

М.П. Талавиря, І.В. Дворник, Г.М. Македон

**ФОРМУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ
РІВНОВАГИ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА
ПЛАТНИХ ПОСЛУГ**

Монографія

Ніжин 2014

УДК 330.362:338.46(081)

ББК 65.018.5

Ф 79

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
(протокол № 6 від 26 лютого 2014 р.)*

Рецензенти:

М.Й. Малік, д.е.н., професор, член-кореспондент НААН України

О.Ю. Єрмаков, д.е.н., професор

В.В. Жебка, к.е.н., професор

Талавиря М.П.

Ф 79 Формування макроекономічної рівноваги на ринку товарів та платних послуг / М.П. Талавиря, І.В. Дворник, Г.М. Македон. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2014. – 255 с.

ISBN 978-617-640-139-1

Досліджено теоретичну основу макроекономічної рівноваги та її вплив на доходи і витрати домогосподарств. Аналізуються основні моделі фінансової поведінки населення під впливом різних факторів, найважливіші джерела і види доходів, економічна сутність, структура та динаміка витрат вітчизняних домогосподарств упродовж останніх років. Значну увагу приділено основним напрямом раціоналізації витрат споживчого і неспоживчого характеру, дослідженню сутності, мотивів та форм заощаджень домогосподарств як вагомого джерела інвестиційних ресурсів, виявленню особливостей управління фінансами домогосподарств в умовах ринку. Вносяться пропозиції щодо вдосконалення та подальшого розвитку економічної системи України.

Для науковців, працівників фінансової системи, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей, усіх, хто прагне поглибити свої знання з економічної теорії та практики.

УДК 330.362:338.46(081)

ББК 65.018.5

© Талавиря М.П., Дворник І.В., Македон Г.М. 2014

© Видавець ПП Лисенко М.М., 2014

ISBN 978-617-640-139-1

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ	6
1.1. Рівновага на ринку товарів та платних послуг	6
1.2. Моделі макроекономічної рівноваги	11
1.3. Теоретичні засади формування доходів.....	46
1.4. Концептуальні підходи до визначення споживання.....	58
1.5. Вплив факторів на функцію заощадження.....	67
1.6. Макроекономічна нестабільність та циклічність розвитку економіки	74
Розділ 2. АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПЛАТНИХ ПОСЛУГ	89
2.1. Аналіз вітчизняного ринку товарів та платних послуг.....	89
2.2. Сучасний стан формування рівня доходів в Україні.....	111
2.3. Сучасний стан формування рівня споживання та заощадження домогосподарств в Україні.....	124
2.4. Світовий досвід макроекономічної рівноваги на ринку.....	143
Розділ 3. УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ	151
3.1. Шляхи покращення рівня доходів населення.....	151

3.2. Оптимізація структури споживання та заощадження вітчизняних домогосподарств.....	166
3.3. Стимулювання інвестиційного попиту як фактора забезпечення макроекономічної рівноваги.....	175
3.4. Адаптація української моделі розвитку до основних параметрів класичної макроекономічної рівноваги	191
Висновки	200
Список використаних джерел	206
Додатки	223
Словник термінів	238

ВСТУП

Економічна система існує постійно, відновлюючи всі елементи виробництва в певних пропорціях. Суб'єктами цих відносин у макроекономіці виступають економічні агенти. Переплетення господарських зв'язків, їх взаємозалежність припускає взаємне узгодження, збалансованість або економічну рівновагу.

Макроекономічна рівновага є не наслідком поведінки покупців та продавців, а результатом дії складного механізму збалансованого кругообороту структурних частин валового національного продукту та національного доходу, тобто величин сукупної пропозиції і сукупного попиту. Збалансоване, рівноважне зростання економіки передбачає узгоджену динаміку її складових структурних ланок, залежно від розвитку народного господарства як цілісної системи.

Домогосподарства є однією з основних ланок цієї системи. Збалансований розвиток економіки відображається на добробуті життя населення. З переходом економіки України до ринкових засад господарювання перед вітчизняною наукою постало завдання напрацювати нові підходи до досягнення сучасних соціальних стандартів та максимізації добробуту населення. Дослідження доходів та витрат населення, визначення їх ролі у фінансовій системі України є відносно новою темою у вітчизняній фінансовій науці. Суттєві трансформації у системі відносин між суб'єктами господарювання в нашій країні у зв'язку з переходом на ринкові засади господарювання докорінно змінили окремі аспекти життєдіяльності вітчизняних домогосподарств, котрі в сучасних умовах самостійно визначають параметри своєї економічної поведінки й несуть повну відповідальність за прийняті ними рішення.

Необхідність послідовної та логічної системи викладення думок, підпорядкованих тематиці дослідження, зумовила структуру монографії, яка містить три розділи.

У першому розділі «Теоретико-методологічні основи макроекономічної рівноваги» розглядаються фундаментальні методологічні проблеми, пов'язані зі сферою наукового дослідження. Базовими поняттями, навколо яких побудовано методологію дослідження, є макрорівновага, формування доходів та структура витрат, тобто співвідношення між споживанням та заощадженням населення. Проведено аналіз основних концепцій до визначення макроекономічної рівноваги, зокрема класичної та кейнсіанської теорії.

У другому розділі «Аналіз макроекономічних показників на ринку товарів та платних послуг» розглянуто сучасні тенденції розвитку вітчизняного та світового ринку товарів та платних послуг, проаналізовано рівень доходів життя населення в залежності від місцевості проживання, віку та роду діяльності, показано динаміку змін у споживацькій поведінці домашніх господарств, основні мотиви та шляхи здійснення заощаджень населенням.

У третьому розділі «Умови забезпечення макроекономічної рівноваги» запропоновано шляхи збільшення доходів населення, зокрема для господарств сільської місцевості. Значну увагу приділено основним напрямкам раціоналізації витрат споживчого й неспоживчого характеру в умовах економічної нестабільності. Особливий акцент зроблено на дослідженні сутності, мотивів та основних форм заощаджень домогосподарств, зважаючи на їх домінуючу роль у формуванні інвестиційних ресурсів у національній економіці. Охарактеризовано пріоритетні напрями управління інвестиційним портфелем домашніх господарств. Запропоновано сценарії розвитку економічної системи в цілому з

урахуваннях світових тенденцій та глобалізації цих процесів. Дослідження зазначених вище аспектів дало можливість зробити висновки про необхідність подальшого удосконалення фінансів домогосподарств з метою посилення їх впливу на формування належного рівня добробуту, підвищення рівня життя населення в Україні та забезпечення макроекономічної рівноваги в Україні.

Розділ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

1.1. Рівновага на ринку товарів та платних послуг

Ринок товарів та платних послуг являє собою систему економічних відносин між продавцями та покупцями з приводу рухів товарів та послуг, які задовольняють споживчий та інвестиційний попит макроекономічних суб'єктів.

Споживчий попит – платоспроможний попит домашніх господарств на:

- товари тривалого користування (довгострокові предмети побуту, засоби виробництва та ін.);
- товари поточного споживання (одяг, продукти харчування та ін.);
- послуги (житло, охорона здоров'я, освіта та ін.).

Інвестиційний попит – попит підприємців для:

- відновлення зношеного капіталу;
- збільшення реального капіталу.

Основою взаємодії фірм та домашніх господарств на цьому ринку товарів та платних послуг є пропорція, в якій дохід розподіляється на споживання C та заощадження S :

$$V = C + S.$$

Споживання – це індивідуальне та сумісне використання споживчих благ, яке спрямоване на задоволення матеріальних та духовних потреб людей. Споживання та заощадження залежать від рівня доходів (після виплати податків).

Залежність споживання від доходу можна описати степеневою функцією:

$$C = L Va \quad (0 < L < 1),$$

де L – коефіцієнт еластичності, який показує, на скільки процентів змінюється споживання при зміні доходу на один процент.

Заощадження – економічний процес, пов'язаний з інвестуванням. Це частина доходу, яка залишається не використаною після відрахування коштів у фірм на поточні виробничі потреби, а у домашніх господарств – на споживчі потреби. Заощадження здійснюється як фірмами, так і домашніми господарствами.

Інвестування I здійснюється фірмами з метою розширення виробництва і збільшення прибутку.

Зміни споживання прямо пропорційно залежать від рівня доходів. При зростанні рівня доходу збільшується частка заощаджень та їхня абсолютна величина. Зміни споживання і заощадження в залежності від доходу показано на графіку (рис. 1.1.1).



Рис. 1.1.1. Доход після виплати податків

У будь-якій точці на лінії, що нахилена під кутом 45° до осі абсцис, споживання дорівнює доходу, а заощадження дорівнює нулю. Якщо функція споживання лежить вище від цієї лінії, відбувається не заощадження, а втрата заощаджень, якщо лінії споживання лежать нижче від цієї лінії, то домашні господарства накопичують чисті додаткові заощадження. Доход після виплати податків буде:

$$DI = C + S,$$

де C – споживання; S – заощадження.

Звідси $S = ДІ - С$. Якщо $ДІ = С$, $S = 0$, то настає життя в борг: рівень доходу, при якому споживання дорівнює доходу, дістав назву «торгового доходу».

На рис. 1.1.1 в залежності від рівня доходу показано переміщення лінії рівня споживання з однієї точки в іншу по траєкторії кривої споживання (С).

Існують також фактори споживання і заощаджень, які не пов'язані з доходом: багатство; рівень цін; очікування; споживча заборгованість; оподаткування.

Багатство. Чим більший обсяг багатства домашніх господарств, тим більше вони споживають і менше заощаджують.

Рівень цін. Підвищення цін призводить до зменшення реального фінансового багатства і знижує можливості до споживання поточного доходу. Навпаки зниження рівня цін збільшує реальне фінансове багатство і спонукає споживати більшу частину поточного доходу.

Очікування. Підвищення цін та дефіцит товарів призводить до збільшення поточних видатків і зменшення заощаджень. Збільшення грошових доходів призводить до збільшення поточних видатків.

Зниження цін призводить до скорочення споживання і збільшення заощаджень.

Споживча заборгованість: 1) якщо заборгованість досягає 20–25% поточного доходу, споживання зменшується; 2) якщо заборгованість невелика, то рівень заощаджень може підвищитися.

Оподаткування. Зниження податків призводить до зростання споживання і заощадження, а зміна одного або кількох чинників, не пов'язаних з доходом, викликає переміщення графіків споживання та заощаджень.

Однією із властивостей економіки є її постійне тяжіння до рівноваги. В узагальненому вигляді рівновага в економіці є

рівновагою між сукупним попитом та сукупною пропозицією, тобто $AD = AS$. Перетин кривих сукупного попиту та кривої сукупної пропозиції визначає рівноважний обсяг випуску та рівноважний рівень цін.

Слід розрізняти рівновагу короткострокову і довгострокову (рис. 1.1.2).

Короткострокова рівновага відображає рівновагу між сукупним попитом і короткостроковою сукупною пропозицією.

Довгострокова рівновага – це рівновага між сукупним попитом і короткостроковою сукупною пропозицією, яка дорівнює довгостроковій сукупній пропозиції. Якщо короткострокова сукупна пропозиція збігається з довгостроковою сукупною пропозицією, то економіка знаходиться в стані повної зайнятості, і не збігається, якщо економіка потрапляє у стан неповної або надмірної зайнятості.

Коли економіка досягає довгострокової рівноваги, уявлення людей, заробітна плата і ціни змінюються так, щоб короткострокова крива сукупної пропозиції також пройшла через цю точку. Отже, в точці O має місце подвійна рівновага.

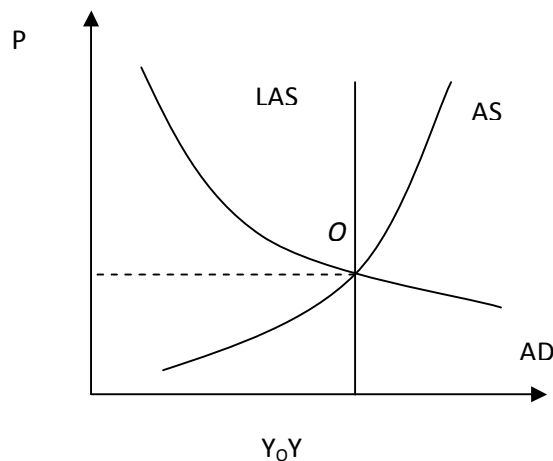


Рис. 1.1.2. Довгострокова та короткострокова рівновага

В економіці може відбуватися порушення рівноваги як з боку сукупного попиту, так із сукупної пропозиції, спричинене неціновими

чинниками. Дослідимо відновлення економічної рівноваги на основі моделі AD – AS після її порушення сукупним попитом та сукупною пропозицією.

Відновлення рівноваги, яка порушується сукупним попитом. На рис. 1.1.3 показана модель AD – AS, яка поєднує криву сукупного попиту з кривими короткострокової та довгострокової сукупної пропозиції. Нехай спочатку економіка характеризується повною зайнятістю. Цю ситуацію відображає точка T_1 , для якої характерний перетин всіх кривих і передбачає подвійну рівновагу: короткострокову і довгострокову. При таких умовах фактичний ВВП дорівнює потенційному ВВП, тобто $Y_1 = Y_p$, рівноважна ціна становить P_1 і дорівнює P^e , безробіття знаходиться на природному рівні.

Покращення умов зовнішньої торгівлі сприятиме збільшенню сукупного попиту порівняно з потенційним ВВП. У свою чергу підприємства частково збільшать обсяг виробництва та підвищать ціни. На графіку це зміщення кривої сукупного попиту вправо – від положення AD_1 у положення AD_2 . Це у свою чергу спричинить зміщення точки рівноваги в точку T_2 , в якій фактичний ВВП зросте до Y_2 , а ціни – до P_2 . Точка T_2 – це новий стан короткострокової рівноваги, де економіка знаходиться в стані надмірної зайнятості, а безробіття менше за природний рівень.

Перетин кривих AD_2 і AS_1 у точці T_2 відповідає умовам короткострокового періоду, де заробітна плата ще не відреагувала на зростання сукупного попиту і підвищення цін. Така ситуація не може існувати довго. З часом заробітна плата почне поступово підвищуватися, а це викличе зростання середніх витрат і зменшення короткострокової сукупної пропозиції, внаслідок чого її крива поступово змішуватиметься вліво вгору.

Дослідимо випадок коли заробітна плата має збільшитися пропорційно очікуваному зростанню цін. За цих умов крива

короткострокової сукупної пропозиції зміститься в положення AS_2 і перетнеться з кривою сукупного попиту в точці T_3 .

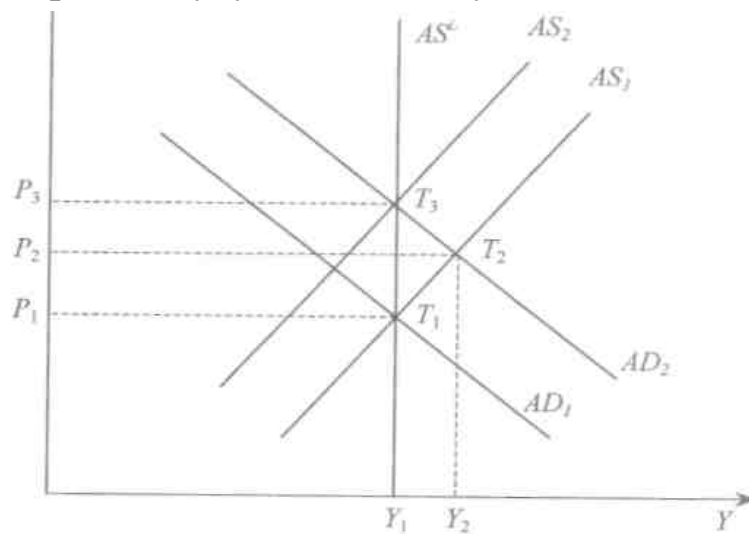


Рис. 1.1.3. Модель AD – AS в умовах надмірного сукупного попиту

Оскільки дана точка знаходиться на кривій довгострокової сукупної пропозиції, то це свідчить про те, що в економіці відновилися повна зайнятість і подвійна рівновага: короткострокова і довгострокова. При досягненні такої рівноваги обсяг виробництва повернеться до потенційного ВВП, безробіття підніметься до природного рівня, а очікуваний і фактичний рівні цін зростуть до P_3 .

1.2. Моделі макроекономічної рівноваги

Схема кругообігу є прикладом макроекономічної моделі. Моделювання і абстрагування є основним методом макроекономічного аналізу. Всі макроекономічні процеси вивчаються на основі побудови моделей. Макроекономічні моделі є формалізованим (графічне або алгебричне) описом економічних процесів і явищ з метою виявлення основних взаємозв'язків між ними. Для побудови моделі необхідно виділити істотні, найбільш важливі характеристики для кожного досліджуваного явища і відвернутися (абстрагуватися) від неістотних явищ і чинників. Таким чином, *моделлю* є деяке спрощене віддзеркалення дійсності, що дозволяє виявити основні закономірності розвитку економічних процесів і розробити варіанти

вирішення складних макроекономічних проблем, таких як економічне зростання, інфляція, безробіття тощо.

Макроекономічні моделі можуть виступати у вигляді: функцій, графіків, схем і таблиць, що дозволяє зрозуміти взаємозалежності між макроекономічними величинами, причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами. [176]

У макроекономіці виділяють різні види функцій:

а) **поведінкові**, що характеризують поведінку економічних агентів (наприклад, функція споживання):

$$C = C_0 + mpcY_d,$$

де C_0 – автономне споживання, не залежне від рівня доходу;

Y_d – дохід, що розташовується;

mpc – поведінковий коефіцієнт, який називається граничною схильністю до споживання і показує, як зміниться величина споживання при зміні величини доходу, що розташовується, на одиницю);

б) **технологічні**, що описують технологію виробництва (наприклад, виробнича функція:

$$Y = F(K, L),$$

де Y – величина сукупного випуску, яка визначається запасом капіталу (K) і запасом праці (L), тобто кількістю основних економічних ресурсів;

в) **інституційні**, що показують дію інституційних чинників (параметрів державного управління) на макроекономічні величини (наприклад, функція податків:

$$T = \underline{T} + tY,$$

де T – величина податкових надходжень;

\underline{T} – автономні (акордні) податки, не залежні від рівня доходу;

t – ставка податку;

Y – рівень сукупного доходу (випуску).

г) **дефініційні**, що відображають визначення тієї або іншої макроекономічної величини (наприклад, функція сукупного попиту, який за визначенням є сумою попитів всіх макроекономічних агентів і має вигляд:

$$AD = C + I + G + X_n,$$

де C – попит домогосподарств (споживчі витрати);

I – попит фірм (інвестиційні витрати);

G – попит держави (державні закупівлі товарів і послуг);

X_n – попит іноземного сектора (чистий експорт).

Всі ці функції можна представити у вигляді графіків і таблиць.

Моделі включають два види показників: екзогенні і ендогенні.

Екзогенні величини – це показники, що задаються ззовні, моделі, що формуються зовні. Екзогенні величини є автономними (незалежними). *Ендогенні величини* – це показники моделі, що формуються всередині.



Рис. 1.2.1. Показники моделі

Модель дозволяє показати, як зміна екзогенних величин (зовнішній імпульс) впливає на зміну ендогенних (рис. 1.2.1.). Наприклад, якщо функція споживання має вигляд: $C = C(Y_d, W)$, де C – величина сукупних споживчих витрат, Y_d – доход кінцевого використання і W – багатство, Y_d і W є екзогенними величинами, а C – ендогенною. Ця модель дозволяє досліджувати, як зміна доходу кінцевого використання і/або багатства змінює величину споживчих витрат. Споживання, таким чином, виступає як залежна величина (функція), а доход кінцевого використання і величина багатства – як незалежні величини (аргумент функції). У різних моделях одна і та ж величина може бути і екзогенною, і ендогенною. Так, в моделі споживання споживчі витрати (C) виступають як ендогенна

(залежною) величина, а в моделі сукупного попиту: $AD = C + I + G + X_n$ споживчі витрати (C) є екзогенними (незалежною) величиною, тобто змінною, що визначає величину сукупного випуску і сукупного доходу. Виняток становлять змінні державного управління, які, як правило, є екзогенними, такі як державні закупівлі товарів і послуг, акордні податки, податкові ставки, величина трансфертів, облікова ставка відсотка, норма обов'язкових резервів, грошова база. [178]

Окрім змінних, моделі включають параметри і константи. До них відносяться всі поведінкові коефіцієнти, такі як гранична схильність до споживання, гранична схильність до заощадження, норма депонування, норма надмірних резервів, а також показники еластичності (чутливості), такі як чутливість інвестицій до зміни ставки відсотка, чутливість попиту на гроші до зміни доходу, ступінь мобільності капіталу тощо.

Важлива особливість макроекономічних змінних полягає в тому, що вони діляться на дві групи: показники потоків і показники запасів. *Потік* (flow) – це кількість за певний період часу. У макроекономіці, як правило, одиницею часу є рік. До показників потоків відносяться: сукупний випуск, сукупний дохід, споживання, інвестиції, дефіцит (профіцит) державного бюджету, кількість безробітних, експорт, імпорт тощо, оскільки всі вони розраховуються щороку, тобто з розрахунку на один рік. Всі показники, відображені в схемі кругообігу, є потоками. (Не випадково ця схема називається моделлю кругових потоків – model of circular flows). *Запас* (stock) – це кількість на певний момент часу, тобто на певну дату (наприклад, 1 січня 2009 року). До показників запасів відносяться національне багатство, особисте багатство, запас капіталу, кількість безробітних, виробничий потенціал, державний борг тощо.

Макроекономічні показники можуть бути поділені також на: абсолютні і відносні. Абсолютні показники вимірюються в

грошовому (вартісному) виразі (виняток становлять показники чисельності зайнятих і чисельності безробітних, які вимірюються в кількості чоловік), а відносні – у відсотках або відносних величинах. До відносних показників відносяться такі, як рівень безробіття, дефлятор (загальний рівень цін), темп інфляції, темп економічного зростання, ставка відсотка, ставка податку тощо.

