику блага з позитивним зовнішнім ефектом перешкоджати безкоштовному споживанню блага. До тих пір, поки споживач блага може користуватися ним задарма, він навряд чи буде добровільно відшкодовувати витрати, пов'язані з його виробництвом. Якщо допустити, що виробництво такого блага треба фінансувати за рахунок добровільних внесків, то обсяги його, з макроекономічної точки зору, були б надто малими. У випадку виробництва блага з негативною екстерналією винний у нанесенні шкоди не несе відповідальності за всі наслідки свого виробництва, а особа, яка внаслідок цього постраждала, не може захистити себе від неї (відсутність відповідних прав).

Проблеми, пов'язані з екстерналіями, можуть вирішуватися на основі адекватного встановлення прав і відповідальності учасників економічної діяльності. На практиці це досягається за допомогою законотворчої та контролюючої активності держави.

У розпорядженні економічної політики держави знаходяться різні засоби усунення небажаних наслідків зовнішніх ефектів, використання яких сприяє тому, щоб обсяги виробництва благ з екстерналіями наближалися до ефективних: 1) встановлення прав власності на ресурси і можливість вільного обміну цими правами; 2) колективне надання благ, яким притаманні зовнішні ефекти; 3) заборона або встановлення обмежень на викиди речовин, які забруднюють довкілля (адміністративне регулювання); 4) запровадження коригуючих податків і субсидій.

Мета використання всіх цих інструментів полягає у включенні додаткових суспільних витрат (додаткової суспільної вигоди) від благ із зовнішніми ефектами до приватних внутрішніх витрат (приватних внутрішніх вигод) економічних суб'єктів. У цьому випадку говорять про **інтерналізацію екстерналій**. Одна з найпростіших можливостей інтерналізації зовнішніх ефектів полягає в об'єднанні виробників і тих, хто отримує зовнішні ефекти, в межах єдиної господарської одиниці. Коли відбувається об'єднання тих, хто завдає шкоди, з тими, хто зазнає збитків, зовнішні ефекти стають внутрішніми. Це створює стимули для оптимізації масштабів відповідних видів діяльності (ефективного внутрішнього використання ресурсів).

Позитивні зовнішні ефекти обернено симетричні негативним екстерналіям: суспільна вартість нижча за приватну, що означає перевищення суспільної вигоди над приватною. Оскільки приватний суб'єкт приймає до уваги лише приватну вартість, то він встановлює рівень виробництва нижче за той, яким він би мав бути, якби враховувалися сприятливі наслідки для третіх осіб (наприклад, студент мав би продовжувати навчання, оскільки підвищення його кваліфікації сприятиме зростанню в майбутньому продуктивності економіки, проте він цього може не бажати, зважаючи на відсутність достатнього обсягу грошей на навчання).

Отже, розбіжності між приватною та суспільною вартістю обґрунтовують втручання держави, яка прагне відновити добросовісну гру «невидимої руки». Це й відбувається через податок або субсидію *Пігу*. Основна ідея **податку Пігу** полягає в тому, що економічні суб'єкти, діяльність яких призводить до виникнення зовнішніх витрат, необхідно оподатковувати таким чином, щоб за оптимального, з макроекономічної точки зору, випуску суспільні витрати дорівнювали приватним. Ідея **субсидії Пігу** — виплата дотацій виробникам, які сприяють появі позитивних зовнішніх ефектів з метою доведення приватної вартості до рівня суспільної.



◆ *Артур Сесіль Пігу (Arthur Cecil Pigou)* — англійський економіст, видатний представник Кембриджської неокласичної школи, автор концепції економіки добробуту.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке зовнішні ефекти?
2. Наведіть приклади позитивних зовнішніх ефектів.
3. Наведіть приклади негативних зовнішніх ефектів.
4. Які методи державного регулювання екстерналій Вам відомі?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. У Швейцарії перед тим, як розпочати будівництво приватного будинку на своїй території, власник майбутньої новобудови повинен зробити її імітаційний каркас таким чином, щоб сусіди змогли уявити собі розміри будинку. Якщо протягом законодавчо встановленого терміну в муніципалітет не надходять листи з обґрунтованими запереченнями сусідів щодо нового будівництва, то власник ділянки може почати спорудження об'єкта.

Чим пояснюється така процедура? Обґрунтуйте, чи доцільно таку практику використовувати в нашій країні.

Завдання 2. Після того, як кілька відомих світових фірм одягу («H&M», «Adidas», «Marks and Spencer») наприкінці 2012 р. відмовилися від закупівлі бавовни з Узбекистану, протестуючи проти використання дитячої праці на полях, уряд цієї країни офіційно заборонив примусову працю школярів. Оскільки в структурі експорту Узбекистану 45% припадає саме на бавовну, то в країні почастішали випадки примусу освітян, лікарів та інших працівників бюджетної сфери до збирання бавовни безоплатно з жовтня по листопад (важка ручна праця).

Який ефект це характеризує, якщо багато пацієнтів почали скаржитися на те, що неможливо потрапити на прийом до лікарів, оскільки всі вони «на зборі бавовни», а вчителі вимушені платити відкуп по \$100–200 із власної зарплати, якщо вони із якихось причин не можуть працювати на полях? Поясніть свою відповідь, користуючись теорією «провалів» ринку та держави.

§ 31. «Невдачі уряду» та суспільний вибір

Діяльність уряду, спрямована на виправлення «провалів» ринку, часто сама виявляється далекою від досконалості. До «фіаско» ринку додаються «вади» держави. Тому необхідно суворо слідкувати за наслідками його діяльності та коригувати їх залежно від соціально-економічної та політичної кон'юнктури ринку. Економічні методи державного регулювання повинні застосовуватися таким чином, щоб вони не «підміняли» дію ринкових сил. Використовуючи ті чи інші регулятори, уряд повинен слідкувати за негативними наслідками і передчасно вживати заходи щодо їх ліквідації. Проте реальна діяльність уряду часто не лише послаблює, але й

посилиє «провали» ринку (небезпека такого «переродження» міститься вже в самій демократичній процедурі прийняття рішень).

«Невдачі уряду» — це випадки, коли держава не в змозі забезпечити ефективний розподіл та використання суспільних ресурсів.

Прийнято виділяти наступні «фіаско» держави, що негативно позначаються на виробленні та реалізації рішень, заснованих на суспільному виборі:

- обмеженість доступної інформації;
- недосконалість політичного процесу;
- специфіку роботи бюрократичного апарату;
- «ефект кобри».

Обмеженість доступної інформації в політичному процесі є таким же звичним явищем як і асиметрія інформації на ринках. Аналогічно до будь-якого суб'єкта ринку, держава користується обмеженою інформацією. Кінцевий результат втручання не тільки не знаходиться під її повним контролем, але і не завжди піддається надійній оцінці. В ряді випадків держава краще справляється з перерозподілом інформації, ніж зі збільшенням її обсягу. Кожне конкретне рішення державного апарату, перш ніж бути прийнятим до реалізації, повинно пройти ретельний аналіз з позицій можливих вигід і втрат, оскільки такі рішення зачіпають інтереси всього суспільства і стосуються кожного громадянина.

Обмеженість доступу до об'єктивної інформації часто виступає умовою, яка дозволяє через маніпулювання фактами отримувати в держави необґрунтовані преференції щодо оподаткування, пільгового кредитування, субсидювання та ліцензування.

Недосконалість політичного процесу означає, що він обмежує свободу громадян у виборі колективних товарів і послуг порівняно з їх свободою у виборі благ індивідуального вжитку.

У ринковому секторі громадянин як споживач може висловити свої вподобання і смаки дуже точно, оскільки має змогу купувати одні товари і відмовлятися від інших. Проте в державному секторі громадянин як виборець здатний впливати на прийняття рішень лише через право голосу на виборах, що проводяться періодично. Ймовірність того, що саме голос виборця відіграє вирішальну роль, є надто мізерною, тому типовий громадянин не має стимулів детально аналізувати процеси, що відбуваються в державному секторі, і програми кандидатів на виборні посади. Незацікавленість виборця, який діє раціонально, затрачати час і засоби на те, щоб найбільш усвідомлено розпоряджатися своїми правами, породжує феномен так званого **раціонального невідання**. Його наслідком навіть у найбільш демократичних державах виступає залежність політичних рішень від позицій окремих, найбільш

активних і організованих груп виборців (лобізм, маніпулювання голосами, пошук політичної ренти).

Специфіка роботи бюрократичного апарату полягає в тому, що йому притаманні ознаки, що суттєво відрізняють його від приватних фірм і товариств:

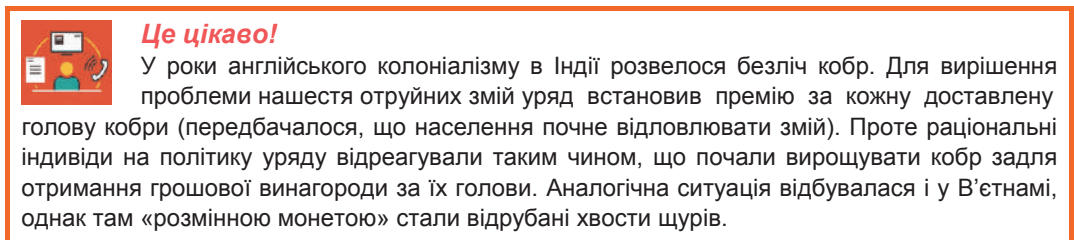


Це цікаво!

- 1) дублювання функцій;
- 2) схильність до марнотратства;
- 3) невідповідність між обсягом робіт та чисельністю персоналу;
- 4) прагнення до стабільності.

Особливості становища і поведінки бюрократії здатні підсилювати неефективність функціонування державного сектора, зокрема стимулювати до його надмірного розростання і невиправданого збільшення витрат.

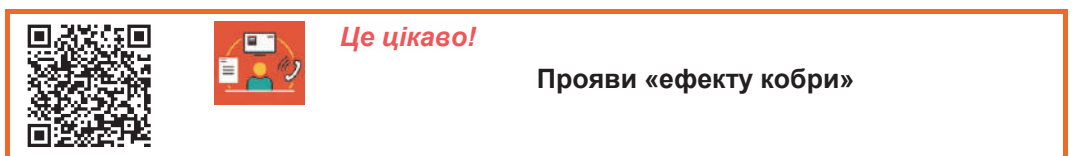
Посилення адміністративного управління економічними процесами з боку урядових організацій, незважаючи на позитивні наміри щодо досягнення оптимуму за *Парето*, нерідко створює широке поле для появи так званого **«ефекту кобри»**, який ґрунтується на природному прагненні раціональних індивідів обійти правила, що встановлені політиками, і проявляється в тому, що законодавчі норми, прийняті урядом задля стабілізації соціально-економічної ситуації, викликають цілком протилежні ефекти. Держава, отже, виявляється не в змозі контролювати реакцію контрагентів на свої дії.



Це цікаво!

У роки англійського колоніалізму в Індії розвелось безліч кобр. Для вирішення проблеми нашестя отруйних змій уряд встановив премію за кожну доставлену голову кобри (передбачалося, що населення почне відловлювати змій). Проте раціональні індивіди на політику уряду відреагували таким чином, що почали вирощувати кобр задля отримання грошової винагороди за їх голови. Аналогічна ситуація відбувалася і у В'єтнамі, однак там «розмінною монетою» стали відрубані хвости щурів.

Прояви «ефекту кобри» в реальній соціально-економічній дійсності трапляються постійно, що підтверджують приклади (див. з допомогою QR-коду рубрику «Це цікаво!»). Така ситуація, коли регуляторна політика уряду спрацьовує проти нього самого, призводить до незапланованих або непередбачуваних ситуацій, актуалізує проблему масштабів та ефективності державного регулювання економіки.



Це цікаво!

Прояви «ефекту кобри»



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке «невдачі уряду», і чому вони виникають?
2. Які «невдачі уряду» найбільш поширені у вітчизняній економіці?
3. Охарактеризуйте основні «ефекти кобри», властиві українській економіці.



Творчі завдання.

Завдання 1. Серед громадян міста проведено опитування щодо доцільного варіанта розміру бюджету розвитку, необхідного для реалізації довгострокового

плану розвитку міста. Респонденти усвідомлюють, що від цього залежатиме величина податкового навантаження на їх доходи. Виявлені переваги опитаних громадян міста наведені в таблиці.

Група опитаних громадян	Розмір бюджету програми, який вважається доцільним, млн грн	Чи схвалюється бюджет програми в обсязі:			
		80 млн грн	100 млн грн	130 млн грн	150 млн грн
I	50	ні	ні	ні	ні
II	70	так	ні	ні	ні
III	90	так	так	ні	ні
IV	120	так	так	так	ні
V	140	так	так	так	так
VI	160	так	так	так	так
VII	60	ні	ні	ні	ні
VIII	80	так	ні	ні	ні
IX	100	так	так	ні	ні
X	110	так	так	ні	ні

Обґрунтуйте з точки зору політики прийняття колективних рішень, який із варіантів бюджету для довгострокової програми розвитку міста буде схвалений простою більшістю голосів (50%+1), кваліфікованою більшістю голосів (2/3). Які програми взагалі не мають шансів бути схваленими і чому?

Завдання 2. Передивіться інформацію та пограйте в навчальну гру «Еволюція довіри» Д. Брауна (використайте інтернет-джерела вільного доступу). Поясніть, чому і в яких сферах найуспішніше проявляються стратегії Імітатора, Детектива, Наївного, Брехуна та Злопам'ятного. Чи можна сьогодні для аналізу міжнародної політики та рівня довіри між державами використовувати цю гру? Наведіть приклади та обґрунтуйте свою відповідь.

§ 32. Фінансова та бюджетна система країни. Бюджет та його види. Доходи державного бюджету

Фінансова система — це сукупність фінансових інститутів та структурних взаємозв'язків між ними. **Бюджетна система** — сукупність державного та місцевих бюджетів, побудована з врахуванням як державного, територіального устрою країни, так і особливостей соціально-економічних відносин.

Фінансову систему можна розглядати за двома категоріями:

1) за внутрішньою структурою — це сукупність відносно відокремлених, проте взаємопов'язаних ланок, які відображають форми та методи фінансових відносин;

2) за організаційною будовою — це сукупність фінансових органів та інституцій, які управляють грошовими потоками в економіці та характеризують систему управління фінансами на макрорівні.

У складі фінансової системи можна виділити кілька важливих сфер (табл. 4.6): *публічні фінанси; приватні фінанси; фінансова інфраструктура.*

Таблиця 4.6

Фінансова система

№	Сфери	Складові
1.	Публічні фінанси	Державний бюджет Місцеві бюджети Державні позабюджетні цільові фонди Державний кредит Фінанси державних та муніципальних підприємств
2.	Приватні фінанси	Фінанси підприємств та установ недержавної форми власності Фінанси домашніх господарств (населення)
3.	Фінансова інфраструктура	Фінансовий ринок Система органів управління фінансами

Публічні фінанси охоплюють доходи і видатки центрального та місцевого урядів, а також структурні взаємозв'язки між ними, визначення яких відбувається у середовищі представницької влади. Складовими публічних фінансів виступають державні (центральні) фінанси та муніципальні (місцеві) фінанси.

У загальному розумінні, **бюджет** — це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій певної організації.

Державний бюджет — це кошторис щорічних доходів і видатків держави, наперед розроблений урядом і затверджений відповідним законом.

Державний бюджет є складовою частиною більш загального кошторису — **зведеного бюджету країни**, до складу якого, крім державного, входять ще й місцеві бюджети.

Місцеві бюджети — це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування (обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах, бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань).

Основними функціями державного бюджету є:

- 1) стабілізуюча (пом'якшення кон'юнктурних коливань економічних циклів);
- 2) алокаційна (фінансування потреб населення країни в суспільних благах);
- 3) перерозподільча (зменшення відмінностей в розвитку різних територій країни та верств населення).

Бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери, оскільки за його допомогою держава може змінювати структуру виробництва, впливати на результати господарювання економічних агентів, здійснювати масштабні соціальні перетворення.

Бюджетні доходи — це фіскальні надходження, які акумулюються в державному бюджеті та інших фондах грошових ресурсів, підпорядкованих державі, з метою їх подальшого використання для реалізації державою своїх функцій. До основних джерел доходів бюджету згідно Бюджетного кодексу України належать:

- 1) податкові надходження — загальнодержавні та місцеві податки і збори;
- 2) неподаткові надходження — доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності та інші;
- 3) доходи від операцій з капіталом — надходження від продажу основного капіталу; надходження від реалізації державних запасів товарів; надходження від продажу землі та нематеріальних активів;
- 4) трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

Основна мета акумуляції коштів державою полягає у фінансуванні суспільних благ, виплаті трансфертів соціально вразливим верствам населення, підтримці фінансової стабільності та забезпеченні фінансової безпеки країни (рис. 4.22).

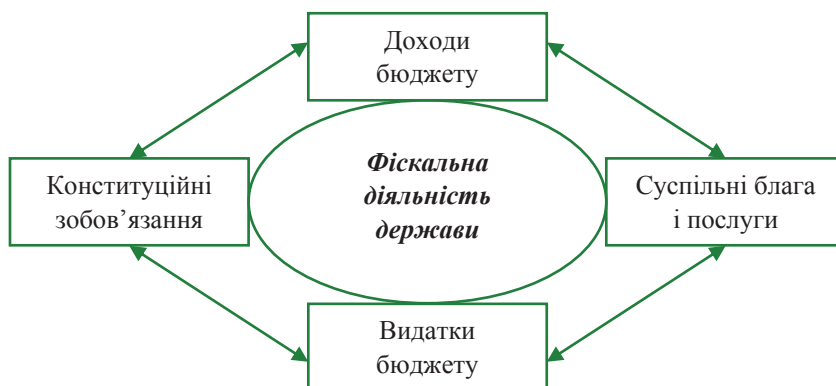


Рис. 4.22. Взаємозв'язок доходів і витрат держави

У табл. 4.7 наведено загальні відомості по доходах Державного бюджету України, до яких входять надходження до загального та спеціального фондів держбюджету. Найбільшу частину держбюджету (понад 90%) складає загальний фонд, кошти якого призначені для забезпечення фінансовими ресурсами загальних витатків. Спеціальний фонд передбачає предметно-цільове використання бюджетних коштів.

Таблиця 4.7

Доходи Державного бюджету України за статтями доходів у 2018 р. (млн грн)

на 1.12.2018	Код бюджетної класифікації	Доходи
Усього		928108,3
Податкові надходження	10000000	753815,6
Податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості	11000000	188624,1
Податок на доходи фізичних осіб	11010000	91784,8
Податок на прибуток підприємств	11020000	96882,3
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	13000000	45265,7
Внутрішні податки на товари та послуги	14000000	493360,6
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	14020000	71143,8
Акцизний податок з ввезених в Україну підакцизних товарів	14030000	47708,6
Податок на додану вартість з вітчизняних товарів	14060000	79130,9
Податок на додану вартість з імпортованих товарів	14070000	245377,3

Продовження таблиці 4.7

Доходи Державного бюджету України за статтями доходів у 2018 р. (млн грн)

на 1.12.2018	Код бюджетної класифікації	Доходи
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	15000000	27076,6
Ввізне мито	15010000	26560,4
Вивізне мито	15020000	516,2
Збори на паливно-енергетичні ресурси	17000000	-5,2
Інші податки та збори	19000000	-505,1
Неподаткові надходження	20000000	164676,5
Доходи від власності та підприємницької діяльності	21000000	87170,4
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної діяльності	22000000	18413,6
Інші неподаткові надходження	24000000	12399,9
Власні надходження бюджетних установ	25000000	46692,6
Доходи від операцій з капіталом	30000000	657,5
Надходження від продажу основного капіталу	31000000	33,6
Надходження від реалізації державних запасів товарів	32000000	573,2
Кошти від продажу землі і нематеріальних активів	33000000	50,8
Кошти від закордонних країн і міжнародних організацій	42000000	1464,8
Цільові фонди	50000000	187,5
Офіційні трансферти	40000000	7306,3



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Охарактеризуйте структуру фінансової системи країни.
2. Що відноситься до доходів держави, і які їх основні види? Чому необхідно і доцільно сплачувати податки?
3. Які види бюджету Ви знаєте?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Чому ми говоримо про те, що державний бюджет — наочне підтвердження суспільного вибору? В чому полягає компромісність державного бюджету? Обґрунтуйте свою відповідь.

Завдання 2. Використовуючи дані Міністерства фінансів України, проаналізуйте дохідну частину Державного бюджету України за 2013–2018 рр. Які зміни у трендах формування доходів Ви можете відмітити? Поясніть їх причини.

§ 33. Податкова система та класифікація податків

Основним джерелом доходів держави виступають податки, відрахування та збори, за рахунок яких мобілізують близько 90% необхідних державі коштів.

Податки можна визначити як примусові трансферти грошей від індивідів або інституцій до державного (місцевого) бюджету, які володіють низкою ознак:

- 1) вони характеризуються одностороннім рухом вартості від юридичних і фізичних осіб до держави;
- 2) в оподаткуванні відсутній конкретний еквівалентний обмін, оскільки еквівалентом виступає суспільне благо та вартісний вираз перерозподільних заходів;
- 3) в оподаткуванні відсутнє цільове призначення коштів, що мобілізовані у формі податкових платежів, оскільки вони зараховуються до загального бюджетного фонду;
- 4) податки запроваджуються лише за допомогою примусу державної влади.

Податки в ринковій економіці використовують не тільки як джерело одержання доходів бюджету, але і як важливий інструмент фіскального регулювання економіки. В цих умовах особливої актуальності набувають дослідження основ податкової політики та формування податкової системи країни.

Податкова політика — це діяльність держави в сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави.

Як правило, податкова політика не має самостійного характеру, оскільки податки як інструмент впливу на економіку застосовують у комплексі з іншими методами її регулювання (бюджетними, монетарними, ціновими, адміністративними тощо).

Стосовно формування макроекономічної рівноваги та забезпечення економічного зростання виділяють два основні напрямки реалізації податкової політики:

- 1) дискреційну податкову політику;
- 2) автоматичну (недискреційну) податкову політику.

Дискреційна податкова політика (від англ. *discretion* — обережність) ґрунтується на цілеспрямованому урядовому регулюванні податкових зобов'язань з метою зміни реального обсягу ВВП, зайнятості, контролю над інфляційними процесами тощо. Дискреційна податкова політика використовується державою для протидії циклічним коливанням економіки. Для стимулювання сукупного попиту в періоди економічного спаду уряд застосовує експансивну (стимулюючу) політику через зниження ставок податків, баз оподаткування чи надання податкових пільг. У періоди економічного підйому та «перегріву» економіки для запобігання інфляції використовують рестрикційну (стримуючу) політику, яка базується на збільшенні

обсягів податків та скороченні податкових пільг. Саме ця політика є основною, яка фігурує в прогнозних звітах та аналітиці.

Автоматична податкова політика ґрунтується на дії «вбудованих стабілізаторів» — механізмів, що дозволяють зменшити циклічні коливання в економіці, врегулювати бюджетні дефіцити без необхідності прийняття спеціальних кроків з боку політиків. Дія вбудованих стабілізаторів, проте, не повністю компенсує перепади ділової активності, однак знижує їх негативні наслідки. Найбільш поширеним «вбудованим стабілізатором» є прогресивна система оподаткування доходів.

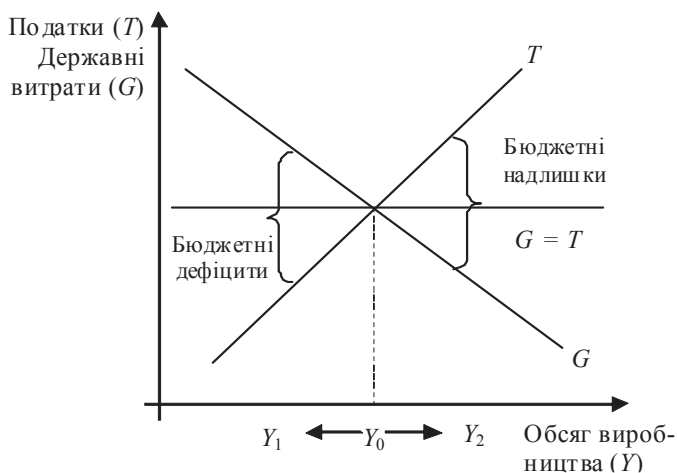


Рис. 4.23. Дія вбудованих стабілізаторів економіки

Як видно з рис. 4.23, у фазі економічного підйому сукупний дохід збільшується (з Y_0 до Y_2), що спричиняє автоматичне зростання податкових вилучень, отже, скорочення особистих доходів, споживчих витрат і сукупного попиту в цілому. Бюджетний надлишок зростає, а інфляція пригнічується. У фазі економічного спаду сукупний дохід знижується (з Y_0 до Y_1), через що податкові надходження в бюджет автоматично скорочуються. Наслідком цього є збільшення бюджетного дефіциту, зростання сукупного попиту і обсягів виробництва.

Наприклад, дію автоматичної фіскальної політики можна проілюструвати тим, що з активізацією кінцевого споживання, яке позитивно корелює з фазами поживавлення і піднесення економічного циклу, зростають надходження в бюджет від податку на додану вартість, акцизу, мита. Таке зростання надходжень практично не залежить від рішень уряду у сфері податкової політики.

Безпосереднім виразом податкової політики є податкова система і система оподаткування. Різниця між цими категоріями полягає в тому, що **податкова**

система — це сукупність встановлених у країні податків і податкових платежів, що надходять у державний бюджет, а **система оподаткування** — сукупність встановлених податків і податкових платежів, а також принципів, методів, способів їх справляння та контролю.

На сьогодні існує безліч підходів до класифікації податків:

1) *за суб'єктами*:

а) податки з фізичних осіб, які сплачують громадяни країни та іноземні особи, що працюють на її території;

б) податки з юридичних осіб, які стягують з підприємств, організацій і установ, що офіційно зареєстровані в країні;

2) *за об'єктами*:

а) податки на доходи — обов'язкові платежі, об'єктом оподаткування яких виступає дохід або прибуток конкретного платника, отриманий протягом певного періоду часу;

б) податки на майно — обов'язкові платежі, які справляються із конкретних власників рухомого і нерухомого майна або в процесі передачі власності на нього;

в) податки на витрати (споживання) — обов'язкові платежі, що сплачують у процесі споживання конкретних видів товарів і послуг;

3) *за формою*:

а) прямі податки — встановлюються безпосередньо до платника, який перераховує їх до бюджету;

б) непрямі податки — справляються до бюджету через цінові механізми (конкретні платники податків не завжди виступають їх носіями);

4) *за рівнем бюджетної системи*:

а) загальнодержавні податки — встановлюються найвищими органами влади і є обов'язковими до справляння на всій території країни незалежно від того, до якого бюджету вони зараховуються;

б) місцеві податки — встановлюються місцевими органами влади базового рівня і є обов'язковими до справляння лише на певній території;

5) *за шкалою ставок*:

а) пропорційні податки — встановлення єдиної податкової ставки, яка дозволяє сплачувати податки пропорційно;

б) прогресивні податки — існує диференціація ставок, і належна до сплати сума зростає зі збільшенням обсягу доходу, майна чи витрат, що оподатковуються;

в) регресивні податки — існує диференціація ставок, і належна до сплати сума зменшується зі збільшенням обсягів доходу, майна чи витрат, що оподатковуються.

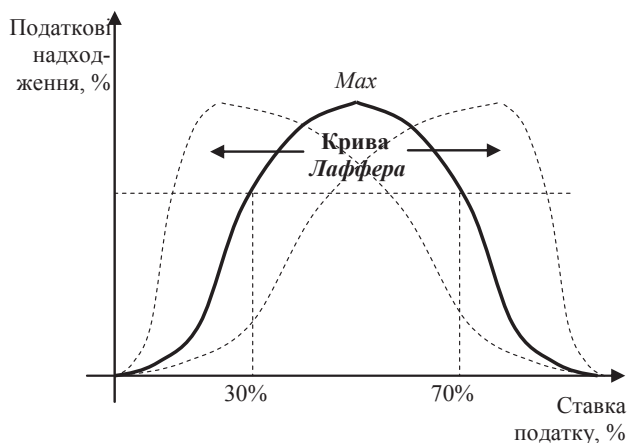


Рис. 4.24. «Ефект Лаффера»

Американський економіст *Артур Лаффер* у 1970 р. теоретизував модель, яка базується на спостереженні, що коли розмір податкових ставок досягає певного критичного рівня, подальше підвищення норми оподаткування спричиняє не збільшення, а зменшення податкових надходжень до бюджету. Крива *Лаффера* може набувати різних форм (рис. 4.24), оскільки у воєнні часи населення погоджується сплачувати податки по завищених ставках через почуття патріотизму та виконання громадянського обов'язку, а в мирні часи навіть незначне зростання податкових ставок може спричинити «відхід» підприємців у тіньову економіку. Як правило, підвищення податкових ставок супроводжується зменшенням оподаткованої бази, скороченням бюджетних надходжень, посиленням спокуси до ухилення від оподаткування. Завищена прогресія податкової шкали дестимулює ініціативу господарюючих суб'єктів та скорочує пропозицію легальних виробників на ринку. З теорії *Лаффера* випливає, що скорочення податків є необхідною умовою активізації інвестиційного процесу, розширення виробництва і споживання.



Незважаючи на свою теоретичну простоту та логічність побудови, модель *Лаффера* має безліч опонентів, які заперечують існування «ефекту *Лаффера*» в реальній практиці господарювання.

◆ **Артур Бетц Лаффер** (*Arthur Betz Laffer*) — американський економіст, один із засновників теорії пропозиції, доктор філософії Стенфордського університету, професор Університету Південної Кароліни й Університету Чикаго.

Соціально-економічна сутність та внутрішній зміст податків проявляються через функції, які вони виконують в економіці. Серед основних функцій, притаманних податкам як в економічній, так і в соціальній сферах (табл. 4.8), прийнято виділяти: фискальну, регулюючу, дистрибутивну і політичну.