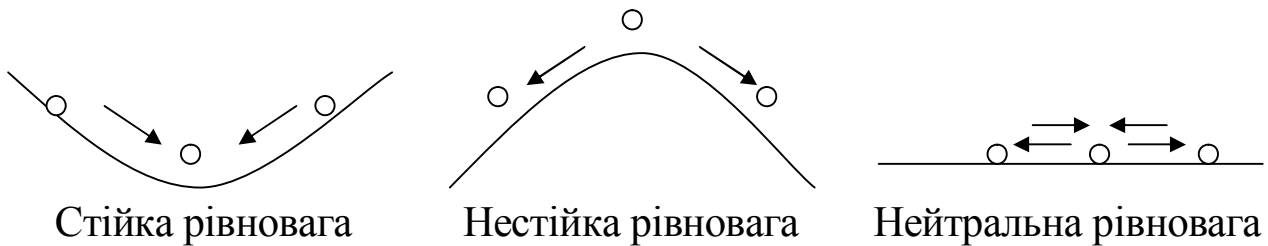


Рис. 1.2.2. Види рівноваги

Важливе значення в макроекономіці має вивчення рівноважних станів. При цьому розрізняють три види рівноваги: стійка, нестійка і нейтральна (рис.1.2.2.). Рівновага в системі вважається стійкою, якщо, будучи виведеною з рівноважного стану, система самостійно повертається в неї; нестійким, якщо не повертається, і нейтральним, якщо неможливо, безумовно, сказати, чи повернеться система в початковий стан чи ні.

У макроекономічних моделях велике значення має чинник часу. Залежно від того, як цей чинник враховується в аналізі, розрізняють три види макроекономічних моделей: статичні, порівняльної статистики і динамічні (при цьому дослідження можуть проводитися як в дискретному, так і в безперервному часі). *Статичні моделі* описують економічну ситуацію на певний момент часу. Моделі *порівняльної статистики* показують результат переходу економічної системи з одного рівноважного стану до іншого, але не досліджують, як відбувається цей перехід. Механізм цього процесу переходу вивчається в динамічних моделях.

У *динамічних моделях* важливу роль відіграє принцип дисконтування, тобто приведення вартості майбутніх доходів до поточного періоду (present value – PV). Метод дисконтування

використовується при визначенні ефективності вкладень засобів у фінансування інвестиційних проектів (фінансування інвестиційного проекту має сенс, якщо сума майбутніх доходів, приведених до поточного періоду, буде не менше величини витрат на його фінансування), при покупці цінних паперів (що доцільно лише в тому випадку, якщо приведений сумарний доход від цього цінного паперу буде не менше суми, витраченої на її покупку), при міжчасовому виборі споживання (при ухваленні рішення про віддання перевази майбутнього споживання над поточним). Дисконтована вартість розраховується за формулою:

$$PV = \frac{x_1}{1+i} + \frac{x_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{x_n}{(1+i)^n}$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – доходи, які економічний агент припускає отримати в кожному з майбутніх періодів (від першого до n -ого);

r – норма дисконту, яка в макроекономічних моделях, як правило, вважається рівній ставці відсотка.

Макроекономічний сенс ставки відсотка полягає в тому, що вона є альтернативними витратами використання грошей іншим чином.

Фінансовий ринок складається з двох секторів: ринку цінних паперів і грошового ринку. [177]

Гроші – це фінансові активи, що виконують наступні функції:

1. засобу платежу;
2. міри вартості;
3. засобу заощадження накопичення.

Розуміння неокласиками грошей продовжує традиції класичної школи, хоча і має деякі відмінності. Так неокласики, також як і класики, припускають наявність в економіці так званої «дихотомії»: існування двох секторів, що не впливають один на одного, з якої витікає нейтральність грошей в економіці, тобто, відсутність впливу грошей на визначення рівноважних реальних величин.

Можна вивести умову, при якій виконується нейтральність грошей в економіці, отже, не відбувається зміна купівельній спроможності грошей.

Позначимо купівельну спроможність грошей як $m = \frac{M}{P}$, тоді умовою того, що купівельна спроможність грошей буде незмінною, тобто, $m = \text{const}$, буде виконання рівності:

$$\dot{m} = 0$$

Оскільки,

$$\dot{m} = \left(\frac{\dot{M}}{P} \right) = \frac{\dot{M}}{P} - \frac{M \dot{P}}{P^2} = \frac{\dot{M}}{M} \times \frac{M}{P} - \frac{M}{P} \times \frac{\dot{P}}{P} = m(\mu - \pi),$$

то, $\dot{m} = 0$ коли

$$m(\mu - \pi) = 0, \quad (1)$$

де μ - темп зростання номінальної грошової маси.

З (1) випливає правило нейтральності грошей: реальна вартість грошей не змінюється, коли темп зростання номінальної грошової маси дорівнює рівню інфляції.

Крім того, на відміну від класиків неокласики визнавали, що попит на гроші визначається не тільки необхідністю спрощення процесу обміну.

Дійсно, для більшості економічних суб'єктів гроші корисні тим, що дозволяють здійснювати операції (транзакції). Але оскільки гроші не приносять відсотка, та більшість людей вважають за краще зберігати не всі свої фінансові активи в цій формі, що також є чинником, що визначає попит на гроші. Але все-таки, на думку неокласиків, ведучу роль у визначенні попиту на гроші грає транзакційний мотив, і саме транзакційний попит на гроші негативно залежить від ставки відсотка.

Теорії попиту на гроші, які вважають, що основна роль грошей виявляється в обслуговуванні транзакцій, що накопичення грошей

відбувається лише з метою здійснення покупок, прийнято називати *транзакційними теоріями попиту на гроші*. Кожна з цих теорій по своєму представляє процеси отримання грошей і здійснення операцій, а також вибір, який здійснює індивідума, вирішуючи питання про те, яку частину фінансових активів він триматиме у вигляді грошей, а яку ні. Для того, щоб уявити собі, як трактується попит на гроші з погляду таких теорій, розглянемо широко відому просту запасову модель Баумоля-Тобіна.

Модель була розроблена Уільямом Баумолем (1952р.) і Джеймсом Тобіном (1956р.). Ця модель показує, як індивідума формує свій попит на готівку, враховуючи всі переваги і недоліки володіння готівкою.

Модель Баумоля-Тобіна будується на наступних передумовах [148]:

1. деякий індивідума отримує номінальний доход (Y) дискретним чином і в безготівковій формі;
2. індивідума переводить гроші в готівку однаковими порціями за n -ну кількість відвідувань банку;
3. витрати, щодо відвідування банку існують і не дорівнюють 0;
4. витрачання грошей відбувається рівномірно і безперервно;
5. ціни, а, отже, реальні витрати протягом року не змінюються.

При таких передумовах індивідум від володіння деякої суми готівки несе втрати двох видів. По-перше, він втрачає частину свого багатства, яку міг би мати, якби зберігав дану суму в активах, що приносять відсоток. По-друге, він при кожному відвідуванні банку несе транзакційні витрати.

Припустимо, що індивідум за рік n разів відвідує банк. Тоді сума грошей, яку він знімає кожного разу, може бути визначена як:

$$M^* = \frac{Y}{n},$$

а середня кількість грошей на руках у індивідуума протягом кожного періоду i , відповідно, в середньому за рік, як:

$$\frac{M^*}{2} = \frac{Y}{2n}$$

Отже, альтернативні витрати, які нестиме індивідум протягом року від зберігання активів в наявній формі, будуть дорівнювати величині:

$$i_n \times \frac{Y}{2n},$$

де $i_n \approx i + \pi$ – номінальна ставка відсотка, яка характеризує альтернативну вартість однієї грошової одиниці. Причому реальна ставка відсотка відображає упущений реальний дохід, а рівень інфляції характеризує втрати, пов'язані з інфляцією.

З іншого боку, при кожному відвідуванні банку індивідум несе трансакційні витрати. Якщо реальна вартість витрат від одного відвідування банку дорівнює b , то загальні трансакційні витрати від всіх відвідувань в номінальному виразі будуть дорівнювати $n \times Pb$.

Оскільки обидва види витрат залежать від числа відвідувань індивідумом банку, то вирішуючи задачу мінімізації витрат, індивідум може вибрати оптимізує його поведінку число відвідувань банку i суму, яку він повинен знімати за кожне відвідування банку, тобто:

$$\min_n (TC = i_n \times \frac{Y}{2n} + n \times Pb) \quad (2)$$

З (2) випливає, що в цьому випадку оптимальне число відвідування визначається наступним виразом:

$$n = \sqrt{\frac{i_n Y}{2Pb}},$$

а сума грошей, що знімається з рахунку за одне відвідування, дорівнює:

$$M^* = \frac{Y}{n} = \sqrt{\frac{2PbY}{i_n}}$$

Таким чином, оптимальний протягом року середній касовий залишок, на якого індивідуума пред'являтиме попит, може бути визначений як:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = \frac{Y}{P \cdot 2n} = \sqrt{\frac{bY}{2i_n}} \quad (3)$$

Отже, згідно моделі Баумоля-Тобіна, на основі виразу (3), ми можемо зробити висновок, що згідно транзакційними теоріям попиту, попит на гроші є позитивною функцією від рівня реального доходу, негативною функцією від номінальної ставки відсотка, позитивною функцією від реальної вартості транзакційних витрат.

Пропозиція грошей визначається тим, яким агрегатом вимірюється грошова маса і яку політику проводить Центральний банк (ЦБ) на грошовому ринку.

Якщо грошова маса (M) вимірюється агрегатом M1, то грошова пропозиція змінюється в результаті як грошової, так і кредитної емісії, оскільки в грошову базу (H) в цьому випадку входять не тільки готівка (Ch), але і резерви (RR). Вплив грошової бази на пропозицію грошей в цьому випадку виражається грошовим мультиплікатором (m_m):

$$M = m_m \cdot H$$

$$m_m = \frac{1 + cr}{cr + er + ur} \quad (4)$$

де cr – схильність населення зберігати активи в грошовій формі;

ur – норма обов'язкового резервування;

er – норма надмірних резервів.

Вираз (4) показує, як Центральний банк може за рахунок мультиплікатора вплинути на грошову пропозицію. Вплив Центрального банку на три параметри, що визначають значення мультиплікатора, буде різним. На перший з трьох параметрів (схильність населення

зберігати гроші в наявній формі) Центральний банк може впливати тільки побічно, причому, контроль над цим параметром важкий. Другий параметр (обов'язкову норму резервування) він сам визначає, і, отже, повністю контролює. Третій параметр (надмірна норма резервування) встановлюється суб'єктивним чином кожним банком на основі кон'юнктурних змін ринку кредитів, але оскільки Центральний банк володіє інструментом, яким може впливати на ринок кредитів (ставка рефінансування), то він може регулювати цю норму. [177]

На грошову базу Центральний банк, окрім прямої емісії грошей, може вплинути проводячи операції на відкритому ринку: продаючи і купуючи у населення державні цінні папери.

Так само, як було сказано раніше, пропозиція грошей визначається політикою Центрального банку на грошовому ринку. Якщо Центральний банк проводить політику, направлену на підтримку ставки відсотка на постійному рівні, то пропозиція грошей буде змінюватися так, щоб процентна ставка з часом залишалася постійною. Тобто, в координатах (i) крива пропозиції реальних грошей матиме вид горизонтальної прямої. Якщо Центральний банк проводить політику, направлену на підтримку реальної маси грошей на постійному рівні, то пропозиція грошей незалежно від зміни ставки відсотка буде постійна. Тобто, в координатах (i, m) крива пропозиції реальних грошей матиме вид вертикальної прямої. Якщо ЦБ у відповідь на підвищення ставки відсотка буде збільшувати пропозицію реальних грошей, то в координатах (i, m) крива пропозиції реальних грошей матиме позитивний нахил.

Зазвичай в моделях приймають передумову про те, що завданням ЦБ є підтримка реальної грошової маси на постійному рівні. В цьому випадку можна вважати, що пропозиція грошей величина екзогенна задана і регульована державою, незалежна від ставки відсотка.

Рівноважне перебування на грошовому ринку встановлюється, коли попит на реальні гроші дорівнює реальній пропозиції грошей.

Припустимо, що відбулося порушення рівноваги на грошовому ринку за рахунок збільшення грошової пропозиції. Пропозиція зміни реальних грошей – величина, яка задається державою екзогенно, оскільки:

$$\dot{m}^s = \frac{dM^s}{dt} \times \frac{1}{P},$$

а зміна грошової маси екзогенно визначається державою.

Дефіцит реального попиту на гроші, який виниклий в цій ситуації, вирішуватиметься ринком шляхом збільшення додаткового попиту на реальні гроші, який можна представити таким чином:

$$\dot{m}^d = \xi \left[\left(\frac{M}{P} \right)^d (Y^*, i) - \frac{M}{P} \right],$$

де ξ – швидкість подолання реальним попитом на гроші дефіциту, який виник. Якщо швидкість подолання реальним попитом на гроші дефіциту, який виник, величина постійна і екзогенно задана, то величина додаткового попиту на реальні гроші буде залежати від рівня доходу, ставки відсотка і колишнього реального запасу грошей в економіці, тобто:

$$\dot{m}^d = m^d (Y^*, i, (M/P))$$

Нова ситуація рівноваги встановиться тоді, коли додатковий попит на реальні гроші зросте до рівня, який дорівнює додатковій пропозиції реальних грошей. Тобто ситуацію рівноваги на грошовому ринку в цьому випадку можна записати таким чином:

$$\dot{m}^d (Y^*, i, \frac{M}{P}) = \dot{m}^s,$$

що графічно представлено на рис. 1.2.3.

Якщо процентна ставка в економіці встановиться вище за рівноважну, $i > i^*$, то на ринку грошей виникає ситуація дефіциту додаткового попиту на гроші. Велика ставка відсотка привертає увагу більшості покупців цінних паперів. Попит на цінні папери перевищує пропозиції, поточна вартість цінних паперів починає зростати, а ставка відсотка починає падати, поки не знизиться до рівноважного рівня i^* , і грошовий ринок не прийде до стану рівноваги.

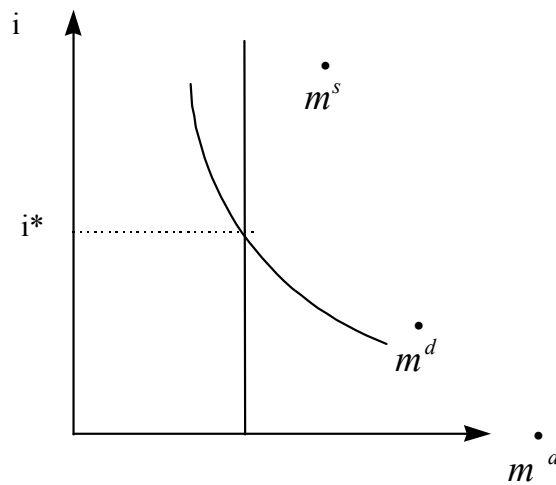


Рис. 1.2.3. Ситуація рівноваги на грошовому ринку

Якщо процентна ставка в економіці встановиться нижче за рівноважну, $i < i^*$, то на ринку грошей виникає ситуація надлишку додаткового попиту на гроші. Менша ставка відсотка збільшує число продавців цінних паперів, пропозиція цінних паперів перевищує попит, поточна вартість цінних паперів починає падати, ставка відсотка починає зростати, поки не підніметься до рівноважного рівня i^* , а грошовий ринок не прийде до стану рівноваги. [176]

Для спрощення макроекономічні моделі розглядають тільки два види цінних паперів: акції і облигації.

Акція — це безповоротний цінний папір, що дає право володіння і управління акціонерним підприємством.

Облігація — це поворотний цінний папір з фіксованим терміном повернення і з фіксованим доходом.

Причому передбачається, що акції може випускати тільки фірма, а облігації – тільки держава.

Поточна вартість акції. Доход від акцій не є заздалегідь встановленою гарантованою величиною, він визначається загальними зборами акціонерів.

Припустимо, що прибуток корпорації постійна величина РП, кількість акцій (Е) незмінна, і ставка відсотка незмінна. Тоді поточна вартість акції для дискретного випадку можна визначити таким чином:

$$P_e = \frac{PP}{E \times (1+i)} + \frac{PP}{E \times (1+i)^2} + \dots + \frac{PP}{E \times (1+i)^T} =$$

$$= \frac{PP / (1+i)}{E * (1 - \frac{1}{1+i})} = \frac{PP}{iE}$$

Поточна вартість акції для безперервного випадку буде наступною:

$$P_e = \int_0^{\infty} \frac{PP}{E} e^{-rt} dt = \frac{PP}{E \times i}$$

Поточну ціну купонної облігації Р_в можна визначити, продисконтувавши потік передбачуваних доходів, тобто:

$$P_b = V_0 + \frac{V_1}{(1+i)} + \frac{V_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{V_T}{(1+i)^T} + \frac{B_0}{(1+i)^T} =$$

$$= \sum_{n=0}^T \frac{V_n}{(1+i)^n} + \frac{B_0}{(1+i)^T}$$

Пропозиція облігацій визначається державою, яка за рахунок облігаційної позики фінансує свої зростаючі витрати.

Пропозиція акцій визначається фірмами, які за рахунок акцій фінансують нові капіталовкладення, тобто інвестиції.

Попит на цінні папери пред'являє домашнє господарство, яке таким чином відкладає поточне споживання на майбутнє.

Обсяг попиту на цінні папери домогосподарство визначає, виходячи з ресурсів, які у нього є, тобто засобів, які воно має намір зберегти. Доход кінцевого використання, отримується як зароблений і незароблений доход (в даному випадку доход від державних облігацій) за вирахуванням особистих податків, витрачається на споживання і заощадження:

$$Z = \bar{Y} - \tau = C(Z) + S, \quad \bar{Y} = Y + ib$$

Заощадження йдуть на покупку цінних паперів і на підтримку минулої купівельної спроможності грошей у випадки зміни грошової пропозиції:

$$S = Z - C(Z) = \dot{f}^d + \dot{m}^d$$

Звідси,

$$Z - C(Z) - \dot{m}^d = \dot{f}^d$$

Таким чином,

$$\dot{f}^d = \dot{f}^d \left(Z, Y^*, i, \frac{M}{P} \right)$$

Пропозиція цінних паперів складається з пропозиції акцій і пропозиції облігацій:

$$\dot{f}^s = E^s + B^s$$

Отже,

$$\dot{f}^s = \dot{f}^s(i)$$

Умову рівноваги на ринку цінних паперів можна записати в наступному вигляді:

$$\dot{f}^d \left(Z, Y^*, Y, \frac{M}{P} \right) = \dot{f}^s(i)$$

Графічно умова рівноваги ринку цінних паперів зображена на рис. 1.2.4.

Якщо процентна ставка в економіці встановиться нижче, за рівноважну, $i > i^*$, то на ринку цінних паперів виникає ситуація дефіциту додаткового попиту на цінні папери. Менша ставка відсотка збільшує число продавців цінних паперів. Попит на цінні папери стає меншим ніж пропозиція, поточна вартість цінних паперів починає падати. Ставка відсотка починає зростати, поки не досягне рівноважного рівня i^* , і ринок цінних паперів не прийде до стану рівноваги.

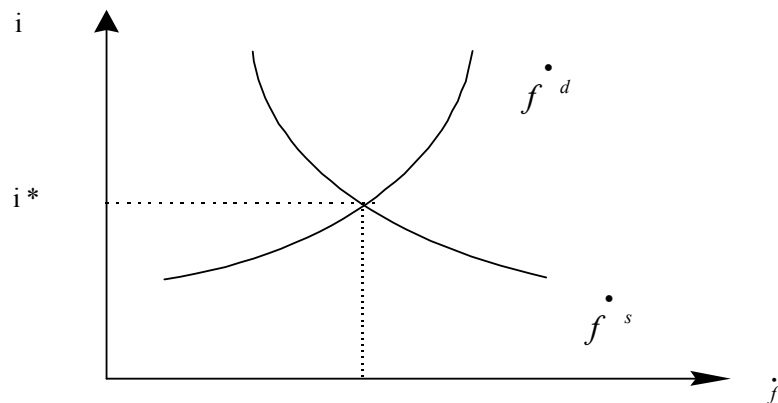


Рис. 1.2.4. Умова рівноваги на ринку цінних паперів

Якщо процентна ставка в економіці встановиться вище, за рівноважну, $i < i^*$, то на ринку цінних паперів виникає ситуація надлишку додаткового попиту. Велика ставка відсотка привертає увагу більшості покупців цінних паперів. Попит на цінні папери перевищує пропозицію. Поточна вартість цінних паперів починає зростати, ставка відсотка починає падати, поки не знизиться до рівноважного рівня i^* , і ринок не прийде до стану рівноваги.

Моделлю IS-LM є модель сумісної рівноваги товарного і грошового ринків. Вона є моделлю кейнсіанського типу (demand-side), описує економіку в короткостроковому періоді і служить основою сучасної теорії сукупного попиту.

Модель IS-LM була розроблена англійським економістом Джоном Хіксом в 1937 р. в статті «Кейнс і неокласики» і набула широкого поширення після виходу в 1949р. книги американського

економіста Елвіна Хансена «Монетарна теорія і фіскальна політика» (тому модель іноді називають моделлю Хікса-Хансена). [4]

Крива IS (інвестиції-заощадження) описує рівновагу товарного ринку і відображає взаємовідношення між ринковою ставкою відсотка і та рівнем доходу Y , які виникають на ринку товарів і послуг. Крива IS виводиться з простої кейнсіанської моделі (моделі рівноваги сукупних витрат або моделі кейнсіанського хреста), але відрізняється тим, що частина сукупних витрат i , перш за все, інвестиційні витрати тепер залежать від ставки відсотка. Ставка відсотка перестає бути екзогенною змінною і стає ендогенною величиною, яка визначає ситуацією на грошовому ринку, тобто всередині самої моделі. Залежність частини сукупних витрат від ставки відсотка має за результат те, що для кожної ставки відсотка існує точне значення величини рівноважного доходу і тому може бути побудована крива рівноважного доходу для товарного ринку – крива IS. В усіх точках цієї кривої дотримується рівність інвестицій і заощаджень (а в ширшому сенсі рівність суми ін'єкцій сумі вилучень), що пояснює назву кривою (Investment = Savings).

Крива LM (ліквідність-гроші) характеризує рівновагу на грошовому ринку, яка існує, коли попит на гроші (перш за все обумовлений властивістю абсолютної ліквідності готівки) дорівнює пропозиції грошей. Оскільки попит на гроші залежить від ставки відсотка, то існує крива рівноваги грошового ринку – крива LM (Liquidity preference = Money supply), кожна точка якої є комбінацією величин доходу і ставки відсотка, що забезпечує монетарну рівновагу.

Перетин кривих рівноваги товарного (IS) і грошового (LM) ринків дає єдині значення величини ставки відсотка i (рівноважна ставка відсотка) і рівня доходу Y (рівноважний рівень доходу), що забезпечують одночасну рівновагу на цих двох ринках.

Модель IS-LM дозволяє:

1) показати взаємозв'язок і взаємозалежність товарного і грошового ринків;

2) виявити чинники, що впливають на встановлення рівноваги як на кожному з цих ринків окремо, так і умови їх одночасної рівноваги;

3) розглянути дію зміни рівноваги на цих ринках на економіку;

4) проаналізувати ефективність фіскальної і монетарної політики;

5) вивести функцію сукупного попиту і визначити чинники, що впливають на сукупний попит;

6) проаналізувати варіанти стабілізаційної політики на різних фазах економічного циклу.

Модель IS-LM зберігає всі передумови простій кейнсіанської моделі:

1) рівень цін фіксований ($P = \text{const}$) і є екзогенною величиною, тому номінальні і реальні значення всіх змінних співпадають;

2) сукупна пропозиція (обсяг випуску) досконала еластична і здатна задовольнити будь-який обсяг сукупного попиту;

3) дохід (Y), споживання (C), інвестиції (I), чистий експорт (NE) є ендогенними змінними і визначаються всередині моделі;

4) державні витрати (G), пропозиція грошей (M^S), податкова ставка (t) є величинами екзогенними і формуються поза моделлю (задаються ззовні).

5) $VNP = ЧНП = НД$, оскільки податки платять тільки домогосподарства, а непрямі податки на бізнес відсутні.

Виняток становить передумова про постійність ставки відсотка. Якщо в моделі «Кейнсіанського хреста» ставка відсотка фіксована і виступає екзогенним параметром, то в моделі IS-LM вона ендогенна і формується всередині моделі; її рівень змінюється і визначається зміною ситуації (рівноваги) на грошовому ринку. Плановані автономні витрати залежать тепер від ставки відсотка.

[178]

Основою для побудови кривої IS є:

1) модель сукупних витрат (модель хреста «Кейнсіанського»), яка показує, що визначає дохід в економіці при даному рівні планованих витрат (тобто виходить з передумови, що рівень планованих автономних витрат фіксований);

2) функція залежності автономних планованих витрат від ставки відсотка.

Оскільки в модель включена нова ендогенна змінна – ставка відсотка – розглянемо її детальніше.

Для заощадників ставка відсотка виступає як винагорода за те, що утримується від споживання в сьогоденні за рахунок очікуваного споживання в майбутньому. Для позичальників ставка відсотка є ціною позичкових засобів, використовуваних інвесторами для покупки інвестиційних товарів, а домогосподарствами для покупки споживчих товарів тривалого користування. В економіці існує безліч конкретних видів процентних ставок, такі як процентні ставки, що виплачуються:

- банками по чекових, ощадних і строкових рахунках;
- по засобах, займаним урядом (відсотки по державних облігаціях);
- бізнесом (відсотки по комерційним цінним паперам і облігаціям корпорацій);
- комерційними банками Центральному банку (облікова ставка відсотка);
- домогосподарствами (відсотки по заставам, іпотечному і споживчому кредиту).

У економічній теорії, що виявляє основні, принципові взаємозв'язки і взаємозалежності в економіці, відмінності між різними видами процентних ставок вважаються неістотними і під ринковою ставкою відсотка розуміється середня зі всіх різних ставок.

Зміна ставки відсотка впливає на наступні компоненти автономних витрат:

Займаючи засоби на покупку інвестиційних товарів, фірми намагаються отримати прибуток. Тому вони інвестують засоби в устаткування і промислові споруди (набувають реального капіталу) до тих пір, поки норма віддачі від додаткової одиниці капіталу перевищить вартість позичкових засобів на покупку цієї додаткової одиниці, тобто ставку відсотка. Будь-яке підвищення ставки відсотка знижує ефективність інвестиційних проектів. Тому, якщо ставка відсотка настільки висока (кредитні засоби дороги), що очікувана норма прибутку нижча за цю ставку, фірма відмовиться від реалізації такого інвестиційного проекту і величина інвестиційних витрат скоротиться. Отже, залежність між величиною інвестиційних витрат і ставкою відсотка зворотна. Чим вище ставка відсотка, тим менше у фірм бажання інвестувати. Функція інвестицій може бути записана:

$$I = I(i)$$

або, якщо залежність лінійна:

$$I = I - di,$$

де I – автономні інвестиції;

i – ставка відсотка;

d – коефіцієнт, що відображає чутливість інвестиційних витрат до ставки відсотка і показує, наскільки зміниться величина інвестиційних витрат при зміні ставки відсотка на один процентний пункт. Коефіцієнт $d > 0$, а оскільки перед ним у формулі є знак «мінус», крива має від'ємний нахил.

Крива сукупного інвестиційного попиту (рис. 1.2.5) відображає цю зворотну залежність величини попиту на інвестиції від ставки відсотка.

Зрушення кривої сукупних інвестиційних витрат відбувається при зміні величини автономних інвестицій (I): їх збільшення

переміщує криву вправо, а їх скорочення – вліво. Ці зміни, як правило, представники кейнсіанського напрямку пов'язують з настроєм інвесторів, песимістичною або оптимістичною оцінкою очікуваної прибутковості інвестиційних витрат. Наслідок збільшення рівня автономних інвестицій показано на рис. 1.2.5. зрушенням кривої I вправо до I' .

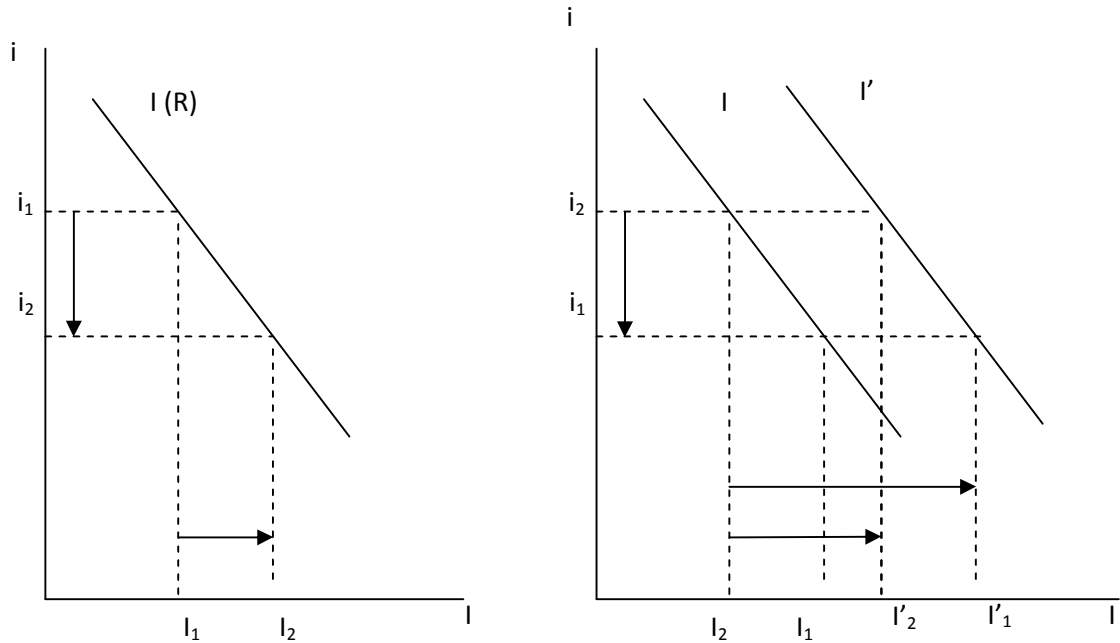


Рис. 1.2.5. Крива сукупного інвестиційного попиту

Нахил кривої сукупних інвестиційних витрат обумовлений величиною коефіцієнта d ; чим він вищий, тобто чим чутливіші інвестиції до зміни ставки відсотка, тим крива I пологіша: навіть незначні зміни ставки відсотка ведуть до істотних змін величини інвестиційного попиту.

Аналогічно інвесторам, домогосподарства також використовують позикові засоби, особливо при покупці споживчих товарів тривалого користування. Споживачі порівнюють процентні виплати по боргу (споживчому кредиту) з бажанням придбати товар (наприклад, автомобіль або посудомийну машину) якомога раніше. Високі процентні ставки примушують деяких споживачів відкласти покупку до кращих часів і автономні споживчі витрати

скорочуються. Таким чином, залежність між сукупними автономними споживчими витратами і ставкою відсотка зворотна і всі міркування і висновки аналогічні тим, які зроблені щодо інвестиційних витрат (не випадково, деякі економісти пропонують розглядати витрати на споживчі товари тривалого користування як інвестиційні витрати домогосподарств). [177]

Таким чином, споживчі витрати залежать не тільки від рівня доходу кінцевого використання, але і від ставки відсотка, і споживча функція може бути представлена формулою:

$$C = C(Y, T, t, i)$$

або при лінійній залежності:

$$C = C + mpc(Y - T - tY) - \alpha i,$$

де C – автономні споживчі витрати;

Y – доход;

T – автономні чисті податки (податки T_x мінус трансферти T_r);

mpc – гранична схильність до споживання ($0 < mpc < 1$), що показує, наскільки змінюються споживчі витрати при зміні доходу на одиницю ($mpc = \Delta C / \Delta Y_d$);

t – гранична податкова ставка ($t = \Delta T / \Delta Y$), яка показує зміну величини податкових надходжень при зміні величини сукупного доходу на одиницю;

α – чутливість автономних споживчих витрат до ставки відсотка ($\alpha > 0$), що показує зміну споживчих витрат при зміні ставки відсотка на один процентний пункт ($\alpha = \Delta C / \Delta i$).

Зміна ставки відсотка надає вплив і на величину чистого експорту. Зростання процентної ставки в країні підвищує прибутковість капіталу, що вкладається, і обумовлює приплив капіталу з-за кордону. В результаті попит на національну валюту даної країни на валютних ринках зростає, і національна валюта дорожчає. Це веде до того, що товари даної країни стають відносно дорожчими, а імпортні товари відносно дешевшими. Попит на

національні товари з боку іноземців падає, скорочуючи експорт, а попит на іноземні товари зростає, збільшуючи імпорт. Чистий експорт скорочується, зменшуючи сукупні витрати. Отже, і між чистим експортом і ставкою відсотка існує зворотна залежність.

Тому формула експорту може бути представлена як:

$$NE = NE(Y, e)$$

або при лінійній залежності:

$$NE = \underline{Ex} - (\underline{Im} + mpm Y) - ei = \underline{NE} - mpm Y - ei,$$

де \underline{Ex} – автономний експорт;

\underline{Im} – автономний імпорт;

\underline{NE} – автономний чистий експорт;

mpm – гранична схильність до імпорту ($0 < mpm < 1$), яка показує, як змінюється величина витрат на покупку імпортованих товарів при зміні доходу на одиницю ($mpm = \Delta Im / \Delta Y$);

e – чутливість чистого експорту до ставки відсотка ($e > 0$), що показує зміну величини чистого експорту, якщо ставка відсотка змінюється на один процентний пункт ($\Delta X_n / \Delta i$).

Оскільки величина планованих автономних витрат залежить від ставки відсотка, а загальний рівень реального випуску і реального доходу залежить від величини автономних планованих витрат, тоді якщо об'єднати разом ці залежності, можна зробити висновок, що реальний дохід повинен залежати від ставки відсотка. Зобразивши це співвідношення графічно, ми отримаємо криву IS. Виведемо графік кривої IS двома способами.

На рис. 1.2.6. крива IS виведена з «Кейнсіанського хреста» і функції інвестицій. При ставці відсотка i_1 величина інвестиційних витрат дорівнює I_1 , що відповідає величині планованих витрат E_{p1} , при якій величина сукупного доходу (випуску) дорівнює Y_1 . Коли ставка відсотка знижується до i_2 , величина інвестиційних витрат зростає до I_2 , тому на графіку Кейнсіанського хреста крива

планованих витрат зрушується вгору до E_{P_2} , що відповідає величині сукупного доходу (випуску) Y_2 . Таким чином, вищій ставці відсотка i_1 відповідає нижчий рівень сукупного випуску Y_1 , а нижчій ставці відсотка i_2 відповідає вищий рівень випуску Y_2 . Причому і в тому, і в іншому випадку товарний ринок знаходиться в рівновазі, тобто витрати рівні доходу ($E_{P_1} = Y_1$ і $E_{P_2} = Y_2$). Це і відображає крива IS, кожна точка якої показує парні поєднання ставки відсотка і рівня доходу, при яких товарний ринок знаходиться в рівновазі.

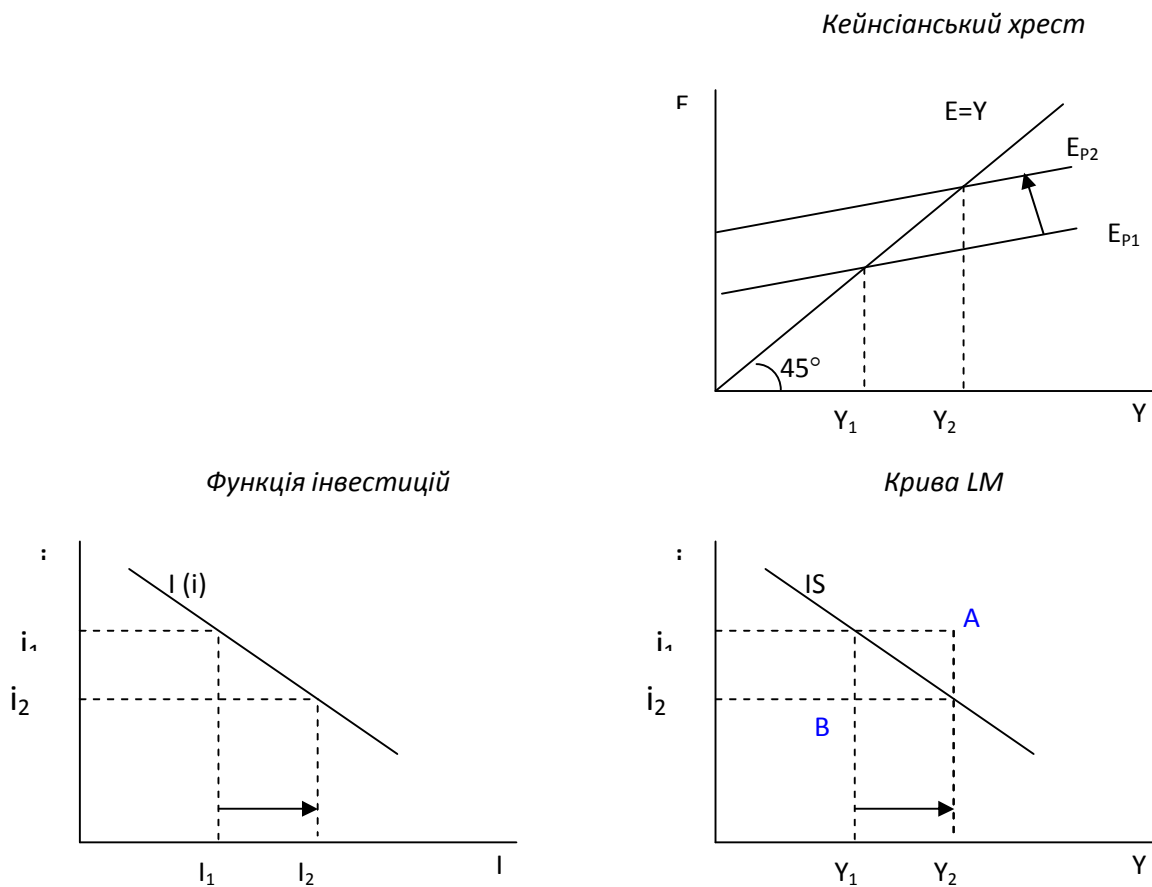


Рис. 1.2.6. Побудова кривої IS

На рисунку 1.2.7. крива IS виводиться з принципу рівності ін'єкцій (інвестицій) і вилучень (заощаджень) (що є умовою рівноваги товарного ринку), який виходить з основної макроекономічної тотожності:

$$C + I + G + E_x = C + S + T + Im$$

Віднімемо з обох частин рівності споживчі витрати C , отримаємо:

$$I + G + Ex = S + T + Im$$

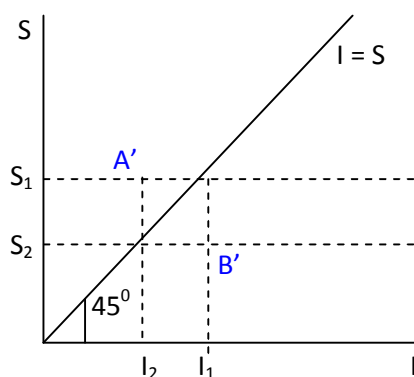
У правій частині рівність – ін'єкції (injections) – витрати, які збільшують потік доходів, а в лівій частині – вилучення (leakages) – змінні, які скорочують доходи. У рівноважній економіці витрати рівні доходам, а ін'єкції рівні вилученням.

Ін'єкції негативно залежать від ставки відсотка, а вилучення позитивно залежать від рівня доходу. З урахуванням цих залежностей:

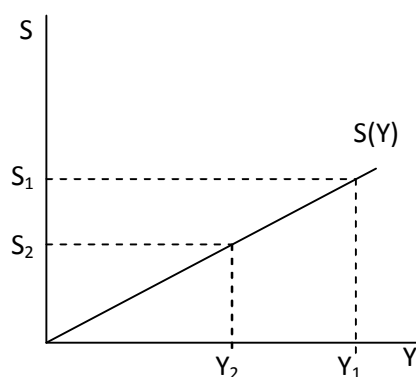
$$I(i) + G + Ex(i) = S(Y) + T(Y) + Im(Y)$$

На рисунку 6 (б) зображено 4 графіки. На I графіку зображена умова рівноваги товарного ринку – рівність ін'єкцій (представлених інвестиціями) і вилучень (представлених заощадженнями), що графічно відображає бісектриса кута (лінія під кутом 45°). На II графіку представлений графік прямої залежності вилучень від доходу. На III графіку показана зворотна залежність ін'єкцій від ставки відсотка. В результаті на IV графіку отримуємо криву IS. При ставці відсотка i_1 величина ін'єкцій складає I_1 , що відповідає величині вилучень S_1 , а така їх величина буде при рівні доходу Y_1 . Аналогічно, при ставці відсотка i_2 величина ін'єкцій буде дорівнюватиме I_2 , при якій величина вилучень складе S_2 , що відповідає рівню доходу Y_2 . З'єднавши отримані на IV графіку точки прямою лінією, отримаємо криву IS. [148]

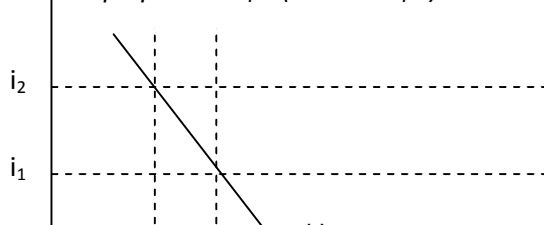
Графік рівноваги товарного ринку



Графік вилучень (заощаджень)



Графік ін'єкцій (інвестицій)



Крива IS

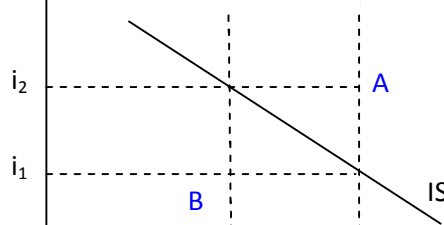


Рис. 1.2.7. Побудова кривої IS

Крива IS показує всі можливі комбінації рівнів ставки відсотка (i) і реального доходу (Y), при яких товарний ринок знаходиться в рівновазі, тобто попит на товари і послуги рівний їх пропозиції, що відбувається лише у разі, коли дохід дорівнює планованим витратам, а ін'єкції дорівнюватиме вилученням.

У будь-якій точці, що знаходиться зовні кривої IS, економіка знаходиться в нерівновазі. Наприклад, в т. А (рис. 1.2.7), яка знаходиться вище за криву IS, величина доходу рівна Y_2 , що відповідає величині вилучень S_2 , а ставка відсотка складає i_1 , при якій величина ін'єкцій рівна I_1 . В цьому випадку вилучення перевищують ін'єкції ($S_2 > I_1$), що означає, що на товарному ринку дохід (випуск) перевищує витрати, тобто пропозицію товарів перевищує попит на товари. Отже, в усіх точках, що знаходяться вище за криву IS, існує надмірна пропозиція товарів (excess supply of goods – ESG).

В т. В, що знаходиться нижче за криву IS, величина доходу рівна Y_1 , що відповідає величині вилучень S_1 , а ставка відсотка рівна i_2 , що відповідає величині ін'єкцій I_2 . Оскільки $I_2 > S_1$, це означає, що ін'єкції більші за вилучення, тобто витрати перевищують дохід (випуск), отже, попит більший за пропозицію. Таким чином, в усіх точках, що знаходяться нижче за криву IS, спостерігається надмірний попит на товари (excess demand for goods – EDG).

Крива IS має негативний нахил, оскільки вищий рівень ставки відсотка викликає зменшення інвестиційних, споживчих витрат і

витрат на чистий експорт, i , отже, сукупного попиту (сукупних витрат), що веде до нижчого рівня рівноважного доходу. І навпаки, нижча ставка відсотка збільшує автономні плановані витрати, а вищий рівень автономних витрат збільшує дохід в k_A разів, де k_A – це повний мультиплікатор (або супермультиплікатор) витрат.

Якнайповніше уявлення про взаємозв'язки між рівнем доходу (Y) ставкою відсотка (i) і особливостях кривої IS дає її алгебричний аналіз.

Алгебричний аналіз кривої IS.

Пригадаємо, що рівноважний рівень доходу встановлюється тоді, коли обсяг випуску (Y) рівний сукупним планованим витратам ($E = C + I + G + NE$). Ми припускаємо, що функція споживання, функція інвестицій і функція чистого експорту лінійні і залежать від ставки відсотка:

$$C = \underline{C} + m_{pc} (Y - T - tY) - \alpha i$$

$$I = \underline{I} - d i$$

$$NE = \underline{E}_x - (\underline{I}_m + m_{pm}Y) - e i = \underline{NE} - m_{pm}Y - e i$$

Рівноважний дохід дорівнює:

$$Y = (C - m_{pc}T + I + G + NE - b i) / (1 - m_{pc}(1 - t) + m_{pm}),$$

де $b = (\alpha + d + e)$ і є коефіцієнтом чутливості автономних витрат до ставки відсотка, показуючи, наскільки зміняться автономні витрати при зміні процентної ставки на один процентний пункт.