Основні функції податкових платежів

В економічній сфері	У соціальній сфері
1) фіскальна — формування бюджету грошових засобів для функціонування державного та інших секторів економіки; 2) регулююча — встановлення вартісних пропорцій ВВП, регулювання різних сфер економічної діяльності	1) дистрибутивна — перерозподіл добробуту та здійснення міжперсонального руху вартості відповідно до критеріїв соціальної справедливості; 2) політична — оплата політичної свободи і демократії

Податкові зобов'язання визначаються законодавством, яке «закладає» ті виплати на користь держави, які повинні понести фізичні та юридичні особи протягом певного періоду (наприклад фінансового року). Отже, **податкове навантаження (тиск)** є рівнем податкових зобов'язань, який «покладений» на податкоплатників.

Рівень податкового тиску (t) на економіку вимірюють відношенням суми зібраних податків до величини створеного ВВП:

$$t = (T : Y) \cdot 100\%,$$

де: T — сума податків; Y — величина створеного ВВП (національного доходу).

Для визначення персонального податкового тиску необхідно знати, як кожен з податків впливає на різні відносні ціни (теорія податкового навантаження, здебільшого, сконцентрована навколо цього питання). Перехід від змін у відносних цінах товарів і факторів до змін у відносних значеннях корисності індивідів вимагає розуміння того, наскільки важливими є ці товари і фактори для кожної сім'ї. Податкові зміни, що підвищують ціну капіталу і скорочують ціну праці, будуть корисні тим, хто володіє відносно більшою кількістю капіталу (порівняно з працею). Відносне зростання цін товарів з високою еластичністю попиту (предмети розкоші) по відношенню до товарів з низькою еластичністю (товари першої необхідності) в більшій мірі «вдарить» по індивідах з високим доходом порівняно з бідними.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. У чому полягають основні функції податків?
2. Охарактеризуйте сутність податкових платежів з наведенням їх визначальних ознак.
3. Що таке прогресивне, регресивне та пропорційне оподаткування?
4. Яка різниця між прямими і непрямими податками?
5. Що таке податкове навантаження і як воно розраховується? Чому податкове навантаження не повинне бути занадто великим?
6. У чому полягає ефект *Лаффера*?



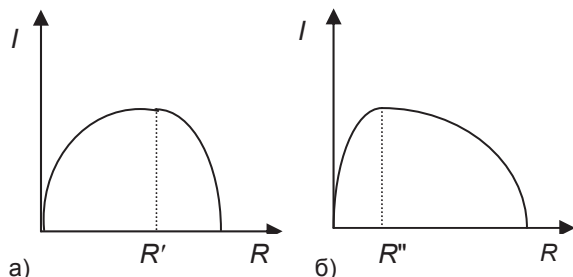
Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. У таблиці наведені дані залежності економічних показників у безрозмірному вигляді від середньої ставки податків.

Побудуйте криві *Лаффера* за кожним з економічних показників і обґрунтуйте, який з показників максимізується за яким рівнем податкової ставки.

Ставка податків	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Економічні показники:											
а) сума податків	0,00	0,05	0,13	0,22	0,33	0,42	0,49	0,56	0,61	0,55	0,00
б) суспільне виробництво	0,00	0,46	0,63	0,74	0,82	0,83	0,82	0,80	0,76	0,61	0,00
в) суспільний	1,00	1,99	2,16	2,20	2,20	2,17	2,14	2,09	2,00	1,85	1,00

Завдання 2. Реальна крива, що демонструє залежність податкових надходжень від величини податкової ставки, відхиляється від ідеальної кривої *Лаффера*.



I — надходження в державний бюджет, %;
 R — ставка податку, %

Серед інших причин цього відхилення часто виділяють оптимістичний або песимістичний настрої у суспільстві. Яка із запропонованих кривих на рисунку показує розглянуту залежність в оптимістично налаштованому суспільстві, а яка — в песимістично налаштованому суспільстві? Поясніть, чому.

Завдання 3. Фермер вирощує пшеницю й реалізує її мельнику за 48 у. о. з урахуванням ПДВ. Мельник виробляє із зерна муку і реалізує пекарю за 72 у. о. з урахуванням ПДВ. З цієї муки пекар випікає хліб і продає його булочнику за 96 у. о. з урахуванням ПДВ. Булочник продає хліб учительці за 120 у. о. з врахуванням ПДВ, яка його з'їдає. Який податок на додану вартість (ПДВ) буде внесено до бюджету, якщо його ставка становить 20%? Заповніть таблицю.

Ставка податків	Вартість товару з урахуванням ПДВ	У т. ч. відноситься на собівартість	Додана вартість	Вартість реалізованої продукції	ПДВ (20%)	Рахунок покупцю	Раніше сплачений податок	Вноситься до бюджету
Фермер	–	–	40	40				
Мельник				60				
Пекар				80				
Булочник				100				
Учителька				–	–			
Разом								

§ 34. Видатки державного бюджету: основні елементи та призначення

Видатки державного бюджету — це всі форми витрат, пов'язаних з діяльністю держави. Державні видатки (PE) визначають відносні розміри приватного та державного секторів економіки і поділяються на чотири категорії:

$$PE = C_g + T_r + i \cdot D_g + I_g,$$

де: C_g — споживання в державному секторі; T_r — трансфертні платежі приватному сектору; $i \cdot D_g$ — проценти з державного боргу; I_g — державні інвестиції.

Три перші категорії витрат із формули утворюють поточні видатки держави, ($C_g, T_r, i \cdot D_g$), а остання категорія (I_g) — державні капітальні витрати.

Сукупні видатки держави є складовою частиною сукупного попиту країни, а зміна їх структури шляхом вибіркового скорочення окремих категорій витрат не лише спричиняє зменшення сукупного попиту, але й впливає на розміщення ресурсів та розподіл доходів в економіці. Збільшення державних видатків змінює структуру сукупного попиту, проте його рівень не обов'язково змінюється на ту ж саму величину. Все залежить від ступеня заміщення приватних витрат державними. Це заміщення має два види:

1) **«пряме заміщення»**: коли державні видатки рівноцінно замінюють приватні (наприклад витрати на освіту), то сукупні витрати зростають майже так само, як і державні;

2) **«фінансове заміщення»**, яке пов'язане з тим, що державний сектор конкурує з приватним за залучення обмежених фінансових ресурсів, особливо коли державні витрати фінансуються за рахунок підвищення податків або позик (в цьому випадку зростання державних витрат підвищує процентні ставки і приватні капіталовкладення «витісняються» з ринку).

Управління державними витратами реалізують через **бюджетну політику**, яка є інструментом регулювання економіки для підтримки зайнятості та соціального забезпечення, формування ефективного рівня ВВП через зміни в обсягах державних витрат, що закріплюється в державному бюджеті країни.

Однією з важливих видаткових статей державного бюджету є витрати на соціальний захист населення країни, що здійснюється в процесі проведення соціальної політики. Також важливою статтею видаткової частини бюджету є бюджетні витрати на охорону навколишнього природного середовища, освіту, охорону здоров'я.



Це цікаво!

У 1980 р. американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1976 р., прихильник монетаризму *М. Фрідман*, на противагу централізованому бюджетному забезпеченню освітніх послуг запропонував **«ваучерний проект»**

фінансування початкової освіти. Суть його полягає в тому, що замість безпосереднього фінансування шкіл з бюджету місцева влада передає платіжні засоби для оплати навчання (ваучери) батькам, а ті оплачують навчання дітей у школах (приватних чи державних) за вибором. Кошти держави, таким чином, використовують у режимі приватної ініціативи. Породжуючи конкуренцію між школами за залучення більшої кількості ваучерів, таке фінансування за державний кошт зберігає соціальні гарантії на освіту при зниженні вартості навчання та підвищенні його якості (розширене бюджетне фінансування отримують ті школи, керівництво яких зуміло залучити більше учнів та запропонувати кращу якість навчання). «Ваучерні плани» фінансування освітніх послуг використовують сьогодні Великобританія, Нідерланди, Чилі.

Аналогічним чином у Великобританії уряд *М. Тетчер* у кінці 1980-х рр. реформував систему державної підтримки сфери охорони здоров'я. Залишаючись «безоплатними» для пацієнтів, медичні установи були перетворені в самоврядні організації, які конкурують між собою за одержання контрактів на лікувальні послуги, хоч останні продовжують фінансуватися за рахунок коштів податкоплатників.

У табл. 4.9 наведено загальні відомості щодо витрат Державного бюджету України за функціональною класифікацією.

Таблиця 4.9

**Видатки Державного бюджету України (функціональна класифікація)
в 2018 р. (млн грн)**

на 1.12.2018	Код бюджетної класифікації	Видатки
Усього		985842,0
Загальнодержавні функції	0100	162949,9
у т. ч. обслуговування державного боргу	0170	115431,2
Оборона	0200	97024,0
Громадський порядок, безпека, судова влада	0300	116875,6
Економічна діяльність	0400	63600,7
Охорона навколишнього середовища	0500	5241,2
Житлово-комунальне господарство	0600	246,9
Охорона здоров'я	0700	22617,9
Духовний та фізичний розвиток	0800	10107,1
Освіта	0900	44323,4
Соціальний захист та соціальне забезпечення	1000	163865,6
у т. ч. соціальний захист пенсіонерів	1020	150091,0
Міжбюджетні трансферти	0180	298939,7

У табл. 4.10 наведені дані про економічну класифікацію витрат Державного бюджету України.

Таблиця 4.10

**Видатки Державного бюджету України (економічна класифікація)
в 2018 р. (млн грн)**

на 1.12.2018	Код бюджетної класифікації	Видатки
Усього		985842,0
Поточні видатки	2000	916042,3
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	2100	171258,5
Використання товарів та послуг	2200	157548,2
Обслуговування боргових зобов'язань	2400	116297,3
у т. ч. обслуговування внутрішніх боргових зобов'язань	2410	74975,6
у т. ч. обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань	2420	41321,7
Поточні трансферти	2600	297695,2
Соціальне забезпечення	2700	166624,8
у т. ч. виплата пенсій та допомоги	2710	151244,5
Інші поточні видатки	2800	6618,3
Капітальні видатки	3000	69799,7
Придбання основного капіталу	3100	32668,5
Капітальні трансферти	3200	37131,2



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Охарактеризуйте основні елементи та призначення видатків державного бюджету.
2. Який зміст бюджетної політики?
3. У чому полягає зміст заміщення приватних витрат державними?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. На основі даних Міністерства фінансів України проаналізуйте видаткову структуру Державного бюджету України за 2013–2018 рр. Які зміни у трендах фінансування видатків Ви можете відмітити? Поясніть їх причини.

Завдання 2. Проаналізуйте особливості фінансування вищої освіти в кількох країнах світу (США, Німеччина, Україна). В чому їх принципова відмінність?

Завдання 3. Проаналізуйте особливості фінансування медичної галузі в кількох країнах світу (Великобританія, Україна, Фінляндія) (використайте інтернет-джерела вільного доступу). В чому їх принципова відмінність?

§ 35. Збалансування державного бюджету. Дефіцит (профіцит) бюджету

Аналіз реалізації покладених на державу функцій через бюджет дає можливість визначити, що стан бюджетного фонду залежно від різного співвідношення дохідної та витратної частин бюджету може бути дефіцитним, профіцитним і збалансованим.

Бюджетний дефіцит є перевищенням видаткової частини бюджету над дохідною (негативне сальдо бюджету). Протилежну ситуацію, пов'язану з перевищенням доходів над видатками бюджету, називається **профіцитом** (позитивне сальдо бюджету). Показник дефіциту (профіциту) бюджету дозволяє проаналізувати фінансову позицію держави, а також вплив податково-бюджетної політики на платіжний баланс, стан грошово-кредитної системи, обсяги внутрішнього попиту тощо.

Розрізняють кілька видів бюджетного дефіциту, залежно від ознаки, покладеної в основу класифікації (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Класифікатор бюджетних дефіцитів

Ознака класифікації	Види дефіцитів	Характеристика дефіцитів
1. За ступенем зв'язку із державним боргом	а) первинний дефіцит	Різниця між величиною дефіциту бюджету і всією сумою виплат по державному боргу
	б) операційний дефіцит	Загальний дефіцит державного бюджету за винятком інфляційної частини процентних платежів із обслуговування державного боргу
2. За критерієм визначення складових частин дефіциту	а) фактичний дефіцит	Зовнішній прояв незбалансованості дохідної та видаткової частин бюджету, що відображає реальні доходи і видатки бюджету, а також його дефіцит за певний проміжок часу
	б) структурний дефіцит	Різниця між доходами і видатками бюджету за умов повної зайнятості
	в) циклічний дефіцит	Різниця між фактичною величиною бюджетного дефіциту і структурним дефіцитом (виникає через циклічний розвиток національної економіки)

Причинами бюджетного дефіциту можуть бути як надзвичайні події, пов'язані з війнами, епідеміями, стихійними лихами, що потребує використання значного обсягу грошових коштів за нестачі звичайних резервів; необхідність здійснення великих державних капіталовкладень у розвиток економіки для забезпечення прогресивних зрушень у суспільстві (об'єктивні причини), так і наявність кризових явищ в економіці (наприклад інфляція чи безробіття), неефективність фінансово-кредитної політики (суб'єктивні причини).

**Це цікаво!**

Для оцінки фіскальної політики розраховують три види бюджетних балансів: 1) первинний; 2) циклічно скоригований; 3) структурний.

Первинний бюджетний баланс утворюють шляхом видалення із витрат державного бюджету витрат на обслуговування державного боргу, які не є наслідком рішень уряду і практично не пов'язані з макроекономічною ситуацією.

Циклічно скоригований бюджетний баланс (CAPB — cyclically-adjusted primary budget balance) отримують у результаті коригування первинного балансу на циклічність ВВП. Емпіричними оцінками доведено, що відхилення ВВП від тренду на 1% підвищує податкові надходження на майже аналогічну величину, і первинний дефіцит повинен бути скоригований на цей автоматичний вплив. CAPB розвіює ілюзію м'якості фіскальної політики під час економічних криз, коли податкові надходження знижуються через падіння ВВП, а не рішення уряду. Протилежна хибна картина жорсткості фіскальної політики складається під час економічних підйомів.

Структурний бюджетний баланс отримують завдяки коригуванню CAPB на вплив додаткових факторів (зовнішні ціни на товари і послуги, валютний курс, вартість активів), а також винятки або т. з. «one-offs» — значні одноразові бюджетні надходження (наприклад надходження від податкових амністій) чи витатки одного бюджетного періоду (наприклад витрати на ліквідацію наслідків стихійних лих), які не впливають на фіскальну позицію в довгостроковій перспективі.

Так, у 2015 р. в Україні первинне сальдо становило 3,8% потенційного ВВП, однак скориговане — 6,0%, тоді як у 2017 р. первинне сальдо у 2,7% несуттєво перевищувало скориговане у 2,5%. Незначна різниця між первинним бюджетним сальдо і CAPB означає, що відхилення ВВП від свого довгострокового тренду було мінімальним і не було жодних незапланованих надходжень.

Важливим елементом стратегії макроекономічного управління є зменшення розміру бюджетного дефіциту. Для фінансування дефіциту бюджету світова практика використовує два методи його покриття: емісійний (інфляційний) та беземісійний (неінфляційний).

Емісійним джерелом фінансування бюджетного дефіциту є його **монетизація** — отримання урядом позик центрального банку та придбання центральним банком державних цінних паперів. Фінансування бюджетного дефіциту через центральний банк безпосередньо впливає на грошову базу та розмір грошової маси в країні. В процесі монетизації дефіциту держава отримує **сеньйораж** — прибуток, який отримує уряд на основі монопольного права здійснювати емісію грошей. Сеньйораж виникає в умовах перевищення приросту грошової маси над приростом реального ВВП, наслідком чого є зростання середнього рівня цін. З огляду на це, всі економічні агенти змушені сплачувати так званий **інфляційний податок**, який перерозподіляє через високі ціни частину їх доходів на користь держави. Інфляційний податок (*IT*) визначають за формулою:

$$IT = \pi(M : P),$$

де: π — темп приросту інфляції за рік у %; $(M : P)$ — рівень запасів грошових коштів економічних агентів у реальному вираженні.

Беземісійним джерелом фінансування бюджетного дефіциту є використання державного кредиту (залучення зовнішніх та внутрішніх ресурсів). Зовнішні ресурси виступають у вигляді кредитів міжнародних фінансових організацій та іноземних держав (Міжнародного валютного фонду, Світового банку), а внутрішні — у формі кредитів центрального банку чи доходів від операцій з цінними паперами. Також можливе фінансування у формі безоплатної та безповоротної фінансової допомоги (трансфертів).

До заходів, які спрямовані на мінімізацію бюджетних дефіцитів, можна віднести:

- спрямування бюджетних коштів на розвиток галузей, що визначають рівень економічної могутності, забезпечують впровадження у виробництво передових наукових технологій;
- створення сприятливих економічних умов для суб'єктів господарювання шляхом удосконалення податкової політики та інших складових бюджетного механізму;
- скорочення державного сектора економіки і, відповідно, бюджетного фінансування;
- залучення іноземного капіталу;
- зниження видатків на оборону й управління тощо.

Серед загальноприйнятих у світовій практиці методів боротьби з бюджетним дефіцитом існує й такий метод, як механізм *секвестру видатків бюджету*. Він уводиться в разі, коли в процесі виконання бюджету наявні перевищення граничного рівня дефіциту або значне скорочення надходжень від дохідних джерел бюджету.

Секвестр — це вимушений антикризовий захід, який полягає у пропорційному зниженні бюджетних видатків (на 5, 10, 15% тощо) щомісяця за всіма статтями бюджету впродовж того часу, що залишився до кінця фінансового року. *Секвестру* не підлягають захищені статті.

Згідно з Бюджетним кодексом України захищеними статтями видатків бюджету визнаються статті видатків Державного бюджету України, обсяг яких не може змінюватись у разі проведення скорочення затверджених бюджетних призначень. Перелік захищених статей видатків Державного бюджету України визначається *Законом про Державний бюджет України* (наприклад оплата праці працівників бюджетних установ; нарахування на заробітну плату; придбання

медикаментів та перев'язувальних матеріалів; забезпечення продуктами харчування; оплата комунальних послуг та енергоносіїв; обслуговування державного боргу; поточні трансферти населенню; поточні трансферти місцевим бюджетам).

Дефіцит державного бюджету може збільшуватись через *фіскальні ризики*, до яких відносять фактори, що сприяють скороченню дохідної та розширенню видаткової частини державного бюджету порівняно із запланованими показниками.

Динаміка доходів і видатків Державного бюджету України у 2008–2017 рр. наведена в табл. 4.12.

Таблиця 4.12

Виконання Державного бюджету України з 2008 по 2017 рр.

	Доходи		Видатки		Кредитування		Сальдо (дефіцит бюджету)	
	(млн грн)	% ВВП	(млн грн)	% ВВП	(млн грн)	% ВВП	(млн грн)	% ВВП
2008	231686,3	24,44	241454,5	25,47	2732,5	0,29	-12500,7	-1,32%
2009	209700,3	22,96	242437,2	26,54	2780,3	0,30	-35517,2	-3,89%
2010	240615,2	22,23	303588,7	28,04	1292,0	0,12	-64265,5	-5,94%
2011	314616,9	23,90	333459,5	25,33	4715,0	0,36	-23557,6	-1,79%
2012	346054,0	24,56	395681,5	28,08	3817,7	0,27	-53445,2	-3,79%
2013	339180,3	23,31	403403,2	27,73	484,7	0,03	-64707,6	-4,45%
2014	357084,2	22,79	430217,8	27,46	4919,3	0,31	-78052,8	-4,98%
2015	534694,8	27,01	576911,4	29,14	2950,9	0,15	-45167,5	-2,28%
2016	616274,8	25,86	684743,4	28,73	1661,6	0,07	-70130,2	-2,94%
2017	793265,0	26,59	839243,7	28,13	1870,9	0,06	-47849,6	-1,60%



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке бюджетний дефіцит, і яка його роль?
2. У чому полягає зміст інфляційного податку?
3. Які існують джерела фінансування бюджетного дефіциту?
4. Охарактеризуйте види бюджетних дефіцитів.



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Проаналізуйте динаміку бюджетного дефіциту України за 2013–2018 рр. Які Ви бачите позитивні/негативні тенденції?

Завдання 2. Потенційний ВВП країни в певному році — 180 млрд дол., а фактичний — 120 млрд дол., сума податкових надходжень до державного бюджету — 35% від обсягу ВВП, державні витрати на товари і послуги — 30 млрд дол., трансфертні платежі — 10 млрд дол., державний борг країни — 25 млрд дол., ставка відсотка за обслуговування державного боргу — 10% річних, рівень цін — 1,0.

Визначте основні тенденції в економіці країни, а також рівень дефіциту/профіциту державного бюджету.

§ 36. Державний борг та боргова політика

Борг є важливим елементом кругообігу «доходи — видатки». Створення боргу — механізм, за допомогою якого заощадження передаються економічним агентам, що здійснюють видатки. Якщо фірми і домогосподарства не схильні до запозичень, то приватна заборгованість зростає недостатньо швидко, щоб поглинути зростаючий обсяг заощаджень. Отже, для того, щоб економіка не відійшла від стану повної зайнятості та максимального використання обмежених ресурсів, ці заощадження повинні бути використані державою шляхом приросту державного боргу.

Державний борг — це загальна сума емітованих, але не погашених позик з нарахованими відсотками, а також прийнятих державою на себе у відповідний спосіб зобов'язань. Причинами утворення та збільшення державного боргу є:

- бюджетний дефіцит, викликаний збільшенням державних видатків без відповідного зростання державних доходів;
- рефінансування вже нагромадженого боргу;
- прийняття урядом на себе зобов'язань інших суб'єктів перед третьою стороною;
- набрання сили угоди про гарантування повернення позик;
- списання парламентом певних зобов'язань третіх осіб на державний борг;
- зростання процентних ставок на ринку;
- вплив політичних бізнес-циклів (зростання державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності виборців та збереження влади);
- здійснення запозичень для підтримки платіжного балансу;
- мілітаризація, ведення війн тощо.

Основний вплив на утворення державного боргу справляє бюджетний дефіцит. Зарубіжними вченими емпірично доведено, що існує стійкий позитивний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг через систему державних запозичень, а зростання боргу потребує в майбутньому додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит. Після утворення первинного боргу на величину заборгованості починає впливати також і динаміка норми процента (рис. 4.25).

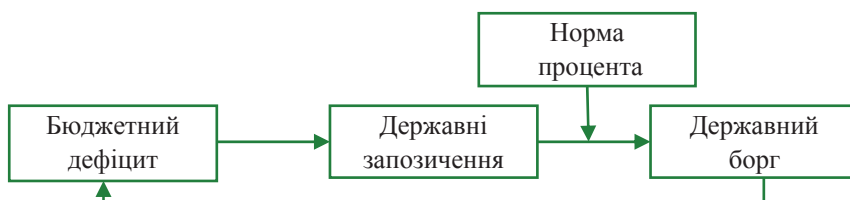


Рис. 4.25. Взаємозв'язок державного боргу і бюджетного дефіциту

Зрозуміло, що в довгостроковому періоді державні видатки не можуть бути вищими за податкові надходження. Тут діють довгострокові бюджетні обмеження: якщо сьогодні фінансування видатків здійснюється за рахунок заборгованості, то завтра обмежуються бюджетні рамки, і це може призвести державу до боргової кризи.

Державний борг, нагромаджений країною в процесі запозичень, може бути як внутрішнім, так і зовнішнім; в товарній і грошовій формах; монетизованим і немонетизованим; коротко-, середньо- та довгостроковим (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

Види державного боргу

Класифікаційна ознака	Вид боргу	Характеристика
1. За формою	Товарний	Нагромадження заборгованості в натуральній формі, яке відбувається переважно у воєнні часи
	Грошовий	Нагромадження заборгованості у вигляді грошових засобів
2. За проявом	Зовнішній	Заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями
	Внутрішній	Заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни, які володіють цінними паперами, що випущені її урядом
3. За структурою зобов'язань	Монетизований	Складається з боргів, опосередкованих кредитними стосунками держави з банками
	Немонетизований	Охоплює заборгованість держави з державних замовлень та надання послуг державним установам, виплат зарплати бюджетному сектору економіки, соціальних трансфертів (пенсій, допомог, стипендій)
4. За терміном	Короткостроковий	Борг, який утворюється і погашається в межах 3 років
	Середньостроковий	Борг, який утворюється і погашається від 3 до 10 років
	Довгостроковий	Непогашена заборгованість держави понад 10 років

Ступінь впливу державної заборгованості на сукупний попит і сукупну пропозицію визначається структурою державних доходів і витрат (рис. 4.26). Залежно від характеру наслідків впливу боргу на економіку, їх поділяють на короткострокові (наслідки бюджетного дефіциту, відомі як проблема «витіснення») та довгострокові (наслідки державного боргу, відомі як «тягар боргу»).

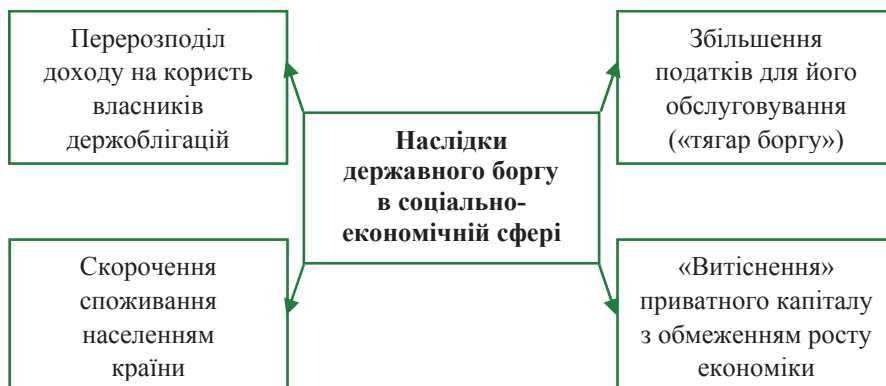


Рис. 4.26. Наслідки впливу державної заборгованості

Ефект «витіснення» виникає через підвищення ринкових процентних ставок, що трапляється у випадку фінансування бюджетного дефіциту за допомогою випуску державних цінних паперів. Боргове фінансування бюджетного дефіциту збільшує попит на гроші, в той час як центральний банк обмежує їх пропозицію. Таке поєднання заходів економічної політики й стимулює швидке зростання процентних ставок, зменшення інвестицій і скорочення споживчих витрат. Ефект витіснення аналізують через взаємозв'язок між бюджетними дефіцитами, вищими відсотковими ставками та зменшенням позикової активності приватного сектора.

Наприклад, активне кредитування бюджетного дефіциту пов'язують зі зростаючою роллю державних банків. Перерозподіл кредитних ресурсів на потреби уряду нерідко демонструє проблему вразливості механізму колективних дій та корупції. Так, після глобальної фінансової кризи 2008 р. частка державних облігацій в активах банків усіх країн світу зросла в середньому до 9%, однак у країнах, що розвиваються, вона є значно вищою (в середньому 17%), ніж у розвинутих (у середньому 7%).

«Тягар боргу» в довгостроковій перспективі впливає на нагромадження капіталу і споживання майбутніх поколінь (довгострокове економічне зростання). Накопичення боргу і зростання процентних ставок призводить до заміщення приватного капіталу державним боргом, яке відбувається внаслідок того, що при зростанні процентних ставок приватні інвестиції скорочують, а приватні заощадження починають розміщувати в державні боргові зобов'язання. Зростання боргу зменшує виробничі потужності, призначені майбутньому поколінню, яке внаслідок цього матиме нижчий рівень доходу.

Проте, коли уряд стикається з високим борговим навантаженням, постає питання або про запровадження режиму економії для розрахунку із кредиторами, або про використання низьких відсоткових ставок, вигідних для

інвестування. Вибір оптимального рішення залежить від величини фіскального простору, який є в уряді. *Фіскальний простір* — відстань від показника відношення боргу до ВВП до «верхньої межі», вище якої не виникає загроза дефолту. Аналітики рейтингового агентства Moody's поділяють країни за цим показником на 4 групи: 1) у безпеці; 2) потрібна обережність; 3) під значною загрозою; 4) під дуже серйозною загрозою (рис. 4.27).

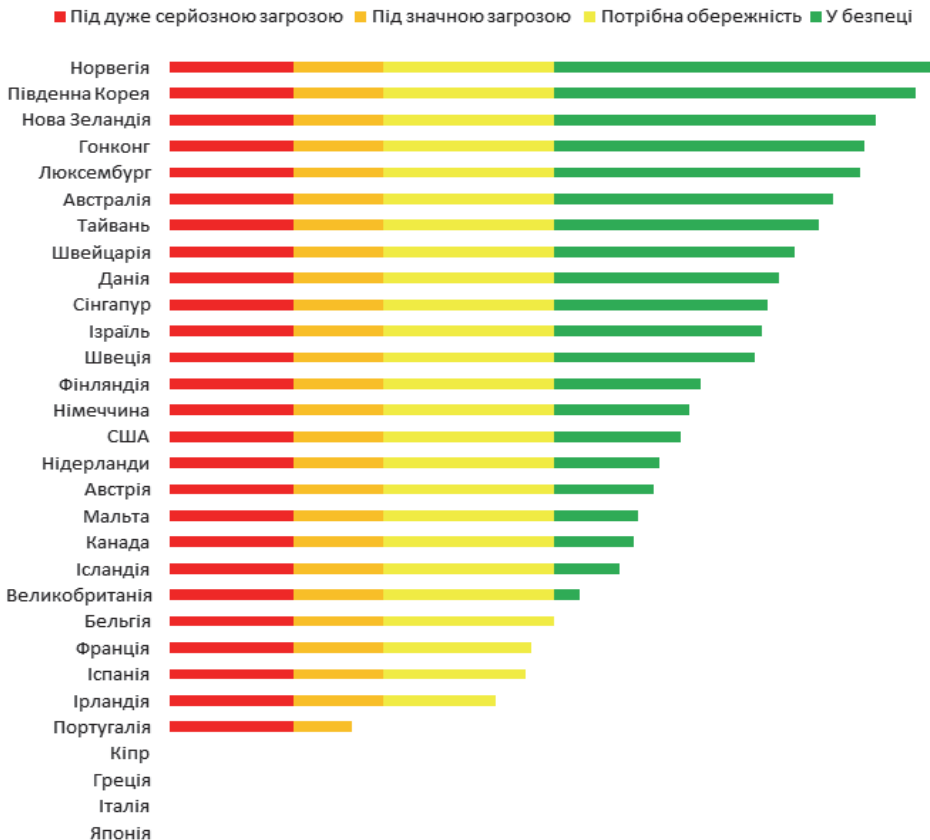


Рис. 4.27. Фіскальний простір країн світу

Країнам, що лідирують у «зеленій зоні» (Норвегія, Нова Зеландія, США та інші), хвилюватися за борги немає потреби, оскільки негативні наслідки від зростання податків чи скорочення витрат для обслуговування боргу можуть перевищити будь-які вигоди. Тоді як для країн «червоної зони» резервів немає, і їм потрібно скорочувати свої борги через управління заборгованістю. Кіпр, Греція, Італія і Японія на рис. 4.27 вичерпали фіскальний простір.