Оскільки $C - m_{pc}T + I + G + NE = A$ (сума автономних витрат) і $[1 / (1 - m_{pc}(1 - t) + m_{pm})] = m_A$ (повний мультиплікатор витрат), то рівняння кривої IS може бути представлене:

$$Y = m_A (A - b i)$$

або для ставки відсотка як:

$$i = A/b - (1 / m_A b) Y$$

Оскільки коефіцієнт $b > 0$ і має перед собою знак «мінус», то крива IS має негативний нахил.

Зрушення кривої IS.

Зрушення кривої IS обумовлені змінами будь-якого з компонентів автономних витрат (C, I, G або NE) і автономних чистих податків (Tx або Tr). Все, що збільшує автономні витрати (оптимізм підприємців і споживачів, що підсилює їх бажання збільшувати витрати при будь-якій ставці відсотка, що веде до зростання споживчих і інвестиційних витрат; зростання державних витрат; зниження автономних (акордних) податків; збільшення трансфертних виплат; зростання чистого експорту), переміщує криву IS вправо. Якщо ж автономні витрати з якоїсь причини знижуються, крива IS переміщується вліво. Переміщення кривої і в тому, і в іншому випадку паралельне і відбувається на відстань, яка дорівнює $m_A \Delta A$, (оскільки $\Delta Y = m_A \Delta A$), тобто відстань переміщення при незмінній ставці відсотка визначається величиною зміни автономних витрат і величиною мультиплікатора витрат. Чим більша величина зміни автономних витрат і/або чим більша величина мультиплікатора, тим на більшу відстань переміщується крива.

Нахил кривої IS.

Нахил кривої IS дорівнює:

$$1/(m_A b) \text{ або } MLR/b,$$

де MLR – гранична норма вилучень (пригадаємо, що $MLR = 1 - m_{pc}(1 - t) + m_{pm} = m_{ps}(1 - t) + t + m_{pm}$, тобто гранична норма вилучень – це величина, зворотна мультиплікатору витрат, $MLR = 1/m_A$).

Таким чином, нахил кривої IS визначається:

- 1) чутливістю автономних витрат до ставки відсотка (b);
- 2) величиною мультиплікатора (m_A), яка залежить від граничної схильності до споживання (m_{pc}), податкової ставки (t) і граничної схильності до імпорту (m_{pm}).

Нахил кривої IS зменшується (вона повертається за годинниковою стрілкою і стає більш пологою). Крива IS буде більш пологою:

- чутливість автономних витрат до ставки відсотка (b) велика, що означає, що навіть незначна зміна ставки відсотка веде до істотної зміни автономних витрат i , отже, доходу;

- мультиплікатор витрат (m_A) великий, а гранична норма вилучень (MLR) мала, що можливо, якщо: а) гранична схильність до споживання велика; б) гранична податкова ставка мала; у) гранична схильність до імпорту мала. Якщо мультиплікатор великий, то це означає, що навіть неістотна зміна автономних витрат призведе до великої мультиплікативної зміни доходу. (Відмітимо, що величина мультиплікатора обумовлює і нахил, і величину переміщення кривої IS).

Таким чином, зростання b і m_A і зниження t і m_{pm} зменшують нахил IS .

Нахил кривої IS збільшується (вона повертається проти годинникової стрілки і стає крутішою), коли величина b і/або m_A зменшуються.

Крива IS проте не визначає ні конкретного значення рівня доходу Y , ні єдиного значення рівноважної ставки відсотка i , вона лише відображає всі можливі комбінації Y та i , при яких ринок товарів і послуг знаходиться в рівновазі. Тому, щоб визначити їх значення, необхідно ще одне рівняння з цими ж змінними. Для цього слід звернутися до грошового ринку.

Рівновагу на грошовому ринку визначає **крива LM** (liquidity preference – money supply), яка показує всі можливі співвідношення Y і i , при яких попит на гроші рівний пропозиції грошей. Під грошима при цьому, як правило, розуміють грошовий агрегат $M1$, що включає готівку і засоби на поточних рахунках (demand deposits – чекових рахунках або рахунках до запитання), які у будь-який момент можна легко перетворити на готівку.

У основі побудови кривої LM лежить кейнсіанська теорія переваги ліквідності, що пояснює, як співвідношення попиту і

пропозиції реальних запасів грошових коштів (real money balances) визначають ставу відсотка. Реальними запасами грошових коштів є номінальні запаси, скореговані на зміну рівня цін і дорівнюють M/P .

Відповідно до теорії переваги ліквідності, пропозиція реальних грошових коштів $(M/P)^S$ фіксована і визначається Центральним банком, який контролює величину готівки C і резервів i , тобто грошову базу (H – high powered money; $H = C + i$). Оскільки пропозиція грошей є екзогенною величиною і не залежить від ставки відсотка, графічно вона може бути представлена вертикальною кривою.

Попит на реальні грошові запаси $(M/P)^D$ включає всі види попиту на гроші, а саме:

1) трансакційний попит на гроші, що є попитом на гроші для покупки товарів і послуг (попит на гроші для здійснення операцій, тобто для трансакцій), виходячи з функції грошей як засобу звернення і їх властивості абсолютної ліквідності і позитивно залежний від рівня доходу $(M/P)^D_T = (M/P)^D(Y)$;

2) попит на гроші з мотиву обережності, також позитивно залежний від рівня доходу;

3) спекулятивний попит на гроші, що виникає з функції грошей як запасу цінності, тобто як фінансового активу і негативно залежний від ставки відсотка, яка в кейнсіанській моделі є альтернативними витратами зберігання готівки, показуючи втрату людиною доходу у випадку, якщо всі свої фінансові активи він зберігає у вигляді готівки, відмовляючись від покупки прибуткових (що приносять процентний доход) цінних паперів (облігацій): $(M/P)^D_A = (M/P)^D(i)$.

Чим вища ставка відсотка, тим менше грошей доцільно мати у вигляді готівки. Чим ставка відсотка нижча, тим більше привабливою стає властивість ліквідності, і люди починають продавати облігації, збільшуючи суму готівки. (Не випадково теорія грошей Кейнса носить назву «Теорії переваги ліквідності»). Таким

чином, людина вважає за краще мати так званий «портфель» фінансових коштів, в який входять і готівка, і цінні папери. Структура портфеля, тобто співвідношення в ньому грошових і не грошових фінансових активів, змінюється залежно від динаміки ставки відсотка. Вона буде оптимальною в тому випадку, якщо дає максимальний дохід при мінімальному ризику.

В результаті, якщо функції попиту на гроші лінійні, загальний попит на гроші можна записати як функцію:

$$(M/P)^D = (M/P)^D_T + (M/P)^D_A = kY - hi,$$

де $(M/P)^D_T$ – реальний трансакційний попит на гроші;

$(M/P)^D_A$ – реальний спекулятивний попит на гроші;

Y – реальний дохід;

k – чутливість попиту на гроші до доходу або коефіцієнт ліквідності, тобто позитивний коефіцієнт, що показує, наскільки змінюється реальний попит на гроші при зміні рівня доходу на одиницю;

i – ставка відсотка;

h – чутливість попиту на гроші до ставки відсотка або позитивний коефіцієнт, що показує, як зміниться реальний попит на гроші при зміні ставки відсотка на один процентний пункт; знак «мінус» перед h означає зворотну залежність (збільшення ставки відсотка скорочує попит на гроші і навпаки).

В результаті крива загального попиту на гроші має негативний нахил, обумовлений зворотною залежністю від ставки відсотка.

Оскільки пропозицію грошей (M^S) визначає Центральний банк, то це величина екзогенна і фіксована і графічно є вертикальною кривою.

Рівновага на грошовому ринку встановлюється в точці перетину кривої попиту на гроші і кривої пропозиції грошей. Економічний механізм встановлення цієї рівноваги також пояснює кейнсіанська

теорія переваги ліквідності, яка заснована на положенні про негативну залежність між ставкою відсотка і ціною облігації.

Рух ставки відсотка до рівноваги відбувається тому, що люди починають змінювати структуру портфеля своїх активів. (При рівноважній ставці відсотка співвідношення грошових і не грошових активів в портфелі є оптимальним). До зміни ставки відсотка веде як зміна попиту на гроші, так і зміна пропозиції грошей. Якщо попит на гроші збільшується, а пропозиція залишається без зміни, ставка відсотка підвищується, оскільки люди продаватимуть облігації. На ринку облігацій пропозиція починає перевищувати попит, і ціна облігацій падає. А оскільки ціна облігації знаходиться в зворотній залежності із ставкою відсотка, то ставка зростає.

Ставка відсотка збільшується і у тому випадку, коли Центральний банк знижує пропозицію грошей. Зменшення грошової маси примушує людей продавати облігації, що матиме результат, аналогічний вказаному вище. І навпаки. Якщо попит на гроші зменшується, або Центральний банк збільшує пропозицію грошей, ставка відсотка падає. [178]

Проте не тільки величина процентної ставки (i) робить вплив на величину попиту на реальні грошові запаси, впливаючи на рівновагу грошового ринку. Рівень доходу Y також впливає на попит на гроші. Коли доход високий, витрати великі, люди вступають в більшу кількість операцій, купуючи більшу кількість товарів і послуг і збільшуючи трансакційний попит на гроші.

Використовуючи ці залежності, можна побудувати криву рівноваги грошового ринку – криву LM, що показує зв'язок між ставкою відсотка (i) і рівнем доходу (Y).

Крива LM показує всі комбінації рівня доходу Y і ставки відсотка (i), при яких грошовий ринок знаходиться в рівновазі, тобто при яких реальний попит на гроші рівний реальній пропозиції грошей:

$$(M/P)^D = (M/P)^S$$

Це дозволяє побудувати криву LM, що показує, що для забезпечення рівноваги грошового ринку вищому рівню доходу відповідатиме вища ставка відсотка. Тому нахил кривої LM позитивний.

На рис. 1.2.8. крива LM (IV графік) виводиться з принципу рівності загального попиту на гроші, що включає: I) трансакційний попит на гроші, залежний від доходу і представлений кривою $(M/P)^D_T$ на графіку II) спекулятивний попит на гроші, залежний від ставки відсотка і зображений кривою $(M/P)^D_A$ на III графіку пропозиції грошей (крива $(M/P)^S$, представлена на I графіку в III квадраті, де показано бюджетне обмеження, що накладається фіксованою кількістю грошей в економіці. При рівні доходу Y_1 трансакційний попит на гроші рівний $[(M/P)^D_T]_1$, то при величині пропозиції грошей, що існує в економіці, спекулятивний попит на гроші складе $[(M/P)^D_A]_1$, що відповідає ставці відсотка i_1 . Якщо рівень доходу зросте до Y_2 , трансакційний попит на гроші складе $[(M/P)^D_T]_2$, при якому спекулятивний попит на гроші рівний $[(M/P)^D_A]_2$, що відповідає ставці відсотка i_2 . Таким чином, вищому рівню доходу відповідає вища ставка відсотка.

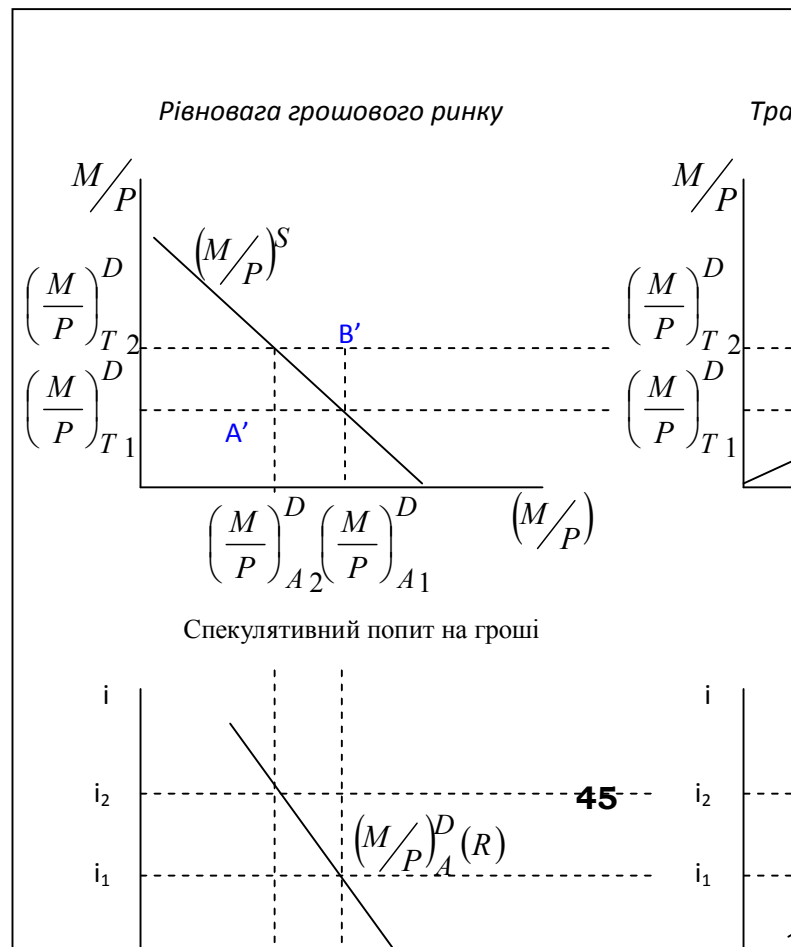


Рис. 1.2.8. Побудова кривої LM (другий спосіб)

Всі крапки, що знаходяться зовні кривою LM, відповідають нерівновазі грошового ринку. Розглянемо точку A, яка знаходиться вище за криву LM. У цій точці рівень доходу рівний Y_1 , що відповідає величині транзакційного попиту на гроші $[(M/P)^D_T]_1$, а ставка відсотка складає i_2 , що відповідає величині спекулятивного попиту на гроші $(M^D_A)_2$. Сума цих величин попитів на гроші відповідає величині пропозиції грошей, що характеризується точкою A', яка знаходиться на кривій, де пропозиція грошей менша, ніж наявне в економіці (крива $(M/P)_S$). Таким чином, в усіх точках, які знаходяться вище за криву LM, пропозицію грошей перевищує загальний попит на гроші, що означає надмірну

пропозицію грошей (excess supply of money – ESM). В точці В, яка знаходиться нижче за криву LM трансакційний попит на гроші складе $[(M/P)^D_T]_2$, оскільки рівень доходу рівний Y_2 , а спекулятивний попит на гроші рівний $[(M/P)^D_A]_1$, оскільки ставка відсотка рівна i_1 . Сума попитів на гроші відповідає величині пропозиції грошей в точці В', де вона менше, ніж є в економіці. Таким чином, в цьому випадку попит на гроші виявляється вищим за пропозицію грошей. Отже, в усіх точках, що знаходяться нижче за криву LM, має місце надмірний попит на гроші (excess demand for money – ESM). Щоб в цих точках встановилась рівновага, необхідно, щоб змінився рівень доходу або величина ставки відсотка, або i те, i інше. Якщо знижується ставка відсотка, то попит на гроші збільшується, а якщо знижується рівень доходу, попит на гроші падає.

Алгебричний аналіз кривої LM. Вважаючи, що функція попиту на гроші лінійна, можна отримати вираз алгебричної кривої LM:

$$(M/P)^S = kY - hi,$$

де $(M/P)^S$ – пропозиція грошей;

kY – трансакційний попит на гроші;

hi – спекулятивний попит на гроші.

З цього рівняння набуваємо значення рівня рівноважного доходу:

$$Y = (1/k)(M/P)^S + (h/k)i \quad (3)$$

i значення рівноважної ставки відсотка:

$$i = (k/h)Y - (1/h)(M/P)^S \quad (4)$$

Рівняння рівноважного доходу дає величину доходу, яка забезпечує рівновагу грошового ринку при будь-якому значенні ставки відсотка i величини реальної пропозиції грошей. Аналогічно, рівняння рівноважної ставки відсотка показує величину ставки, яка дає рівновагу на ринку грошей при будь-якому значенні доходу Y і величини реальної пропозиції грошей.

Упродовж кривої LM величина реальної пропозиції грошей фіксована.

Оскільки коефіцієнт при Y в рівнянні (4) позитивний ($k/h > 0$, оскільки до $k > 0$ і $h > 0$), крива LM має позитивний нахил і відображає пряму залежність між рівнем доходу і ставкою відсотка. Вищий дохід зумовлює вищий попит на гроші, що веде до вищої ставки відсотка.

Зрушення кривої LM обумовлені зміною номінальної пропозиції грошей (M^S). Оскільки рівень цін фіксований ($P = \text{const}$), зміна Центральним банком кількості грошей в обігу, змінює реальну пропозицію грошей $(M/P)^S$. Оскільки коефіцієнт при $(M/P)^S$ в рівнянні (3) позитивний, то зростання пропозиції грошей веде до переміщення кривої вправо на відстань $\Delta M (1/k)$, тоді як його скорочення переміщує криву на таку ж відстань вліво.

Нахил кривої LM дорівнює (k/h) – коефіцієнту, що стоїть перед Y в рівнянні (2), і залежить від двох параметрів: 1) чутливості попиту на гроші до рівня доходу (k) і 2) чутливості попиту на гроші до ставки відсотка (h).

Зменшення h збільшує нахил кривої LM (вона стає крутішою) і при $h = 0$ крива стає вертикальною. При зростанні h крива LM стає пологою. При зменшенні h крива LM буде пологою, а при його збільшенні – крутіше.

Таким чином, крива LM буде пологою, якщо:

- чутливість попиту на гроші до зміни ставки відсотка (h) велика (попит на гроші чутливий до зміни ставки відсотка). Це означає, що навіть незначна зміна ставки відсотка веде до істотної зміни попиту на гроші;

- чутливість попиту на гроші до зміни доходу (k) невелика (попит на гроші нечутливий до зміни доходу). Істотну зміну доходу викликає незначна зміна попиту на гроші.

Ні крива IS, ні крива LM не визначають самі по собі величину рівноважного доходу Y_e і рівноважної ставки відсотка i_e . Рівновага в економіці визначається спільно кривими IS і LM в точці їх перетину.

Одночасна рівновага на грошовому і товарному ринках існує лише при єдиних значеннях рівня доходу (Y_e) і ставки відсотка (i_e). Інші величини ставки відсотка і рівня доходу означають нерівновагу на одному або обох ринках. Наприклад, при ставці відсотка i_1 рівновага на грошовому ринку встановиться при рівні доходу Y_1 (перетин лінії i_1 з кривою LM), але на товарному ринку при такій ставці відсотка рівновага існує при рівні доходу Y_2 (перетин лінії i_1 з кривою IS).

Рівноважне положення обох ринків може бути визначене сумісним вирішенням рівнянь кривих IS і LM. Наприклад, на рисунку 1.2.9., у точках А і В існує рівновага на товарному ринку (попит на товари = пропозиції товарів), оскільки вони знаходяться на кривій IS, а в точках С і D – нерівновагу. Навпаки, точки С і D відповідають рівновазі на грошовому ринку (попит на гроші = пропозиції грошей), оскільки вони знаходяться на кривій LM, а точки А і В – нерівновазі. Загальна рівновага – це ситуація одночасної рівноваги на товарному і грошовому ринках в економіці, яка існує в точці Е (рис. 1.2.9.) Величину рівноважного доходу Y_e (рис. 1.2.9.), відповідну одночасній рівновазі товарного і грошового ринків (а, отже, і ринку цінних паперів, тобто фінансового ринку в цілому) Кейнс назвав «величиною ефективного попиту».

Як система приходить до загальної рівноваги, якщо вона знаходиться в нерівновазі? Якщо ринок товарів і послуг знаходиться в нерівновазі, то відбувається непередбачена зміна запасів, і фірми або скорочують, або збільшують обсяг виробництва, рухаючи економіку в точку Е. Якщо грошовий ринок в нерівновазі,

відбудеться тиск на ставку відсотка, і вона буде зростати при надмірному попиті на гроші, оскільки люди почнуть продавати облігації, якщо вони не зможуть задовольнити свій попит на гроші іншим шляхом, або купувати облігації, якщо пропозицію грошей перевищує попит на них, і економіка почне переміщуватись в точку E.

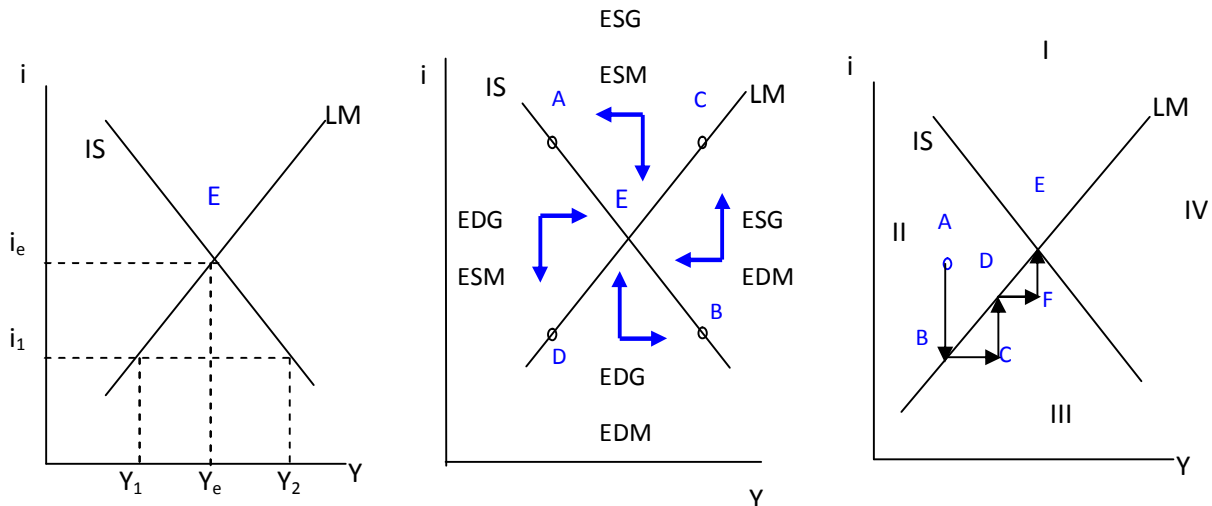


Рис. 1.2.9. Спільна рівновага товарного і грошового ринків

Перетин кривих IS і LM ділить площину на 4 частини (рис. 1.2.9.), в кожній з яких має місце нерівновага. В частинах I і II спостерігається надмірна пропозиція грошей, оскільки вони знаходяться вище за криву LM, а в частинах III і IV, які знаходяться нижче за криву LM – надмірний попит на гроші. При цьому частини I і IV відповідають надмірній пропозиції товарів і послуг, оскільки знаходяться вище за криву IS, тоді як в частинах II і III має місце надмірний попит на товари і послуги. Напрями пристосування економіки і руху її до рівноваги зображені стрілками. Якщо на товарному ринку існує надмірна пропозиція товарів, запаси фірм збільшуватимуться, а величина випуску (доходу) Y зменшуватися (горизонтальні стрілки вліво в частинах I і IV за напрямом до кривої IS). При надмірному попиті на товари запаси фірм скорочуються, а випуск збільшується (горизонтальні стрілки вправо в частинах II і III

за напрямом до кривої IS). Коли на грошовому ринку спостерігається надмірна пропозиція грошей, люди купують облігації, попит на яких зростає і тому ціна їх підвищується, що веде (через зворотну залежність між ціною облігації і ставкою відсотка відповідно до теорії переваги ліквідності) до зниження ставки відсотка (вертикальні стрілки вниз за напрямом до кривої LM в частинах I і II). При надмірному попиті на гроші, навпаки, люди почнуть продавати облігації, щоб отримати в обмін готівку в умовах їх недостачі, що призведе до зростання пропозиції облігацій, зниженню їх ціни і відповідно до зростання ставки відсотка (вертикальні стрілки вниз за напрямом до кривої LM в частинах III і IV). Слід мати на увазі, щоб швидше відбулося відновлення рівноваги на грошовому ринку, для цього досить змінити структуру портфеля активів, що не вимагає значних витрат часу, тоді як для зміни величини випуску потрібний достатньо тривалий час. [176]

З урахуванням цієї обставини розглянемо економічний механізм досягнення рівноваги, якщо економіка знаходиться в нерівновазі, наприклад, в точці А. Ця точка знаходиться в частині II, де має місце надмірна пропозиція грошей і надмірний попит на товари і послуги. Перевищення пропозиції грошей над попитом на гроші викличе зниження ставки відсотка в результаті прагнення людей перетворити «зайві» гроші на цінні папери і у зв'язку з цим зростанням попиту на облігації і підвищенням їх цін. На грошовому ринку встановиться рівновага в точці В на кривій LM. Але надмірний попит, що існує в цій області, на товари і послуги призведе до зниження запасів у фірм і зростання випуску (доходу), що зумовить нерівновагу грошового ринку і перемістить економіку в частину III (точка С), відповідну надмірному попиту на гроші, що приведе до зростання ставки відсотка і повернення на криву LM. Надмірний попит, що проте зберігається, на товарному ринку, не дивлячись на можливе скорочення інвестиційного попиту, викликане зростанням процентної ставки,

забезпечить подальше скорочення запасів і збільшення виробництва. Грошовий ринок опиниться в нерівновазі (з'явиться надмірний попит на гроші внаслідок зростання доходу), що зумовить зростання ставки відсотка і поверне економіку на криву LM в точку D, яка знаходиться нижче за криву IS і відповідає все ще надмірному попиту на товари і послуги. В результаті подальшого скорочення запасів і зростання виробництва економіка переміститься в точку F, знов порушивши рівновагу грошового ринку і так далі, поки не прийде в рівноважну точку E. Таким чином, економіка рухатиметься як би по сходах (по сходинках), поки не опиниться в точці одночасної рівноваги товарного і грошового ринків – точці перетину кривих IS і LM.

Проаналізувавши теорію макроекономічної рівноваги в умовах ринку, дійшли висновку, що проблема забезпечення рівноваги залишається актуальною й на сьогодні, адже формування макроекономічної рівноваги в Україні відбувається за таких складних умов:

- втручання держави у формування цін;
- протекціоністська політика держави;
- підтримка сукупного попиту;
- олігополістичний характер ринків;
- тісний зв'язок попиту з соціальними факторами, такими як рівень заробітної плати та безробіття;
- висока частка імпортованих товарів у структурі ринкового обороту.

Проаналізувавши різні варіанти формування макроекономічної рівноваги, пропонуємо найбільш вагомі шляхи та напрямки досягнення рівноваги в Україні:

- посилення впливу на сукупні витрати і їх структуру та збільшення ефективності виробництва за рахунок забезпечення

структурної перебудови виробництв та досягнення повної зайнятості населення;

- проведення антимонопольної політики;
- зменшення питомої ваги тіньового сектора економіки;
- дотримання необхідних пропорцій у зростанні продуктивності праці і рівня доходів населення;
- стимулювання інвестицій у реальному секторі економіки тощо.

1.3. Теоретичні засади формування доходів

Одним з найважливіших показників добробуту населення є доходи. Їх планування та регулювання мають враховувати принцип нерівності формування й розподілу добробуту в суспільстві. Причинами цього є різниця у фізичних та розумових здібностях людей, освіті та професійній підготовці, у складі сімей, місці розташування, наявності власності.

Єдиного визначення поняття «дохід» у сучасній літературі не існує. Вчені розглядають різні аспекти цього поняття і трактують «дохід» по-різному. Передусім на пильну увагу фахівців заслуговують джерела доходів (виділяють чотири основні: заробітну плату, доходи від власності, соціальні трансфери та доходи від господарської діяльності), види, структура, а також їх диференціація.

Деякі економісти вважають, що розгляд зародження поняття «дохід» слід розпочати з класиків, оскільки попередні представники історії економічної науки (схоласти, меркантилісти, фізіократи та ін.) не створили щодо цього поняття цілісної системи поглядів.

Одну з перших спроб обчислити національний дохід (хоча й не цілісно) зробив Франсуа Кене в «Економічній таблиці», опублікованій у 1758 р. У цій праці він зосередив аналіз на сфері

виробництва, шукаючи в ній джерело добробуту нації. Ф. Кене стверджував: «могутність держави становлять люди: завдяки їх потребам зростають багатства; чим більше народи виробляють необхідної продукції і чим більше вони її споживають, тим багатшими вони стають». На думку Кене, лише землеробська праця здатна створити «чистий продукт» – «багатство, яке формує дохід нації і є продуктом, який залишається після сплати усіх видатків з доходу, що отримується із земельних володінь». Отже, Кене вперше намагався збагнути економічну природу доходу.

Представники класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Сімонді, Д.С. Мілль та ін.) створили теорію заробітної плати, яка була першою теорією засобів існування. На їхню думку, первинними джерелами доходу є заробітна плата, земельна рента і прибуток, які визначають вартість товару.

Згідно з марксистським підходом, лише праця створює національний дохід, а усі інші фактори виробництва беруть участь у привласненні того, що створили наймані працівники. Якщо земля і капітал перебувають у приватній власності, то в суспільстві неминуче існує експлуатація. Прихильники класичної школи та марксистського підходу, розглядаючи поняття «дохід», робили акцент на джерелах доходу.

Представники історичної школи (нової) – Г. Шмоллер, Л. Brentano, К. Бюхер, А. Вагнер розглядали проблему диференціації доходів. Зокрема, Шмоллер наполягав на здійсненні реформ, які б усунули надмірну майнову нерівність. Прихильників соціального напрямку (Р. Штольцман, Р. Штаммлер, О. Шпан та ін.), який є продовженням історичної школи, об'єднував соціальний підхід – підвищена увага до проблем соціальної справедливості, «достойне існування усіх членів суспільства». Серед українських представників історичної школи економісти справедливо виділяють М. Туган-Барановського, який запропонував соціальну

теорію розподілу доходів. Найповніше теорія розподілу викладена в його праці «Соціальна теорія розподілу», що була видана 1913 р. в Берліні – німецькою і в Петербурзі – російською мовами. Учений назвав свою теорію «соціальною», оскільки її відмінною рисою було надання особливого значення соціальним факторам суспільного доходу [3]. Розглядаючи поняття «дохід», Туган-Барановський зосередив увагу на історичному та соціальному аспектах цього поняття та глибоко досліджував джерела доходу, такі як прибуток і заробітна плата. Вчений детально аналізував проблему розподілу доходів та наголошував, що нерівність є соціальним злом, але і рівність сама по собі не є позитивним фактом.

Розглядаючи маржинальну теорію та її представників (Й.Г. Тюнен, В.С. Джевонс, Л. Вальрас, А. Маршалл та ін.), зазначимо, що й вони займались проблемою диференціації доходів. Зокрема, А. Маршалл був проти зрівняльного розподілу національного доходу, але й не схвалював нерівномірності у розподілі багатства суспільства. Вчений вважав, що немає жодної реальної потреби й морального виправдання для існування крайньої бідності поряд із величезним багатством; нерівномірність багатства – серйозний дефект в економічному устрої.

Прихильники кейнсіанства зробили великий внесок у дослідження проблем зайнятості та перерозподілу доходів. Дж. М. Кейнс вважав, що немає соціальних виправдань такій великій нерівності в розподілі багатств, яка існувала в його часи. Водночас він не підтримує зрівняльного розподілу, вважаючи, що є певні соціальні й психологічні виправдання нерівності доходів і багатства.

Незважаючи на розгляд суті, економічної природи, джерел, структури та диференціації доходів, вищеперелічені вчені не дали чіткого визначення категорії «дохід». На нашу думку, вперше класичне визначення цієї категорії ввів Дж. Р. Гікс, оскільки

вчений детально спробував проаналізувати суть доходу на мікрорівні.

У 1939 р. світ побачила праця Джона Річарда Гікса «Вартість і капітал», в якій автор дає декілька визначень доходу. Перше: «Дохід – це максимальна кількість засобів, які можна витратити протягом деякого періоду часу за умови, що відповідно до наявних очікувань капітальна вартість (у грошовому виразі) майбутніх надходжень залишиться попередньою». Друге визначення Дж.Р. Гікс формулює так: «Дохід – це максимальна кількість засобів, які індивід може витратити протягом даного тижня і які він очікує витратити протягом кожного наступного тижня».

У результаті Гікс доходить висновку, що «дохід у відомому ракурсі характеризується невизначеністю» [4]. Отже, на думку Гікса, існують різні визначення доходу, але конкретного й універсального серед них немає.

Розглянемо розуміння суті доходів населення у командно-адміністративній економіці. Вивчення доходів як одного із найважливіших показників рівня життя населення комуністична влада розглядала як підозрілу діяльність, тому дослідників цієї проблематики у Радянському Союзі було небагато. Припинення публікацій і досліджень було пов'язано з тим, що їх результати істотно відрізнялися від офіційно декларованої ситуації.

Державний комітет статистики СРСР зараховував до категорії «доходи» гроші, отримані у формі заробітної плати, пенсій, стипендій, доходів колгоспників, надходження від продажу сільськогосподарської продукції, вирощеної на індивідуальних земельних ділянках, і навіть вартість продукції, спожитої будь-яким сільськогосподарським виробником. Також враховувались субсидії для дитячих садків, санаторіїв, літніх таборів для дітей тощо. Під поняттям «дохід» розуміли сукупність грошових надходжень. Зате не враховувались доходи від приватного сектору

(легального і нелегального). Приватна активність – така як будівництво, ремонт будинків і автомобілів та інші додаткові доходи – також не належала до категорії доходу домогосподарств. Партійно-господарська та військова номенклатура, а також працівники органів безпеки користувалися значними пільгами і привілеями, які не враховувались у доходи домогосподарств. [5]

Отже, у командно-адміністративній економіці, розглядаючи термін «дохід», наголошували на грошових доходах і їх джерелах, тобто у Радянському Союзі акцент робили на економічному аспекті поняття.

Сучасні вітчизняні науковці термін «дохід» розглядають у всіх його аспектах, хоча трактуванню терміна приділяють мало уваги. Серед економістів, які розглянули це поняття і дали йому чітке визначення, слід назвати З. Ватаманюка, Т. Ленеяка, С. Панчишина, О. Савенка, Н. Холода та ін. Ці вчені дають сучасне трактування доходу, в основі якого лежить класичне визначення Дж. Р. Гікса, тобто розглядають це поняття на мікрорівні та в економічному аспекті.

Вивчаючи теоретичні надбання зарубіжних та вітчизняних вчених, які стосуються економічної природи терміна «дохід», можна констатувати, що, розглядаючи суть цього поняття, вчені робили наголос на різних його аспектах, таких як економічний, соціальний та юридичний.

Узагальнюючи наведені визначення та інтегруючи думки авторів, схилиємось до розуміння, що дохід – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження грошових коштів і матеріальних благ, отриманих або вироблених індивідом за рік, що йде на особисте споживання та заощадження для підтримання фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану людини.

Залежно від джерел формування доходи мають різні види (рис. 1.3.1.)

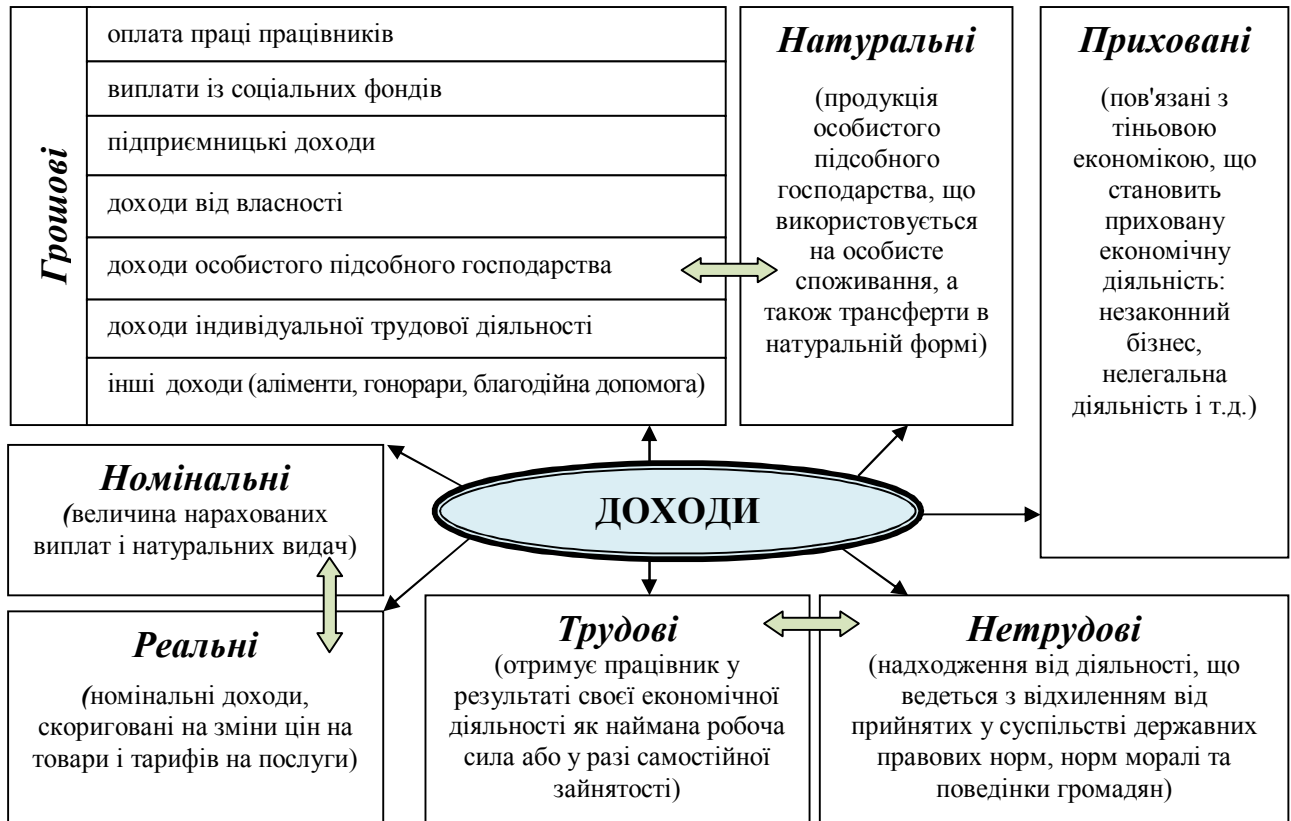


Рис. 1.3.1. Класифікація доходів залежно від джерел формування

Розрізняють номінальний дохід, обчислений в грошовій формі, і реальний – з урахуванням купівельної спроможності грошей [1]. Індекс споживчих цін впливає на купівельну спроможність номінальних доходів:

;

де D_r – доходи реальні, D_n – доходи номінальні, I_c – індекс споживчих цін.

Номінальний дохід – це загальна сума доходів, отриманих домогосподарством упродовж певного періоду часу без

урахування купівельної спроможності грошей, рівня цін і темпів інфляції. Номінальні доходи формуються з різних джерел, основними з яких є:

- доходи від ресурсів, які члени домогосподарства постачають на відповідні ринки (передусім таких чинників виробництва, як праця, земля, капітал, підприємницький хист). Відповідно, джерелами формування таких доходів можуть бути: заробітна плата, доходи від власності, підприємницької діяльності та самозайнятості, від продажу сільськогосподарської продукції, вироблених товарів і послуг тощо;

- надходження від державних програм допомоги окремим категоріям населення.

Джерелом формування таких доходів є соціальні виплати з державного і місцевих бюджетів та державних цільових фондів (пенсії, стипендії, допомоги малозабезпеченим сім'ям, виплати з безробіття, допомоги по догляду за дітьми, субсидії населенню тощо).

Вітчизняна статистика виокремлює також поняття наявного доходу як «максимального обсягу грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають оплату праці, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти в грошовій формі за виключенням сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно». Тобто наявний дохід – це частина доходів, яка залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету і державних цільових фондів.

Реальний дохід є узагальненим показником рівня життя населення і відображає кількість матеріальних та нематеріальних (у тому числі духовних) благ і послуг, які

можна придбати за номінальний дохід упродовж певного періоду часу в урахуванням зміни рівня цін після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Таким чином, реальні доходи домогосподарств прямо пропорційно залежать від величини номінального доходу і обернено пропорційно – від розміру сплачуваних податків та рівня цін у державі.

Оплата праці – це винагорода за виконану роботу, а також оплата відпусток, святкових днів та іншого невідпрацьованого часу відповідно до трудового законодавства й колективних договорів. До цієї статті доходів також відносять стимулюючі доплати й надбавки, премії та одноразові заохочувальні, компенсаційні виплати, пов'язані з режимом роботи й умовами праці, соціальні допомоги.

До **соціальних трансфертів** належать пенсії, соціальна допомога, стипендії, страхові компенсації, відшкодування витрат інвалідам, відшкодування збитків репресованим громадянам.

Дохід від підприємницької діяльності – винагорода підприємцю за виконання ним своїх функцій; формується за рахунок частини прибутку, що залишається в розпорядженні підприємця після виплати процентів за кредит та повністю залежить від ефективності господарювання.

Доходи населення від власності включають:

- проценти за вкладами вкладникам кредитних організацій, Держбанку України й Зовнішекономбанку;
- виплати доходу за державними та іншими цінними паперами Держбанком і кредитними організаціями;
- завчасну компенсацію за вкладами громадян;
- доходи населення від продажу нерухомості на вторинному ринку житла.

Подальший розвиток мають доходи від придбання засобів виробництва у приватну власність і ведення індивідуальної трудової діяльності.

У сучасних умовах в Україні виникає додаткове джерело доходів працівників, зайнятих у суспільному виробництві, це – прибуток. За рахунок чистого прибутку здійснюються такі види доходів, як доходи від інвестицій, інновацій, дивідендів, доходів монополій, соціальних виплат і пільг тощо.

Економічною наукою розроблено низку класифікацій доходів домогосподарств за різними критеріями. Детальний аналіз наукових напрацювань зарубіжних та вітчизняних учених дає нам пропонувати й інші групування доходів, кожне з яких має свої переваги та недоліки.

Залежно від рівномірності надходжень доцільно виокремлювати: регулярні доходи (оплата праці, орендна плата тощо), періодичні доходи (авторські гонорари, доходи від цінних паперів тощо), випадкові, або разові доходи (подарунки, доходи від реалізації майна).

За можливістю розпорядження доходи домогосподарств поділяють на мобільні (якими населення розпоряджається без жодних обмежень) та іммобільні (як правило, негрошові надходження у вигляді послуг установ соціальної сфери: охорони здоров'я, культури тощо, які мають цільове спрямування, тому населення не може вільно ними розпоряджатися). Якщо розмір мобільного доходу домогосподарства залежить у більшості випадків від кількості працюючих членів, то величина іммобільного доходу визначається розміром домогосподарства, складом, віком його членів тощо.

Досить часто доходи, отримані домашніми господарствами *на стадії первинного розподілу*, поділяють на трудові або

зароблені (оплата праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості) і нетрудові або отримані (доходи від власності). *На стадії вторинного розподілу* домогосподарства отримують доходи у вигляді поточних трансфертів (державних соціальних допомог та інших поточних трансфертів: переказів, компенсацій, чистих страхових відшкодувань тощо). Проте стосовно страхових відшкодувань хочемо підкреслити їх специфічний характер, адже: по-перше, отриманню доходів передують здійснення домашніми господарствами відповідних витрат; по-друге, страхові випадки не завжди бажані для домашніх господарств, оскільки отримувані доходи лише частково компенсують наслідки таких подій.

За критерієм суспільного визнання доходи населення поділяють на легальні (отримані від діяльності в легальному секторі економіки), тіньові (неоподатковувані доходи, джерелом яких є законодавчо дозволені в країні види діяльності) і кримінальні доходи (джерелом яких є кримінальна діяльність, законодавчо заборонена в країні: наркобізнес, торгівля людьми, зброєю тощо). На нашу думку, кримінальні доходи за сутністю також є тіньовими (адже з них теж ніхто не сплачує податків), тому виокремлювати їх у структурі загальних доходів населення немає сенсу.

Питання визначення обсягів тіньових доходів залишається однією з найактуальніших і найважливіших проблем дослідження доходів домашніх господарств в Україні. Хоча тіньова економіка це є суто українським «винаходом» (різні форми тіньової економічної активності спостерігаються майже в усіх країнах світу), вітчизняна специфіка тіньових процесів є досить унікальною, адже первісне нагромадження капіталу, яке в інших країнах відбувалося за кількох поколінь, у нас пройшло за кілька років.