Це цікаво!

Основоположний принцип врівноважування споживання суспільних благ капітального характеру між поколіннями демонструє так званий принцип «будівництва бібліотеки».

Принцип «будівництва бібліотеки» розкриває як економічну, так і етичну складову запозичень державного сектора. Якщо уряд вирішив інвестувати в створення публічних капітальних цінностей, які будуть функціонувати багато років, то вони, як правило, потребують значного обсягу початкових вкладень капіталу. Якщо всі ці видатки перекласти на теперішнє покоління, то воно буде в нерівних умовах порівняно з майбутнім, адже воно мусить зменшити споживання суспільних благ у теперішньому часі, тоді як майбутнє покоління зможе споживати їх більший обсяг (тобто «користуватися бібліотекою»). Тому створення суспільних благ капітального характеру, які будуть споживатися не одним поколінням, має здійснюватися в борг. Якщо оплата послуг вчителя, що фінансуються за рахунок податків, є оплатою суспільних благ, які споживаються теперішнім поколінням, то обслуговування державного боргу, набуваючи форм процентних платежів, буде сприйматись як розподіл тягаря з фінансування суспільних благ. Майбутні покоління приймуть участь в оплаті свого споживання через трансформацію податкових платежів свого (теперішнього) часу в проценти за позики, кошти від яких були спрямовані на інвестиції. За таких умов рівень споживання суспільних благ у середньому по поколіннях не зміниться, оскільки кожне покоління взяло участь в їх фінансуванні. Тому, з метою вирівнювання тягаря між поколіннями, уряд повинен фінансувати поточні видатки за рахунок теперішніх податкових внесків, а видатки, пов'язані зі створенням капітальних активів, — за рахунок позик.

Вихід з боргової кризи передбачає необхідність ефективного управління заборгованістю та використання основних методів зменшення боргу.

Управління державним боргом — сукупність заходів держави, пов'язаних з вивченням кон'юнктури на ринку позичкових капіталів, випуском нових позик, з виплатою процентів, проведенням конверсій та консолідації позик, визначенням ставок процентів за державним кредитом, а також погашенням раніше випущених позик, строк дії яких закінчився.

Для скорочення розміру державної заборгованості уряд використовує наступні інструменти:

1. Реструктуризацію боргу — перегляд умов обслуговування боргу (наприклад процента, суми, строків сплати). Реструктуризація офіційного боргу сьогодні інституціоналізована і охоплює участь у переговорах уряду боржника, урядів кредиторів, організацій кредиторів (Паризького та Лондонського клубів), міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світового банку).

**Це цікаво!**

Паризький клуб — неформальне об'єднання урядів — офіційних кредиторів, Лондонський клуб — неформальне об'єднання більш як 600 комерційних банків, під егідою та за координаційного сприяння яких відбувається реорганізація та переоформлення заборгованості країн-дебіторів перед суверенними (Паризький клуб) і приватними (Лондонський клуб) позичальниками.

2. Конверсію боргу — зміну початкових умов державних позик, яка набуває трьох форм:

- **викуп боргу** — надання країні-боржнику можливості викупити власні боргові зобов'язання на вторинному ринку боргів (викуп боргів здійснюється за грошові кошти зі знижкою від їх номінальної ціни);
- **капіталізація боргу** — обмін зовнішнього боргу на власність (акціонерний капітал) зі знижкою (іноземні банки мають можливість обмінювати боргові зобов'язання даної країни на акції її корпорацій, а іноземні небанківські організації отримують можливість купувати ці облігації на вторинному ринку цінних паперів зі знижкою для фінансування прямих інвестицій чи купівлі вітчизняних фінансових активів);
- **конверсія «борг-борг»** — заміна існуючих боргових зобов'язань новими борговими зобов'язаннями (змінюються умови боргу, оскільки відсоток доходу за новими цінними паперами може бути нижчим, ніж за старими, при збереженні номінальної вартості облігацій; номінальна вартість нових зобов'язань може бути встановлена з дисконтом до номіналу старих боргових зобов'язань; може змінитися валюта боргу).

3. Рефінансування боргу — випуск нових позик для того, щоб розрахуватися з власниками облігацій старої позики. Цей метод називають ще «**операцією Понці**», коли основну суму боргу та проценти погашають за рахунок нової заборгованості. Така операція названа ім'ям американського фінансового шахрая *Ш. Понці*, який обіцяв своїм клієнтам надзвичайно високі проценти за вкладами. При настанні строків погашення він розраховувався за допомогою коштів нових вкладників. Сьогодні модель *Понці* — основний метод побудови всіх «фінансових пірамід».

В окремих випадках уряд використовує так звану **демократизацію боргу** — розміщення державних зобов'язань серед якомога ширшої маси населення (якщо облігації розміщені серед усього економічно активного населення, а не вузького кола олігархів, то операції з цінними паперами державних позик, перетворюючи масу податкоплатників у рантиє і навпаки, в цілому не знижують рівня життя, а тому не викликають опору з боку суспільства).

Динаміка державного боргу України наведена в табл. 4.14.

Таблиця 4.14

Державний та гарантований державою борг України в 2018 р. (млн грн)

Дата	Загальний борг		Зовнішній борг	Внутрішній борг
на 31.12.2017	2 141 674,4	3,9%	1 374 995,5	766 678,9
на 31.01.2018	2 131 849,5	-0,5%	1 373 182,8	758 666,7
на 28.02.2018	2 068 614,3	-3,0%	1 310 043,8	758 570,5
на 31.03.2018	2 053 601,3	-0,7%	1 289 123,2	764 478,1
на 30.04.2018	2 020 978,1	-1,6%	1 261 143,0	759 835,1
на 31.05.2018	1 993 016,4	-1,4%	1 232 161,5	760 854,9
на 30.06.2018	1 998 026,9	0,3%	1 235 059,5	762 967,3
на 31.07.2018	2 025 666,5	1,4%	1 265 807,4	759 859,0
на 31.08.2018	2 116 667,8	4,5%	1 344 389,1	772 278,7
на 30.09.2018	2 112 768,6	-0,2%	1 344 231,7	768 536,9
на 31.10.2018	2 093 075,5	-0,9%	1 329 620,8	763 454,7
на 30.11.2018	2 122 476,4	1,4%	1 370 010,5	752 465,9



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Охарактеризуйте сутність та види державного боргу.
2. Що таке боргова політика уряду?
3. Які Ви знаєте інструменти управління державним боргом?
4. Які позитивні і негативні наслідки державного боргу? Проілюструйте це прикладами країн світу.



Вправи для саморозвитку.

Завдання. ВВП за умов повної зайнятості становить 120 млрд у. о., фактичний ВВП — 100 млрд у. о. Податки становлять 30% від величини ВВП, державні витрати на товари та послуги — 8 млрд у. о. Визначте сальдо державного бюджету. Як зміниться сальдо державного бюджету за умови досягнення економікою стану повної зайнятості?

§ 37. Місцеві бюджети, місцеві податки та реформа децентралізації

Однією з головних засад успішного розвитку держави є ефективна та дієва система місцевого самоврядування. Для забезпечення виконання своїх функцій, створення належного життєвого середовища для населення громади органи місцевого самоврядування повинні мати достатні фінансові ресурси, основу яких складають кошти відповідних бюджетів.

Одним із важливих джерел доходів бюджетів органів місцевого самоврядування є **місцеві податки і збори**. Підвищення ролі місцевих податків і зборів та збільшення їх частки у власних доходах місцевих бюджетів є одним із головних завдань фінансово-бюджетної політики держави та успіху реформи децентралізації.

До основних місцевих податків і зборів в Україні належать:

- податок на майно (складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю);
- єдиний податок;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Оскільки кожен мешканець села чи міста має право на сучасну медицину й освіту, доступні та якісні адміністративні, комунальні, соціальні послуги, гарні дороги, чисті й освітлені вулиці, люди повинні мати можливість впливати на якість цих послуг. Це може бути лише тоді, коли відповідальні за їх надання органи знаходяться близько. Найближчою до людей владою є органи місцевого самоврядування: сільські, селищні, міські ради та їхні виконкоми. Отже, саме вони повинні мати широкі повноваження і достатньо коштів, щоб бути спроможними вирішувати всі місцеві питання і нести за це відповідальність. Для цього в Україні відбувається **децентралізація** — передача повноважень та фінансів від державної влади якнайближче до людей — органам місцевого самоврядування.

Саме здатність місцевого самоврядування незалежно й ефективно забезпечувати населення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) суспільними благами шляхом узгодження видатків з місцевими потребами та вподобаннями становить ключову ідею реформи децентралізації в Україні.

Станом на жовтень 2018 р., створено 838 ОТГ, що є досить вагомим показником за період 2015–2018 рр. (табл. 4.15); їх площа становить 202 тис. км², а кількість жителів перевищує 7 млн. осіб. Аналіз показників, наведених в табл. 4.15, дозволяє стверджувати, що відбувається позитивна динаміка зростання ОТГ як за їх чисельністю (у 5,3 рази), так і за кількістю жителів та площею (у 5,0 та 5,5 разів відповідно). Так, лідером серед регіонів України за темпами створення ОТГ є Житомирська, Хмельницька, Волинська, Запорізька, Чернігівська області, тоді як аутсайдерами — Черкаська, Вінницька, Київська, Закарпатська, Кіровоградська.

Таблиця 4.15

Динаміка формування ОТГ в Україні

	2015	2016	2017	Кінець 2018	Динаміка 2015–2018, рази
Кількість ОТГ	159	366	665	838	5,3
Кількість територіальних громад, що утворили ОТГ	804	1748	3125	3839	4,8
Середня кількість територіальних громад, що об'єднуються в одну ОТГ	5,0	4,6	4,6	4,1	0,82
Кількість необ'єднаних територіальних громад	10411	9467	8090	7113	0,68
Кількість жителів в ОТГ (млн осіб)	1,4	3,1	5,7	7,1	5,0
Середня чисельність населення однієї ОТГ (осіб)	8720	8344	8384	8365	0,96
Площа ОТГ (тис. кв. км)	36,5	84,0	163,9	202,1	5,5

Частка власних доходів місцевих бюджетів протягом 2014–2018 рр. зросла до 7% ВВП, а частка місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів збільшилася до 30% (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Результати фінансової децентралізації в Україні

	2014	2015	2016	2017	2018
Власні доходи місцевих бюджетів:					
- млрд грн	68,6	98,2	146,6	192,7	231,0
- % ВВП	5,1	5,1	6,2	6,7	7,1
Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України, %	...	45,6	47,5	51,2	51,5
Частка місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів, %	0,7	26,6	28,8	27,3	30,0

Загалом, частка видатків органів місцевого самоврядування в загальних бюджетних витратах розвинених країн протягом останніх десятиліть складала близько 40%, тоді як для країн, що розвиваються, даний показник становив 25–26%. Важливим показником рівня бюджетної децентралізації є також частка власних доходів у структурі доходів територіальної громади. До країн, в яких такий показник перевищує 50%, належать Швеція, Данія, Фінляндія, Люксембург, Австрія, Франція, Ірландія, Португалія та ін. В середньому частка власних доходів органів місцевого самоврядування в загальних бюджетних надходженнях складає близько 37% для розвинутих країн та 24% — для країн, що розвиваються.

Про рівень фіскальної децентралізації свідчить також показник частки власних доходів місцевих бюджетів у ВВП. Так, у країнах ЄС близько 45% ВВП перерозподіляється через бюджетну систему, а частка доходів органів місцевого

самоврядування у ВВП для ЄС-28 складає 11,3%. Дещо нижчим є значення даного показника у країнах Південно-Східної Європи, наприклад у Румунії та Молдові (9,4%), Болгарії, Хорватії, Сербії, Словенії, Україні (близько 6–7%).

За підсумками 2017 р., частка місцевих податків та зборів у структурі власних доходів усіх місцевих бюджетів України склала 27,3%, а бюджети ОТГ за рахунок місцевих податків і зборів сформували майже 32% дохідної частини своїх бюджетів (рис. 4.28).

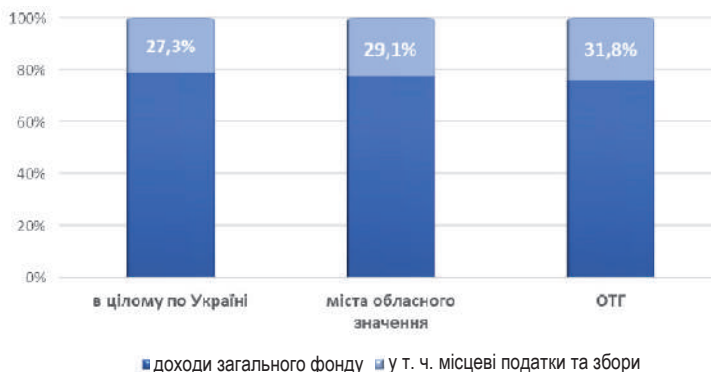


Рис. 4.28. Частка місцевих податків і зборів у структурі місцевих бюджетів

Децентралізація в Україні як головний напрям конституційної реформи запозичила кращі європейські практики. Європейський досвід місцевого самоврядування акцент робить саме на базовий рівень — місто, село, територіальну громаду, а не область чи район.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які податки і збори формують дохідну частину місцевих бюджетів України?
2. У чому полягає зміст децентралізації?
3. Наскільки успішно є реформа децентралізації в Україні?
4. Які показники фінансової децентралізації можуть свідчити про її прогрес?

§ 38. Міністерство фінансів України та його завдання

Міністерство фінансів України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову та бюджетну політику, державну політику у сфері організації та контролю за виготовленням цінних паперів, документів суворої звітності, бухгалтерського обліку, випуску і проведення лотерей, а також забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або

фінансуванню тероризму та забезпечує формування єдиної державної податкової, митної політики, державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску; державної політики у сфері видобутку, виробництва, використання та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, їх обігу та обліку.

Місія Міністерства фінансів України полягає у фінансовому забезпеченні виконання державних функцій на основі виваженої бюджетної політики, створенні умов для стабільного розвитку економіки шляхом управління державними фінансами за принципами збалансованості, ефективності, неупередженості, цілісності, стійкості та прозорості.

Основними завданнями Міністерства є:

1) забезпечення формування та реалізація державної фінансової та бюджетної політики, державної політики у сфері організації та контролю за виготовленням цінних паперів, документів суворої звітності, бухгалтерського обліку, випуску та проведення лотерей;

2) забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму;

3) забезпечення формування єдиної державної податкової і митної політики, державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску, державної політики у сфері видобутку, виробництва, використання та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, їх обігу та обліку;

4) забезпечення концентрації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку України.

Принципами роботи Міністерства фінансів України є: відповідальність; прозорість; відкритість до діалогу; забезпечення фіскальних потреб бюджету одночасно зі створенням сприятливого бізнес-середовища.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Поясніть функції та відповідальність Міністерства фінансів України.
2. Які ключові принципи роботи Міністерства фінансів України?
3. Обґрунтуйте, які функції Міністерства фінансів України сприяють підвищенню та підтриманню високого рівня зайнятості.

§ 39. Зміст грошово-кредитної (монетарної) політики: цілі та інструменти

Важливою складовою економічної політики країн з ринковою економікою є монетарна (грошово-кредитна) політика, що пов'язана із грошовим обігом. Економістами гроші визначаються як щось таке, що здебільшого приймається в оплату за товари, роботи і послуги, або при погашенні боргу. Нерідко в якості еквіваленту категорії «гроші» використовують терміни «готівка», «багатство», «дохід», які, однак, мають значно вужче значення. Гроші визначаються поведінкою людей, оскільки те, які саме активи розглядаються в тій чи іншій економіці в якості грошей, залежить саме від людей.

Загально визнано, що гроші виконують три основні функції:

- 1) є засобом обміну (гроші використовуються для оплати товарів і послуг, що підвищує ефективність розвитку економіки та заощаджує час);
- 2) є одиницею виміру (гроші використовуються для вимірювання вартості в економіці);
- 3) є засобом нагромадження (гроші можна заощаджувати для здійснення витрат у майбутньому — нагромадження купівельної сили в часі).

Монетарна політика — це комплекс заходів у грошово-кредитній сфері, спрямованих на забезпечення економіки стабільною національною грошовою одиницею, на контролювання інфляції, стимулювання економічного зростання, забезпечення високого рівня зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу.

Центральний (національний) банк є основним суб'єктом здійснення монетарної політики в національних економічних системах, оскільки володіє монополією на право на грошову емісію та проводить грошово-кредитне регулювання.

Стратегічною метою монетарної політики є досягнення оптимальної рівноваги на ринку грошей для сталого економічного розвитку та цінової стабільності в розумінні низької і передбачуваної інфляції. Цілі монетарної політики поділяють на кінцеві (економічне зростання, повна зайнятість, позитивне сальдо платіжного балансу) та операційні або проміжні (рівень цін, кількість грошей та обмінний курс). Використання операційних цілей дозволяє узгодити кінцеві з інструментами монетарної політики. Конкретний вибір проміжного цільового орієнтуру визначається тим, наскільки стало він пов'язаний з кінцевими цілями монетарної політики у конкретній економічній ситуації.

Існує кілька видів *монетарних режимів*, під якими розуміють сукупність цілей та процедур ухвалення рішень з реалізації монетарної політики: інфляційне таргетування, монетарне таргетування та таргетування обмінного курсу.

Інфляційне таргетування передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. **Монетарне таргетування** базується на переконанні, що зміна пропозиції грошей спричиняє відповідну зміну темпів інфляції. **Таргетування обмінного курсу** передбачає, що центральний банк встановлює номінальний обмінний курс і намагається забезпечити його стабільність у прив'язці до валюти так званої «країни-якоря».

В межах кожного режиму можуть застосовуватися різні види монетарної політики: стимулююча та стримуюча. **Стимулююча монетарна політика** (експансія) спрямована на збільшення сукупних витрат з метою стимулювання економічного зростання та скорочення рівня безробіття. **Стримуюча монетарна політика** (рестрикція) спрямована на зменшення сукупних витрат з метою уповільнення інфляції.



Це цікаво!

У 1990 р. Резервний банк Нової Зеландії першим застосував режим інфляційного таргетування. Сьогодні подібну політику здійснюють як економічно розвинуті країни (Австралія, Швеція, Канада, Великобританія), так і країни, що розвиваються (Бразилія, Чилі, Мексика, Польща, Чехія, Словенія, Угорщина). Україна перейшла до режиму інфляційного таргетування наприкінці 2016 р., хоча підготовка до створення умов з його запровадження велася з 2015 р.

Прикладами ефективного таргетування грошової маси є Німеччина та Швейцарія, в яких населення мало великий рівень довіри до монетарної влади. Інфляцію вдавалось утримувати на середньорічному рівні, що не перевищував 3%.

Політика таргетування обмінного курсу може мати різні наслідки: позитивні, які були досягнуті в Болгарії, Латвії, Тунісі, Аргентині, і негативні, прикладом чого є Бразилія, де у 1986–1994 рр. відбувалася гіперінфляція.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Розкрийте зміст грошово-кредитної політики. Які її основні цілі?
2. Охарактеризуйте основні види монетарної політики.
3. Хто є ключовим регулятором на грошовому ринку?
4. Які є приклади успішного і неуспішного застосування монетарних режимів в різних країнах світу?

§ 40. Попит на гроші і пропозиція грошової маси

Попит на гроші з боку різноманітних економічних суб'єктів формується завдяки виконанню грошима функції засобу обміну та засобу нагромадження.

Сукупний попит на гроші є загальною кількістю (запасом) грошей, якою економічні суб'єкти прагнуть володіти на певний момент часу.

Є кілька підходів, що пояснюють модель попиту на гроші. Так, за кількісною теорією грошей, попит на гроші базується на рівнянні обміну І. Фішера, згідно якого кількість грошей, необхідних для обігу, прямо пропорційна реальному обсягу виробництва (ВВП) та обернено пропорційна швидкості обігу грошей:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

де: M — кількість грошей в обігу; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Y — обсяг випуску у реальному вираженні.

Добуток $P \cdot Y$ є ціновою оцінкою випущеної продукції, що задає попит на гроші для угод. Добуток $M \cdot V$ — це кількість грошей, які мають бути сплачені при купівлі запропонованої продукції. Із рівняння обміну впливає рівняння попиту на гроші:

$$M = \frac{P \cdot Y}{V}.$$

Дж. М. Кейнс попит на гроші розглядав як попит на одну з можливих форм багатства, залежно від мотивів: 1) трансакційного; 2) спекулятивного.

Трансакційний попит на гроші пов'язаний із необхідністю кожному суб'єкту мати кошти для оплати різних товарів, робіт, послуг і залежить від абсолютного рівня цін, рівня реального доходу, швидкості обігу грошей.

Проста функція трансакційного попиту на гроші в реальному вираженні показує, що трансакційний попит пропорційний реальному доходу, або кількості виробленої продукції:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = \frac{Y}{V},$$

де: d — функція попиту.

Реальний попит на гроші позитивно пов'язаний із рівнем економічної активності. Якщо зростає реальний дохід, а отже, і обсяг запланованих та непередбачених операцій, то підвищується реальний попит на гроші, і навпаки.

Спекулятивний попит на гроші характеризує кількість грошей, яку економічні агенти прагнуть зберігати у формі заощаджень, тобто це бажана кількість фінансових активів у грошовій формі (пов'язаний із прагненням людей заробляти на заощаджених коштах). Перевагою володіння грошима є їхня ліквідність. Недоліком володіння грошима як активом є те, що вони не дають доходу у вигляді процента.

Володіючи грошима, доводиться жертвувати доходом у вигляді номінальної процентної ставки, яка являє собою альтернативні витрати або альтернативну вартість зберігання грошей. Її підвищення зменшує попит на гроші.

Функція попиту на гроші як на актив відображає обернену залежність величини попиту на реальні грошові залишки з боку активів від динаміки номінальної ставки процента:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = L(i),$$

де: $L(i)$ — функція номінальної ставки процента.

Реальну альтернативну вартість зберігання грошей визначає реальна ставка процента (r) — номінальна процентна ставка, скоригована на рівень інфляції. Ця корекція ведеться відносно очікуваного темпу інфляції, оскільки фактичний майбутній рівень її невідомий.

З урахуванням очікуваної інфляції, функція попиту на гроші як на актив може бути записана таким чином:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = L(r, \pi^e),$$

де: π^e — очікуваний рівень інфляції.

Якщо реальна процентна ставка падає, то попит на гроші зростає, оскільки зменшується реальна альтернативна вартість зберігання грошей. Чим вищий очікуваний темп інфляції, тим нижчим є рівень реального попиту на гроші, оскільки зменшується зумовлена інфляцією втрата купівельної спроможності грошей.

Крива сукупного попиту на гроші має назву *кривої переваги ліквідності*. Згідно з функцією сукупного попиту на гроші, збільшення/зменшення рівня доходу супроводжується зростанням/падінням попиту на гроші на величину $k \cdot \Delta Y$, що на графіку відображено зсувом кривої попиту. При кожному заданому рівні доходу величина реального попиту на гроші буде падати, якщо ставка процента зростатиме, що на графіку відображено рухом вздовж кривої попиту (рис. 4.29). Дж. М. Кейнс акцент робив на тому, що попит на гроші стосується реальних грошових запасів, які визначаються коригуванням номінальної вартості грошей на рівень цін.

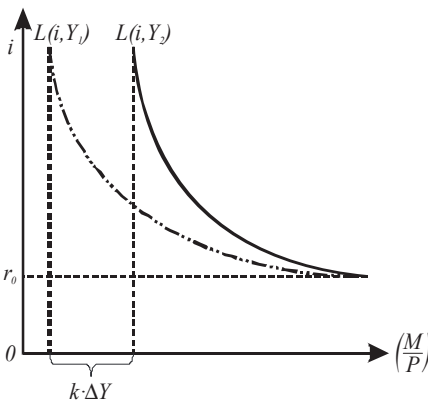


Рис. 4.29. Графік функції сукупного попиту на гроші

Монетаристська функція попиту на гроші (М. Фрідман) спирається на постійний дохід (середній у довгостроковому періоді) і є зростаючою величиною від реального доходу.

Грошова пропозиція становить сукупність грошових активів, які використовуються в національній економіці в кожний окремих період часу. В ці активи включають готівкові та безготівкові кошти, які формують *грошову масу* — запас грошей, який економічні суб'єкти мають у своєму розпорядженні і можуть у будь-який момент спрямувати в обіг за сприятливих умов. Отже, пропозиція грошей (M^S) містить у собі готівку поза банківською системою (C) і банківські депозити (D), тобто $M^S = C + D$. Фактично, пропозиція грошей — це агрегат M_1 , де готівкові гроші означають зобов'язання центрального банку, а депозити — зобов'язання комерційних банків.

Пропозиція грошей є функцією трьох екзогенних змінних:

$$M^S = f(cr, rr, B),$$

де: cr — коефіцієнт депонування грошей; rr — норма фактичного резервування депозитів; B — грошова база.

Грошова база є сумою готівкових коштів і *банківських резервів* — частини банківських депозитів, які не використовуються для активних операцій банків (позики, інвестування).

Коефіцієнт депонування грошей характеризує структуру зберігання населенням ліквідних коштів у вигляді їх розподілу між готівковими грошима і коштами на поточних депозитах. *Коефіцієнт депонування* — це відношення попиту на готівку до депозитів:

$$cr = \frac{C}{D}.$$

Норму фактичного резервування депозитів визначають відношенням загальних резервів комерційних банків (TR) до депозитів:

$$rr = \frac{TR}{D}.$$

При системі часткового резервування рівень фактичного резервування (rr) залежить від норми обов'язкових резервів (R) та від розміру надлишкових резервів (E):

$$rr = \frac{R + E}{D}.$$

Пропозиція грошей насамперед є функцією від грошової бази (контролюється центральним банком), яка є мультиплікативною. Для кількісного виміру грошової маси (загальноприйнятих засобів платежу, що випущені банківською системою та обертаються в економіці) використовують показник рівня ліквідності активів.

Ліквідність — це здатність фінансового активу бути безумовним і нічим не обмеженим засобом платежу без зміни його номінальної вартості. Сутність ліквідності активів визначається трансакційними витратами, тобто тим, наскільки швидко

і з якими мінімальними збитками, порівняно з величиною їхньої грошової оцінки, одні фінансові активи можна обміняти на інші. Чим більшими є транзакційні витрати обміну активу на гроші, тим нижчим буде рівень ліквідності даного активу. Відповідно до рівня їхньої ліквідності, фінансові активи групують у грошові агрегати (за принципом від абсолютно ліквідних до найменш ліквідних).



Творчі завдання.

Завдання. Номінальна процентна ставка (i) становить 12% річних, а темп інфляції (π) – 7%. Розрахуйте реальну процентну ставку (r).

Розв'язання

$$r = i - \pi = 12 - 7 = 5\%.$$

Грошові агрегати — зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектора загального державного управління та інших депозитних корпорацій. Складовими грошових агрегатів є фінансові активи у формі готівкових коштів у національній валюті, переказних депозитів, інших депозитів, коштів за цінними паперами, крім акцій, що емітовані депозитними корпораціями та належать на правах власності іншим фінансовим корпораціям, нефінансовим корпораціям, домашнім господарствам та некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства.

Згідно класифікації, яку використовують в Україні, грошові агрегати визначають таким чином:

- агрегат M_0 (C) — готівкові кошти в обігу поза банками;
- агрегат M_1 — грошовий агрегат M_0 та кошти на поточних рахунках і безстрокових депозитах;
- агрегат M_2 — грошовий агрегат M_1 і строкові депозити, кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств та організацій, кошти Держстраху та валютні заощадження;
- агрегат M_3 (грошова маса) — грошовий агрегат M_2 та кошти клієнтів за трастовими операціями банків, цінні папери.

Реально пропозиція грошей на грошовому ринку у короткостроковому періоді залежить від цілей монетарної політики. Її поділяють на три типи: жорстку, гнучку та проміжну. Якщо метою монетарної політики є підтримка кількості грошей в обігу на незмінному рівні, то графічно крива пропозиції грошей буде представлена у вигляді вертикальної прямої (рис. 4.30).

Якщо метою монетарної політики є підтримка фіксованої ставки відсотка, то графічно крива пропозиції грошей буде представлена у вигляді горизонтальної прямої (рис. 4.31).

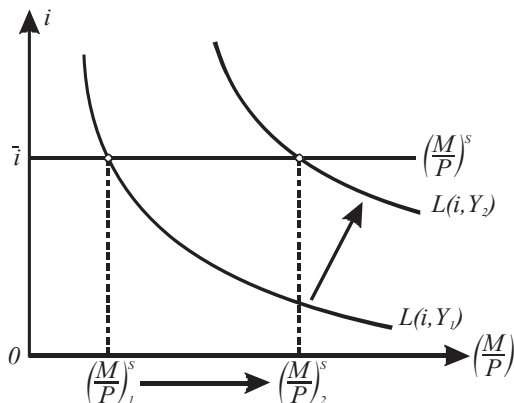


Рис. 4.30. Гнучка монетарна політика

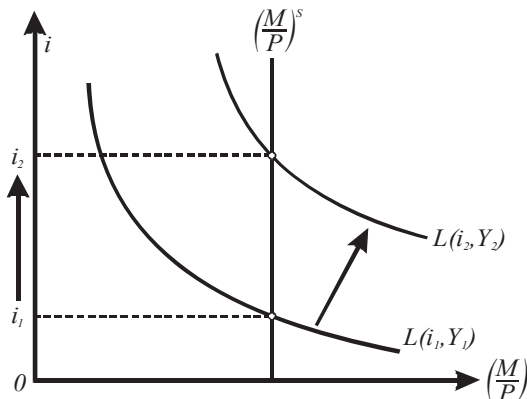


Рис. 4.31. Жорстка монетарна політика

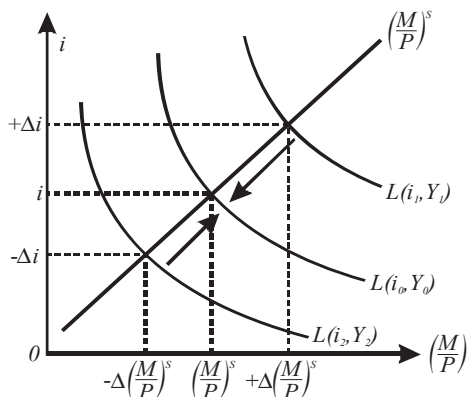


Рис. 4.32. Проміжний тип монетарна політика

Якщо монетарна політика допускає коливання і грошової маси в обігу, і ставки відсотка, то графічно крива пропозиції грошей буде представлена у вигляді похилої прямої (рис. 4.32).