Тіньова економіка – це не обліковувана офіційною статистикою діяльність, яку свідомо приховують від державних органів з метою ухилення від сплати податків, від дотримання правових норм та адміністративних процедур. Тіньові доходи формуються за рахунок прихованої оплати праці найманих працівників, прихованого змішаного доходу підприємців і прихованого доходу від власності. Серед фахівців, які досліджують феномен тіньової економіки, побутує думка, що тіньова економіка, особливо у періоди економічних потрясінь, може відігравати навіть позитивну роль (якщо тільки не враховувати незаконність цього виду діяльності), адже вона робить усе те, що й офіційна економіка, і, як правило, більш ефективно: створює нові робочі місця, піднімає платоспроможність населення, збільшує оборот товарів і послуг. Проте для держави тіньова економіка є негативним явищем, адже з такого виду діяльності суб'єкти господарювання не сплачують податків і внесків на соціальне страхування, тому вона створює значні проблеми для уряду в усіх сферах його діяльності.

Неофіційна (прихована) економічна діяльність безпосередньо пов'язана з професійною діяльністю працівників офіційної економіки (як правило, керівного персоналу). Неофіційна економіка не виробляє жодних товарів чи послуг, тут відбувається лише негласний перерозподіл суспільного доходу.

Складовими неофіційної економіки є: економіка приписок, яка видає фіктивні результати за реальні (приписки продукції, фальсифікація відомостей про якість виготовлених товарів тощо); економіка неформальних зв'язків, яка забезпечує «залаштункове» виконання звичайних виробничих завдань (підвищення оплати праці «своїм» людям, організація бенкетів

для перевіряючих тощо); економіка хабарів, яка означає зловживання службовим становищем посадовими особами в особистих цілях (корупція, незаконні привілеї тощо).

Оскільки весь тіньовий сектор економіки України (враховуючи перераховані вище його складові) сягає 40-50% ВВП (причому, «на думку вітчизняних і західних експертів, цей рівень тіньової економіки можна вважати його нижньою межею»), вважаємо, що це явище обов'язково повинно враховуватися під час прийняття та обґрунтування багатьох економічних і політичних рішень як на загальнодержавному, так і місцевому рівнях.

В останні роки одним із важливих факторів збільшення доходів домогосподарств (особливо західних областей України та в Автономній Республіці Крим) стала трудова міграція за кордон.

На перший погляд, це є можливістю знаходження нового статусу, однак на практиці така друга робота, даючи певні заробітки, неминуче перешкоджає підвищенню кваліфікації та посадовому зростанню за основним місцем роботи. Узагалі ж, за даними обстежень робочої сили, не за фахом працюють 70 % осіб із вищою освітою у сфері фізичних, математичних і технічних наук, 46 % – біологічних, агрономічних і медичних наук, 76 % – прикладних наук і техніки. Затребуваність кваліфікованого персоналу деформує ланцюжок формування та використання доходів. (Рис.1.3.2)

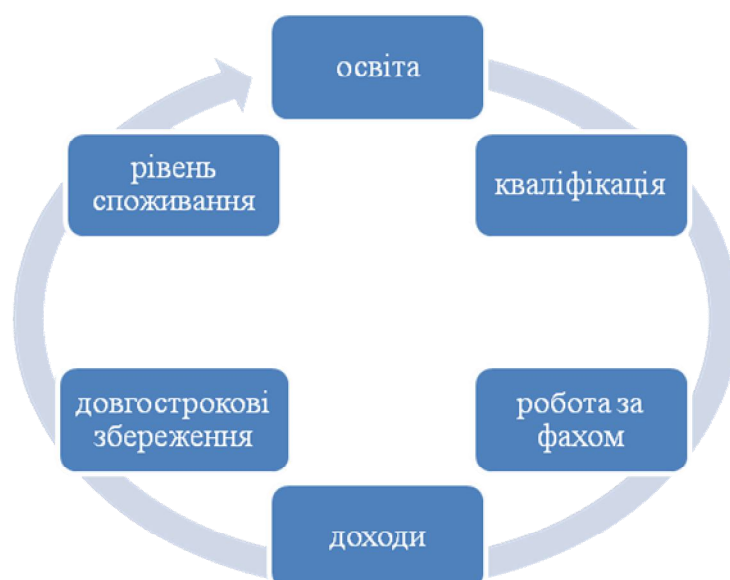


Рис. 1.3.2. Ланцюг формування та використання доходів

Ланцюг забезпечує формування та розвиток середнього класу. В Україні освіта, на жаль, не гарантує отримання роботи за фахом із перспективами кар'єрного росту; заробітна плата в представників однієї професії (кваліфікації) в приватному та державному секторах відчутно різниться; дохід не гарантує статусу, оскільки багато джерел високих доходів є незаконними.

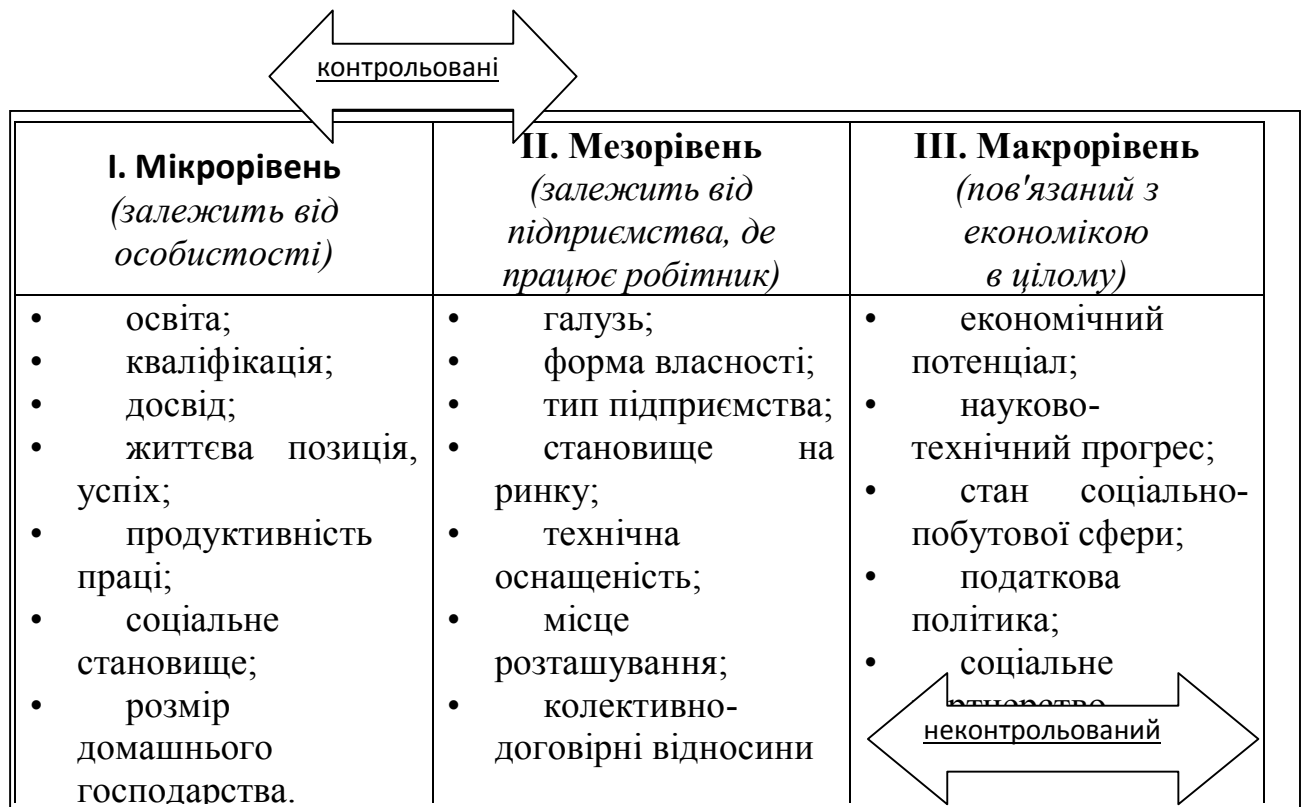
Статистика свідчить, що у середньому один мігрант, який перебуває в Італії, щорічно пересилає додому близько 6 тис. дол. США, а по Карпатському регіону (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька області) щорічні доходи тільки сільських домогосподарств від трудових мігрантів сягають 9 тис. дол. США. (Додаток Г) Якщо взяти до уваги той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 14—15 % від загальної чисельності населення, можна стверджувати, що доходи від трудової міграції у сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупних доходів домогосподарств. Заробітки трудових мігрантів витрачаються насамперед на поліпшення житлових умов, освіту, медичне обслуговування, придбання автомобілів, складної побутової техніки, тобто кошти в основному витрачаються на споживання. Ринки житла, освітніх послуг, автомобілів відчувають настільки сильний приплив коштів

трудомих мігрантів, що ціни на них стають невиправдано високими. Проте, на жаль, інвестиційний потенціал величезних коштів, зароблених за кордоном, в Україні практично не використовується.

У структурі доходів населення існують кількісні і якісні відмінності, обумовлені рядом чинників на різних рівнях [1]. (Рис. 1.3.3)

Чинники мікро- та мезорівнів вважаються контрольованими (внутрішні), оскільки до них безпосередньо причетні конкретні особа та підприємство, а макрорівня – неконтрольовані (зовнішні), оскільки до них відносяться три групи факторів впливу: економічні, соціальні та демографічні. (Рис. 1.3.4)

Нерівність доходів може досягати великих масштабів, створювати загрозу для політичної і економічної стабільності. У більшості країн держава бере на себе зобов'язання подолати диференціацію за допомогою податкової системи:



1.3.3. Рівні впливу чинників на формування доходу

Економічні	Соціальні	Демографічні
<ul style="list-style-type: none"> • розвиток суспільного виробництва; • динаміка ВВП; • продуктивність праці; • податкова політика; • цінова політика; • індекс споживчих цін; • рівень валютного курсу; • темпи інфляції; • рівень процентної ставки; • дефіцит державного бюджету. 	<ul style="list-style-type: none"> • прожитковий мінімум; • мінімальна заробітна плата і пенсія; • розмір допомоги; • соціальна інфраструктура; • рівень безробіття (у т.ч. прихованого); • соціальна активність; • рівень професійної освіти працездатних членів; • родинні зв'язки. 	<ul style="list-style-type: none"> • чисельність населення; • склад сім'ї; • статеві-вікова група; • міграція; • рівень ІРЛП; • природно-кліматичні умови місця проживання (роботи).

Рис. 1.3.4. Фактори впливу на формування доходів на макрорівні

➤ одержані податкові надходження використовуються як **трансфертні платежі** на користь малозабезпечених верств населення;

➤ створюються соціальні програми щодо захисту населення.

Отже, охарактеризувавши основні теоретико-методологічні аспекти формування доходів домогосподарств, зрозуміло, що вони відіграють вагомую роль у найповнішому задоволенні матеріальних і духовних потреб громадян.

1.4. Концептуальні підходи до визначення споживання

Головним компонентом сукупних витрат є споживчі витрати. Споживання є однією з найважливіших економічних категорій. Воно визначає ринковий попит і весь обіг капіталу та

товарів. Наявність споживання є обов'язковою частиною конкурентних відносин.

Споживання (Consumption – C) – це частина використовуваного доходу, який не заощаджується:

$$C = Y - S.$$

Функція споживання – це залежність між обсягом споживання і доходом, який використовується. Дане поняття запроваджене Кейнсом і має такий вигляд:

$$C = C_0 + C'Y$$

де C_0 – автономне споживання, тобто обсяг споживання, який не залежить від використовуваного доходу (наприклад, проживання в борг, за рахунок заощаджень або субсидій); C' – гранична схильність до споживання – це величина, яка показує, наскільки зміниться обсяг споживання при зміні використовуваного доходу на одну одиницю.

Ця модель показує нам, яка частина додаткового доходу йде на приріст споживання. При абсолютному зростанні споживання і заощадження відносна доля споживання все більше і більше скорочується, а доля заощаджень зростає. Згідно з основним психологічним законом, величина граничної схильності до споживання знаходиться між нулем і одиницею:

$$0 < MPC < 1.$$

Звідси випливають такі висновки:

- якщо $MPC = 0$, то весь приріст доходу буде зберігатися, оскільки заощадження – та частина доходу, що не споживається;

- якщо $MPC = 1/2$, це означає, що збільшення доходу буде поділено між споживанням і заощадженням порівну;

- якщо $MPC = 1$, то весь приріст доходу буде витрачений на споживання.

У *класичній концепції* розмір споживання залежить від поточного використовуваного доходу, що відповідає поточному

бюджетному обмеженню, яке подане у вигляді: $Y - T = C + S$, де Y – дохід, T – податки, C – споживання, S – заощадження.

В аналізі розподілу доходу, що йде на споживання і заощадження, головна роль належить заощадженням, оскільки домашні господарства розглядають їх як відкладене споживання, намагаючись максимізувати обсяг споживання в довгостроковому періоді. Тому вони порівнюють користь від споживання сьогодні з вигодами майбутнього споживання. Параметром, що виражає ступінь переваги поточного споживання над майбутнім, є ставка відсотку. Чим вона вища, тим більш ефективними стають заощадження, отже, і відкладене (майбутнє) споживання, чим нижча – тим бажаніше споживання сьогодні. Таким чином, заощадження є вихідна функція від ставки відсотка, а споживання – відповідно функція, що убиває.

Сучасна *неокласична концепція* ґрунтується на теорії міжчасового споживчого вибору Ірвінга Фішера та концепції ендогенного доходу і сформульована чисто в мікроекономічних передумовах.

Перед тим, як відповісти на запитання про розподіл поточного доходу між споживанням і заощадженням, необхідно визначити, від чого залежить розмір самого доходу. У неокласичній концепції висувається передумова, що кожний суб'єкт сам визначає розмір свого доходу, виходячи зі сформованої на ринку праці ставки реальної зарплати і доходності свого майна. Мотивація економічного суб'єкта, що визначає його поведінку на ринку праці, впливає з прагнення забезпечити собі певний життєвий рівень. Останній можна охарактеризувати двома ключовими параметрами: рівнем одержуваного доходу і наявністю вільного часу. Тоді функцію корисності економічного суб'єкта формально можна уявити в такому вигляді:

$$U = \max U(Y, P),$$

де Y – доход; P – вільний час.

Кожний суб'єкт оптимізує свою функцію корисності, намагаючись забезпечити собі, з одного боку, максимальний рівень прибутку, з іншого боку – вільного часу. При цьому він повинний порівнювати свої прагнення з реальними можливостями свого бюджетного обмеження.

В умовах, коли суб'єкт одержує прибуток тільки від трудової діяльності, задача оптимізації функції корисності зводиться до вирішення простої дилеми: щоб досягти більшого рівня поточного прибутку, необхідно більше працювати, але чим більший рівень прибутку досягається, тим більшу частину календарного часу можна присвятити відпочинку.

Проте кожний із нас може одержувати прибутки не тільки від трудової діяльності, але й від майна, що утвориться в результаті розподілу поточного доходу на споживання та заощадження і формування фонду заощаджень.

Тоді задача з оптимізації функції корисності доповнюється умовою необхідності найкращого розподілу поточного доходу в кожний момент часу між споживанням і заощадженням. Але це означає, що для суб'єкта оптимізація його функції корисності перетворюється зі статичної задачі визначення оптимального рівня поточного доходу в динамічну багатоперіодну задачу розподілу поточного доходу між споживанням і заощадженням. Заощадження розглядаються при цьому як «відкладене споживання», оскільки передбачається, що суб'єкт протягом свого життя споживає усі свої доходи.

При такій постановці бюджетне обмеження суб'єкта, що відображає його можливості з досягнення своїх цілей у кожний момент часу, може бути виражене:

$$Y = wN + pV,$$

де w – ставка реальної зарплати; N – робочий час; V – розмір майна; p – прибутковість від майна.

Неважко зауважити, що досягти запланованого рівня доходу тим легше, чим вища ставка реальної зарплати і прибутковість від майна суб'єкта. При екзогенно заданій ставці реальної зарплати й відомого на даний момент часу прибутку з майна рівень прибутку буде визначатися тільки кількістю відпрацьованого часу.

Таким чином, кожний суб'єкт сам визначає, скільки часу йому працювати, а скільки відпочивати, виходячи зі своїх переваг, виражених його функцією корисності: суб'єкт зіставляє свої бажання, виражені його функцією корисності, із своїми можливостями, відбитими в бюджетному обмеженні, тобто вирішує задачу з оптимізації своєї корисності.

Таким чином, ми одержали відповідь на питання про порядок формування рівня доходу суб'єктом у поточному періоді, виходячи із заданих параметрів розміру і прибутковості майна. Проте розмір майна в поточному періоді визначається заощадженнями, зробленими в попередньому періоді. Тому перед суб'єктом стоїть задача оптимального розподілу поточного доходу між споживанням і заощадженням. Для цього необхідно зробити дисконтовану оцінку потоків доходу й споживання, фонду заощадження. Як норма дисконту виступає ставка відсотка.

Отже, неокласична функція споживання є функція від поточної ставки відсотка. При цьому поточний дохід виступає як ендогенний параметр.

У *кейнсіанській концепції* поведінка споживача інтерпретується принципово іншим способом. По-перше, розмір доходу виступає як екзогенний параметр. По-друге, обсяг споживання залежить тільки від використовуваного доходу. По-третє, розподіл доходу на споживання і заощадження залежить не від об'єктивного параметра економічної кон'юнктури (поточної

ставки відсотка), а від переваг споживача: традицій, світогляду, суспільних установок і т.п., тобто від чинників суб'єктивного характеру.

Кейнс підкреслював, що можливість того, що домашнє господарство змінить своє споживання в результаті коливань процентної ставки на один або два пункти, дуже низька. Що стосується заощаджень, то якщо їх і можна уявити як функцію від процентної ставки, це буде, принаймні, вихідна функція.

Функція споживання показана на рис. 1.4.1. На осі абсцис відкладений використовуваний дохід. На осі ординат – витрати на споживання. Якби витрати на споживання в точності відповідали доходам, то це відображала б будь-яка точка, що лежить на бісектрисі. Але в дійсності так не відбувається. Місце перетину бісектриси й кривої споживання в точці В означає рівень нульового заощадження. Зліва від даної точки можна спостерігати негативне заощадження, тобто витрати перевищують доходи. А справа – заощадження позитивне. Величина споживання визначається відстанню від осі абсцис до кривої споживання, а величина заощадження – відстанню від кривої споживання до бісектриси.

Залежність споживання від абсолютного розміру використовуваного доходу Кейнс сформулював у вигляді основного психологічного закону, відповідно до якого «люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання з ростом доходу, але меншою мірою, ніж ростуть доходи». Даний висновок робиться «не тільки з апіорних суджень, виходячи з нашого знання людської природи, але і на підставі детального вивчення минулого досвіду».

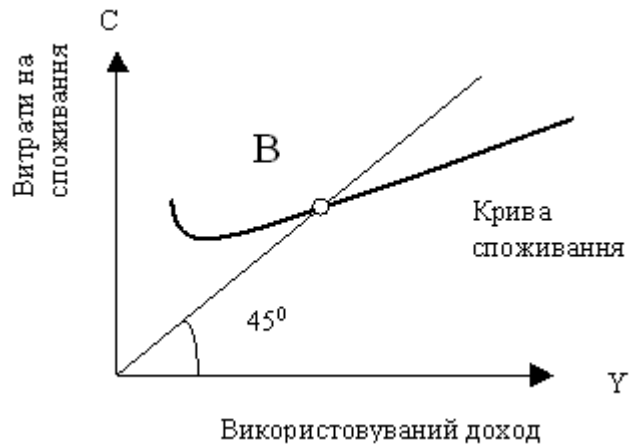


Рис. 1.4.1. Функція споживання

З кейнсіанської теорії споживання впливає один важливий наслідок, що одержав назву мультиплікативного ефекту. Суть його полягає в тому, що якщо в економіці збільшаться з якоїсь причини автономні витрати, то в результаті сукупний попит і національний доход зростають на більш велику величину. Обґрунтування дії мультиплікативного ефекту ґрунтується на тому, що в кейнсіанській моделі споживання є функцією від доходу, на відміну від інших планових витрат, що від рівня доходу не залежать і тому розглядаються як автономні.

Дію мультиплікативного ефекту в загальному виді можна описати в такий спосіб. Будь-яке підвищення автономних витрат на величину DA безпосередньо збільшує сукупний попит і, отже, національний доход на величину $DY = m \cdot DA$. Але тому, що споживання домашніх господарств є функцією від доходу, то частину приросту свого доходу DC вони направлять на споживання. А внаслідок того, що споживчі витрати є складовою частиною сукупного попиту, останній знову зростає. Його ріст, у свою чергу, викликає ріст національного доходу, в результаті чого частина приросту знову буде спрямована на споживання і т.д.

Тобто приріст автономних витрат викликає як безпосереднє збільшення приросту національного доходу, так і індуційований приріст національного доходу в результаті росту споживання.

Співмножник m , що стоїть перед DA , називається мультиплікатором автономних витрат. Він показує, на яку величину зросте національний дохід у випадку приросту автономного попиту на DA . Звідси випливає, що значення мультиплікатора тим більше, чим більшу частину приросту доходу домогосподарства схильні спрямовувати на споживання.

З теорії мультиплікатора випливає один цікавий висновок, котрий Кейнс назвав «парадоксом заощаджень». У зв'язку з тим, що $S = 1 - C$, то чим більше суб'єкти зберігають, тим менше величина рівноважного національного доходу.

Теорія мультиплікатора є одним із найважливіших елементів кейнсіанської концепції. Дія мультиплікативного ефекту поряд із «парадоксом заощаджень» серед іншого наочно ілюструє найважливішу тезу кейнсіанства – про головну роль сукупного попиту в моделі «сукупний попит – сукупна пропозиція».

Теоретична конструкція поведінки домашніх господарств на споживчому ринку, запропонована Кейнсом, зробила величезний вплив на розвиток макроекономічних досліджень, саме на ній ґрунтується і теорія мультиплікатора, і кейнсіанська модель взаємодії ринків.

Проте, після того, як у 1946 році Саймон Кузнец опублікував результати досліджень з економічної динаміки в США за період з 1869 по 1940 р., виявилось, що фактичні дані про динаміку доходу й споживання не відповідають постулатам кейнсіанської моделі.

Аналіз, проведений Кузнецом, показав, що функція споживання достатньо вірогідно описує поведінку домашніх господарств у короткому періоді (до 4-х років). Але при переході до більш тривалих тимчасових проміжків (10 і 30 років) теза Кейнса про сталість граничної схильності до споживання й убуванні величини середньої норми споживання статистично не підтверджувалася, що дістало назву «*феномена*» Кузнеця.