Загалом, збільшення пропозиції грошей приводить до зростання рівня інвестицій, обсягу національного виробництва, зайнятості, доходу, сукупного попиту.



Творчі завдання.

Завдання. У комерційному банку розміщено депозит на суму 50 тис. у. о. Норма обов'язкового резервування становить 10%. Розрахуйте розмір надлишкових резервів та обґрунтуйте, на яку суму може збільшити грошову масу цей депозит діяльністю даного банку і банківської системи загалом.

Розв'язання

Надлишкові резерви банку — це частина депозиту (D) із вирахуванням суми обов'язкового резервування (R). $E = (1 - 0,1) \cdot 50 = 45$ тис. у. о. Тобто, завдяки діяльності цього банку грошову масу можна збільшити на цю суму надлишкових резервів (45 тис. у. о.).

Завдяки діяльності всієї банківської системи грошова маса зросте в таку кількість разів, яку становить грошовий мультиплікатор: $m = 1 : rr = 1 : 0,1 = 10$. Таким чином, грошова маса, що створюється банківською системою, становитиме $M^S = m \cdot E = 10 \cdot 45 = 450$ тис. у. о. Тобто зростання становитиме 405 тис. у. о. ($450 - 45$).



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Охарактеризуйте чинники зміни попиту на гроші та пропозиції грошей.
2. Які види попиту на гроші Ви знаєте?
3. Які основні грошові агрегати Вам відомі? Охарактеризуйте їх зміст.



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Грошова маса країни характеризується такими показниками: готівкові гроші становлять 3,3 млрд грн, строкові депозити — 2,2 млрд грн, по-

точні рахунки — 2,1 млрд грн, розрахункові рахунки підприємств — 1,2 млрд грн, кошти клієнтів за трастовими операціями банків — 0,9 млрд грн, кошти Держстраху — 0,75 млрд грн. Розрахуйте агрегат M_2 .

Завдання 2. Національний дохід країни в базовому році становив 200 млн у. о., а попит на гроші — 45 млн у. о. У прогнозований період передбачається, що національний дохід збільшиться на 6%, а швидкість обороту грошей і рівень цін не зміниться. Розрахуйте попит на гроші в прогнозований період.

Завдання 3. Загальні резерви комерційних банків становлять 2 млрд грн. Депозити цих банків становлять 8 млрд грн. Норма обов'язкових банківських резервів — 20%.

Якщо національний банк зменшить норму обов'язкових банківських резервів до 18%, то на скільки може збільшитися пропозиція кредитних грошей за умови використання надлишкових резервів для видачі кредитів?

Завдання 4. Проаналізуйте ситуацію, коли співвідношення готівка-депозити дорівнює 10%, а величина депозитів складає 100 млрд грн. Визначте, чому дорівнює пропозиція грошей.

Завдання 5. У результаті впровадження державою політики «дорогих грошей» норма банківських резервів зростає з 0,2 до 0,3, а коефіцієнт розподілу доходів на готівку та депозити знизився з 0,4 до 0,3. Визначте, як зміниться грошова пропозиція, якщо грошова база не змінилася.

§ 41. Національна банківська система. Центральний банк країни та забезпечення стійкості національних грошей, стабільності цін та потреб у кредитних ресурсах

У ринковій економіці регулювання пропозиції грошей здійснюють шляхом організації дворівневої банківської системи:

- 1-й рівень — це центральний (національний) банк, який несе всю повноту відповідальності за стан грошового обігу в країні. На цьому рівні банки розраховуються між собою на міжбанківському ринку за допомогою коштів центрального банку, а до цілей регулятора відносяться цінова та фінансова стабільність;

- 2-й рівень — це інші, як державні, так і недержавні комерційні банки різних видів та форм власності. На цьому рівні клієнти розраховуються між собою за допомогою рахунків у банках, цілями діяльності яких є отримання прибутку.

Кошти центрального банку є найбільш ліквідними, оскільки ними комерційні банки можуть розраховуватися між собою, а громадяни здійснюють за допомогою грошей платежі, не вдаючись до послуг банків. Попит з боку громадян і банків на гроші центрального банку визначає структуру монетарної бази, де домінує готівка (так, у 2007 р. 78% грошей Національного банку України займала готівка поза банками, а в 2018 р. її частка зросла до 84%). Значну частку грошей в економіці становлять зобов'язання комерційних банків — депозити (так, якщо у 2007 р. лише 4% обсягу операцій власників платіжних карток в Україні припадало на безготівкові розрахунки, а 96% — на зняття готівки з банкоматів, то у 2017 р. частка безготівкових розрахунків зросла до 39%).

В Україні центральним банком є Національний банк України (НБУ), який є особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» та іншими законами України. Національний банк є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису, а у визначених Законом України «Про Національний банк України» випадках — також за рахунок Державного бюджету України.

Пропозиція грошей (монопольне емітування резервних грошей у вигляді готівки та коррахунків банків) регулюється центральним банком за допомогою інструментів адміністративного та ринкового впливу. Адміністративні інструменти монетарної політики включають: грошову емісію, ліміти кредитування центральним банком комерційних банків чи галузей економіки, безпосереднє регулювання ставки відсотка. Ринкові інструменти включають: облікову ставку центрального банку, норми обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку цінних паперів.

Існує суттєва відмінність між адміністративними та ринковими інструментами регулювання. Адміністративні інструменти є ефективними лише в короткостроковому плані як засіб запобігання надмірній кредитній емісії. Використання їх пов'язане з видатками у сфері розподілу ресурсів: зменшення конкуренції між банками, викривленням структури їхніх кредитних портфелів, зменшенням посередницької ролі банків в економічній системі тощо. Ефективність застосування ринкових інструментів регулювання пов'язана з розвитком грошового ринку. Їхнє використання дає можливість банкам вільно розподіляти кредити відповідно до ринкової ситуації. Існує також безпосередній взаємозв'язок між політикою управління державним боргом (зокрема характером фінансування

дефіциту державного бюджету) і використанням інструментів ринкового грошово-кредитного регулювання. Проведення центральним банком операцій на відкритому ринку цінних паперів можливе лише за умови, що державний борг фінансується за рахунок емісії державних цінних паперів.

Центральний банк найчастіше не може напряму кількісно обмежити пропозицію грошей — його завдання в цій сфері полягає в забезпеченні руху платежів в економіці через надання достатнього обсягу ліквідності банкам та готівки для розрахунку між економічними агентами. Непрямий вплив центрального банку відбувається через управління процентними ставками, рівень яких є ключовим фактором його впливу, тоді як кількісні показники грошей та кредитів є похідними від монетарної політики та інших чинників.

Ринкові інструменти монетарної політики коригують розмір грошової маси, впливаючи або на грошову базу, або на грошовий мультиплікатор.



Це цікаво!

Існує кілька точок зору з приводу того, як створюються сучасні гроші:

1. Підхід на основі мультиплікатора. Якщо центральний банк вирішує випустити в обіг гроші, він купує певний актив (наприклад боргове зобов'язання чи дорогоцінний метал), емітуючи власні зобов'язання — гроші. Таким чином створюється монетарна база (приміром, готівка в руках громадянина). Цю готівку фізичні особи вкладають у комерційні банки, які після резервування частини депозиту в центральному банку за рахунок цього вкладу видають кредит. Кредитними грошима позичальник розраховується, наприклад, із продавцем нерухомості, який вирішує зберігати кошти частково в готівці, а частково покласти на рахунок у банку. За рахунок цієї, вже зменшеної, суми залучених коштів, банк знову отримує можливість видати новий кредит. Таким чином, система мультиплікує монетарну базу, оскільки одні і ті самі емітовані центральним банком гроші видаються у формі кредитів. Економіку, отже, обслуговує грошова маса, яка є більшою за монетарну базу на величину мультиплікатора. Готівка та банківські резерви є обмежувачами безкінечної мультиплікації грошей.

2. Підхід на основі першочерговості кредитування («кредити — перші»). Більшість грошей у сучасній економіці (депозити) створюються комерційними банками через надання кредитів. Так, коли комерційний банк видає кредит, він робить це через збільшення суми депозиту на рахунку позичальника. Відповідно, в банківській системі в результаті цієї операції з кредитування збільшуються активи і зобов'язання. Для видачі кредиту банку необхідно зробити бухгалтерську операцію в його балансі: зі сторони активу з'являється вимога за кредитом, а зі сторони зобов'язань — кошти на рахунку клієнта, якому банк видав кредит. Обмежувачами банків у створенні кредитних грошей є необхідність виконання ними нормативів та стандартів кредитування, встановлених регулятором, зростання витрат, пов'язаних зі створенням нових кредитів, зростання ризиків постачальників та зниження попиту клієнтів на кредити під час економічних криз.

3. Підхід на основі управління кількістю грошей. Центральний банк може кількісно обмежувати обіг власних грошей (монетарну базу) для впливу на загальний обсяг грошей в

економіці та інфляцію. За інфляційного тиску центральний банк може проводити політику дорогих грошей через вищі процентні ставки для мінімізації інфляції. Проте процентні ставки будуть встановлюватися на випадковому рівні та суттєво коливатись. Оскільки пропозиція є фіксованою, а попит на гроші — нестабільним, то в підсумку центральний банк ризикує завдати втрат економічному зростанню або не приборкати інфляцію.

4. Підхід на основі процентних ставок. Операції центрального банку базуються на наданні/вилученні коштів банків на його рахунках. Такі операції центральний банк проводить за процентною ставкою, яка встановлюється на рівні, який дозволяє досягти цільового рівня інфляції. Таким чином, центральний банк безпосередньо задає вартість ресурсів на міжбанківському грошовому ринку, де банки торгують резервами, які можуть використовувати для здійснення платежів. Зміна процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку опосередковано впливає на вартість активних (кредитування, купівля цінних паперів) та пасивних (залучення депозитів) операцій банків. Процентні ставки за активними та пасивними операціями банків визначають рішення економічних агентів робити заощадження чи брати кредити.

Отже, зміна грошової маси — результат рішень комерційних банків, їх позичальників, кредиторів та акціонерів, які приймаються в умовах регуляторного впливу центрального банку. Центральний банк не таргетує певний рівень грошової маси.

Центральні банки використовують такі інструменти монетарної політики:

1. Зміну облікової ставки (ставки рефінансування), що дорівнює величині процента, який отримує НБУ за надані комерційним банкам позики. Змінюючи ключову процентну ставку монетарної політики, Національний банк впливає на короткострокові процентні ставки на міжбанківському грошово-кредитному ринку, які, в свою чергу, транслюються в зміни процентних ставок за іншими фінансовими активами (зокрема державними цінними паперами) та зміни процентних ставок банків за кредитами та депозитами. Ці ставки мають безпосередній вплив на рішення домогосподарств і підприємств щодо споживання та інвестицій, а отже, і на інфляцію.

2. Операції на відкритому ринку з купівлі-продажу державних цінних паперів (облігацій та казначейських векселів). Операції довгострокової дії використовують переважно для нівелювання структурних дисбалансів ліквідності. Національний банк може здійснювати операції купівлі (надання ліквідності) та продажу (вилучення ліквідності) державних цінних паперів. Вони можуть проводитися на біржовому та позабіржовому ринках.

3. Зміну норми обов'язкових резервів. Обов'язкові резерви — один з найбільш давніх та традиційних інструментів центральних банків. На початковому етапі їх використання резерви виконували також і пруденційну (наглядову) функцію, оскільки, з-поміж іншого, наявність обов'язкових резервів слугувала запорукою достатньої ліквідності банків для виконання ними зобов'язань. Суть такого інструменту полягає в наступному: банк зобов'язаний зарезервувати на

своєму кореспондентському рахунку кошти в обсязі, який визначається як певний відсоток від його зобов'язань (норматив резервування). Така сума має бути сформована в середньому за період резервування. Тобто якщо банк недорезервував певну суму коштів в один день, то він має зберегти більше в інший. Механізм усереднення дозволяє банку гнучко розпоряджатися власною ліквідністю. Це дозволяє згладжувати можливі кон'юнктурні (непередбачувані) коливання ліквідності, в той же час забезпечуючи ефективне застосування самого інструменту за прямим призначенням — обмеження надлишкової ліквідності банківської системи. Для всіх банків встановлюються єдині нормативи та порядок визначення, формування і зберігання обов'язкових резервів. Національний банк може встановлювати для різних видів зобов'язань диференційовані нормативи обов'язкового резервування.



Це цікаво!

Обсяг емісії коштів центральним банком розраховують на підставі прогнозованих показників розвитку економіки (обсяг ВВП, інфляції, дохідної та видаткової частин бюджету). Первинну емісію національної валюти в безготівковій формі здійснюють через такі канали:

- 1) кредитний — рефінансування банків з метою підтримки рівня ліквідності;
- 2) валютний — купівля валюти на міжбанківському ринку з метою згладжування коливань курсу національної валюти та поповнення міжнародних резервів;
- 3) фондовий — здійснення операцій купівлі-продажу державних цінних паперів на вторинному ринку з метою збалансування попиту і пропозиції на грошово-кредитному ринку.

Вибір та поєднання грошово-кредитних інструментів залежить від завдань, які поставлені перед Національним банком України на тому чи іншому етапі соціально-економічного розвитку національної економіки.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Якою є роль центрального банку в забезпеченні стійкості національної грошової одиниці?
2. У чому полягає процентна політика НБУ?
3. Що таке обов'язкові резерви та яка їх роль у регулюванні пропозиції грошей?
4. Охарактеризуйте зміст валютних інтервенцій.



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Припустимо, що інфляція в даному році становить 5%, а метою центрального банку є зростання реального ВВП на 2%.

Визначте, наскільки він має збільшити пропозицію грошей.

Визначте, як зменшиться номінальна процентна ставка (відповідно до ефекту *Фішера*), якщо інфляція скоротиться на 4% і більше жодних змін не відбудеться.

Завдання 2. Національний банк вирішив збільшити пропозицію грошей на 330 млн грн. Наскільки треба збільшити грошову базу за умови, що коефіцієнт готівки дорівнює 0,3, а резервна норма становить 15%?

Завдання 3. Припустимо, центральний банк вирішує зменшити пропозицію грошей на 100 млн грн за допомогою операцій на відкритому ринку. На яку суму він має продати державних облігацій? Як відреагує грошова маса, якщо ці облігації куплять комерційні банки? Небанківський сектор?

§ 42. Комерційні банки і забезпечення кредитними ресурсами. Політика «дорогих» та «дешевих» грошей

Другий рівень банківської системи складається із комерційних банків.

Операції комерційних банків можна поділити на такі групи:

- 1) **пасивні**, пов'язані із залученням коштів (наприклад прийом вкладів);
- 2) **активні**, пов'язані з розміщенням залучених коштів. Такими операціями є надання кредитів, операції з цінними паперами, з валютою тощо;
- 3) **комісійно-посередницькі**, пов'язані з виконанням певних операцій на замовлення клієнтів за певну плату (наприклад операції з цінними паперами, з валютою тощо).

Банк — юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до державного реєстру банків.

Якщо станом на 1.01.2005 р. в Україні діяли 157 банків, у т. ч. 19 банків з іноземним капіталом, 7 банків з яких — зі 100% іноземним капіталом, то на 1.12.2018 р. кількість банків скоротилась до 77, у т. ч. 37 з яких — з іноземним капіталом, 27 з яких — зі 100% іноземним капіталом.

Механізм створення грошей комерційними банками залежить від політики центрального банку щодо норми обов'язкових резервів. Під час інфляції, коли треба зменшити зростання грошової маси в обігу, центральний банк підвищує норму обов'язкових резервів. Якщо ситуація змінюється і є необхідність збільшити кількість грошей в обігу, центральний банк вчиняє навпаки — зменшує норму резервів та комерційні банки, розморозивши частину своїх коштів, перетворюють їх у кредити, а потім і в інвестиції.

Цей інструмент відчутно впливає на кредитну емісію (грошову пропозицію) згідно з ефектом грошового мультиплікатора (m):

$$m = \frac{1}{n} \cdot 100,$$

де: m — грошовий мультиплікатор; n — норма обов'язкових резервів.

Потенційну масу кредитних грошей, яку може створити банківська система, розраховують за формулою:

$$M_{cp}^S = R_N \cdot m,$$

де: M_{cp}^S — потенційна маса кредитних грошей; R_N — надлишкові резерви.

Зміну грошової маси (кредитних грошей) розраховують як:

$$\Delta M_{cp}^S = \Delta R_N \cdot m,$$

де: ΔM_{cp}^S — зміна потенційної маси кредитних грошей; ΔR_N — зміна надлишкових резервів.

Загальна модель грошового мультиплікатора, де враховуються як готівкові, так і кредитні гроші, має вигляд:

$$m_{\frac{M^S}{B}} = \frac{\partial M^S}{\partial B} = \frac{d+1}{d+n},$$

де: d — коефіцієнт розподілу доходів населення на готівку і депозит; n — норма обов'язкових резервів; B — грошова база; M^S — грошова пропозиція:

$$M^S = C + D; \quad d = \frac{C}{D}; \quad n = \frac{R_{об}}{D}; \quad B = R_N + C,$$

де: C — готівка; D — депозити; R_N — банківський (надлишковий) резерв.

Звідси потенційну грошову пропозицію (M_P^S) розраховують:

$$M_{cp}^S = B \cdot \frac{d+1}{d+n}.$$

Формування попиту і пропозиції на кредит здійснюється на ринку середньо- і довгострокових кредитів, на якому фірми та домогосподарства запозичають кошти, необхідні для розширення виробництва, оновлення товарної продукції, інвестування у різні об'єкти тощо. Зростання економіки стимулює збільшення попиту на кредитні ресурси, що, в свою чергу, сприяє підвищенню облікової ставки за незмінної пропозиції грошей і навпаки. Однак попит і пропозиція на кредитні ресурси залежать від великої кількості факторів, які діють синергічно (табл. 4.17).

Таблиця 4.17

Фактори, що впливають на попит і пропозицію на ринку кредиту

Фактори попиту	Фактори пропозиції
- Очікувана норма прибутку	- Рівень цін
- Очікувана інфляція	- Обсяг грошової маси
- Обсяг державного боргу	- Зміна облікової ставки
- Рівень доходів населення	- Норма банківського резервування
- Рівень доходності активів	- Макроекономічні зміни («шоки»)
- Технологічний прогрес	- Зміна умов кредитування
- Розвиненість сфери кредитування	- Рівень споживання і заощадження насе-
- ВВП на особу та інші фактори	лення та інші фактори

Комерційні банки не обмежуються лише прийняттям вкладів і перетворенням їх у кредити. Вони виконують десятки інших операцій, передбачених законодавством, основними серед яких є: залучення тимчасово вільних грошових коштів підприємств і громадян на депозити; кредитування суб'єктів підприємницької діяльності та громадян за рахунок залучених коштів; касове та розрахункове обслуговування; валютні, інкасові, чекові, гарантійні, акредитивні операції; продаж і розміщення цінних паперів; засновницька діяльність тощо.

Залежно від впливу на економіку логіка монетарної трансмісії включає:

- 1) політику «дорогих грошей» (грошово-кредитну експансію);
- 2) політику «дешевих грошей» (грошово-кредитну рестрикцію).

Політику «дорогих грошей» (грошово-кредитну експансію) реалізують шляхом зменшення грошової пропозиції для того, щоб стримувати сукупний суспільний попит у випадку загрози інфляційного зростання економіки.

Політику «дешевих грошей» (грошово-кредитну рестрикцію) здійснюють шляхом збільшення грошової пропозиції для того, щоб стимулювати сукупний суспільний попит, а отже, і виробництво у випадку економічної стагнації та спаду виробництва, тобто за умов неповної зайнятості.

Існують певні особливості в інтерпретації механізму дії монетарної трансмісії на економіку згідно з монетаристською та кейнсіанською концепціями економічного розвитку.

Механізм монетарної політики згідно з кейнсіанською концепцією такий: зміна монетарної політики → зміна резервів комерційних банків → зміна грошової пропозиції → зміна процентної ставки → зміна інвестицій → мультиплікативна зміна номінального ВВП (табл. 4.18).

Таблиця 4.18

Алгоритм монетарної трансмісії за кейнсіанською концепцією

Політика «дешевих» грошей	Політика «дорогих» грошей
Проблема: безробіття і спад ↓	Проблема: інфляція ↓
Національний банк купує облигації, знижує резервну норму або облікову ставку ↓	Національний банк продає облигації, підвищує резервну норму або облікову ставку ↓
Грошова пропозиція зростає ↓	Грошова пропозиція спадає ↓
Процентна ставка знижується ↓	Процентна ставка підвищується ↓
Інвестиційні видатки (попит) зростають ↓	Інвестиційні видатки (попит) спадають ↓
Реальний ВВП зростає на суму, кратну збільшенню інвестицій	Інфляція знижується

Механізм монетарної політики згідно з монетаристською концепцією такий: зміна монетарної політики → зміна резервів комерційних банків → зміна грошової пропозиції → зміна сукупного попиту → зміна номінального ВВП (табл. 4.19).

Таблиця 4.19

Алгоритм монетарної трансмісії за монетаристською концепцією

Політика «дешевих» грошей	Політика «дорогих» грошей
Проблема: спад, повільне зростання ↓	Проблема: інфляція ↓
Політика «дешевих» грошей (більш низька процентна ставка) ↓	Політика «дорогих» грошей (більш висока процентна ставка) ↓
Спадання попиту на національну валюту за кордоном ↓	Зростання попиту на національну валюту за кордоном ↓
Знецінення національної валюти ↓	Подорожчання національної валюти ↓
Чистий експорт зростає (зростає сукупний попит)	Чистий експорт спадає (спадає сукупний попит)

Під час застосування грошово-кредитних засобів впливу на економіку слід звернути увагу на такі моменти:

- 1) застосування грошово-кредитних інструментів справляє на економіку опосередкований та загальний вплив;
- 2) для грошово-кредитних інструментів характерним є часовий розрив (лаг) між їх використанням та досягненням ефекту (так, зміна динаміки грошової маси викликає зміни в динаміці цін та реальному ВВП приблизно через 3–12 місяців), тому необхідно враховувати ефект запізнення між застосуванням регуляторних заходів і реакцією на них грошово-кредитної системи зокрема та національної економічної системи в цілому;
- 3) найбільш дієвим застосування грошово-кредитних інструментів є за умов надзвичайно пожвавленої, «перегрітої» економіки;
- 4) обов'язково необхідно узгоджувати грошово-кредитну та валютну політики.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які ключові функції комерційних банків?
2. У чому зміст політики «дорогих» грошей?
3. У чому зміст політики «дешевих» грошей?
4. Охарактеризуйте основні інструменти монетарної політики.



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Пасив балансу комерційного банку складається з таких статей (у млн у. о.): внески до запитання — 500; строкові внески — 250; власний капітал — 200.

Норматив мінімального резервного покриття по внесках до запитання дорівнює 15%, а по строкових внесках — 10%. На яку суму банк зможе збільшити кредити, якщо половина внесків до запитання буде переоформлена на строкові внески? Як зміниться ця сума, якщо власники строкових внесків на 40% своїх депозитів придбають цінні папери в банку?

Завдання 2. Проаналізуйте ситуацію, коли банківський мультиплікатор дорівнює 4. Максимально додаткова кількість грошей, що може «створити» банківська система, дорівнює 40 млрд грн. Визначте норму обов'язкових резервів і суму, яку банки використовували для видачі позичок.

Завдання 3. За даними норми обов'язкових резервів (r) визначте невідомі показники таблиці.

Норма обов'язкових резервів (%) (r)	Грошовий мультиплікатор (m)	Максимальний обсяг зростання позик на кожну у. о. надлишкових резервів	
		окремим банком	банківською системою
12,5			
16			
20			
25			
33,3			

§ 43. Криза фінансової та банківської системи України і макропруденційна політика НБУ

За останніх десять років вітчизняна фінансова система пережила кілька криз. У 2008 р. її характерними рисами були нагромадження значних зовнішніх боргів реальним та фінансовим секторами, кредитна експансія, істотне підвищення рівня доларизації кредитів та «бум» на ринку нерухомості. Під час кризи 2014–2016 рр. українська фінансова система характеризувалася:

- 1) масштабним рівнем концентрації кредитів пов'язаним особам та портфелем політично вмотивованих позик, наданих у попередні періоди;
- 2) нестандартним кредитним циклом, коли динаміка позик не відповідала динаміці появи непрацюючих кредитів, оскільки останні вчасно не визнавалися банками;
- 3) халатним підходом до оцінки кредитних ризиків задля мінімізації участі власників банків у підтриманні належної капіталізації установ.

Усе це відбувалося за фіксованого курсу та погіршення платіжного балансу, що додатково загострювало проблему системної фінансової нестабільності.



Це цікаво!

Зародження у 1990-х рр. вітчизняної банківської системи відбувалося у складних умовах високої інфляції, втрати довіри населення до фінансових установ, деградації державних інституцій, посилення впливу кримінальних структур.

Масове створення банків, пов'язаних із певними олігархічними кланами, відбувалося наприкінці 1990-х рр., коли основні фінансово-промислові групи України відчули потребу у «кишенькових» фінансових установах. Типовими механізмами роботи банківських установ часів початку незалежності української держави були відмивання грошей, виведення капіталу за кордон, побудова банківських установ за принципом фінансових пірамід тощо. Іноземні агенти, які купували українські банки у 2006–2008 рр., не володіли інформацією, що частина кредитного портфеля таких банків (понад 50%) була видана бізнесу їх колишніх власників, які не збиралися погашати кредити. Через це нерезиденти повинні були списувати непогашені кредити, працюючи собі у збиток.

Вітчизняні особливості економіки та фінансового сектора змушували невідкладно реалізовувати регуляторні практики, адресовані системним макрофінансовим викликам. У світі на ці виклики реагує макропруденційна політика.

Макропруденційна політика спрямована на виявлення та оцінку системних ризиків для фінансової стабільності та вжиття заходів щодо їх мінімізації.

Макропруденційна політика передбачає, що системні ризики можуть викликатися різними факторами (внутрішніми й зовнішніми), але часто виникають унаслідок колективних дій окремих фінансових установ. Виконання окремими установами базових нормативів щодо капіталу та ліквідності не є безумовною гарантією того, що системні ризики для фінансового сектора мінімізовано.

Активні дії із запровадження окремих макропруденційних інструментів НБУ розпочав лише у 2015 р., але саме зараз підхід до макропруденційного регулювання набуває системних рис завдяки затвердженню у 2018 р. Нацбанком стратегії макропруденційної політики.

До викликів, на які відповідає макропруденційна політика НБУ, можна віднести:

- високу чутливість фінансової стабільності до істотних змін обмінного курсу;
- виразні ефекти високого рівня доларизації активів та пасивів;
- істотну кореляцію між позитивними умовами торгівлі та потоками капіталу;
- підвищення цін на сировину, яке супроводжується припливом короткострокового фінансового капіталу та впливом реального;
- викривлення в банківській системі, зокрема високу концентрацію кредитів в окремих сегментах та повільний вихід банків з практики пов'язаного кредитування, асиметричне відновлення процесу кредитування в розрізі сегментів кредитного ринку та приховані шкідливі ефекти від сприйняття державного боргу як безпечного активу.

Як стверджується у Стратегії макропруденційної політики НБУ, вона дозволяє запобігти накопиченню системних ризиків у фінансовому секторі для недопущення збоїв у його функціонуванні. Кінцева мета макропруденційної політики — забезпечення *фінансової стабільності* — стану фінансової системи, за якого вона здатна належно виконувати основні функції (фінансове посередництво, здійснення платежів, протистояння кризовим явищам).

Теоретична концепція макропруденційної політики була сформована наприкінці 1970-х років, однак на практиці її почали масово застосовувати тільки після криз: японської 1990-го р., азійської кінця 1990-х рр. і глобальної 2008–2009 рр. Уперше макропруденційні заходи застосували центральні банки Гонконгу у 1990-х рр., Південної Кореї та Сінгапуру в 2000-х рр. у відповідь на приплив надлишкового капіталу. Після кризи 2008–2009 рр. «макропруденційна концепція» набула значного поширення і в інших країнах світу.

Отже, макропруденційна політика для центральних банків світу — порівняно нова практика. Після глобальної фінансової кризи уявлення про інстру-

ментарій забезпечення макрофінансової стабільності, тобто стабільності на рівні всієї фінансової системи, а не її окремих учасників, істотно змінилися. З'явилося розуміння, що для забезпечення стабільності всієї фінансової системи необхідно дивитися на неї як на єдине ціле, а отже, необхідна відповідна політика, яка б координувалася з більш зрілими монетарною та мікропруденційною політиками (рис. 4.33).



Рис. 4.33. Ризики, які мінімізує макропруденційна політика



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Розкрийте зміст макропруденційного регулювання.
2. Якими є повноваження та відповідальність НБУ?
3. Які ризики мінімізує макропруденційна політика?
4. Ознайомтеся зі Стратегією макропруденційної політики НБУ та проаналізуйте її взаємозв'язок з іншими видами державних політик.
5. Чому Україна потребує макропруденційного регулювання? Як криза 2008–2009 рр. вплинула на макропруденційну політику України?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. За даними таблиці охарактеризуйте діяльність банків в Україні протягом 2018 р., користуючись інформацією про активи і пасиви банківської системи.