У дійсності середня норма споживання фактично не тільки не убувала, але, при загальній тенденції до сталості, навіть трохи зросла (із значення 0,867 у 1869-1898 р. до 0,879 у 1904-1933 р.). Зауважимо, що й у наші дні розмір середньої норми споживання незначно коливається біля якоїсь константи (для США, наприклад, – 0,92).

Висновки, зроблені С.Кузнецом, викликали необхідність перегляду уявлень про характер поведінки домашніх господарств на споживчому ринку. До теперішнього часу існує біля десятка базових концепцій, що тією або іншою мірою пояснюють «феномен» Кузнеця.

В найпростішій двосекторній моделі кругообігу продуктів і доходів¹ щорічні витрати домогосподарств (C) дорівнюють величині доходів (Y): $Y=C$. Проте насправді щорічні поточні витрати домогосподарств у середньому є меншими, ніж величина їхніх доходів, оскільки певну частку отриманих доходів домогосподарства заощаджують.

У короткостроковій перспективі із збільшенням доходу зростає частка споживання так званих «люксових благ», серед яких найбільшим «люксовим благом» є заощадження, а тому середня схильність до споживання має тенденцію до зменшення, а середня схильність до заощадження зростає. Така закономірність відома як *закон Енгеля*.

Не важко помітити, що якщо $C + S = Y$, то $DC + DS = DY$. Тоді сума граничної схильності до споживання і граничної схильності до заощадження дорівнює 1:

$$MPC + MPS = 1;$$

$$MPC + MPS = DC/DY + DS/DY + D(C+S)/DY = DY/DY = 1.$$

Отже, $MPC = 1 - MPS$ і $MPS = 1 - MPC$.

Основним фактором, який впливає на рівень споживання є доход. Як правило, з ростом доходу зростає і споживання, і

заощадження населення. При цьому в умовах стабільного економічного росту гранична схильність до споживання має тенденцію до зниження. В умовах інфляції спостерігається інший процес – МРС має тенденцію до збільшення. При нестабільному економічному стані, відсутності захищеності вкладів від інфляції населення починає збільшувати споживання, особливо товарів тривалого використання. Окремим видом заощадження в таких умовах є придбання населенням таких товарів, як ювелірні вироби, хутро, автомобілі, дачі тощо. Окрім цих факторів на споживання можуть впливати недоходні фактори:

-багатство. Під багатством розуміють як нерухоме майно (будинки, автомобілі, телевізори та інші предмети довгострокового користування), так і фінансові засоби (готівкові гроші, заощадження на рахунках, акції, облігації, страхові поліси тощо), що їх має населення. Домашні господарства заощаджують, утримуючись від споживання, щоб нагромаджувати багатство. За інших рівних умов, чим більше нагромаджено багатства, тим менші стимули до заощаджень;

-податки. Відомо, що податки сплачуються частково за рахунок споживання і частково за рахунок заощадження. Зниження податків збільшує безподатковий дохід і тому збільшує як споживання, так і заощадження. І навпаки;

- рівень цін. Зростання цін скорочує споживання і заощадження і навпаки. Цей висновок має безпосереднє відношення до аналізу багатства як фактора споживання. Зміни рівня цін змінюють реальну вартість, або купівельну спроможність деяких видів багатства;

- відрахування на соціальне страхування. Збільшення цих відрахувань призведе до скорочення поточного споживання і заощадження. Але треба враховувати, що на рішення домашніх господарств стосовно споживання і заощадження впливає діюча

система соціального забезпечення. Чим краще соціальне забезпечення, тим менші заощадження домашніх господарств протягом трудового життя;

- очікування. Очікування можуть бути пов'язані з майбутньою зміною цін, доходів, виникненням дефіциту тощо. Якщо ці очікування несприятливі, то домашні господарства змушені робити закупки наперед, що у поточному році збільшує споживання та зменшує заощадження. Очікування приросту грошових доходів у майбутньому зумовлює збільшення поточних витрат;

- споживча заборгованість. Якщо в попередній період заборгованість зросла, то в поточному періоді домашні господарства будуть змушені зменшити споживання і заощадження, аби ліквідувати минулу заборгованість. І навпаки, коли споживча заборгованість зменшилася, то поточний рівень споживання і заощаджень може зрости;

- відсоткова ставка. Зміна ставки відсотка впливає на співвідношення між поточним і майбутнім споживанням і заощадженням. Коли відсоткова ставка зростає, поточне споживання зменшується, а заощадження зростають, що збільшить майбутнє споживання, забезпечене поточними заощадженнями. Таким чином, домашні господарства заміщують частку споживання у поточному періоді збільшенням споживання у майбутньому.

1.5. Вплив факторів на функцію заощадження

Заощадження – це та частина отриманого доходу, яка не споживається в даний момент часу, а впродовж певного періоду накопичується для використання в майбутньому.

Сукупний ефект заощаджень визначає темпи економічного зростання, обсяги випуску продукції, рівень інновацій, економічну могутність країни, добробут її населення. Величезні досягнення

деяких держав, а зокрема, Японії та Німеччини, значною мірою пояснюються високим рівнем заощаджень.

Хоча заощадження завжди виступають певним відрахуванням від поточного споживання, вони забезпечують стійке підвищення рівня капіталоозброєності та продуктивності праці, зайнятості населення, максимум споживання на одного працівника і, врешті-решт, оптимізують економічний добробут. Вплив заощаджень на діяльність господарської системи здійснюється через інвестиції. Приватні й державні заощадження, що формують національні заощадження, цілком трансформуються в інвестиції, але повної рівності між ними немає.

Заощадження домогосподарств є вагомим інвестиційним ресурсом для економіки країни. У більшості країн національні заощадження формуються на основі заощаджень населення. На основі цього фіксується участь домогосподарств в інвестиційних процесах, а зокрема в економічному зростанні країни.

Особливість заощаджень домогосподарств полягає в тому, що у власників вони є лише грошовою формою доходу, а не капіталом. За допомогою банків цей дохід перетворюється у значну масу грошового капіталу, який приносить ще дохід від відсотків. Величина заощаджень збільшується при економічному зростанні.

На заощадження та інвестиції має вплив процентна ставка, тобто якщо процентна ставка зростає, посилюється стимулювання заощаджень та розміщення їх на ринку, тому що на кожному заощаджену одиницю власник одержить додатковий дохід.

Фактори, які впливають на рівень заощаджень населення:

- рівень доходу населення;
- політична стабільність;
- процентні ставки комерційних банків;
- рівень оподаткування;
- розвиток фінансових ринків та інші.

Приріст заощаджень як суми нагромаджених грошових ресурсів залежить від ступеня споживання поточного доходу. У разі, коли доходи перевищують поточні споживчі потреби чи саме споживання обмежується з метою нагромадження частини доходу, різниця між спожитою частиною доходу і всім доходом нагромаджується як заощадження. Чим більша така різниця, тим більші можливості відкриваються для нагромадження заощаджень.

Значний вплив на заощадження має мотив, яким керується суб'єкт, обмежуючи свої споживчі витрати та відношення до структур, через які здійснюється мобілізація заощаджень. Виділяють три групи мотивів:

- мотиви, пов'язані зі споживанням населення (забезпечення економічної та соціальної безпеки людини (виникнення надзвичайних ситуацій – хвороба, стихійні лиха, техногенні аварії, втрата роботи тощо); придбання дорогих товарів тривалого користування і нерухомості; задоволення потреб у відпочинку та розвагах; дотримання загальнолюдських і національних традицій (весілля, святкування ювілеїв тощо); утримання членів сім'ї (дітей, батьків); забезпечення старості (вихід на пенсію));

- мотиви, пов'язані з одержанням доходу (одержання інвестиційного доходу (вкладення в різні дохідні фінансові інструменти, надання коштів у позику під проценти, передача коштів у довірче управління тощо); накопичення первісного капіталу для створення бізнесу);

- мотиви, які стимулюють вимушені заощадження (пов'язані з формуванням заощаджень через звичку (схильність до нагромадження як самоціль); невідповідність обсягу й структури пропозиції благ попиту на них; відставання потреб людини від її платоспроможності; труднощі легалізації тіньових доходів тощо).

У світовій літературі найчастіше використовують детальнішу класифікацію мотивів заощадження, запропоновану Дж. Кейнсом.

Кейнс зазначав, що «є, взагалі кажучи, вісім основних стимулів або цілей суб'єктивного характеру; усі вони спонукають людей утримуватись від витрачання одержаного доходу».

Мотиви визначені економічною наукою:

- застережний мотив (створення резервів на випадок непередбачених обставин);

- мотив життєвого циклу (забезпечення майбутнього, на основі отримуваних доходів при зміні потреб впродовж життя людини);

- мотив між часового заміщення (забезпечення доходу у вигляді процентів та зростання цінності майна, оскільки більшому реальному використанню у майбутньому віддають перевагу над меншим поточним споживанням);

- мотив поліпшення (поступове утримання від споживання для збільшення витратків у майбутньому, що відповідає підсвідомому бажанню підвищити рівень свого життя в майбутньому);

- мотив незалежності (відчуття незалежності і свободи дій, навіть не маючи чітких планів на майбутнє);

- мотив підприємництва (забезпеченість необхідними засобами для здійснення ризикових чи ділових операцій);

- мотив спадку (залишити спадок для забезпечення майбутнього своїх рідних);

- мотив жадібності (відчуття задоволення за допомогою накопичення коштів, протистояння фактору витрачання грошей).

Також виділяють мотив вимушених заощаджень, суть його полягає у обмеженості можливостей придбання бажаних товарів і послуг домогосподарства збільшують заощадження з надією на зміну ситуації у майбутньому.

Тому необхідно вище перелічені мотиви виділити в окрему класифікацію і віднести їх до конкретних груп. Класифікаційні ознаки наведені на рис.1.5.1.

Ознака соціальної захищеності характеризується тим, що заощадження дають можливість забезпечити майбутнє, оскільки існує невизначеність щодо майбутніх доходів.

Економічна ознака являє собою участь в економічних процесах для отримання майбутніх доходів.

Мотиви, що відносяться до демографічної ознаки характеризуються: віком громадян; рівнем доходу, тобто залежності від економічного розвитку регіону в якому проживають громадяни.

Психологічна ознака характеризується підсвідомим бажанням підвищення свого життєвого рівня, задоволення відчуття незалежності.

Незалежно від мотивів формування заощаджень населення ключовою характеристикою є інвестиційний потенціал, під яким розуміється сукупність грошових заощаджень населення (домогосподарств), що є у наявності, та ті, які з різних причин є недоступними чи незадіяними на даний час.

Схематично розміщення грошових заощаджень населення подано на рис. 1.5.2.

Щодо трансформації заощаджень в інвестиції виникають наступні проблеми, а саме:

- залучення заощаджень, які знаходяться в неорганізованих формах у потенційні джерела інвестицій;

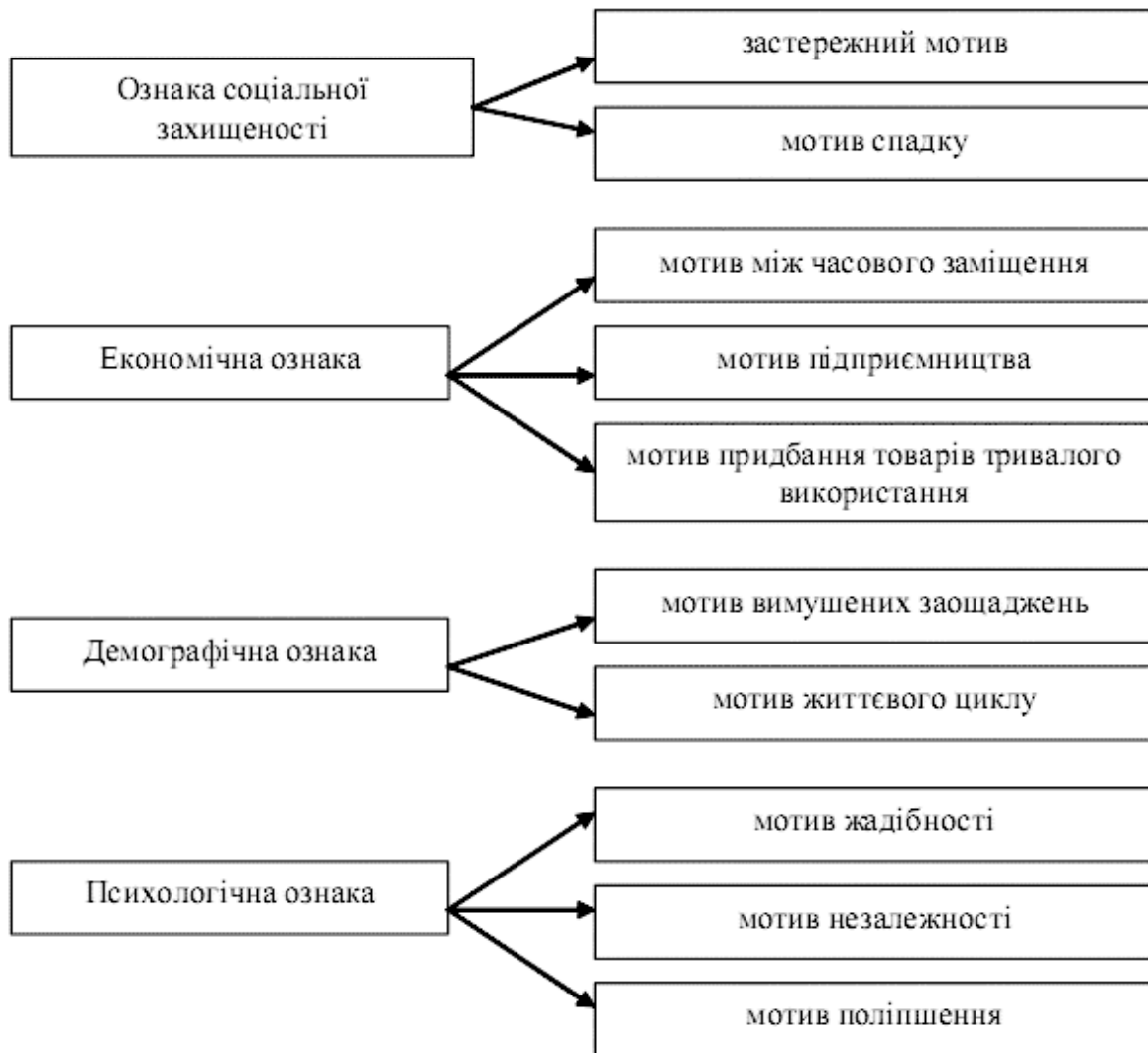


Рис. 1.5.1. Класифікація мотивів заощадження

- ефективно та раціональне використання;
- створення сприятливих умов для формування заощаджень домогосподарствами.

Процес формування національних заощаджень починаються з рішень багатьох домогосподарств відмовитися від поточного споживання деякої частини свого доходу.

Трансформація заощаджень в інвестиції залежить від створення сприятливого середовища у сфері економіки та соціально - економічного розвитку країни.

Перспективами зростання інвестицій в національну економіку є:

- акумулювання коштів населення у межах систем соціального та пенсійного страхування;



Рис. 1.5.2. Схема розміщення грошових заощаджень населення

-розширення бази інвестиційних ресурсів, що спрямовуватиметься в інноваційну сферу, через механізм податкової, митної та регулятивної політики;

- посилення інвестиційного спрямування розвитку фондового ринку;

- посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень;

- запровадження механізму акумулювання вільних коштів, зокрема у венчурних фондах;
- реформування системи оподаткування прибутку, для стимулювання інвестиційної активності тощо.

Динаміка заощаджень у світовому господарстві і в окремих його підсистемах зазнала значних змін. В економічній літературі виділяють два основних підходи до виявлення причин зміни заощаджень. Перший підхід виходить з вибору між існуючим і майбутнім споживанням (І. Фішер). Фізичні особи порівнюють рівень їх тимчасових переваг з дисконтною ставкою і вирівнюють згодом споживання, щоб максимізувати свої вигоди. У даному випадку облікова ставка слугує ключовим інструментом, за допомогою якого регулюються заощадження та інвестиції. Інший підхід ґрунтується на тісному зв'язку між поточним доходом і споживанням, залишок від яких буде схований. Відповідно до цієї концепції заощадження залежать від руху доходу, а вплив облікових ставок незначний.

На цей процес впливають й інші фактори та умови економічного та соціального середовища. Більшість традиційних змінних роблять постійний значний вплив на заощадження. Більш високе зростання виробництва, високі ставки відсотка та сприятливі умови зовнішньої торгівлі сприяють збільшенню рівня приватних заощаджень, у той час як збільшення негативного сальдо бюджету, зростання багатства, вищий рівень ВВП на душу населення сприяють зниженню рівня приватних заощаджень.

Динаміка різних джерел заощаджень формується під впливом існуючих особливих факторів і умов. Зміна заощаджень домашніх господарств розглядається з позицій концепції «циклу життя» (Ф. Модільяні), коли головною причиною заощаджень є підтримка споживання на рівні протягом певного часу на основі доходу, який можна передбачити в житті. За моделлю «циклу життя»

передбачається, що рівень заощаджень систематично змінюється під час життя індивіда, і відповідно агрегатна норма заощаджень прямо залежить від розподілу доходів протягом життя.

Молоді люди зазвичай зберігають відносно мало, часто вдаються до позик, якщо вони передбачають збільшення доходів у майбутньому. Люди середнього віку зберігають найбільше, передчуваючи більш низькі доходи після виходу на пенсію. Вони перебувають у розквіті сил, отримують високі доходи. На прагнення заощаджувати на старість або накопичувати спадщину впливають зміни в доході, багатство й можливості майбутнього пенсійного забезпечення.

Відповідно на рівень заощаджень у тій або іншій підсистемі світового господарства, в окремих країнах важливе вплив має демографічна ситуація. Сукупний рівень заощаджень падає при збільшенні частки молодих і пенсійних віків. У тому ж напрямку діє високий показник освіти молодих сімей. Чистий ефект демографічних змін на заощадження домашніх господарств суперечливий. За окремими оцінками, підвищення демографічного навантаження на 3 пункти призводить до зниження норми заощаджень на один пункт.

Розвинуті країни зазвичай мають більш високу норму заощаджень, тому що в них найчастіше відзначається великий розрив між доходами працюючих та пенсіонерів.

1.6. Макроекономічна нестабільність та циклічність розвитку економіки

Для ринкової економіка характерною є макроекономічна нестабільність. Історія економіки країн світу та сьогодення свідчить, що періоди розвитку економічних систем країн світу змінюються падінням обсягів виробництва і доходів, зростанням безробіття, інфляційними та дефляційними процесами. Ці явища відбуваються в

певній логічній послідовності та періодичності, порушуючи та відновлюючи макроекономічну рівновагу.

Макроекономічна нестабільність означає, що розвиток економіки супроводжується відхиленням від нормального процесу розвитку.

Історія свідчить, що перші економічні кризи датуються у 1825-1826 рр. в Англії, та 1840 р. – Німеччині і були пов'язані з кризою надвиробництва. З того часу вони повторювалися кожні 7-12 років (1836-1837 рр., 1847-1848 рр., 1857 р. і т. ін.). А кризи ХІХ ст. стали в історії циклів світовими економічними кризами і датуються 1886, 1873, 1890 рр. Упродовж ХХ ст. відбулося 12 спадів виробництва, а отже 12 циклів. Економічна криза – це складне економічне явище, яке відбувається в логічній послідовності. Вона зумовлюється збільшенням обсягів виробництва та підвищенням цін на товари. Згодом ціни падають, а в сфері грошово-кредитного обігу розпочинаються зміни, які закінчуються руйнацією кредиту. Явища, що відбуваються на грошовому ринку в період піднесення та спаду економіки є типовими, тому їх можна передбачити завчасно.

На думку Карла Маркса економічні кризи ХІХ ст. – явище не випадкове й не галузеве, а загальноекономічне, але необов'язкове для ринкової економіки. Справжня причина економічних криз капіталістичної економіки є основною суперечністю капіталізму – між суспільним характером виробництва й приватнокапіталістичним привласненням його результатів, яка має ряд конкретних суперечностей:

- суперечність між виробництвом і споживанням;
- суперечність між виробництвом і сферою обігу;
- суперечність між планомірною організацією виробництва в межах окремих підприємств та стихійним розвитком економіки в цілому.

Періодичність циклічних коливань К.Маркс пов'язував із матеріальною основою криз – періодичністю оновлення основного капіталу, яка становила 8-10 років. На його думку основна суперечність не може бути вирішеною в капіталістичному суспільстві, адже вона пов'язана з пролетарською революцією, яка покладе край циклічним коливанням економіки.

У ХХ ст. спостерігалися економічні коливання досить часто, свідченням цього є кризи 1900-1903 рр., 1907-1908 рр., 1913-1914 рр., 1920-1921 рр., 1929-1933 рр., 1937-1938 рр., 1948-1949 рр., 1957-1958 рр., 1970-1971 рр., 1974- 1975 рр., 1980-1982 рр., 1990-1992 рр.

Наймасштабнішою в історії капіталістичної економіки була криза 1929-1933 рр. ХХ ст., що мала назву Велика депресія – рівень безробіття у найрозвиненіших капіталістичних країнах сягнув 33-40 % робочої сили. Під час Великої депресії у США обсяг виробництва скоротився на третину, на 25 % впали ціни, а економіка США відстала у економічному розвитку на 146 років. Проте українська депресія 1992-1999 рр. перевищила Велику депресію за тривалістю та за глибиною економічного спаду, адже відбулася на фоні падіння виробництва більш ніж удвічі та зростання цін. Найвище зростання цін спостерігалось у 1993 р. – де ціни на споживчі товари та послуги зросли більш ніж у 100 раз. Велика депресія засвідчила, що механізм стихійного регулювання ділової активності може не спрацювати.

На думку Дж.М. Кейнса та його однодумців держава має здійснювати антикризове регулювання економіки. [36]

Циклічні коливання торкнулися і планової економіки. Так, падіння виробництва в період «воєнного комунізму», аграрна криза 1931-1932 рр., скорочення у промисловій продукції питомої ваги товарів групи «Б» у СРСР підтверджує нездатність планомірно організованого господарства уникнути циклічних коливань.

Адже планова економічна система, яка базувалася на державній власності, централізованому тотальному регулюванні усіх зв'язків, виявилась неефективною, оскільки ігнорувала механізм саморозвитку і самоорганізації системи.

Якщо у XIX ст. середня тривалість циклу дорівнювала 12 рокам, то нині – 8. Завдяки циклічному державному регулюванню зменшилася глибина спаду, у деяких циклах випадають фази. У сучасній економіці зазвичай вирізняють дві фази – застій і бум.