Основні показники діяльності банків України, млн грн

Показники	1.02.2018	1.12.2018
Активи	1 301 560	1 320 112
Активи в іноземній валюті	494 775	495 393
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	1 856 859	1 891 263
з них: нерезиденти	174 724	177 007
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями) в іноземній валюті	773 471	795 195
Готівкові кошти	42 160	45 518
Банківські метали	348	356
Кошти в Національному банку України	45 498	50 709
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	99 337	89 282
Строкові вклади в інших банках та кредити, надані іншим банкам	25 783	32 327
Кредити, надані клієнтам	1 074 702	1 144 904
Кредити, надані органам державної влади	1 567	2 508
Кредити, надані суб'єктам господарювання	897 460	939 037
Кредити, надані фізичним особам	175 662	203 321
Кредити, надані небанківським фінансовим установам	13	38
Вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції	431 921	422 917
Резерви за активними операціями банків (з урахуванням резервів за операціями, які обліковуються на позабалансових рахунках)	561 037	576 572
Пасиви	1 301 560	1 320 112
Капітал	156 506	149 400
з нього: статутний капітал	496 541	465 038
Зобов'язання банків	1 145 054	1 170 713
Зобов'язання банків в іноземній валюті	604 100	594 157
Строкові вклади (депозити) інших банків та кредити, що отримані від інших банків	48 003	44 513
Кошти суб'єктів господарювання	385 005	372 633
Кошти фізичних осіб (з ощадними (депозитними) сертифікатами)	476 965	504 894
Кошти небанківських фінансових установ	22 958	22 648
Рентабельність активів, %	1,54	1,66
Рентабельність капіталу, %	12,78	14,32

Завдання 2. Коли американський долар більш вартісний, ніж австралійський, то Ви із більшою охотою купували б товари американського чи австралійського виробництва? Американські фірми, які виробляють аналогічні до австралійських товари, більше задоволені сильним чи слабким американським долларом? Що Ви можете сказати в цій ситуації про американську компанію, яка імпортує товари у США з Австралії?



Світова економіка та інтеграційні процеси

Економіку майбутнього можна назвати «космічною економікою», в якій земля стала єдиним космічним кораблем, з безмежними резервуарами всього.

Кеннет Боулдінг

Глобалізація світового господарства супроводжується істотними суперечностями соціально-економічного розвитку країн, які поглиблюють відмінності в розвитку національних економік, деформують міжнародні економічні відносини, змінюючи світовий економічний порядок. Світова економіка — найбільш динамічна економічна система, за допомогою якої можна вирішувати важливі проблеми людства в епоху глобальних трансформацій та фінансової інтеграції.

У розділі розкриті питання щодо змісту світового господарства, світової торгівлі, міжнародної валютної системи, міжнародної міграції робочої сили та міжнародного руху капіталів. Охарактеризовано особливості діяльності провідних міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Подані вправи для самоаналізу та саморозвитку, тести та творчі завдання допоможуть усвідомити важливість світової економіки та інтеграційних процесів для України та інших країн світу.

§ 44. Основні етапи становлення світового господарства та форми міжнародних економічних відносин



Світову економіку (world economics) часто розглядають як систему, яка пов'язує національні господарства окремих країн, що знаходяться в складній взаємодії міжнародних економічних відносин одне від одного і, водночас, як ціле впливають на процеси функціонування і зростання окремих своїх частин. Поняття «світова економіка» часто ототожнюють з поняттям «світове господарство».

Світове господарство — це сукупність національних господарств усіх країн, пов'язаних між собою глобальними економічними відносинами.

Світова економіка перебуває в постійній динаміці, яка характеризується розширенням міжнародних відносин, які підпорядковуються об'єктивним законам ринкової економіки. Результатом є дуже суперечлива, але інтегрована світова економічна система.

До *суб'єктів світового господарства* входять національні держави, ТНК, регіональні інтеграційні економічні об'єднання, міжнародні економічні організації. Основним суб'єктом світового господарства є *держава*. Роль держави в економіці проявляється насамперед у створенні гарантованих ринків для компаній всередині країни і за кордоном, її участі в накопиченні капіталу, регулюванні внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків у загальнонаціональних інтересах, безпосередньо у виробництві валового внутрішнього продукту (ВВП).

Відповідно до міжнародної системи національних рахунків (СНР), суб'єктами світогосподарських зв'язків є *приватні (фізичні) особи та організації (юридичні особи)*, які здійснюють міжнародні економічні операції.

З позицій приналежності до національної економіки суб'єктів поділяють на *резидентів і нерезидентів*.

Резиденти — це господарючі суб'єкти, які постійно перебувають на території даної країни, незалежно від їх національної (державної) приналежності.

Нерезиденти — це господарючі суб'єкти, які постійно перебувають на території іноземної держави, навіть якщо вони є громадянами даної країни.

У розвитку світового господарства відповідно до певних критеріїв можна виокремити кілька етапів. Так, за *функціональною ознакою* виділяють:

етап світової торгівлі — спостерігається абсолютна перевага зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках; відсутність стійких зв'язків та нееквівалентність обміну;

етап іноземних інвестицій — характеризується активним розвитком іноземного інвестування; виникненням нових форм зовнішньоекономічних зв'язків (купівля-продаж інформації, інтелектуальної власності; розвиток промислової кооперації);

етап економічної інтеграції — передбачає активний розвиток виробничої діяльності за кордоном; створення міжнародних економічних організацій.

За організаційною ознакою виділяють такі етапи:

– друга половина XIX ст. — початок XX ст. — **етап формування сучасного світового господарства**: експорт капіталу як наслідок монополізації виробництва; наявність колоніальної системи; гострі протиріччя між державами призводили до локальних і світових війн, породжували нестабільність;

– 20–30-ті рр.— до 80-х рр. XX ст. — *світове господарство поділено на дві системи*: світове капіталістичне й світове соціалістичне господарство; протиборство й змагання цих двох світових систем. У 60-ті роки відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи. У 50–60-ті роки починають розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу;

– 80–90-ті роки XX ст. — дотепер — набуття світовим господарством ознак *єдиного цілісного утворення*, яке базується на ринкових відносинах; глобалізація світового виробництва, яка проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств, в інтенсифікації господарських зв'язків, у формуванні міжнародного виробництва, в активізації діяльності та посиленні позицій транснаціональних корпорацій, у підвищенні ролі міжнародних економічних організацій.

Таким чином, у другій половині XX ст. світова економіка перейшла на нову, вищу фазу — глобальну.

Сучасне світове господарство включає дві складові частини: по-перше, всі національні господарства, яких сьогодні налічується понад 190; по-друге — міжнародні економічні відносини між країнами-партнерами.

Світове господарство та міжнародні економічні відносини набули, з одного боку, характеру, спрямованого на вирішення глобальних проблем (тобто проблем, які повинні бути вирішені за участю більшості країн), а з другого — мають конкурентні ознаки. Можна виділити ряд глобальних проблем, які визначають напрямки та тенденції розвитку світового господарства:

– *глобальні зміни в навколишньому середовищі* (потреба у відповідних технологіях та фінансуванні);

- *приріст та постійне переміщення населення* (масовий міграційний потік з країн периферії до розвинених країн);
- *збільшення розриву між бідними і багатими країнами;*
- *прискорення науково-технічного прогресу* (глобальна комп’ютеризація та інформатизація) і формування сектора економіки, який базується на знаннях;
- *зростаюча роль недержавних структурних утворень* (неурядових організацій, транснаціональних корпорацій);
- *зростання економічної взаємозалежності країн світу.*

У структурі світового господарства виділяють світові ринки товарів і послуг, капіталів, робочої сили, міжнародну валютну систему, міжнародну кредитно-фінансову систему, відносини обміну у сфері науки, техніки й інформації, міжнародний туризм та ін. Основою світового господарства є *міжнародні відносини*.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) як комплекс економічних відносин, що поєднують суб’єкти світової економіки, заснованих на міжнародному поділі праці, мають такі основні форми (рис. 5. 1):



Рис. 5.1. Форми міжнародних економічних відносин

1. Міжнародну торгівлю (сукупний оборот товарів, послуг, технологій між країнами світу. До основних тенденцій відносяться, по-перше, зростання масштабів міжнародної торгівлі, викликане діяльністю транснаціональних корпорацій, по-друге, якісні зміни внаслідок розвитку науково-технічної та інтелектуальної діяльності).

2. Міжнародну міграцію робочої сили (проявляється в переміщенні населення у

працездатному віці з метою отримання роботи поза країною проживання протягом певного часового періоду).

3. Міжнародний рух капіталу (пов’язаний з міграцією капіталу між країнами, в основному підприємницького і позичкового).

4. Міжнародні валютно-фінансові відносини (в міжнародній практиці склався порядок міжнародних валютно-фінансових угод між суб’єктами МЕВ. Він визначається міжнародними угодами і заснований на розвитку грошового обігу та міжнародного поділу праці).

5. Міжнародну економічну інтеграцію (серед типів інтеграції виділяють три групи: двосторонні, багатосторонні і континентальні інтеграційні об'єднання).

6. Міжнародне співробітництво у вирішенні глобальних проблем (проявляється у спільних діях всього світового співтовариства щодо подолання бідності та відсталості, вирішення екологічної, демографічної, продовольчої проблем, підтримання миру та боротьби з тероризмом, сприяння розвитку людського потенціалу).

Отож, на основі сталого розвитку міжнародних економічних відносин формується світовий ринок, що представляє собою систему проникнення економік одних країн у національне господарство інших. Процеси, що відбуваються в світовому господарстві, зачіпають економічні інтереси окремих країн. У результаті, країни відрізняються за рівнем розвитку, де їх поділяють на окремі групи.

Відома модель «центр — периферія» розроблена *Джоном Фрідманом* у кінці 60-х рр. і викладена в книзі «Політика регіонального розвитку». Згідно цієї теорії, центр включає в себе промислово розвинені країни (США, Канаду, Німеччину, Великобританію, Францію, Італію, Японію та ін.) з ефективним, регульованим ринковим господарством, здатним швидко адаптуватися до світогосподарської кон'юнктури й освоювати досягнення науково-технічного прогресу. На їх частку припадає майже 55% у світовому ВВП і 71% у світовому експорті. Периферія — це країни, що розвиваються, вони займають залежне становище в світовому господарстві. Сюди можна віднести більшість країн Африки та Азії.

Центр і периферія світового господарства тісно пов'язані між собою, але різниця в умовах життя між ними продовжує збільшуватися.

Найповніше уявлення про групи країн у міжнародній економіці дають дані найбільших міжнародних організацій світу — Організації Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку. Правда, їхні оцінки трохи відрізняються, так як у цих організаціях різна кількість країн-учасниць (ООН — 193, МВФ — 189, Світовий банк — 187 країн), а міжнародні організації спостерігають за економікою тільки своїх країн-членів.

З метою економічного аналізу ООН поділяє держави на:

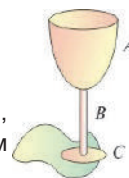
- розвинені країни (держави з ринковою економікою — країни «Великої сімки» та ін.);
- країни з перехідною економікою (в минулому соціалістичні країни, країни південно-східної Європи);
- країни, що розвиваються (країни Африки, Латинської Америки та Карибського басейну).



Це цікаво!

Про типи країн, які беруть участь у світовому господарстві можна, зобразити схемою «келих із соком».

У цій схемі виділяють дві групи: розвинені країни («люди соку» — **A**) і країни, що розвиваються, — **B**, серед яких виокремлюють країни з низьким рівнем розвитку («люди підставки келиха» — **C**).



(Використано інтернет-джерела вільного доступу)



Зпитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення:

1. У чому сутність поняття «світове господарство»?
2. Назвіть основні етапи розвитку світового господарства.
3. Охарактеризуйте сучасний етап розвитку світового господарства.
4. Що таке міжнародні економічні відносини?
5. Назвіть основні форми та особливості сучасних міжнародних економічних відносин.
6. Назвіть країни, які за рівнем економічного розвитку можна віднести: а) до центру; б) до периферії.



Творчі завдання.

Завдання 1. У середині минулого століття важливими постачальниками продукції рослинництва (передусім зерна) були деякі азіатські та африканські країни, а покупцями — країни Західної Європи. В останні десятиліття ситуація змінилась — основними покупцями зерна є азіатські та африканські країни, а постачальниками — країни Європи, США, Австралія. Чим би ви пояснили ці зміни? Обґрунтуйте відповідь статистичними даними та побудуйте діаграму.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Завдання 2. Використовуючи різні джерела, заповніть таблицю «Визначні історичні події у формуванні МЕВ».

№	Рік	Назва події	Де сталася подія?	Як подія вплинула на формування МЕВ?
1.				
2.				



Вправи для саморозвитку.

Тест

1. Яка із зазначених форм МЕВ характеризує обмін товарами між країнами? а) міжнародні валютно-фінансові відносини; б) міжнародна торгівля; в) міжнародні транспортні відносини; г) міжнародна міграція робочої сили.

2. Яка із зазначених форм МЕВ сприяє збуту товарів? а) міжнародні валютно-фінансові відносини; б) міжнародний туризм; в) міжнародна торгівля; г) міжнародне співробітництво.

3. Яка із зазначених форм МЕВ характеризується переміщенням осіб найманої праці між країнами? а) міжнародне співробітництво; б) міжнародний туризм; в) міжнародні транспортні відносини; г) міжнародна міграція робочої сили.

4. Яка із зазначених форм МЕВ проявляється у вигляді експорту капіталу до інших країн? а) міжнародні валютно-фінансові відносини; б) міжнародний рух капіталу; в) міжнародні валютно-кредитні відносини; г) міжнародне виробниче співробітництво.

5. Яка із зазначених форм МЕВ характеризує відносини між кредиторами та позичальниками різних країн? а) міжнародні валютно-фінансові відносини; б) міжнародний туризм; в) міжнародні валютно-кредитні відносини; г) міжнародне виробниче співробітництво.

6. Яка із зазначених форм МЕВ характеризує платіжні відносини між країнами? а) міжнародні валютно-фінансові відносини; б) міжнародне виробниче співробітництво; в) міжнародна торгівля; г) міжнародна міграція робочої сили.

7. Роль МЕВ у світовому господарстві полягає у: а) визначенні темпів розвитку та пропорцій світового господарства; б) забезпеченні світових міжгалузевих і регіональних зв'язків; в) посиленні взаємозалежності країн; г) виробничому співробітництві.

8. Визначте, які найважливіші форми міжнародних економічних відносин названі неправильно: а) міжнародна торгівля; б) міжнародний рух капіталу; в) міжнародні валютно-фінансові і кредитні відносини; г) міжнародні економічні організації.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 45. Міжнародна економічна інтеграція: суб'єкти, особливості та наслідки



«У глобально взаємозалежному світі кращої фінансової та інвестиційної системи не можна досягти лише одній країні» (Хосе Анжел Гуррія). І важливу роль тут відіграє процес інтеграції.

Економічна інтеграція — це процес інтернаціоналізації господарського життя, зближення, об'єднання економік декількох країн, що приводить до створення нової цілісності.

Основними ознаками інтеграції є: усунення обмежень, взаємопроникнення виробничих систем, узгодження законодавств і стандартів, міждержавні (наднаціональні) органи, єдина валюта, інфраструктура, єдина зовнішньоторговельна політика, узгодження внутрішньої політики (економічної, соціальної тощо).

Розрізняють два рівні інтеграції: *макроекономічний (державний рівень) і мікроекономічний (міжгалузевий — ТНК)*.

Зокрема, країни, що розвиваються, створюють інтеграційні угруповання для подолання проблем індустріалізації. Число угруповань у країнах, що розвиваються, складає приблизно від 35 до 40. Прикладом може бути МЕРКОСУР (1991 рік — Асунсьйонська угода), до складу якого входять Аргентина, Бразилія, Парагвай і Уругвай, де цілями угруповання є зниження бюджетного дефіциту та подолання кризи.

Міжнародна інтеграція — це процес зближення країн світу та їхніх суб'єктів у всіх сферах людського життя на основі спільних загальнолюдських інтересів.

Міжнародна інтеграція охоплює міжнародну економічну, політичну, культурну інтеграцію. Вона характеризується поєднанням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Головними учасниками й організаторами інтеграційного процесу є: країни, партії, ТНК, громадські організації.

У своєму розвитку міжнародна інтеграція проходить кілька етапів, кожен з яких передбачає більш широку інтеграцію і має свої особливості.

Зона вільної торгівлі — це пільгова зона регіонального типу, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн-учасниць.

Митний союз — це спільна митна територія країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом. Метою митного союзу є: полегшити взаємну торгівлю країн-учасниць і, водночас, не створювати додаткових перешкод у торгівлі з третіми країнами.

Спільний ринок — це об'єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням, у його межах, капіталів, товарів, послуг і робочої сили. У процесі вирішення знаходяться такі питання, як: повне узгодження економічної політики, вирівнювання економічних показників тощо.

Економічний союз — це об'єднання національних економік кількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики. Такий союз виникає на етапі високого економічного розвитку. Проводиться погоджена (чи навіть єдина) економічна політика і на цій основі скасовуються всі перешкоди. Створюються міждержавні (наддержавні) органи. Здійснюються економічні перетворення у всіх країнах-учасницях.

Валютний союз — форма економічного союзу й, одночасно, велика його складова. Характерними рисами валютного союзу є:

- погоджене (спільне) існування національних валют;
- встановлення за згодою фіксованих валютних курсів, що цілеспрямовано підтримуються Центробанками країн-учасниць;
- створення єдиної регіональної валюти;
- формування єдиного регіонального банку, що є емісійним центром цієї міжнародної валютної одиниці.

Повна економічна інтеграція — єдина економічна політика і, як наслідок, уніфікація законодавчої бази. Її умовами є: загальна податкова система; наявність єдиних стандартів; єдине трудове законодавство.

Політичний союз — це об'єднання країн на основі укладання спільного договору з метою проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя.

До основних **переваг** міжнародної економічної інтеграції можна віднести:

- збільшення розмірів ринку — ефект від масштабів виробництва (для країн з малою ємністю національного ринку);
- зростання конкуренції між країнами;
- забезпечення кращих умов торгівлі;
- розширення торгівлі й покращення інфраструктури;
- використання новітніх технологій.

Негативні наслідки міжнародної економічної інтеграції:

- для більш відсталих країн вона призводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів;
- олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що призводить до підвищення цін.

Україна є складовою світового господарства. Її успішне входження у світовий ринок в умовах здійснення системної трансформації є важливим чинником, що зумовлює її майбутнє. Задля підвищення конкурентоспроможності необхідна комплексна програма облагородження експорту на основі розширення асортименту і покращення якості експортної продукції, удосконалення товарної і географічної структури експорту, використання прогресивних форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва. Тому, формуючи бюджет, слід передбачати бюджетні асигнування на сприяння експорту, еквівалентні не менше, ніж 0,3% ВВП. Не менш важлива пайова участь держави в реалізації перспективних інвестиційних, орієнтованих на експорт проектів. Цей показник має становити не менше 40% фінансування. Важливими важелями є також заохочення експорту за допомогою податкових пільг, надання експортерам інформації, маркетингових і консультативних послуг через їх загальнонаціональну державну мережу.

**Це цікаво!**

На Заході зберігається надзвичайно високий рівень аграрного протекціонізму, який перешкоджає експорту продукції сільськогосподарського виробництва для країн, що розвиваються. Так, у Канаді на імпортні товари встановлюється мито: масло — 360%, сир — 289%, яйця — 236%; у ЄС: на яловичину — 213%, пшеницю — 167%; в Японії привізні борошняні вироби обкладаються митом 388%; у США цукор із-за кордону — 244%. Захист, зрозуміло, повинен мати не суцільний, а тільки вибірковий і тимчасовий характер, рівень його в міру зростання конкурентоспроможності вітчизняних виробів слід знижувати. Такою є загальносвітова тенденція розвитку.

Отже, інтереси підвищення національної конкурентоспроможності в умовах входження економіки України у світове господарство вимагають:

- внесення коректив у зовнішньоекономічну політику, не вдаючись до уніфікації тарифних ставок;
- збільшення частки інвестицій в основний капітал і частки витрат на інновації в загальному обсязі промислової продукції;
- збереження науково-технічного потенціалу, в тому числі за рахунок розширення державного фінансування фундаментальної науки, досліджень та розробок, а також освіти. За оцінкою економістів, у розвинутих країнах 60% приросту національного доходу пов'язані зі зростанням знань і освіченості суспільства.

Тому наше успішне майбутнє залежить від розв'язання надзвичайно важливих і складних завдань у сфері економіки.

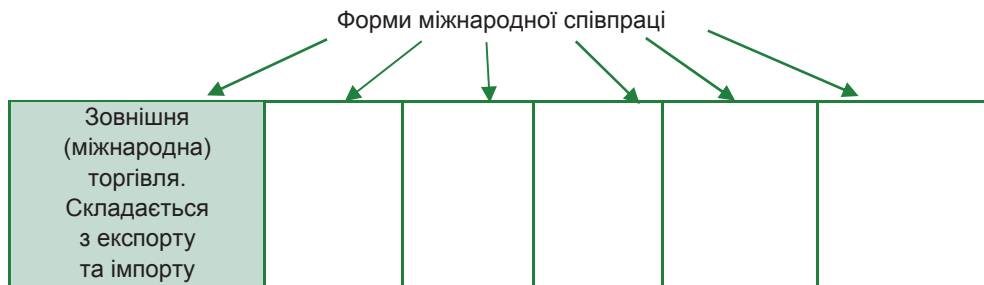
**Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.**

1. Розкрийте зміст міжнародної економічної інтеграції.
2. Назвіть основні ознаки, умови та рівні міжнародної економічної інтеграції.
3. Наведіть приклади інтеграційних об'єднань.
4. Які етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції?
5. Обґрунтуйте основні переваги та недоліки міжнародної економічної інтеграції.
6. Окресліть місце і роль України у світовому господарстві на початку XXI ст.
7. Назвіть шляхи підвищення національної конкурентоспроможності на світовому ринку.



Творчі завдання.

Завдання 1. Доповніть схему «Форми міжнародної співпраці».



Завдання 2. Назвіть позиції «за» і «проти» створення спільних підприємств з Україною інших держав.

За	Проти

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Завдання 3. Проведіть аналіз формування Європейського Союзу. Результати запишіть у формі таблиці.

Етапи розширення ЄС

Рік	Кількість країн-членів	Країни, що приєдналися	Територія (тис. км ²)	Населення

Завдання 4. Проведіть аналіз взаємовідносин України та Європейського Союзу. Результати запишіть у формі таблиці.

Еволюція відносин України та Європейського Союзу

Рік	Основні кроки до інтеграції в ЄС	Перелік законодавчих та нормативних актів, що це підтверджують

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 46. Глобалізація: сутність, переваги та загрози

«Глобалізація... — це економічне, інформаційне, технологічне об'єднання світу» (Володимир Волконський).



Глобалізація — це процес взаємодії та інтеграції між людьми, компаніями та урядами різних країн, який керується міжнародною торгівлею, інвестиціями та інформаційними технологіями.

Вона має вплив на навколишнє середовище, на культуру, на політичні системи, на економічний розвиток і процвітання, на благополуччя людини в суспільствах у всьому світі.

У роки після Другої світової війни, і особливо протягом останніх двох десятиліть, багато урядів запровадили економічні системи вільного ринку, значно збільшивши власний виробничий потенціал і створивши безліч нових можливостей для міжнародної торгівлі та інвестицій. Уряди також домовилися про значне скорочення бар'єрів у торгівлі та встановили міжнародні угоди для сприяння торгівлі товарами, послугами та інвестиціями. Skorиставшись новими можливостями на зовнішніх ринках, корпорації створили іноземні підприємства і заснували виробничі та маркетингові угоди з іноземними партнерами. Отже, визначальною рисою глобалізації є міжнародна промислова і фінансова структура бізнесу.

Іншою основною рушійною силою глобалізації були технології. Досягнення інформаційних технологій, зокрема, різко змінили економічне життя. Інформаційні технології стали цінним новим інструментом для виявлення та реалізації економічних можливостей та забезпечили легку передачу активів та співпрацю з далекоглядними партнерами.

Проте глобалізація є глибоко контраверсійною. Прихильники глобалізації стверджують, що вона дозволяє бідним країнам та їхнім громадянам розвиватися економічно і підвищувати рівень життя. Отже, опір глобалізації сформувався як на популярному, так і на урядовому рівні, оскільки люди та уряди намагаються керувати рухом капіталу, робочої сили, товарів та ідей, які становлять сучасну хвилю глобалізації.

Глобальні проблеми — це природні наслідки сучасної глобалізації та нестримного економічного зростання. Вони є результатом: нераціонального управління природними ресурсами; експансивного характеру сучасної економіки на основі вуглеводнів; геополітичного протистояння наддержав, що володіють зброєю

масового знищення. Вони також спричинені такими процесами, як неконтрольоване виробництво, споживання, забруднення, зростання населення та тиск на екосистеми.

До глобальних проблем людства, відносять такі (рис. 5.2):



Рис. 5.2. Глобальні проблеми людства

Неможливо вирішити глобальні проблеми, усунути суперечності і мінімізувати ризики для глобального світового простору, коли задіяні лише одна або кілька країн, навіть якщо ці країни мають найбільше населення і найсильніші економіки. Необхідність досягнення загальної справедливості у світі змушує враховувати інтереси всіх учасників процесу.

На сучасному етапі консолідації та інтеграції людини до глобального вирішення проблем будь-яка країна не відмовиться повністю від власних інтересів заради глобальних людських інтересів. Проте всі країни розуміють, що глобальне співтовариство має спільне майбутнє, і в разі передбачуваного колапсу все людство буде охоплене ними.

Вплив глобалізації на еволюцію відносин між країнами є суперечливий. З одного боку, глобалізація сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, науково-технічному прогресу і все більш інтенсивному співробітництву між державами і народами, що допомагає людству нарощувати ресурсну базу та

інтелектуальний потенціал для забезпечення міжнародної безпеки на якісно новому рівні.

У той же час процеси глобалізації, які розвиваються переважно спонтанно, без колективного керівного впливу світової спільноти, загострюють ряд старих проблем міжнародної безпеки і породжують нові ризики і виклики. Через відмінності у фінансовій та економічній могутності взаємозалежність між країнами набуває все більш асиметричного характеру. Невелика група провідних індустріальних країн відіграє головну роль суб'єктів глобалізації, а переважна більшість інших країн перетворюється на її об'єкти. В результаті, зростає нерівність соціального та економічного розвитку світу.

Багато експертів покладають на глобалізацію великі надії у сфері вирішення складних економічних проблем (вирівнювання економічної ситуації у світі, вдосконалення виробництва, використання високоякісного обладнання, обмін продуктами першої необхідності, удосконалення зовнішньої торгівлі, ефективне управління фінансами, зростання добробуту населення в країнах, що забезпечене загальною економічною системою та відсутністю дефіциту).

Але є й протилежна точка зору, з якою виступають антиглобалісти, які активно критикують будь-які процеси глобалізації. Проте всі погоджуються щодо того, що глобалізація відкрила новий етап світових економічних відносин. Сама логіка розвитку світового ринку визначає доцільність участі кожної країни світу в процесах глобалізації та інтеграції у світове господарство. Для того, щоб підприємства могли брати участь у формуванні міжнародної економічної структури і бути конкурентоспроможними, вони просто зобов'язані перебувати під постійним впливом іноземної конкуренції. Незважаючи на це, проблеми, які породжує глобалізація, теж неминучі.

Так, глобалізація економіки в умовах сучасного світу стикається з однією серйозною проблемою. Всі лідерські місця у світі вже зайняті державами, які входять у «Велику сімку». Саме на їхню частку припадає не менше 12% усього населення планети і близько 60–70% світового ВВП. Вони грають вирішальну роль у таких організаціях, як МВФ і Світовий банк, СОТ і ОБСЄ. Країни «Великої сімки» за тісної співпраці формують епіцентр глобалізаційних процесів, своєрідне ядро світової економіки.

До групи лідерів вдалося долучитися двом десяткам країн, які налагодили з ними плідну і взаємовигідну співпрацю та активно розвиваються. Наслідки глобалізації — це не тільки зіткнення культур, а й їхнє щільне переплетення. Для Заходу, який завжди йшов попереду, процес глобалізації відкриває досить широкі перспективи й універсальні можливості. Всі інші країни змушені були вибирати між залежністю, ізоляцією та модернізацією. Зі зростанням глобалізаційних процесів

зростатиме і нерівність між державами, що може стати причиною виникнення нових конфліктів.

Тому негативні наслідки очевидні: розвинені країни ставатимуть ще багатшими, а бідні ще біднішими, в результаті чого розрив між ними лише збільшуватиметься. За статистикою, у вииграші від процесів глобалізації лише невелика частина населення.

Найбільш негативні наслідки цих процесів відчують на собі країни з найнижчим рівнем розвитку. Відбудеться розмежування суспільства в економічному плані, різке збільшення безробіття, що викликане використанням інноваційних технологій та запровадженням роботизації. Відомо, що з впровадженням технологій скорочується потреба у великій кількості працівників: високотехнологічне обладнання просто їх замінює.

Глобалізація світової економіки — це не лише формування вільної системи світової торгівлі. Це також процес стрімкого розвитку продуктивних сил, що вимагає нового типу виробничих відносин не лише в окремій країні, а й у масштабах всієї планети. Спроби адміністративними методами обмежити доступ іноземних товарів на внутрішній ринок або створити неринкові переваги для власних товаровиробників неминуче провокуватимуть подібну реакцію з боку урядів інших країн. Крім того, за таких обставин уряд, скоріше за все, не матиме можливості та мотивації впроваджувати ті заходи, які б дозволяли забезпечити конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників на зовнішніх ринках (рис. 5.3).



Рис. 5.3. Глобалізація світової економіки

Ліберальна модель світової торгівлі визначається тим рівнем проникнення технологій та фінансових інструментів, який ми маємо на сьогодні. Але, створюючи великі можливості, ліберальна модель економіки вже не в окремій країні, а на глобальному рівні формує свої надзвичайно жорсткі правила гри: або конкуренція, або вимушене банкрутство. Тільки це вже банкрутство не окремого підприємства, а цілих країн, які повільно, але невпинно деградують — їх залишають громадяни, які роз'їжджаються по світу в пошуках кращої долі.

Отож, XXI століття знаменується тим, що значно посилилася взаємозалежність країн, включаючи економіку, соціальну сферу, екологію, культуру тощо. Ця взаємозалежність і взаємопроникнення дедалі більше визначають стан і напрями розвитку всіх країн світу.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Поясніть зміст поняття «глобалізація».
2. Які причини та наслідки глобалізації?
3. Охарактеризуйте основні глобальні проблеми людства.
4. Назвіть переваги та недоліки глобалізації.
5. Які основні загрози глобалізації?
6. Які способи протидії загрозам глобалізації та гарантування зовнішньої економічної безпеки?



Творчі завдання.

Завдання 1. Глобалізація зустрічає не тільки підтримку, але й протидію з боку низки країн, окремих верств і груп населення. Чим вони аргументують свою позицію? Чи враховується в цьому процесі точка зору всіх народів і країн? Зробіть власні висновки.

Завдання 2. 1,2 млрд осіб, що живуть на Заході, споживають значно більше їжі, ніж потребує їхній організм, в США витрачається понад 100 млрд дол. на боротьбу з наслідками переїдання. У той же час 1,2 млрд осіб страждають тією чи іншою хворобою через голодування, а втричі більше людей недоїдають. Які глобальні проблеми характеризують наведені дані? Які ще гострі суперечності породжуються процесом глобалізації на сучасному етапі? Відповідь підтвердьте статистичними даними.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 47. Міжнародний поділ праці. Світова торгівля: форми та переваги. Торговельний баланс



«Вільна торгівля — не принцип, а засіб для досягнення мети» (Бенджамін Франклін).

Міжнародна торгівля — це переміщення товарів та послуг через митні кордони різних країн.

Це історично перша форма міжнародних економічних відносин. Міжнародна торгівля є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу та здійснюється з метою забезпечення країни товарами і послугами, яких їй не вистачає, в обмін на ті, які вона виробляє задля покращення рівня життя населення. Зовнішня торгівля на сучасному етапі є надзвичайно динамічною. Це зумовлено значною мірою розвитком спеціалізації та кооперації виробництва в міжнародному масштабі, скасуванням ряду обмежень у міжнародній торгівлі, високими темпами розвитку нових індустриальних країн. Найвищі позиції в світовій торгівлі посідають розвинуті країни; найбільшими експортерами світу є: США, Китай, ФРН, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада.

Вигідність міжнародної торгівлі обґрунтовується теоріями абсолютної і порівняльної (відносної) переваг. Принцип абсолютної переваги обґрунтував А. Сміт у своїй праці «Багатство народів» (1776). Абсолютна перевага виводиться зі співставлення рівнів продуктивності виготовлення певного товару в різних країнах. Абсолютну перевагу має та країна, в якій для виробництва одиниці продукції використовують менший обсяг ресурсів.

Принцип порівняльної переваги обґрунтував Д. Рікардо у «Принципах політичної економії та оподаткування» (1817). На прикладі Португалії та Англії він показав, що, незважаючи на нижчу продуктивність виробництва і сукна, і вина в Португалії порівняно з Англією, торгівля буде взаємовигідною, якщо Португалія буде спеціалізуватися на виробництві вина, а Англія — на виробництві сукна, і країни будуть обмінюватися цими товарами.

Сучасні економісти розвивають теорію порівняльних переваг на основі поняття *альтернативних витрат (витрат втрачених можливостей)*. Виробник, який має найнижчі альтернативні витрати, має порівняльну перевагу перед іншими виробниками. Такі завдання вирішуються за допомогою міжнародного співробітництва, яке базується на міжнародному поділі праці (МПП).

Міжнародний поділ праці (МПП) — це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією.

У країнах, які широко використовують можливість брати участь у МПП, як правило, вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, Сінгапуру, Південної Кореї та інших. І навпаки, в країнах, які не зуміли знайти своє місце у МПП, — нижчі темпи розвитку або навіть спостерігається згортання виробництва.

Основні чинники розвитку МПП:

- природно-географічні умови (клімат, природні ресурси, розміри території, чисельність населення, економіко-географічне положення);
- технічний прогрес (переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки);
- соціально-економічні умови (досягнутий рівень економічного й науково-технічного розвитку; механізм організації національного виробництва та зовнішньоекономічних відносин).

Розвиток міжнародного поділу праці породжує, з одного боку, виникнення фірм, що випускають обмежену номенклатуру напівфабрикатів, деталей чи спеціалізуються на окремих стадіях виробництва, а з іншого — даний процес приводить до поглиблення інтернаціоналізації виробництва, об'єднання вузькоспеціалізованих підприємств у єдині міжнародні виробничі комплекси. Це активізує міжнародну торгівлю між різними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та сприяє зростанню обсягів торгівлі не тільки готовими виробами, але й напівфабрикатами, що у свою чергу впливає на торговельний баланс країни.

Торговельний баланс країни — це різниця між вартістю всіх товарів і послуг країни, що експортується (вивозиться), і обсягом товарів та послуг, які вона імпортує (ввозить).

Він є найбільшою і найважливішою частиною поточного рахунку країни. Країна, яка експортує більше, ніж імпортує, має позитивний торговельний баланс. Якщо країна більше імпортує, ніж експортує, вона має негативний торговельний баланс, який ще називається *торговельним дефіцитом*. На торговельний баланс впливають курси валют, торговельні обмеження, такі як оподаткування, різниця в собівартості продукції між країнами-імпортерами та експортерами, а також політичні бар'єри в торгівлі. Баланс торгівлі дуже складно розрахувати через проблеми із записом та збором даних. Крім того, значна діяльність на «чорному» ринку призводить до того, що певне виробництво реєструється в одній країні, а не в іншій, що створює дисбаланс у загальній сумі всіх рахунків світового торговельного балансу.

Протекціонізм — це політика уряду, яка обмежує або стримує міжнародну торгівлю, часто з метою захисту місцевих підприємств і робочих місць від іноземної

конкуренції. Переваги протекціонізму є предметом запеклої дискусії. Протекціоністська політика може бути реалізована чотирма основними шляхами: *тарифами, імпортними квотами, стандартами на продукцію та державними субсидіями*.

Лібералізація міжнародної торгівлі передбачає перехід багатьох країн до такого режиму торгівлі, при якому скасовуються кількісні обмеження імпорту, зменшуються митні збори та інші обмеження. Лібералізація торгівлі та інших форм економічної діяльності сприяє обмеженню політики протекціонізму та робить світову торгівлю більш вільною. Лібералізація зовнішньої політики охоплює майже всі країни світу незалежно від ступеня їх економічного розвитку. Особливо значні зрушення спостерігаються в країнах Латинської Америки, Африки, Азії, Східної Європи.

Загальний стан зовнішньоекономічних зв'язків країни характеризується її платіжним балансом.

Платіжний баланс — це співвідношення всієї сукупності надходжень з-за кордону та платежів за кордон за певний відрізок часу (рік, квартал, місяць).

Якщо надходження платежів перевищує видатки, платіжний баланс вважають **активним** (таким, що має позитивне сальдо); у протилежному випадку — **пасивним** (таким, що має від'ємне сальдо).

Міжнародні поточні розрахунки між країнами здійснюють у відповідних національних валютах згідно з існуючими валютними курсами або у твердій, конвертованій валюті.

Платіжний баланс складається з двох частин (рис. 5.4):

1. Баланс поточних операцій.
2. Баланс фінансових операцій та операцій з капіталом.

Платіжний баланс повинен бути нульовим. Тобто гроші, що надходять, і гроші, що виходять, повинні бути збалансовані. Але в більшості випадків такого не буває. Всі частини платіжного балансу взаємопов'язані. Дефіцит балансу поточних операцій означає, що експорт товарів та послуг є недостатнім для оплати імпорту товарів та послуг. Здійснити фінансування цього дефіциту можна шляхом отримання позики з-за кордону або продажу іноземцям матеріальних та фінансових активів країни, що відображається в балансі фінансових операцій з капіталом.

Та навпаки, позитивне сальдо супроводжується купівлею закордонних матеріальних та фінансових активів і відтоком грошових коштів згідно балансу фінансових операцій з капіталом. Незбалансованість міжнародного руху поточних операцій та фінансових операцій з капіталом регулюється зміною офіційних резервів (запасів іноземної валюти в центральному банку країни). Якщо в країні остаточно будуть вичерпані резерви, то їй загрожує дефолт.

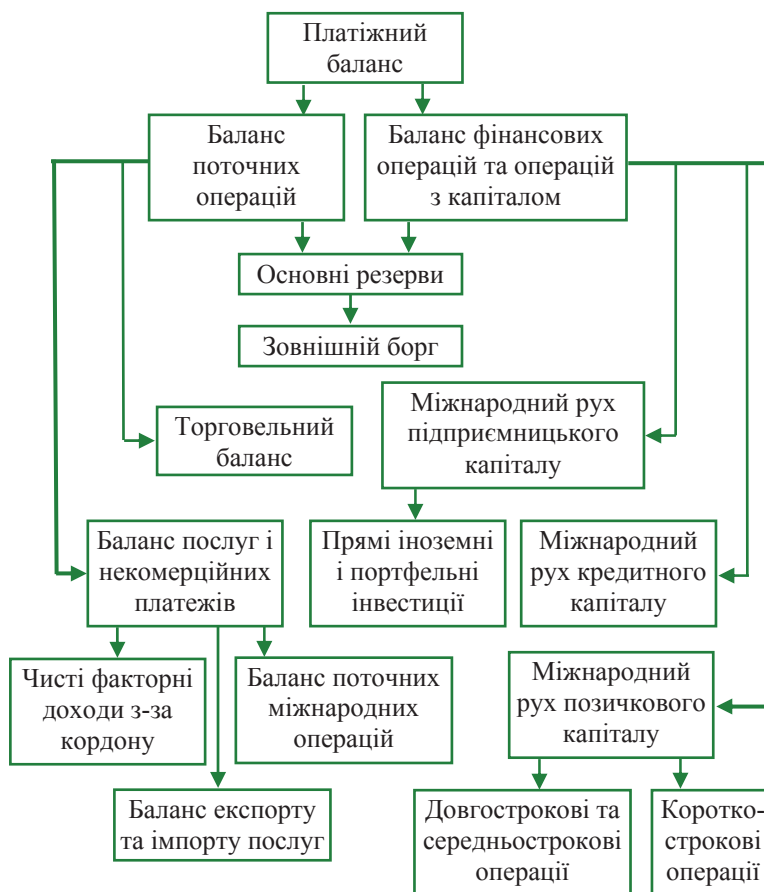


Рис. 5.4. Структура платіжного балансу

Дефолт (англ. *default* — невиконання обов'язків) — стан у кредитних відносинах, що настає, коли позичальник не виплачує свої борги або платежі, порушені платіжні зобов'язання позичальника перед кредитором, існує нездатність проводити своєчасні виплати за борговими зобов'язаннями або виконувати інші умови договору позики. Цим терміном позначають будь-які види відмови від боргових зобов'язань (тобто він певною мірою є синонімом поняття «банкрутство»), але, як правило, його використовують вужче, маючи на увазі відмову центрального уряду або муніципальної влади від своїх боргів.

Існує різниця між поняттями *дефолт* — невиконання фінансових обов'язків, *неплатоспроможність* — неможливість виплачувати зобов'язання та *банкрутство* — визнана господарським судом фінансова неспроможність.

Коли в країні дефолт, то наслідки можуть бути набагато серйознішими. Якщо споживачі дефолтні, то запозичення грошей ускладнює її функціонування. Тобто,

немає грошей для виплати рахунків. З іншого боку, дефолт може призвести до того, що країна девальвує свою валюту для виплати боргу, що призведе до більш дешевої експортної продукції. Зрештою, це може повернути економіку на високий рівень.

Щодо України, то експорт товарів та послуг за січень-вересень 2018 року становив 41705,0 млн доларів, що на 9,3% більше порівняно з аналогічним періодом 2017 року, імпорт зріс на 15,0% — до 45155,0 млн доларів.

**Це цікаво!****Платіжний баланс України (2017–2018 рр.)**

(млн дол. США)

	Експорт		Імпорт		Сальдо	
	9 місяців 2017	9 місяців 2018	9 місяців 2017	9 місяців 2018	9 місяців 2017	9 місяців 2018
Усього (товари і послуги)	38158,0	41705,0	39270,5	45155,0	-1112,5	-3450,0
Країни СНД	7876,0	7945,3	8427,3	10047,5	-551,3	-2102,2
Інші країни світу	30282,0	33759,7	30843,2	35107,5	-561,2	1347,8
у т. ч. країни ЄС	14466,8	16717,1	16707,6	19035,8	-2240,8	-2318,7
Товари	31323,4	34551,1	25332,5	41019,8	-4009,1	-6468,7
Країни СНД	5049,0	5182,8	7965,3	9572,9	-2916,3	-4390,1
Інші країни світу	26274,4	29368,3	27367,2	31446,9	-1092,8	-2078,6
у т. ч. країни ЄС	12596,7	14612,1	14915,2	16869,6	-2318,5	-2257,5
Послуги	7860,8	8769,3	3939,9	4137,2	3920,9	4632,1
Країни СНД	2832,0	2767,3	462,0	474,6	2370,0	2292,7
Інші країни світу	5028,8	6002,0	3477,9	3662,6	1550,9	2339,4
у т. ч. країни ЄС	2464,1	2878,1	1793,4	2168,1	670,7	710,0

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

За даними статистичного відомства, негативне сальдо становило 3450,0 млн доларів (за 9 місяців 2017 року також негативне — 1112,5 млн доларів). За 9 місяців 2018 року негативне сальдо торгівлі товарами становило 6468,7 млн доларів (рік тому також негативне — 4009,1 млн доларів).

У той же час позитивне сальдо у сфері послуг становило 4632,1 млн доларів (за 9 місяців 2017 року також позитивне — 3920,9 млн доларів).

За даними Національного банку України, платіжний баланс у вересні 2018 року зведений з дефіцитом на рівні 582 млн доларів. Як відзначили в НБУ, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу у вересні розширився до 1,7 млрд доларів на тлі погіршення динаміки експорту та значних планових виплат з обслуговування державного боргу.



Зпитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Чому існує міжнародна торгівля? Які переваги та недоліки міжнародної торгівлі?
2. Охарактеризуйте поняття «міжнародний поділ праці» та назвіть його чинники.
3. Охарактеризуйте поняття «торговельний баланс країни», «експорт», «імпорт», «протекціонізм», «лібералізм».
4. Назвіть форми торговельних обмежень.
5. Назвіть що таке дефолт? Які причини дефолту та чим він загрожує національній економіці?



Творчі завдання.

Завдання 1. Країни Албанія та Болгарія вирощують виноград і виготовляють вино. Витрати часу на 100 л вина і 100 кг винограду подано в таблиці.

Країна	Витрати часу на 100 кг винограду, год.	Витрати часу на 100 л вина, год.
Албанія	8	16
Болгарія	5	15

Яка країна має абсолютні переваги у виробництві вина, вирощуванні винограду?

На виробництві якого товару в міжнародному поділі праці варто спеціалізуватися Албанії? Болгарії?

Завдання 2. У Казахстані один працівник виробляє 1 т м'яса або 20 тис. т пшениці в рік. В Киргизстані працівник здатен виробити 2 т м'яса або 10 тис. т зерна. Всього в Казахстані зайнято на виробництві пшениці і м'яса 400 тис. осіб, а Киргизстані — 100 тис. осіб. Президенти країн укладають угоду про економічне співробітництво, що включатиме ефективний розподіл праці у виробництві хліба і м'яса. Визначте ефективний розподіл часу за даною угодою.

Завдання 3. Використовуючи різні джерела, заповніть таблицю, де зазначте частку України та розвинутих країн у світовому ВВП. Зробіть відповідні висновки.

Країна	Частка у світовому ВВП, %

Завдання 4. Використовуючи дані платіжного балансу України за 2017–2018 рр. (с. 263), проаналізуйте експорт/імпорт та сальдо торгівлі товарами та послугами.

Завдання 5. Відвідайте один з найближчих до Вашого будинку магазинів. Запишіть назви конкретних товарів у ньому, вироблених в інших країнах. Вкажіть назви країн-виробників.

Товар	Торгова марка (назва фірми-виробника)	Країна-виробник
Одяг, взуття		
Побутова техніка, автомобілі		
Меблі, декор		
Парфуми, косметика		
Продукти харчування		

Завдання 6. Обчисліть сальдо торговельного балансу України за 20... рік.

Зовнішньоторговельний баланс України за 20... рік, млрд. доларів США

	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього	?	?	?
у тому числі:			
Товари	43342	56296	?
Послуги	15668	14206	?

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Яким був торговельний баланс України за 20... рік (активний чи пасивний)?
2. За якими статтями торговельний баланс має від'ємне сальдо?
3. Які зміни в структурі зовнішньої торгівлі необхідні задля покращення торговельного балансу України?



Вправи для саморозвитку.

Завдання 1. Складіть картосхему «Країни-основні торговельні партнери нашої країни». Виберіть систему позначок, наприклад величина позначки (квадрат, трикутник, круг тощо) показує частку країни в експорті та імпорті. Один вид позначки — торгівля товарами, інший — торгівля послугами. Позначки експорту та імпорту зробіть різного кольору. Зробіть висновок про значення міжнародних економічних зв'язків для України.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Завдання 2. Користуючись різними джерелами, знайдіть інформацію про товари і послуги у Вашому місті, які експортуються до інших країн. Проаналізуйте передумови, які визначили експортну спрямованість цих виробництв. Підготуйте коротке повідомлення.

§ 48. Міжнародне регулювання торговельних відносин



«Я вірю, що міжнародні торговельні угоди завжди приносять користь обом країнам» (*Філ Найт*).

У все більш глобалізованому світі важливу роль в імпорті та експорті відіграють міжнародні організації. Їх функції включають підтримку стандартів для забезпечення безпеки, надання допомоги країнам, що розвиваються, досягнення економічної безпеки, а також встановлення норм щодо того, як країни укладають торговельні угоди та вирішують конфлікти. Ці організації є ключем до чіткої комунікації та дотримання правил імпорту та експорту.

Основною в системі організацій з регулювання та сприяння розвитку міжнародної торгівлі є **Світова організація торгівлі (система ГАТТ/СОТ)**, яка має тривалу історію.

Вже в 1920 р. в Брюсселі під егідою Ліги Націй відбулася фінансова конференція представників 30 країн, на якій вони висловили побажання, щоб кожна країна поступово переходила до принципів вільної торгівлі.

У жовтні 1946 р. в Лондоні Економічною і Соціальною Радою ООН була скликана конференція для розробки проекту організації, який потім обговорювався на конференції в Женеві (серпень 1947 р.). Саме на цій конференції було розроблено пакет торговельних правил, що став відомим під назвою *Генеральна угода про тарифи і торгівлю* (*General Agreement on tariff and trade – GATT*) (**GATT**). Ця угода набула чинності з 1 січня 1948 р., 23 країни стали членами-засновниками ГАТТ. Головною метою ГАТТ було забезпечити умови для розвитку міжнародної торгівлі, послабити торговельні бар'єри й регулювати торговельні спори.

15 квітня 1994 року 147 держав і більше 30-ти міжнародних організацій (зокрема ООН і МВФ) під час світової конференції в Марракеші підписали угоду про заснування *Світової організації торгівлі* (*World Trade Organization – WTO*) (**COT**).

Світова організація торгівлі (COT) є найбільшою міжурядовою економічною організацією у світі. Згідно з офіційним веб-сайтом, кінцевою метою COT є «забезпечення максимально ефективних, передбачуваних і вільних торговельних потоків». Протягом усієї історії існувало кілька угод про світову торгівлю, які підписали представники країн-членів і ратифікували їх відповідними законодавчими органами. Основними угодами є такі, які розроблені для встановлення спільного підходу до обробки торговельних угод між країнами та процесів вирішення конфліктів. COT є форумом для переговорів між країнами-членами. У COT беруть участь 164 країни. Головний офіс компанії знаходиться в Женеві (Швейцарія).

Членство у COT має такі основні *переваги*:

- полегшення ринкового доступу до головних експортних ринків та посилення його безпеки;
- доступ до механізмів розв'язання суперечок у торговельних питаннях;
- створення сприятливіших умов доступу на світові ринки товарів і послуг на засадах передбачуваності й стабільності розвитку торговельних відносин із країнами-членами COT;
- доступ до механізму COT стосовно врегулювання, що забезпечує захист національних інтересів і подолання дискримінації; можливість реалізації своїх поточних і стратегічних торговельно-економічних інтересів шляхом ефективної участі у виробленні нових правил міжнародної торгівлі.

Негативні наслідки членства у COT:

- використання країни-претендента на вступ розвиненими країнами як ринку збуту своєї продукції;

- скорочення традиційних ринків збуту для національного експорту внаслідок цінової конкуренції, вимог міжнародних стандартів;
- занепад неконкурентоспроможних галузей економіки, зокрема сільського господарства;
- існування неузгодженості національних стандартів якості продукції з міжнародними нормами;
- зменшення золотовалютних резервів, пов'язане зі збільшенням обсягів імпорту;
- різке посилення конкуренції з боку імпорту, що призведе до розорення багатьох національних виробників (особливо малих), які зорієнтовані на внутрішній ринок, а також багатьох сільгоспідприємств (особливо в галузі тваринництва).

5 лютого 2008 року в Женеві відбулося засідання Генеральної Ради СОТ, на якому було підписано Протокол про вступ України до СОТ. 16 травня 2008 року Україна стала повноправним членом цієї організації.

Вступ України до СОТ відкрив перспективи для розвитку національної економіки. Україна на абсолютно рівних умовах та правах з іншими членами організації бере безпосередню участь у формуванні новітніх правил торгівлі на світовому ринку в рамках поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів з метою максимального врахування національних інтересів нашої держави в торговельно-економічній сфері.

Набуття Україною членства в СОТ створило необхідні передумови для підписання в червні 2010 року Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 1 червня 2012 року; стало потужним стимулом для започаткування переговорів з Європейським Союзом щодо створення зони вільної торгівлі. Політичну частину Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом було підписано 21 березня 2014 року, а економічну 27 червня 2014 року.

Європейський Союз (ЄС), є найбільшим регіональним міждержавним інтеграційним об'єднанням з елементами наднаціональності, що проявляються в розробці та проведенні єдиної політики у сфері торгівлі, сільського господарства, транспорту тощо. З підписанням та ратифікацією у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відносини сторін почали розбудовуватися в якісно новому форматі політичної асоціації та економічної інтеграції. Під час підписання цієї Угоди 27 червня 2014 року Президентом України П. О. Порошенком та під час її ратифікації 16 вересня 2014 року Верховною Радою України було зроблено заяви, що Україна розглядає укладення Угоди про асоціацію як черговий крок на шляху до досягнення кінцевої мети європейської інтеграції — набуття повноправного членства України в Європейському Союзі.

Окремі розділи Угоди про асоціацію почали тимчасово застосовуватися з 1 листопада 2014 р., з 1 січня 2016 року почала функціонувати поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС. Процес ратифікації Угоди всіма державами-членами та інституціями ЄС було завершено 11 липня 2017 р. У повному обсязі Угода набула чинності 1 вересня 2017 р.

Серед основних цілей Стратегії національної безпеки України, затвердженої Указом Президента України 26 травня 2015 р., визначено забезпечення інтеграції України до Європейського Союзу. Згідно зі Стратегією, Угода про асоціацію між Україною і ЄС визначає стратегічні орієнтири для проведення системних політичних і соціально-економічних реформ в Україні, широкомасштабної адаптації законодавства України до норм і правил ЄС.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Назвіть передумови створення СОТ.
2. Назвіть переваги та обмеження членства в СОТ.
3. Які переваги та недоліки вступу України в ЄС?



Творчі завдання.

Завдання 1. Пригадайте, що таке Світова організація торгівлі, заповніть таблицю.

Переваги вступу України до СОТ	Недоліки вступу України до СОТ

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Завдання 2. Нижче представлено таблицю, яка характеризує виробничі можливості Німеччини і Франції щодо виробництва автомобілів та мотоциклів. Припустимо, що структура попиту така, що за відсутності зовнішньої торгівлі в Німеччині виробляється і споживається 8 тис. автомобілів і 3 тис. мотоциклів, а у Франції — 8 тис. автомобілів і 9 тис. мотоциклів.

Виробничі можливості Німеччини

Альтернативи вибору ресурсів	A	B	C	D	E	F
Автомобілі (тис.шт.)	10	8	6	4	2	0
Мотоцикли (тис.шт.)	0	3	6	9	12	15

Виробничі можливості Франції

Альтернативи вибору ресурсів	A	B	C	D	E	F
Автомобілі (тис.шт.)	20	16	12	8	4	0
Мотоцикли (тис.шт.)	0	3	6	9	12	15

Дайте відповіді на запитання:

1. На виробництві яких товарів вигідно спеціалізуватися Німеччині і Франції?
2. Який буде приріст загального виробництва автомобілів і мотоциклів, отриманий у результаті подібної спеціалізації?
3. В яких межах може встановитися світова ціна одного автомобіля?
4. Припустимо, що світова ціна встановилася на рівні 1 автомобіль = 1 мотоцикл, а обсяги зовнішньої торгівлі складають 10 тис. автомобілів і 10 тис. мотоциклів. Яким буде вигравш від спеціалізації і торгівлі для кожної країни?

Завдання 3. Україна імпортує французьку парфумерію за ціною 8 дол. за одиницю. При цьому обсяг її внутрішнього споживання складає 110 млн одиниць щороку, а вітчизняне виробництво — 30 млн одиниць. Після введення Україною імпортного мита на французьку парфумерну продукцію внутрішня ціна товару зросла до 8,8 дол. за одиницю, а ціна його поставок з-за кордону знизилася на 0,2 дол. за одиницю. При цьому щорічний імпорт продукції скоротився до 40 млн одиниць, а внутрішнє виробництво зросло до 50 млн.одиниць.

Поміркуйте над наступними питаннями:

1. Розрахуйте величину вигравшу (втрат) українських споживачів і виробників парфумерної продукції.
2. Як запровадження імпортного тарифу на французьку парфумерну продукцію вплинуло на вітчизняний добробут?

§ 49. Міжнародна валютна система та етапи її розвитку. Валютний курс

«Стабільна монетарна політика слідує за інфляційними очікуваннями, а не за історичними показниками» (*Аді Годрей*).



Міжнародна валютна система — це сукупність грошових відносин, пов'язаних із формуванням, а також із розподілом валютно-фінансових і кредитних фондів, використанням розрахункових та платіжних засобів у сфері міждержавних економічних зв'язків.

Кінцева мета функціонування міжнародної валютної системи полягає в забезпеченні ефективності міжнародної торгівлі товарами і послугами та досягненні обопільної вигоди учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародна валютна система мала кілька етапів розвитку.

Перший етап — система золотого стандарту — охоплює період з 1870-х років до початку Другої світової війни (1939). За цією системою курс, національної валюти визначався на основі золотого паритету, тобто з урахуванням офіційно встановленого золотого вмісту валют, що обмінювалися між собою. Наприклад, на

початку системи золотого стандарту 1 дол. США містив 23,22 г золота, а золотий вміст британського фунта стерлінгів становив 113 г золота.



За системи золотого стандарту національні банки були зобов'язані обмінювати паперові гроші на відповідну кількість золота. Але з розвитком міжнародної торгівлі, у зв'язку зі збільшенням її обсягів і кількості паперових грошей, для багатьох країн почали виникати труднощі щодо золотого забезпечення цих грошей. Тому з часом обмін паперових грошей на золото припинився.

Другий етап — Бреттон-Вудська валютна система, принципи якої були закладені в угоді, підписаній 44 країнами в 1944 р. під час конференції у Бреттон-Вудсі (США). За цією угодою, всі країни-підписанти запроваджували фіксований валютний курс до американського долара за допомогою фіксації в своїх валютах золотого вмісту. Іншими словами, кожна країна, визначаючи самостійно вміст золота в своїй валюті, вирішувала, яким має бути курс її валюти відносно американського долара на умовах золотого паритету. Але, на відміну від системи золотого стандарту, від країн не вимагалось обмінювати свої валюти на золото. Конвертованість у золото зберігалася лише за американським доларом — за ціною 35 дол. за одну унцію (480 г).

Головною причиною припинення дії Бреттон-Вудської валютної системи стала нестабільність курсу американського долара, за допомогою якого визначався курс усіх інших валют.

Третій етап — Ямайська валютна система, започаткована в 1976 р., коли члени Міжнародного валютного фонду підписали Ямайську угоду. За цією угодою, замість золотофіксованих валютних курсів запроваджувалася система плаваючих валютних курсів. За таких умов курс національної валюти в кожній країні був поставлений у залежність від стану національної економіки та конкурентоспроможності її товарів на міжнародних ринках. Правила, визначені Ямайською

угодою, лежать в основі сучасних міжнародних валютних відносин, які допускають кілька різновидів плаваючого валютного курсу: вільне плавання, кероване плавання, спільне плавання тощо.



Це цікаво!

Протягом всієї історії деякі види грошей набули широкого розповсюдження за межами країн, що їх випускали. Коли країна або імперія мала регіональний або глобальний контроль над торгівлею, її валюта ставала домінуючою і здійснювала контроль над грошовою системою того часу. Адже найкраща валюта для використання є найбільш ліквідною, яка випускається країною з найрозвинутішою економікою, а також зазвичай з найбільшими імпортно-експортними ринками. Немає єдиної валюти, яка є виключним засобом світової торгівлі, але деякі з них можуть стати. Ось короткий огляд деяких найстабільніших валют в історії:

Перський дарік. Дарік був золотою монетою, і використовувався в Персії між 522 р. до н. е. і 330 р. до н. е.

Римська валюта. Валюти, такі як aureus (золото), denarius (срібло), sestertius (бронза), dupondius (мідь) використовувалися в Римській імперії з 250 року до н. е.

Талер. Приблизно з 1486 р. по 1908 р. талер і його варіації використовувалися в Європі як стандарт, за допомогою якого можна було оцінити валюту різних держав.

Іспансько-американське песо. Близько 1500 р. до початку XIX століття цей сучасник талера широко використовувався в Європі, Америці та на Далекому Сході; він став першою світовою валютою наприкінці XVIII століття.

Британський фунт. Витоки фунта датуються вже близько 800 р. н. е., але його вплив зростав у 1600-ті роки як неофіційний золотий стандарт; з 1816 р. до 1939 р. фунт був світовою резервною валютою (до розпаду золотого стандарту).

Долар США. Акт монети 1792 року встановив долар як основу для грошового рахунку, і він увійшов в обіг через два роки як срібна монета. Його сила як глобальної резервної валюти розширилася в 1800-х роках і продовжується до сьогодні.

Євро. Офіційно в обігу з 1 січня 1999 року, у наш час євро є валютою в багатьох європейських країнах.

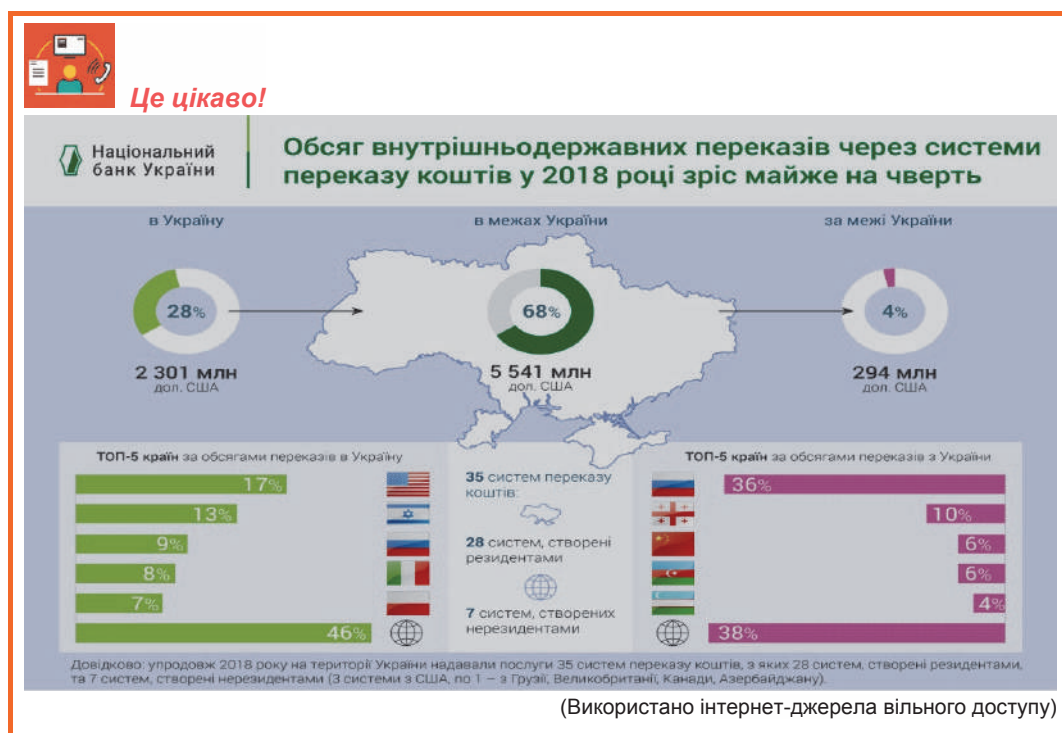
(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Поява обмінних валютних курсів національних валют пов'язана з розвитком міжнародної торгівлі, яка давно вже стала невід'ємною частиною економічної діяльності країн світового співтовариства.

Обмінні курси впливають не тільки на стан міжнародної торгівлі, а й значною мірою і на національну економіку країни. Водночас зміни в різних секторах економіки, особливо в кризових ситуаціях, відображаються в коливаннях обмінних курсів національних валют.

Валютний курс — це ціна одиниці іноземної валюти, виражена в національній грошовій одиниці.

На основі валютного курсу зіставляють цінові структури окремих країн, темпів економічного зростання, а також торговельного і платіжного балансів. Зниження курсу національної грошової одиниці (девальвація) сприяє подорожчанню імпорту та зростанню експорту, і навпаки, зростання курсу (ревальвація) призводить до здешевлення імпорту та падіння експорту. Валютний курс є структурною ланкою механізму реалізації міжнародної вартості товарів та послуг, адже через механізм валютних курсів відбувається перерозподіл національного продукту між країнами, які здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки.



На валютний курс впливають такі фактори, як зміни обсягів ВВП, стан торговельного балансу країни, рівень інфляції, внутрішня та зовнішня пропозиція грошей, процентні ставки, перспективи політичного розвитку тощо. Всі ці обставини ускладнюють визначення та вибір режиму валютного курсу.

Як свідчить світовий досвід, центральні банки застосовують такі види режимів валютних курсів:

- фіксований валютний курс;
- вільно плаваючий курс;
- регульовано плаваючий валютний курс;
- систему множинних валютних курсів.

Фіксований валютний курс — це офіційно встановлене центральним банком фіксоване співвідношення між національною грошовою одиницею та валютою іншої країни. Фіксований валютний курс є найсприятливішим за умови внутрішніх кризових ситуацій у нестабільній економіці. Він забезпечує нижчі темпи інфляції та досить стабільні умови для зовнішньоекономічної діяльності, бо створює можливість прогнозувати розвиток ситуації в країні.

Вільно плаваючі курси являють собою співвідношення між національною грошовою одиницею та валютами інших країн, яке складається залежно від попиту та пропозиції валют на валютному ринку країни. Плаваючі курси частіше використовують у країнах із розвинутою ринковою економікою та високим рівнем доходу.

Регульовано плаваючий валютний курс характеризується тим, що в процесі його встановлення на валютному ринку відчутний вплив центрального банку країни, який згладжує різкі короткострокові, а іноді й середньострокові коливання курсу з метою зробити його більш передбачуваним та таким, що стимулює зовнішню торгівлю.

Система множинних валютних курсів має як позитивні, так і негативні аспекти. Вона найбільш прийнятна для країн, які роблять перші кроки в напрямі ринкової системи курсоутворення та конвертованості національної грошової одиниці. Однак тривале використання цієї системи може негативно вплинути на ефективність процесу відтворення, оскільки поступово нагромаджуються негативні тенденції в розподілі ресурсів, а також змінюється структура відносних цін.

Вибір валютної стратегії має враховувати фактори, які мають значний вплив на валютний ринок, а саме: темпи інфляції, стан платіжного балансу, різницю процентних ставок за кредит, спекулятивні валютні операції, прискорення або затримання міжнародних платежів, ступінь довіри до національної грошової одиниці на національному та світових валютних ринках.

В Україні встановлення курсу національної валюти до іноземних валют у своєму розвитку пройшло кілька стадій, а саме: від застосування вільно плаваючого курсу національної валюти до фіксованого з подальшим переходом до регульовано плаваючого курсу, що сприятиме стабілізації валютного ринку країни. Конкретною метою регулювання курсу гривні на сучасному етапі мають бути заохочення експорту і стимулювання притоку капіталу в Україну, підтримка ефективного рівня імпорتنих операцій.

Національний банк України встановлює офіційний обмінний курс гривні до іноземних валют, міжнародних рахункових одиниць, який використовують у розрахунках з бюджетом і митницею, під час планування та аналізу зовнішньоекономічної діяльності, для всіх видів платіжно-розрахункових відносин

держави з юридичними та фізичними особами, оподаткування, а також для бухгалтерського обліку всіх операцій, здійснених в іноземній валюті.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Що таке міжнародна валютна система?
2. Які є міжнародні інститути валютного регулювання?
3. Охарактеризуйте розвиток міжнародної валютної системи.
4. Як формується валютний курс та що впливає на курс національної валюти?
5. Що означають поняття «девальвація» та «ревальвація»?
6. Який вплив зміни курсу національної валюти на умови зовнішньої торгівлі та інші параметри національної економіки?



Творчі завдання.

Завдання 1. У 2018 році в республіці Альфанії індекс цін склав 200% порівнянно з 2015 роком. У республіці Бетанії — 100%. Рівноважний обмінний курс склав 3 песо (Альфанії) = реал (Бетанії). Визначте обмінний курс у 2018 році.

Розв'язання

Оскільки ціни в Альфанії виросли в 2 рази, то обмінний курс $2 \cdot 3 \text{ песо} = 1 \text{ реала}$.

Відповідь: 6 песо = 1 реал.

Завдання 2. У країні X в якості грошових коштів використовують су, а країні У — песо. Валютний курс: 1 су = 3 песо. Визначте, скільки буде коштувати товар у країні У, якщо в країні X він коштує 600 су.

Завдання 3. В країні А темп інфляції склав 20% у рік, у країні В — 15% у рік. Яким буде курс валюти країни А, якщо на початок року він становив: 1 гр. од. країни В = 5 гр. од. країни А?

Завдання 4. У республіці Бетана 1 кг товару А коштує 500 луїдорів, а в республіці Дельта — 1500 песо. Визначте, виходячи з паритету купівельної спроможності, валютний курс луїдора.

Завдання 5. У республіці Бананії 1 тройська унція золота коштує 2000 реалів, а в Кавовій республіці — 5000 лір. Визначте валютний курс ліри.

Завдання 6. Ви поклали на депозит 1000 грн у банк під 10% річних на основі простих відсотків на 4 роки. Визначте суму депозиту з відсотками, яку отримаєте через 4 роки.

Завдання 7. Ви маєте 10 млн грн і хочете подвоїти цю суму через 5 років. Яке мінімально прийнятне значення відсоткової ставки?

Завдання 8. Банк видав кредит у розмірі 100 тис. грн строком на 1 рік. Клієнт зобов'язаний повернути банку через рік 140 тис. грн. Яка відсоткова ставка банку за наданий кредит?

§ 50. Міжнародна міграція робочої сили: зміст, причини та наслідки



«Зміна клімату, міграція ... — виходять за межі національних кордонів і вимагають міжнародного регулювання» (Таавет Хінрікус).

Світовий (міжнародний) ринок праці — це система відносин між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу; по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перегородки між ними. Це приводить до утворення так званого «спільного ринку праці». Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва національні ринки праці втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, котрі набирають постійного, систематичного характеру.

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення працездатного населення викликане причинами економічного та неекономічного характеру (політичною, соціальною, релігійною, національною, расовою та ін.).

Міграція включає соціальну, економічну, політичну, культурну, демографічну, а також психосоціальну, гуманітарну, кримінологічну та геополітичну складові. Геополітичний аспект міграції пов'язаний з появою «глобальної діаспори». У цьому випадку міграція стає чинником міжнародної політики. **Міжнародна міграція робочої сили** (працездатного населення) є важливим чинником міжнародного поділу праці та економічного розвитку.

Чиста міграція формується за рахунок різниці між кількістю людей, які виїхали з країни (**емігранти**), і кількістю людей, які переїхали в цю країну (**іммігранти**). У процес міграції залучаються країни-донори та країни-реципієнти.

Країни-донори зазнають економічних збитків від втрати кваліфікованих фахівців, чия підготовка є вбудованим внутрішнім капіталом. Знижується інтелекту-

альний рівень нації. У країнах з високою міграційною мобільністю може виникнути несприятлива демографічна ситуація.

У *країнах-реципієнтах*, навпаки, підвищується якість робочої сили, відбувається гармонізація ринку праці та економіки з навчанням. Проте можуть бути негативні наслідки для ринку праці та соціальної сфери. Для ізоляції потоків мігрантів використовують концепцію еміграції та імміграції.

Розрізняють також поняття *«рееміграція»* — це повернення емігранта в країну початкового проживання, тобто зворотна еміграція.

Міжнародна (зовнішня) міграція існує в різних формах: трудовій, сімейній, туристичній тощо. Провідна роль в умовах глобалізації належить трудовій міграції, так званій міжнародній міграції робочої сили. **Міжнародна міграція робочої сили** — це процес стихійного або організованого переміщення робочої сили в межах міжнародного ринку праці. Міграція робочої сили, коли населення переміщується між окремими регіонами в межах своєї країни, складає *внутрішню міграцію*. *Зовнішню міграцію* утворює переїзд робочої сили з однієї країни в іншу на тривалий строк, як правило, не менше року. Зовнішня міграція здійснюється як еміграція та як імміграція. В сучасних умовах у цей процес втягнута абсолютна більшість населення країн світу.

На початку ХХІ ст. сформувалися наступні центри, що визначають сучасні напрямки міжнародної міграції робочої сили: 1) США, Канада, Австралія — приймають переважно кваліфікованих спеціалістів; 2) країни Західної Європи, де на неprestижних, важких і шкідливих для здоров'я роботах постійно використовується значна кількість іноземних працівників, у тому числі з України; 3) нафтодобувні країни Близького Сходу, в яких охоче беруть на роботу іноземних фахівців, а також некваліфікованих працівників із сусідніх арабських країн; 4) індустриальні країни Південно-Східної Азії, куди мігрує в основному населення цього регіону світу.

У результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок праці, який залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили.

Причини, що породжують міграцію робочої сили: загальні (інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в національних економіках, пов'язані з НТР) і специфічні (відмінності в рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо; дефіцит певних спеціальностей; відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників тощо).

Координатором у вирішенні проблем міжнародного співробітництва в галузі розвитку людських ресурсів, праці, зайнятості, заробітної плати, умов праці, соціаль-

ного захисту безробітних стала *Міжнародна організація праці* (МОП), яка заснована в 1919 році. *Головні цілі МОП* — сприяння соціально-економічному прогресу, підвищенню добробуту й поліпшенню умов праці людей, захист прав людини.

Україна як рівноправний член міжнародного співтовариства бере активну участь у діяльності МОП з 1954 року.

Основними проектами та програмами, через які здійснюється діяльність МОП в Україні, є:

1. Міжнародна програма з викорінення дитячої праці (МОП-ШПЕК). Завдяки цій програмі була здійснена ліквідація найгірших форм дитячої праці, розширено можливості захисту та попередження залучення дітей до найгірших форм дитячої праці. Україна була однією з перших країн, що ратифікували Конвенцію МОП №182 «Про заборону та негайні дії щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці».

2. Проект ЄС-МБП в Україні «Рівність жінок і чоловіків у світі праці». Важливими напрямками діяльності проекту є впровадження гендерно чутливої політики, програм та послуг на ринку праці, забезпечення рівності жінок і чоловіків та розширення можливостей і підвищення ролі жінок у світі праці, сприяння розвитку економічного середовища, зокрема через підтримку розвитку підприємництва серед жінок.

3. Проект МОП/ГТЦ «Впровадження політик та програм з ВІЛ/СНІДу у сфері праці».

4. Міжнародна програма «Соціальна інтеграція людей з інвалідністю шляхом забезпечення доступу до зайнятості».

Отже, діяльність МОП в Україні охоплює основні питання соціальної політики: розвиток ринку праці, сприяння зайнятості і розвитку професійного навчання, соціальний захист і соціальну захищеність, реформування трудового законодавства і статистики праці, соціально-трудова відносини і заробітну плату, гендерну рівність і викорінення найгірших форм дитячої праці, запобігання поширенню ВІЛ/СНІДу в сфері праці, а також запобігання торгівлі людьми.

Історики виділяють **чотири етапи** міжнародної трудової міграції.

Перший етап безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка проходила в Європі з кінця XVIII століття аж до середини XIX ст.

Другий етап охоплює період з 80-х рр. XIX століття до Першої світової війни. У цей період масштаби накопичення капіталу значно зросли. Також цей період характеризується посиленням нерівномірності цього процесу в межах світової економіки. Високий рівень концентрації як виробництва, так і капіталу в розвинених країнах (США, Великобританія, Японія тощо) викликає підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинених країн (відсталіх країн Європи, Азії та Африки).

Третій етап охоплює період між двома світовими війнами. Особливістю цього етапу є зменшення масштабів міжнародної трудової міграції. Це було викликано наступними причинами: 1) наслідками світової економічної кризи в 1929–1933 роках, характер яких полягав у зростанні безробіття в розвинених країнах і необхідності обмеження міграційних процесів; 2) замкнуто-тоталітарному режимі розвитку СРСР, який виключив його з кола країн трудової міграції.

Четвертий етап розпочався після Другої світової війни. Ця стадія обумовлена: науково-технічною революцією; монополізацією міжнародних ринків праці та капіталу; інтернаціоналізацією та інтеграційними процесами. Його характерні риси:

- зростання міжконтинентальної міграції, зокрема в Європі та Африці;
- збільшення попиту з боку сучасного виробництва на висококваліфікований персонал, виникнення нового виду трудової міграції, що отримало назву «*відплив інтелекту*» — суспільного явища, що пов'язане з помітним (значимим) від'їздом з держави (або регіону) працівників інтелектуальної сфери або високопрофесійних працівників, фахівців, майстрів різних галузей економіки, науки, мистецтва, спорту.

На сучасному етапі сформувалися такі напрямки міжнародної трудової міграції:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинених країн;
- міграція в межах промислово розвинених країн;
- трудова міграція між країнами, що розвиваються;
- міграція вчених та кваліфікованих фахівців з промислово розвинених країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх радянських країн до розвинених країн.

Основними регіонами тяжіння мігрантів є (рис. 5.5):

1. *Західна Європа*. Лише в країнах ЄС у даний час нараховується понад 13 млн.



Рис. 5.5. Основні регіони тяжіння мігрантів

мігрантів та членів їх сімей. Основну частину мігрантів приймають Німеччина, Франція, Великобританія.

2. *Ближній Схід*. Нафтодобувні країни притягують на промисли велику кількість людей, переважно з Індії, Пакистану, Йорданії та інших. Частка мігрантів у загальній чисельності робочої сили досить значна — в Об'єднаних Арабських Еміратах — 97%, Кувейті — 86,5%, Саудівській Аравії — 40%.

Особливу групу мігрантів становлять євреї. Так, з 1989 до 1994 року з країн колишнього СРСР в Ізраїль виїхало понад 500 тис. осіб.

3. *Сполучені Штати Америки*. Історично трудові ресурси цієї країни сформувалися за рахунок іммігрантів. На сьогодні іноземці складають 5% робочої сили США.

4. *Австралія*. В цій країні налічується понад 200 тис. іноземних працівників.

5. *Азійсько-Тихоокеанський регіон* (Бруней, Японія, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея). Основною причиною міжнародної міграції робочої сили у цьому регіоні є підвищення рівня життя населення (міграція має тимчасовий характер).

6. *Латинська Америка*. Іммігрантів приймають переважно Аргентина та Бразилія. Загальна кількість мігрантів там сягає 3 млн. осіб.

7. *Африка*. Міграція складає близько 2 млн осіб, в основному мігрантів приймає Південноафриканська Республіка.

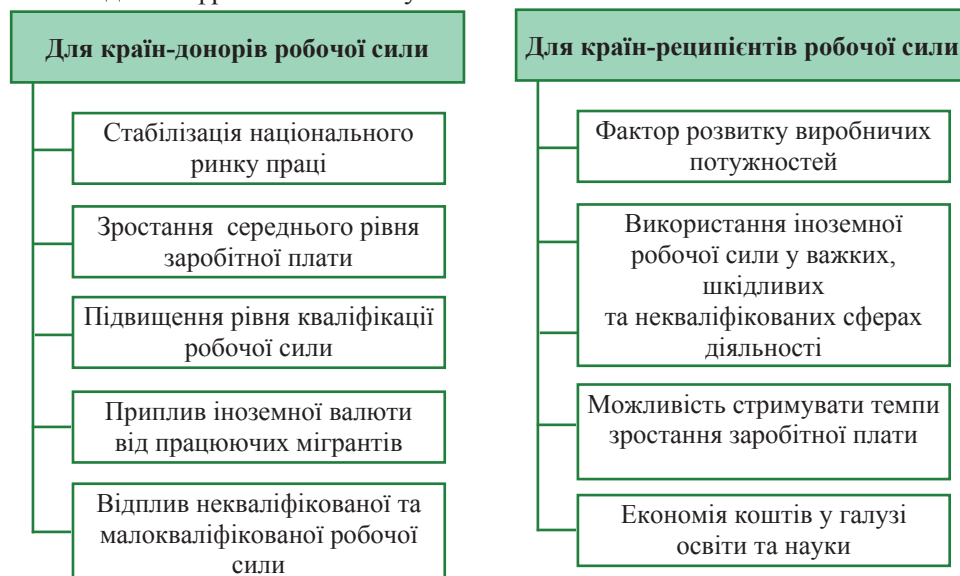


Рис. 5.6. Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції

Внаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйони людей з економічно відсталих країн вступили в практично пряму конкуренцію з працівниками розвинутих країн. Провідну роль у цих процесах відіграють ТНК (транснаціональні корпорації), які завжди мають можливість перенести своє виробництво в інші країни (особливо «нові індустріальні держави» — Південну Корею, Сінгапур, Бразилію), тим самим знижуючи ціну робочої сили. Основні соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції відображені на рис 5.6. Міграція населення сприяє покращенню глобальної демографічної ситуації, забезпечуючи приплив

надлишкових (в окремих країнах) людських ресурсів до тих регіонів світу, де в них є потреба. Тобто це можливість вільного вибору вільної людини та реалізація її невід’ємного права на свободу щодо місця проживання, яка може обмежуватися, крім окремих випадків (наприклад обізнаність особи щодо державних таємниць), тільки двома обставинами, а саме: бажанням особи емігрувати і готовністю тієї чи іншої країни його прийняти.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Яка сутність та причини виникнення світового ринку робочої сили?
2. Як Ви розумієте терміни «еміграція», «імміграція», «рееміграція»?
3. Яка мета та особливості діяльності МОП? Охарактеризуйте участь України в МОП.
4. Охарактеризуйте світовий ринок робочої сили та його основних експортерів.
5. Як Ви розумієте термін «вдп вплив інтелекту»?
6. Які соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції?



Творчі завдання.

Завдання 1. Використовуючи статистичні дані, доповніть таблицю зміни кількості міського населення. Охарактеризуйте динаміку цього процесу.

1950 р.		1970 р.		1990 р.		2010 р.		2030 р. (прогнозні дані)	
млн осіб	%	млн осіб	%	млн осіб	%	млн осіб	%	млн осіб	%

Завдання 2. Проведіть аналіз діяльності вибраних Вами міжнародних організацій, що регулюють потоки міжнародної міграції робочої сили. Результати запишіть у формі таблиці.

Назва міжнародної організації	Дата заснування	Основне призначення у сфері регулювання міжнародної міграції робочої сили

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Завдання 3. Проведіть аналіз участі вибраних Вами країн у процесах міжнародної міграції робочої сили. Результати запишіть у формі таблиці. Зробіть відповідні висновки.

Учасники	Вигоди	Втрати
Країна-донор робочої сили		
Країна-реципієнт робочої сили		

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 51. Характерні риси сучасної міжнародної трудової міграції



«Міграція не є одностороннім процесом; це колосальний процес, що відбувається у всіх напрямках протягом тисячі років» (*Мохсін Хамід*).

Практично всі країни вживають заходів, що обмежують міжнародну трудову міграцію, адже міграція приводить до росту сукупного обсягу виробництва, хоча розподіл економічних вигод від міграції далеко не рівномірний. Негативні обставини — фінансовий тягар, що іммігранти покладають на бюджет більш розвинутих країн. Особливо чітко це виявляється, коли розвинуті країни близько розташовані або навіть межують з менш розвинутими країнами.

Проблеми, які створила міжнародна міграція робочої сили, призвели до створення широкої системи державного і міждержавного регулювання. Законодавства більшості країн, що регулюють в'їзд іноземців, насамперед встановлюють різницю між іммігрантами — людьми, які переїжджають у країну на постійне місце проживання, і не іммігрантами — людьми, що приїжджають у країну тимчасово і/або не претендують там на постійне місце проживання. Найбільш важливим з економічної точки зору є регулювання трудової імміграції.

Зазвичай державне регулювання здійснюється через прийняття фінансованих з бюджету програм, спрямованих на обмеження припливу іноземної робочої сили або на стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину.

Більшість країн використовують селективний підхід при регулюванні імміграції. Його зміст полягає в тому, що держава не перешкоджає в'їзду тих категорій працівників, що потрібні в даній країні, обмежуючи в'їзд всім іншим. Перелік бажаних іммігрантів:

- працівники, готові за мінімальну оплату виконувати важку, шкідливу, брудну і некваліфіковану роботу, — будівельні, підсобні, сезонні, вахтові, муніципальні робітники;
- фахівці для нових і перспективних галузей — програмісти, вузькоспеціалізовані інженери, банківські службовці;
- представники рідкісних професій — реставратори картин, лікарі, що практикують нетрадиційні методи лікування;
- фахівці зі світовим ім'ям — музиканти, артисти, вчені, спортсмени, лікарі, письменники;
- великі бізнесмени, які переносять свою діяльність у країну та інвестують капітал і створюють нові робочі місця.

Проблемами трудової імміграції займаються державні інститути країн, що приймають, які діють на основі національного законодавства, а також підписаних двосторонніх і багатосторонніх угод.

В Україні у вирішенні проблем імміграції задіяно як мінімум три державних відомства: Міністерство закордонних справ, Міністерство юстиції і Міністерство соціальної політики.

Нормативно-правова база для імміграції в більшості країн, що приймають, представлена величезною кількістю законів і підзаконних актів. Основні риси імміграційного законодавства наступні:

- професійна кваліфікація. Законодавства всіх країн, що приймають, встановлюють відповідні вимоги до рівня організації і трудового стажу за спеціальністю. Мінімальною вимогою до освіти вважають закінчення повного курсу середньої школи або професійно-технічного навчального закладу, що повинно підтверджуватися відповідним дипломом;
- обмеження особистого характеру. У країни не допускаються наркомани, психічно хворі люди. Іммігранти зобов'язані представити довідку про стан свого здоров'я, завірену консульською установою країни, що приймає або пройти спеціальне медичне обстеження. Віковий ценз іммігрантів встановлюється законодавством залежно від галузі промисловості, в якій вони мають намір працювати;
- кількісне квотування. Більшість країн, що приймають іммігрантів, встановлюють їхню максимальну кількість у рамках всієї економіки в цілому, окремих галузей, окремих підприємств або — протягом одного року;
- економічне регулювання. Вводять певні фінансові обмеження, що забезпечують скорочення чисельності іммігрантів;
- тимчасові обмеження. Законодавства більшості країн встановлюють максимальні терміни перебування іноземних працівників на їхній території, після закінчення яких вони повинні або залишити країну, що приймає або одержати від компетентних органів дозвіл на продовження свого перебування в ній;
- географічні пріоритети. Практично кожна країна, що приймає іммігрантів, законодавчо встановлює географічну і національну структуру імміграції;
- заборони. Явні і приховані заборони наймати іноземну робочу силу за звичай є в законах про професії, якими іноземцям займатися заборонено.

Законодавчо встановлюються санкції за порушення порядку імміграції. За його здійснення передбачаються депортація, грошові штрафи і/або тюремне ув'язнення.

В умовах тиску з боку профспілок, що бачать у напливі іммігрантів головну причину безробіття, уряди вживають активних заходів по стимулюванню виїзду іммігрантів назад на батьківщину, найпоширенішими серед яких є:

- програми стимулювання рееміграції, що охоплюють заходи від депортації незаконних іммігрантів до надання матеріальної допомоги іммігрантам, що бажають повернутися на батьківщину;
- програми професійної підготовки іммігрантів. Уряди окремих країн (Франція, ФРН, Швейцарія) розглядають програми професійної освіти іммігрантів. Одержавши освіту в розвинутій країні, іммігранти зможуть розраховувати на більш високооплачувану і престижну роботу на батьківщині;
- програми економічної допомоги країнам масової еміграції.



Це цікаво!

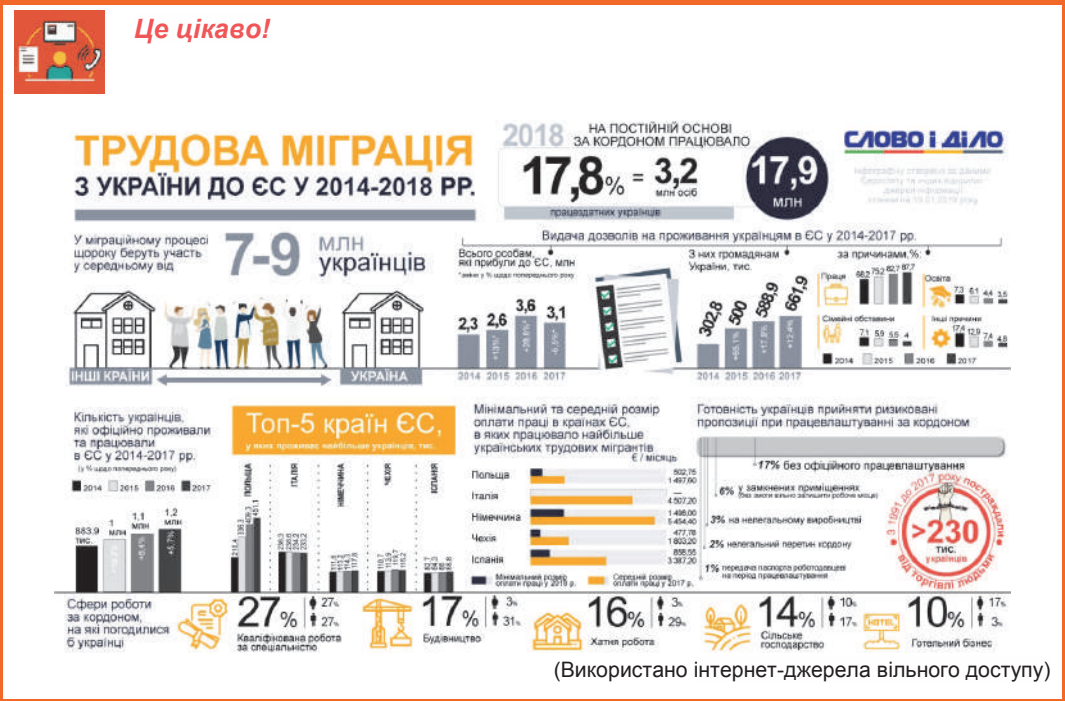
Компанія U. S. News and World Report склала рейтинг найкращих країн для імміграції в 2017 році. В його основу лягли такі фактори, як стабільність економіки, рівність доходів і ринок праці, пише Nyser. У підсумку, експерти склали рейтинг країн, виходячи з думок понад 21 тис. бізнесменів і представників ділового середовища. Творці рейтингу відзначають, що при аналізі показників міграції вони користувалися статистикою ООН і Світового банку, а також даними про грошові перекази в інші держави. Пропонуємо Вам ознайомитися зі списком 10 кращих країн для імміграції в 2017 році:

1. Швеція; 2. Канада; 3. Швейцарія; 4. Австралія; 5. Німеччина;
6. Норвегія; 7. США; 8. Нідерланди; 9. Фінляндія; 10. Данія.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Міграційна політика України зводиться переважно до боротьби з нелегальною міграцією, яка головним чином зумовлена проблемами з оформленням державних кордонів.

З метою створення умов для повернення українських громадян, які працюють за кордоном, та утримання кваліфікованих працівників у країні, затверджено План заходів щодо забезпечення реінтеграції трудових мігрантів та членів їх сімей у суспільство. Кабінет Міністрів України затвердив Стратегію державної міграційної політики України на період до 2025 року, документ передбачає усунення адміністративних бар'єрів для свободи пересування населення України, зменшення негативних наслідків еміграції України та підвищення її позитивного впливу на розвиток держави, сприяння легальній міграції тощо. Враховуючи ситуацію на ринку праці, державна політика спрямована, перш за все, на задоволення потреб національної економіки в кваліфікованих робітниках.



Від чіткості та продуманості міграційної політики залежить подальший розвиток і ефективність трудової міграції в Україні, визнання та престиж нашої країни у світі.

Отож, міграційна проблема стосується всіх континентів земної кулі, а її розв'язання можливе лише за умови поєднання зусиль всієї міжнародної спільноти.

Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Які характерні риси сучасної міжнародної трудової міграції?
2. Охарактеризуйте розвиток світового ринку робочої сили.
3. Які сучасні тенденції вітчизняної трудової міграції?
4. Як здійснюється державне регулювання міграційних процесів в Україні?

Творчі завдання.

Припустимо, що X — це люди, що примусово покинули свою країну, а Y — це люди, які за власним бажанням покинули свою країну.

Нижче подано соціально-демографічні поняття, з яких необхідно вибрати ті, що підходять кожному визначенню:

а) емігранти — ...; б) мігранти — ...; в) туристи — ...; г) біженці — ...;
 д) мандрівники — ...; е) дисиденти — ...; є) іноземці — ...; ж) переселенці — ...; з) дипломати — ...

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 52. Міжнародний рух капіталів: необхідність та форми



«Вільний доступ до єдиного ринку буде наданий країні, яка приймає чотири основні свободи пересування: людей, товарів, послуг і капіталу» (Ангела Меркель).

Міжнародний рух капіталу — це транснаціональне переміщення певної вартості в товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди. Міжнародне переміщення капіталу сприяє зростанню сукупного світового виробництва продукції за рахунок більш ефективного використання ресурсів.

Форми міжнародного переміщення капіталу розрізняють за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяють на **офіційний і приватний**.

Офіційний капітал — це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк та ін.), котрі переміщують за кордон або приймають з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій; їх джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал — це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надають у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяють на **підприємницький та позичковий**.

Підприємницький капітал — це кошти, які прямо або опосередковано вкладають у виробництво з метою отримання прибутку. Це головним чином приватний капітал.

Позичковий капітал — це кошти, що надають з метою отримання відсотків. У міжнародних масштабах у якості позичкового капіталу виступає в основному офіційний капітал.

За строками вкладання капітал поділяють на **короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий**.

Короткостроковий капітал — це капітал, що вкладають строком менше року, головним чином у формі торговельних кредитів. **Середньо- та довгостро-**

ковий капітал вкладають строком понад рік. Усі вкладання підприємницького капіталу здійснюють переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяють на **прямі** та **портфельні інвестиції**. В цих формах вкладають приватний підприємницький капітал.

Прямі інвестиції — вкладання капіталу відбувається з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу.

Портфельні інвестиції — вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування.

Кількісним критерієм розмежування прямих і портфельних інвестицій вважають 10% обсягу прямих інвестицій у загальних вкладеннях в об'єкт інвестування. В деяких випадках прямою може бути інвестиція з меншою часткою участі, якщо вона забезпечує реальний вплив на прийняття управлінських рішень щодо об'єкта інвестування.



Це цікаво!



(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

На масштаби, динаміку та ефективність іноземного інвестування впливає сукупність взаємопов'язаних факторів, вирішальним з яких є *загальний стан балансу ввезення та вивезення капіталу*. У зв'язку з цим, виділяють такі групи країн:

- переважно експортери капіталу (Японія, Південна Корея, Китай, країни Близького Сходу);
- країни, які зберігають рівновагу експорту та імпорту капіталу (Франція, Німеччина);
- країни, де переважає імпорт капіталу (Португалія, Іспанія, Туреччина, США).

Пряме іноземне інвестування для країни-реципієнта має ряд позитивних і негативних наслідків, тому для забезпечення економічної безпеки країн, їх сталого розвитку необхідна виважена стратегія іноземного інвестування, вміле оперативне управління міжнародними потоками капіталів.



Це цікаво!

Аналітики американського видання *Howmuch* порівняли розміри прямих іноземних інвестицій у різних країнах сучасного світу. Експерти згрупували країни в карту світу, де розміри держав визначаються обсягом залучених інвестицій. Таким чином деякі великі за площею країни і зовсім «зникли» з імпровізованої карти. Для прикладу, спробуйте знайти на карті найбільшу країну Європи — Україну. В «інвестиційному світі» такої країни взагалі не існує.

Найбільше прямих інвестицій на сьогодні залучає Китай. Але чи знаєте Ви, хто номер два у списку? — Гонконг. Тобто, фактично також Китай. У 2015 році Китай та Гонконг разом залучили у 2,5 разів більше прямих іноземних інвестицій, ніж США. Тому Гонконг на карті такий незвично великий, майже такий, як і Китай, а разом за розмірами на карті вони набагато більші за США. Що на карті їх вирізняє — так це колір, що показує, який у цих країн індекс економічної свободи згідно зі щорічним рейтингом Heritage Foundation, що відображає рівень легкості ведення бізнесу у всьому світі.

Топ-5 країн, що залучають найбільше прямих іноземних інвестицій:

1. Китай — \$128,5 млрд
2. Гонконг — \$103,3 млрд
3. США — \$92,4 млрд
4. Велика Британія — \$72,2 млрд
5. Сінгапур — \$67,6 млрд

Топ-5 країн з найвищим індексом економічної свободи:

1. Гонконг — 88,6 б. (максимальна оцінка — 100 балів)
2. Сінгапур — 87,8 б.
3. Нова Зеландія — 81,6 б.
4. Швейцарія — 81,0 б.
5. Австралія — 80,3 б.

Економічна свобода не тотожна економічним можливостям. Якби вони були тотожними, то Китай опустився б значно нижче в рейтингу — десь до рівня Індії, країни, схожої з КНР за кількістю населення та індексом економічної свободи, що залучила всього \$34,4 млрд у 2015 році.

Економічна свобода — тільки один із факторів, що визначають привабливість країни для прямих іноземних інвестицій. Інші — розмір внутрішнього ринку, розвиток внутрішнього ринку і конкурентоспроможність на інших світових ринках.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Під міжнародним рухом позичкового капіталу розуміють фінансові операції, пов'язані з міжнародними запозиченнями, кредитуванням, банківськими депозитами, і які не можна віднести до операцій з прямими, портфельними інвестиціями, резервними активами.

У русі позичкових капіталів важливу роль відводять строкам виконання боргових зобов'язань (реалізації майнових прав). Головною формою міжнародного

довгострокового кредитування є міжнародні позики. Залежно від того, хто виступає кредитором, їх поділяють на приватні, урядові та кредити міжнародних та регіональних організацій. Приватні позики надають зі своїх ресурсів великі комерційні банки світу. Урядові позики (міжурядові, державні) надають урядові кредитні установи. Кредити міжнародних організацій надають переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Світового банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку та інші кредитно-фінансові інституції.

Порядок залучення та пріоритетні напрями використання іноземних кредитів регламентуються відповідним законодавством і постановами уряду. Гарантом іноземних кредитів виступає уряд. Погашення кредитів здійснюється на умовах валютної самоокупності або за рахунок коштів державного бюджету.

Важливим джерелом залучення коштів у національну економіку є *міжнародні фінансові ринки*. На сьогодні ще немає єдиного світового ринку, де б активно перебували в обігу, всі наявні фінансові активи. Однак удосконалення засобів зв'язку, загальний прогрес роблять світове господарство більш взаємопов'язаним, сприяють подоланню перешкод між географічно віддаленими фінансовими ринками.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Який зміст поняття «міжнародний рух капіталу»?
2. Які є форми міжнародного руху капіталу?
3. Охарактеризуйте поняття «міжнародний рух позичкового капіталу».
4. Які форми міжнародного кредиту та іноземних інвестицій Ви знаєте?
5. Які країни залучають найбільше прямих іноземних інвестицій?



Творчі завдання.

Завдання 1. На основі даних Світового банку (інтернет-джерела вільного доступу) заповніть таблицю «Структура іноземних інвестицій у світі», зробіть відповідні висновки.

Види інвестицій	1980-ті роки, %	1990-ті роки, %	2000-ні роки, %
Прямі іноземні інвестиції			
Портфельні інвестиції			
Інші			

Завдання 2. На основі поданих нижче ситуацій проаналізуйте, які результати можуть отримати національні компанії, економіка країни-реципієнта від залучення іноземних інвестицій.

Ситуація 1. «...Приватний інвестиційний фонд «Patriarch Partners» на аукціоні за 59,1 млн дол. купив збанкрутілу американську компанію «Polaroid» — новатора в галузі створення моментального фото, виробника фотоапаратів, фотоплівки, сканерів та обладнання з обробки цифрових зображень...».

Ситуація 2. «...Корпорація «Веста» (Україна) — один з найбільших виробників та продавців акумуляторів у країнах Східної Європи та СНД. Вона готується до викупу в держави 50% акцій Дніпровського машинобудівного заводу, проводить переговори щодо продажу ЄБРР 20–35% акцій. Корпорація вже підписала протоколи про співробітництво з автозаводами «Volkswagen» у Чехії, веде переговори з компанією «Fiat»...».

Завдання 3. Європейські банки пропонують клієнтам 2%–3% річну ставку по депозитах, а українські банки для вкладів в іноземній валюті пропонують відповідно 10%–12%. Чи сприяє це притоку іноземного капіталу в нашу країну? Зробіть відповідні висновки.

(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

§ 53. Міжнародне підприємництво та науково-технічне співробітництво країн. Участь України в науково-технічному співробітництві



«Міжнародне співробітництво є життєво важливим для збереження безпеки та життєздатності нашої планети» (Анґус Дітон).

Міжнародне підприємництво — це діяльність, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну та іншу взаємну співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн (міжнародних партнерів).

Розрізняють такі форми міжнародної підприємницької діяльності:

I. Виконання окремих зовнішньоекономічних операцій — експортно-імпорتنних, лізингових, посередницьких, а також консультаційних і маркетингових послуг.

II. Промислова кооперація — науково-технічна (науково-дослідні, проектно-конструкторські й випробувальні роботи), виробнича, збутова, сервісна (технічне обслуговування і ремонт виробів тривалого користування). Характеризується порівняно невисоким рівнем інтернаціоналізації підприємств та організацій.

III. Спільне підприємництво — діяльність, в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів двох або більше країн, котрі спільно здійснюють господарську діяльність.

IV. Комплекси територіально-виробничих і багатосторонніх економічних зв'язків (прикордонна та прибережна торгівля, формування консорціумів тощо).

Міжнародне науково-технічне співробітництво — це форма міжнародних економічних відносин, яка представляє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, торгівлі, надання послуг та існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, які закріплені в міжнародних економічних угодах.

Структура міжнародного науково-технічного співробітництва:

- створення координаційних міжнародних програм, спільних науково-технічних досліджень;
- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями;
- міжнародний інжиніринг;
- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів;
- проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;
- створення та функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій;
- розробка науково-технічних прогнозів.

Пріоритетними напрямками розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва є:

- ◆ електронізація та автоматизація виробничих процесів;
- ◆ надійне мирне використання атомної енергії;
- ◆ розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії (клонування);
- ◆ космічні дослідження.



Однією з основних міжнародних форм передання технологій є **франчайзинг**. Він полягає в тому, що материнська компанія (франчайзер) надає іншому підприємству (франчайзі) право здійснювати підприємницьку діяльність з використанням назви та продукції франчайзера у встановленому порядку. Франчайзинг більш популярний у сферах оренди, ресторанного і готельного бізнесу. Прикладами компаній, які його використовують, є McDonald's, KFC, Pizza Hut, Burger King та інші.

Міжнародний інжиніринг — це форма міжнародного науково-технічного співробітництва, що має вигляд сукупності інтелектуальних видів діяльності,

кінцева мета яких полягає в одержанні найкращих результатів від закордонних капіталовкладень чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення інженерно-консультативного типу. Іншими словами, — це надання інженерно-консультативних послуг.

Традиційно склалося, що основні наукові дослідження в Європі проводять здебільшого в науково-дослідних інститутах, тоді як у США традиційну науку здійснюють в університетах, а прикладну — в пошукових лабораторіях великих організацій.

Спеціалізація в науці на світовому рівні сприяє значному її прогресу. Обмін науковими знаннями відбувається різними шляхами: через наукову літературу, роботу провідних вчених у різних країнах, створення спільних науково-дослідних закладів, проведення різного роду симпозіумів, майстер-класів та конференцій.

Серед великої кількості міжнародних організацій, що діють на рівні міжнародного науково-технічного співробітництва, помітно виділяється Світова організація інтелектуальної власності — міжурядова організація, що має статус спеціалізованого закладу ООН, заснована в 1970 році і має на меті: сприяння охороні інтелектуальної власності у всьому світі шляхом розвитку співробітництва держав та взаємодії з будь-якою іншою міжнародною організацією.

Міжнародне науково-технічне співробітництво є одним із дієвих і ефективних засобів інтеграції України в європейський та світовий економічний і технологічний простір.

Найближчими роками Україна має прекрасні перспективи в міжнародній інноваційно-технологічній співпраці в таких галузях, як ракетно-космічне машинобудування, енергетика, телекомунікації. Перспективне також співробітництво України з НАТО в науково-технологічній сфері. Участь українських науковців у ній сприяє євроатлантичній інтеграції нашої держави й імовірній підтримці НАТО розвитку науково-технологічного потенціалу України, а також формуванню сталої тенденції участі України в міжнародному поділі праці в науковій сфері.

Міжнародне науково-технічне співробітництво України має бути зорієнтоване на практичне використання досягнень вітчизняної науки у розв'язанні проблем сталого розвитку сучасної цивілізації (екологія, енергетика і транспорт XXI століття, зміна світового клімату, ВІЛ/СНІД, глобальна інформаційна інфраструктура тощо), а також проблем глобальної безпеки (міжнародний тероризм, наркобізнес, інформаційні війни).

Подальше вдосконалення двосторонніх наукових контактів і кооперації у сфері використання результатів наукових досліджень значною мірою лежить у площині відносин Україна — ЄС. Активізується взаємодія з Європейським Союзом у рамках

Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС та їх державами-членами та Угоди між Україною та ЄС про співробітництво в галузі науки і технологій.

Україна є частиною регіону Східного партнерства Європейського сусідства. В цьому регіоні передбачається розвиток «Спільного простору знань та інновацій». Для досягнення цього Комісія активізує співпрацю з Україною і підтримуватиме кращу мережу та координацію між Україною та ЄС у встановленні та синхронізації пріоритетів досліджень.



Це цікаво!

Розвиток економічного співробітництва, валютних та фінансових відносин між країнами зумовив появу міжнародних фінансово-кредитних організацій, які здійснюють регулювання цих відносин і сприяють стабілізації світової економіки. Міжнародні фінансово-кредитні організації створені на основі міжнародних угод. Провідне місце серед них належить Міжнародному валютному фонду (МВФ), Світовому банку, Європейському банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) та ін.

Міжнародний валютний фонд — наднаціональна валютно-кредитна установа. МВФ створено на Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р. як спеціалізовану представницьку організацію ООН. За статутом, метою МВФ є сприяння міжнародному валютному співробітництву та стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, підтримання рівноваги платіжних балансів країн-членів Фонду. Його ресурси формуються за рахунок внесків країн-учасниць. Україна прийнята до МВФ у вересні 1992 р. і стала 167-им членом цієї міжнародної організації. Головним акціонером МВФ є США. На кінець 1992 р. квота США становила 19,62%. Великими акціонерами є Німеччина і Японія (по 6,1%), Франція і Великобританія (по 5,48%), Саудівська Аравія (3,7%), Італія (3,4%), Канада (3,2%), Нідерланди (2,55%), Китай (2,5%). Квоту для України встановлено на рівні 0,7%.

Світовий банк — це Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) і його філії: Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародна асоціація розвитку (МАР) і Багатостороннє агентство гарантування інвестицій (БАГІ).

МБРР — це найбільша у світі фінансово-кредитна організація, яка надає довгострокові кредити на державні програми урядам і центральним банкам країн. Вона проводить свою діяльність у вигляді надання довгострокових позик. Як

правило, кредити надаються на термін 15–25 років. *Міжнародний банк реконструкції та розвитку* надає позики в основному для: розвитку інфраструктури; здійснення сільськогосподарських проектів; розвитку промисловості, але не більше 20% від загальної суми позики.

Вступ України в МВФ забезпечив їй також членство у Світовому банку (квота 10678 акцій на загальну суму в 1,3 млрд доларів). Це дає можливість нашій державі залучати іноземні інвестиції для розв'язання таких проблем, як стабілізація економіки та її структурна перебудова, реальна інтеграція України у світове господарство.

До Світового банку Україна вступила в 1992 році (водночас зі вступом до МВФ); вона є членом всіх його структур — МБРР, МФК, МАР і БАГІ. Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Міжнародний банк реконструкції та розвитку є другим, після МВФ, кредитором України (його частка для України становить 32,8% усіх позичок). При цьому спостерігається тенденція зростання частки кредитів МБРР за рахунок зменшення частки МВФ.

За цільовим призначенням кредити МБРР поділяють на 4 групи: інституційні; реабілітаційні; на розвиток певної галузі економіки; на структурну перебудову галузей економіки.

Інституційні кредити спрямовані на реформи та розвиток державного управління фінансами, економікою. Реабілітаційна позика має інвестиційний характер. Кошти, що надходять від Світового банку, на відміну від коштів МВФ, використовують більш різноманітно. Вони спрямовані не тільки на погашення дефіциту бюджету й платіжного балансу, але й на реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, підтримку українських підприємств, страхування імпорту.

Позики Світового банку для України вигідніші, ніж позики з інших джерел, оскільки умови надання ним кредиту більш сприятливі. За класифікацією СБ, Україна належить до III категорії країн (рівень доходів нижче середнього), тому термін погашення кредитів продовжений до 20 років з пільговим періодом 5 років. Відсотки за кредит сплачують за плаваючою ставкою, і становлять вони близько 6,5% річних.

Отож, зовнішня політика України стосовно міжнародного співробітництва в інноваційно-технологічній сфері має сприяти створенню механізмів і забезпеченню сприятливих умов для міжнародної комерціалізації результатів науково-технічної діяльності, які відповідають взаємним інтересам українських та іноземних партнерів, адаптації української нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності до світової практики.



Запитання для роздумів, самоперевірки та колективного обговорення.

1. Яка сутність понять «міжнародне підприємництво» та «міжнародне науково-технічне співробітництво»?
2. Які є форми міжнародного підприємництва та міжнародного науково-технічного співробітництва?
3. Який потенціал участі України в міжнародному науково-технічному співробітництві?
4. Яка роль МВФ, Світового банку, ЄБРР у міжнародному науково-технічному співробітництві?
5. Охарактеризуйте відносини України з МВФ, Світовим банком та іншими міжнародними фінансово-кредитними організаціями.



Творчі завдання.

Завдання 1. Важливим чинником залучення інвестицій у місто, район (область) є створення його привабливого іміджу. В Україні приділяють недостатньо уваги ролі інформації в забезпеченні економічного зростання. У той же час у розвинених країнах засоби масової інформації широко використовуються для реклами досягнень і презентації переваг тієї чи іншої території.

Уявіть, що Ви берете участь у рекламній кампанії свого населеного пункту (району, області). Ваше завдання — якомога привабливіше, яскравіше й цікавіше подати його природні й господарські об'єкти, переконати потенційних інвесторів вкласти капітал у господарство саме Вашого населеного пункту (району, області).

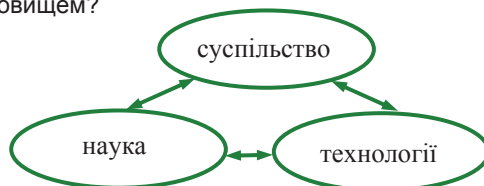
(Використано інтернет-джерела вільного доступу)

Завдання 2. Заповніть таблицю «Переваги та недоліки участі України в міжнародних фінансово-кредитних організаціях» та зробіть відповідні висновки.

Організація	Переваги участі України	Недоліки участі України
МВФ		
...		
...		
...		

Завдання 3. Наведіть приклади діяльності організаційних форм, які забезпечують розвиток інноваційних процесів. Обґрунтуйте феномен технополісу «Silicon valley». Які технопарки існують в Україні?

Завдання 4. Які тенденції розвитку науково-технічного прогресу і його взаємодія з соціоприродним середовищем?



Література

1. Закон України «Про акціонерні товариства», [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань», [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
3. Господарський кодекс України, [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.
4. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Підручник [у 2 кн.] / За ред. Панчишина С. М., Островерха П. І. — К. : Знання, 2009.
5. Базилевич В. Д. Макроекономіка: Підручник. — К. : Знання, 2008. — 743 с.
6. Базилінська О. Я., Мініна О. В. Мікроекономіка: Навчальний посібник / За ред. О. Я. Базилінської. — 3-є видання, виправлене. — К. : Центр навчальної літератури, 2009. — 352 с.
7. Білецька Л. В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 652 с.
8. Боднар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. — 2-е вид., доп. — К. : Ф.С.К., 2005. — 400 с.
9. Вдовиченко А. Як фіскальна політика впливає на ВВП та інфляцію в Україні? Вісник НБУ. — 2018. — № 244. — С. 26–45.
10. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. — 2-е вид., доп. — К. : ЦУЛ, 2010. — 488 с.
11. Гронтковська Г. Е., Косік А. Ф. Мікроекономіка. Практикум: Навчальний посібник. — 2-е видання, перероблене та доповнене. — К. : Центр навчальної літератури, 2008. — 407 с.
12. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектора: Навчальний посібник. — К. : Професіонал, 2007. — 592 с.
13. Желюк Т. Л., Мельник А. Ф., Попович Т. М. Економіка: основи економічної політики: Підручник. — Тернопіль : Крок, 2015.
14. Козюк В. В. Захиститися від криз: місія (не)можлива? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns>.
15. Криховець-Хом'як Л. Я. Вступний курс мікроекономіки: Навч. посіб. — Тернопіль : Лібра Terra, 2011. — 196 с.
16. Крупська Л. П., Тимченко І. Є., Чорна Т. І. Економіка: Профільний рівень. 11 клас: Підручник — Х. : Ранок, 2013. — 288 с.
17. Макроекономіка: базовий курс: Навчальний посібник. — К. : КНЕУ, 2016. — 254 с.
18. Макроекономіка та макроекономічна політика: Навч. посіб. / А. Ф. Мельник, Т. Л. Желюк, О. В. Длугопольський, О. В. Панухник. — К. : Знання, 2008. — 699 с.
19. Мікроекономіка: Практикум: Навчальний посібник / За ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання, 2012. — 491 с.
20. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. — К. : Основи, 1999. — 964 с.
21. Прикладна макроекономіка: Практикум. — К. : КНЕУ, 2018.
22. Радіонова І. Ф. Макроекономіка: теорія і політика: Підручник / І. Ф. Радіонова. — К. : Таксон, 2004. — 348 с.
23. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / Пер. з англ. — К. : АртЕк, 2000. — 640 с.
24. Стратегія макропруденційної політики. — К. : НБУ, 2018. — 22 с.

Творчі завдання у підручнику — з інтернет-джерел вільного доступу.

Навчальне видання

Криховець-Хом'як Лілія Ярославівна
Длугопольський Олександр Володимирович
Вірковська Анастасія Андріївна

Е К О Н О М І К А

(профільний рівень)

Підручник для 11 класу
закладів загальної середньої освіти

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

Видано за рахунок державних коштів. Продаж заборонено.

Головний редактор Іван Білах
Редактор Ігор Миколів
Комп'ютерна верстка Мар'яни Тераз
Науковий редактор Віктор Козюк

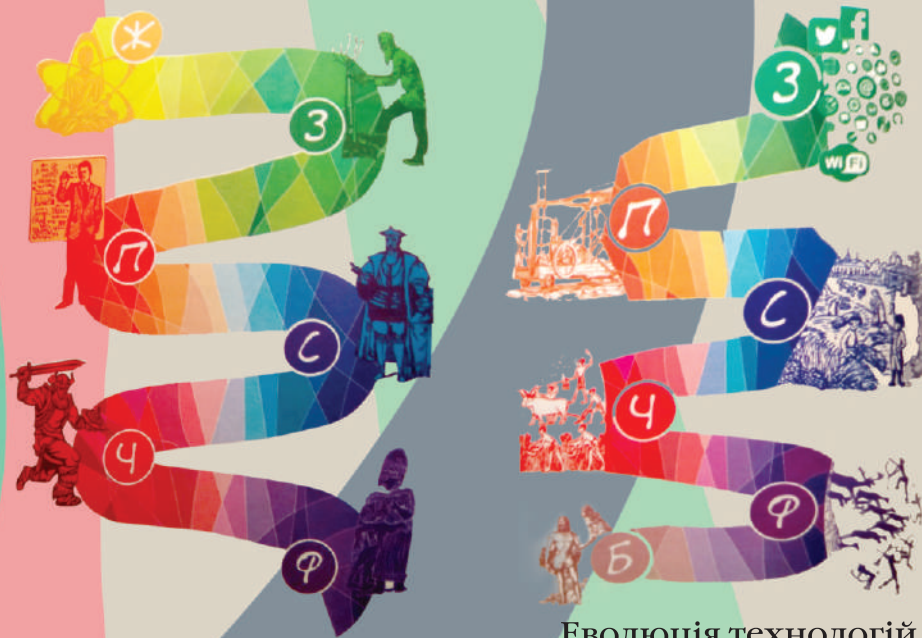
Підписано до друку 25. 07. 2019 р. Формат 70x100 1/16.
Умовно-друк. арк. 23,976. Обл.-вид. арк. 15,78. Наклад 8920 прим.

ТзОВ «Видавництво Астон» 46006, м. Тернопіль, вул. Гайова, 8

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ТР №28 від 09. 06. 2005 р.
www.aston.te.ua, E-mail: tovaston@gmail.com

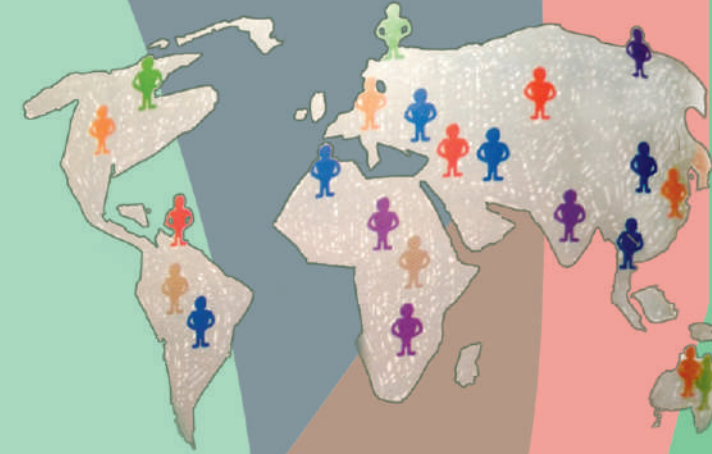


«ІНТЕГРАЛЬНА ДИНАМІКА» — теорія еволюції людського мислення, організацій, великих соціальних систем, економіки, технологій та інших сфер життя.

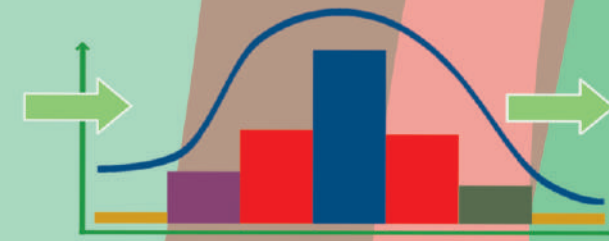


Еволюція стилів керівництва

Еволюція технологій та економічних відносин



Мапа світу



Профіль українського суспільства

МІСЦЕ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ У 2019 РОЦІ

Рейтинг	Місце у рейтингу	Місце у рейтингу порівняно з 2017 роком	Всього місць
РЕЙТИНГ СВОБОДИ ЗМІ: -1	102	180	Всього місць
РЕЙТИНГ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: +5	54	63	Всього місць
ГЛОБАЛЬНИЙ РЕЙТИНГ МИРОЛОБНОСТІ: +2	150	163	Всього місць
РЕЙТИНГ ЗАХИСТУ ПРАВ ПРЕДСТАВНИКІВ ЛГБТ-СПІЛЬНОТИ: +1	35	49	Всього місць
РЕЙТИНГ ВПЛИВОВОСТІ ПАСПОРТІВ: +2	26	95	Всього місць
РЕЙТИНГ СТАРТУП-ЕКОСИСТЕМ У КРАЇНАХ СВІТУ: +4	31	100	Всього місць
РЕЙТИНГ ВРАЗЛИВОСТІ ДЕРЖАВ: +5	91	178	Всього місць
РЕЙТИНГ ДЕШЕВІЗНИ МОБІЛЬНОГО ІНТЕРНЕТУ: 4	4	230	Всього місць

Раніше Україна у рейтингу з минулим роком. *За версією Міжнародного інституту українського розвитку в Швеції. Інфографія створена за даними відомого джерела інформації станом на 21.08.2019 року. СЛОВО І ДІЛО