В економіці з'явилися нерегулярні кризи, спричинені зовсім іншими причинами. Вони можуть виникати між основними фазами циклу, в окремих галузях економіки (у фінансовій сфері, сільському господарстві).

Кожне суспільство прагне до економічного зростання. Технічний прогрес, запровадження нових технологій, збільшення виробничих потужностей та підвищення життєвого рівня людей є стратегічними напрямками динамічного розвитку економіки кожної країни. Проте довгострокове економічне зростання не завжди є рівномірним. Воно переривається періодами економічної нестабільності, коливаннями у темпах економічного зростання, структурі й ефективності відтворення. Періоди швидкого зростання економіки перериваються спадом виробництва, низьким рівнем зайнятості (безробіттям) зростанням цін (інфляцією).

Це явище було помічене давно вченими-економістами, особливо коли почастишали періодичні економічні кризи торгіві, фінансово-кредитні, а потім і промислові. Спочатку вони охопили окремі найрозвинутіші країни (насамперед Англію), а згодом набули характеру світових криз. Циклічний розвиток економіки став предметом дослідження багатьох учених-економістів.

Отже, важливою особливістю ринкової економіки є її нестабільність. Чергування піднесень і спадів у економіці призводить до того, що її розвиток носить не прямолінійно

зростаючий, а хвилеподібно зростаючий характер. У макроекономічній науці домінує думка, що хвилеподібні коливання в економіці відбуваються не хаотично, а формі економічних циклів.

Економічні коливання ділової активності суттєво відрізняються в межах однієї країни у різні проміжки часу та у різних країнах в межах одного історичного періоду за тривалістю, причинами, що їх породжують, та періодичністю. Саме тому існують різні теорії, що прагнуть пояснити причини, зміст та наслідки економічних коливань.

Економічний цикл (діловий цикл, цикл ділової активності, бізнес-цикл) – це періодичне зростанням та падінням ділової активності в умовах збереження загальної тенденції до зростання, яке проявляється у формі невідповідності попиту і пропозиції.

Економічний цикл являють собою результат коливань показників економічної активності – це періодичний підйом або спад реального ВВП на фоні загальної тенденції до зростання, загального обсягу продаж, загального рівня цін, рівня безробіття, завантаженості виробничих потужностей тощо.

Економічний цикл характеризується: самовідтворенням, безперервністю, хвилеподібним характером динаміки макроекономічних показників. [177]

Кожний цикл являє собою певну послідовність, яка складається з альтернативних фаз, які повторюються одна за одною. Це означає, що кожна з його попередніх фаз повинна мати здатність до відтворення наступних. У підсумку економічний цикл набуває здатності до самовідтворення. Крім цього, кожному економічному циклу притаманна регулярність його проходження. Все це дає змогу відзначити принципову спільність структури економічних циклів у ринковій економіці, а також більш-менш чітко виражену послідовність фаз.

До основних індикаторів фаз циклу відносять: рівень зайнятості, рівень безробіття, обсяг випуску виробництва. Вчені-економісти поділяють цикли на чотири фази: кризи, депресії, поживавлення, підйом (рис. 1.6.1.).

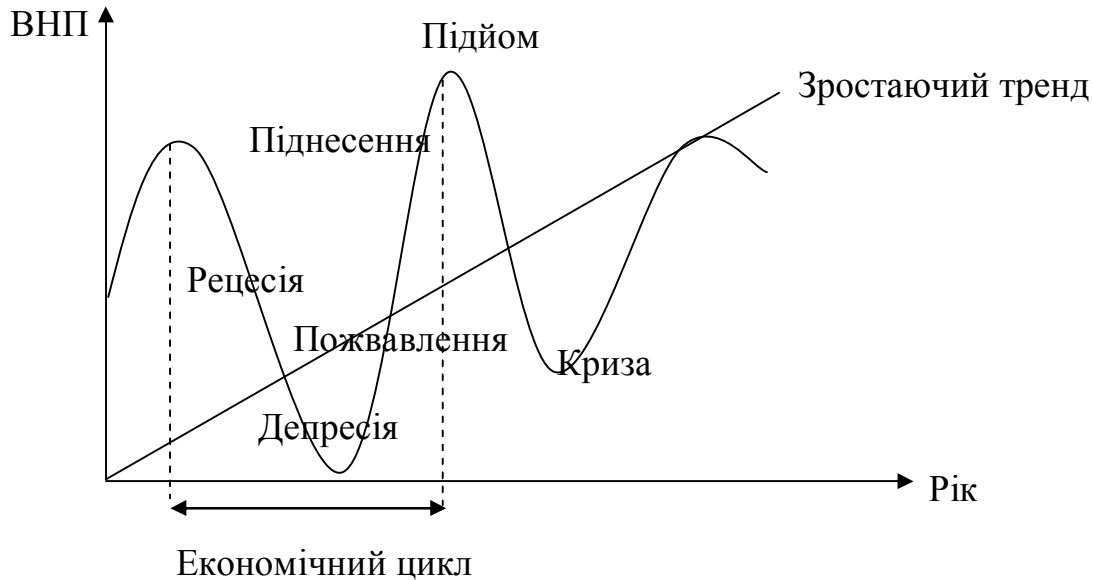


Рис. 1.6.1. Циклічність економічної діяльності

Із рис. 1.6.1. видно, що економічні цикли проявляються через коливання ділової активності навколо зростаючого тренду. Науковці гадають, що між трендом і циклом існує відмінність, адже тренд – результат дії факторів, що зумовлюють довгострокове економічне зростання, а цикл – тимчасове відхилення від цієї тенденції.

Тривалість падіння вимірюється часом між вищою і наступною нижчою точками ділової активності, а підйом – між нижчою і наступною вищою точками ділової активності.

Економіка в процесі циклічних коливань відносно лінії тренду послідовно проходить чотири фази.

Криза (спад, рецесія) характеризується різким погіршенням всіх параметрів економічного розвитку: надвиробництво і подальше скорочення обсягів виробництва; різке скорочення розмірів доходу; скорочення інвестицій; затоварювання,

зменшення обсягів оптової і роздрібною торгівлі; скорочення зайнятості; зменшення платоспроможного попиту на товари та послуги й робочу силу, зниження реальної заробітної плати; часткове руйнування продуктивних сил (недовантаженість виробничих потужностей, масове банкрутство, ріст безробіття, нарощування взаємних неплатежів, недостатність кредитних ресурсів, зростання відсоткової ставки, недостатність грошової маси, масове знецінення основного капіталу, падіння курсів акцій, біржова паніка). Рецесія – падіння обсягу національного виробництва протягом 6 місяців і до року.

Депресія (дно, застій) – нижча точка спаду, характеризується: падінням обсягу національного виробництва, яке супроводжується скороченням попиту на робочу силу, високим рівнем безробіття і триває декілька років; низьким рівнем заробітної плати; низьким рівнем відсоткової ставки; відсутністю нових інвестицій; виробництво не росте й не падає; скорочення товарних запасів; призупиняється падіння цін.

Пожвавлення характеризується: масовим оновленням капіталу, модернізацією виробництва, відновленням інвестицій; скороченням безробіття та ростом зайнятості; ростом заробітної плати; ростом цін, аж поки не буде досягнуто повної зайнятості і виробництво не почне працювати на повну потужність; ростом відсоткової ставки; підвищенням попиту на предмети споживання.

Пожвавлення закінчиться досягненням передкризового рівня по макроекономічним показникам.

Піднесення (пік, експансія, бум) характеризується: ростом темпів економічного зростання; виробництво працює на повну потужність, розширення виробництва, перевищення його до кризового рівня; ростом інвестицій, курсів акцій та інших цінних паперів, відсоткової ставки, підвищенням рівня цін, заробітної плати, зростання прибутку; зростанням ділової активності

припиняється; повною зайнятістю, відчутністю недостатності ресурсів. [47]

Основними фазами економічного циклу є підйом та падіння, під час яких відбувається відхилення від середніх показників економічної динаміки.

Отже, економіка ніколи не перебуває у стані спокою. Піднесення змінюється спадом (кризою). Обсяги валового внутрішнього продукту, зайнятості і виробництва скорочуються. Ціни і прибутки знижуються, а безробіття зростає. За спадом виникає депресія. Зрештою досягається певна критична точка, після якої починається поживлення. Відновлення при цьому може бути повільним або швидким. У цьому випадку рівень виробництва підвищується, а зайнятість зростає. В міру того як поживлення в економіці набирає сили, зростають темпи приросту цін. Після досягнення в економіці повної зайнятості, тобто повного використання виробничих ресурсів, економіка переходить до фази піднесення. Нова смуга піднесення може означати тривалий, стійкий рівень поживленого попиту, збільшення кількості вільних робочих місць, підвищення життєвого рівня населення або ж швидке роздування цін і зростання спекуляції, за якими настає нова криза.

Сучасна економічна наука нараховує більше тисячі видів економічних циклів, які класифікують за відповідними ознаками.

За тривалістю розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові.

1. *Короткострокові цикли* – тривалість 3-5 років. Одним із перших дослідників таких циклів був економіст Джозеф Кітчин (1861-1932рр.). На його думку, короткострокові коливання ділової активності зумовлені коливаннями світових запасів золота.

На думку іншого відомого економіста Уеслі Мітчелла (1874-1948рр.), короткострокові цикли зумовлені внутрішнім механізмом економіки і є результатами порушень у сфері грошового обігу.

Сучасні науковці вважають, що причиною короткострокових циклів тривалістю від 3 років до 4 місяців є відсутність рівноваги на споживчому ринку.

2. *Середньострокові цикли (промислові)* іменують циклами Клемента Жугляра (1819-1908рр.). Їх тривалість – 7-11 років. Причиною їх є порушення у кредитно-грошовій сфері. За своїм змістом середні цикли є циклами відтворювального процесу і відображають характер виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Матеріальною основою середніх циклів є оновлення капіталу.

До середньострокових циклів також належать будівельні цикли С. Кузнеця тривалістю 5-20 років. Причиною їх є зрушення у відтворювальній структурі виробництва (оновлення житлових приміщень, виробничих споруд).

3. *Довгострокові цикли або довгі хвилі М. Кондратьєва* тривалістю 40-60 років. Розвиток теорії довгих хвиль пов'язують з російським вченим М. Кондратьєва (1892-1938рр.). Аналізуючи статистичні дані кінця XVIII – початку XIX ст. Великобританії, Німеччині, Франції, США виявив існування циклічних коливань тривалістю 48-55 років. [9]

Матеріальною основою довгих хвиль є оновлення технології виробництва, яке відбувається, *еволюційно*, коли поступово поліпшуються та вдосконалюються існуючі технології та *революційно*, коли відбуваються докорінні зміни наукових знань. Причиною довгих хвиль на думку вченого є нагромадження та розсіювання капіталу, необхідного для створення нової ресурсної бази економіки.

М. Кондратьєв у великих циклах виділяв дві фази:

Перша фаза – *низхідна хвиля* (20-25 рр.), період, протягом якого відбуваються зміни технології виробництва.

Друга фаза – *висхідна хвиля* (25-30 років) є фазою тривалого падіння піднесення, пов'язаного з масовим поширенням нових технологій, зародженням та розвитком нових галузей економіки.

За сферою дії розрізняють промислові та аграрні цикли.

Аграрні цикли зумовлені коливаннями обсягів сільськогосподарського виробництва. *Аграрній кризі* притаманне різке скорочення обсягу виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, зумовлене падінням цін сільськогосподарської продукції. Коли подібні явища спостерігаються у промисловості, мають місце промислові кризи.

За *специфікою прояву* в економічній теорії розрізняють нафтові, продовольчі, енергетичні, сировинні, екологічні, фінансові кризи.

За *сферою розгортання* розрізняють структурні та галузеві цикли. *Галузеві* цикли охоплюють певну галузь економіки та пов'язані зі змінами структури виробництва, порушеннями усталених господарських зв'язків. *Структурні* цикли є наслідком порушення наявних пропорцій між галузями національної або світової економіки, (прискореним розвитком одних галузей та відставанням інших). У середині 70-х років спостерігалися світові сировинні та енергетичні кризи. Структурні цикли набувають форм: енергетичної, сировинної, фінансової, екологічної, продовольчої.

За *просторовою ознакою* розрізняють національні та світові економічні цикли.

Слід розрізняти *циклічні* та *сезонні* коливання ділової активності. Сезонні коливання спричиняє зміна пори року, (безробіття в будівельній галузі, застій у рослинництві взимку), або

певні національні традиції (різке зростання обсягу роздрібного товарообігу напередодні релігійних свят). Сезонні коливання можуть тривати декілька тижнів або місяців, зачіпають окремі галузі економіки або окремі ринки і не справляють відчутного впливу на національну економіку в цілому.

Підраховано близько двохсот теорій економічного циклу, за допомогою яких описуються економічні кризи та їх циклічність. Так, англієць С. Джевонс, А. Чижевській причину цикла пояснювали вплив на людей плям на Сонці, американець Г. Мур надавав перевагу ритмові руху Венери. В. Парето, А. Пігу причину цикла виявили у співвідношенні оптимізму та песимізму в економічній діяльності людей. Француз Афтalion причиною криз вважав нерівномірність механічного прогресу, С. Сімонді – недостатнє споживання населення. М. І. Туган-Барановський – диспропорційність між галузями, М. Фрідмен – нестабільність грошової пропозиції, зумовлену втручанням держави в економіку, Н. Калдор – розрив у динаміці інвестицій і заощаджень. Дж. Кейнс пов'язував цикли з надмірними заощадженнями і недостатніми інвестиціями. К. Маркс вважав, що головна причина циклу – протиріччя капіталізму – між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою привласнення результатів виробництва.

Неможливо стверджувати, що всі коливання ділової активності пояснюються дією економічних циклів. Є сезонні коливання ділової активності, наприклад, значне підвищення купівельного попиту напередодні свят: Нового року, 8 Березня, Великодня тощо. Також до сезонних коливань схильні такі галузі, як: сільське господарство, будівництво, автомобільний транспорт тощо.

З точки зору факторів економічних циклів виділяють два основних підходи до визначення причин циклів. [178]

Перший пов'язують з *зовнішніми факторами* – фактори, які перебувають за межами економічної системи:

- політичні й випадкові події (війни, революції, політичні збурення);
- демографічні вибухи (зміни чисельності населення, міграція);
- відкриття науки і техніки, нововведень (автомобіль, залізниця, комп'ютери);
- відкриття нових земель та родовищ корисних копалин;
- виникнення сонячних плям, які викликають неврожай сільськогосподарських культур;
- погодно-кліматичні зміни тощо.

Другий – з *внутрішніми факторами*, які притаманні даній економічній системі, такими як:

- нестабільність споживчих витрат;
- нестабільність інвестиційних витрат;
- зміна цін на ресурси (нафту, газ та інші види сировини) та заробітної плати;
- коливання продуктивності праці;
- діяльність держави у сфері регулювання економіки (зміни у кредитно-грошовій, податковій політиці) тощо.

Серед усієї кількості теорій економічних коливань виділимо найважливіші. Ними є: монетарній, психологічній, теорії недоспоживання, теорії перенагромадження, інноваційна теорія, теорії масового відновлення капіталу та ін.

Монетарна теорія пов'язує циклічність із нестабільними темпами грошової емісії. Прихильники даної теорії стверджують, що надлишок грошової маси може зумовити інфляційне зростання, а дефіцит – спровокувати спад виробництва.

Психологічну теорію засновано на припущенні про перехід масових настроїв людей від песимізму до оптимізму, з настанням

кожної з фаз циклу відбувається відповідна зміна очікувань людей, і від циклу до циклу ці зміни одні й ті самі.

Теорія недоспоживання вбачає причину криз у надмірному заощадженні доходів.

Теорія перенагромадження вважає причиною криз надмірне інвестування.

Інноваційна теорія пояснює цикли використанням у виробництві важливих нововведень, що з'являються нерегулярно і спричиняють коливання ділової активності.

Теорія масового оновлення основного капіталу доводить, що циклічність зумовлена фізичним зношенням активної частини капіталу устаткування, інструментів, машин та ін., тобто його старінням. Якщо в одній або кількох галузях розпочалося піднесення, яке спричинило різке підвищення попиту на засоби виробництва (машини й устаткування), то природно припустити, що це явище повториться через певний проміжок часу (наприклад, 10-15 років), коли устаткування буде повністю зношено.

Теорія рівноважного ділового циклу – прихильники даної теорії вважають, що циклічні коливання є помилковим сприйняттям суб'єктами економіки динаміки цін та заробітної плати, а це зумовлює помилкове прийняття рішення стосовно пропозиції робочої сили працівниками, та зміни обсягів виробництва підприємцями.

Теорія реального економічного циклу – стверджує, що пропозиція грошей та ціни не впливають на обсяг виробництва та зайнятість. Циклічні коливання за цією теорією зумовлені технологічними шоками.

За моделлю мультиплікатора-акселератора коливання виникають у результаті співвідношення між мультиплікатором та акселератором.

У сучасній економічній науці існує чимало моделей, які досліджують вплив макроекономічних чинників на економічну динаміку. Об'єктом коливань моделей являється природний рівень виробництва або фактичні показники, які відхиляються від природних (рівноважних). Моделі економічних коливань ділять на дві групи – моделі неокласичної та кейнсіанської школи. Розглянемо їх.

Неокласичний підхід базується на тому, що економічні коливання зумовлені результатом змін природного рівня виробництва. Відхилення від природного рівня виробництва в короткому періоді, якщо й спостерігаються, то є незначними і за допомогою їх не можна пояснити природу коливань. Неокласична модель «реального економічного циклу» виходить з існування «циклічного тренду» і коливань природного рівня виробництва, досліджує як вирішальний чинник технологічні зміни та міжчасове заміщення у пропозиції праці різною мотивацією працівників під впливом неоднакових рівнів заробітної плати та ставки відсотка.

Неокейнсіанські погляди базуються на визнанні відхилень від стану рівноваги у процесі коливань, зосереджують увагу на принципах негнучкості цін, що унеможлиблює саморегулювання. Кейнсіанська модель пояснення кон'юнктурних коливань знайшла у моделі Н. Калдора і моделі мультиплікатора-акселератора.

Модель Калдора пояснює циклічні коливання і наближення до стану рівноваги різними співвідношеннями заощаджень і інвестицій за різних рівнів доходів. Досліджуючи ці співвідношення, автор моделі дійшов висновку про нестійкість рівноваги за будь-якого рівня доходів.

Модель мультиплікатора-акселератора показує модифікацію коливань із врахуванням того, що витрати впливають на обсяги виробництва за різних співвідношень показників інвестиційних витрат та граничної схильності до інвестування. Із зростанням

граничної схильності до інвестування збільшується амплітуди коливань і відхилення від рівноважного стану.

Модель політичного кон'юнктурного циклу, або «виборчого» циклу запропонована В. Нордхаузом у 1975 р., досліджує теоретичний напрям, який базується на зосередженні уваги на взаємозалежності економічних і політичних змін. Основний фактор моделі – зацікавленість уряду у зміні обсягів витрати до і після виборів. [176]

Особливою формою економічних коливань у період переходу від командної економіки до ринкової є спад. Спільною причиною такого спаду в перехідній економіці є припинення дії механізмів адміністративної економіки, а ринкові – ще не почали. У свою чергу спад зумовлений обмеженням виробничих можливостей на початку ринкових перетворень, необхідністю структурної перебудови економіки та відсутністю механізму координації економічних дій суб'єктів.

Антициклічне регулювання економіки – свідомі цілеспрямовані дії держави, а частково могутніх корпорацій і наднаціональних органів на промисловий цикл з метою зменшення глибини циклічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури і темпів економічного зростання.

Важлива роль в антициклічному регулюванні належить державі. Виділяють два типи заходів держави, які направлені на подолання циклічних коливань: *політика стримування* і *політика експансії*. В залежності від того на якій стадії циклу знаходиться національна економіка, держава застосовує ту чи іншу політику. Політика стримування та політика експансії пов'язані із регулюванням сукупного попиту, із впливом на величину витрат, що здійснюють суб'єкти економіки.

Політика стримування – це діяльність держави, спрямована на обмеження сукупного попиту. Дана політика

використовується під час перебування економіки у фазі піднесення. В цей період у економіці накопичується інфляційний потенціал, відбувається нарощування попиту, виробники намагаються розширити виробництво. Проте це розширення має свої границі, настає період, коли на експансію витрат виробника реагує не зростання обсягу виробництва, а підвищення цін. Тому необхідні заходи стримування, що розрядять інфляційну ситуацію. Таким заходами являються: підвищення податкової ставки, зменшення державних витрат, здороження кредитів, завдяки підвищення облікової ставки та підвищення норм обов'язкових резервів банку, продажу цінних паперів на відкритому ринку, зниження заробітної плати, скорочення державних інвестицій.

Політика стримування являється антиінфляційним засобом регулювання економіки, проте вона може викликати загострення проблеми зайнятості.

Політика експансії – це діяльність держави, спрямована на розширення сукупного попиту. До такої діяльності держава вдається під час перебування економіки у фазі кризи.

Держава намагається збільшити рівень ділової активності та обсяг виробництва, зростанням витрат. Для нарощування виробництва держава намагається використовувати такі заходи, як зниження податків, збільшення витрат державного бюджету, зменшення ставок банківського відсотка, шляхом зниження відсоткової ставки, зниження норми обов'язкових резервів, купівлі цінних паперів на відкритому ринку, зростання заробітної плати, використання інвестиційних програм.

Політика експансії являється антиінфляційним засобом регулювання економічного росту і зменшення безробіття, проте вона може зумовити підвищення цін.

Інструментами антициклічного регулювання є:

-фіскальне (податково-бюджетне) регулювання дозволяє здійснити вплив на рівень ділової активності у країні, за рахунок стягування податків з підприємств і домогосподарств та здійснення зазначених бюджетних витрат.

-монетарне (кредитно-грошове) регулювання досліджує вплив на рівень ділової активності національної економіки державного контролю над грошовим обігом, за рахунок зміни норми обов'язкових банківських резервів, облікової відсоткової ставки, операцій з цінними паперами;

-інвестиційна активність за рахунок стимулювання житлового будівництва, політики прискореної амортизації, надання пільг.

Держава може вдається й до інших інструментів впливу таких як, зовнішньоторговельного, валютного, прямого цінового регулювання, контроль за заробітною платою, проведення приватизації й ін.

Вибір інструментів антициклічного регулювання економіки залежить від: особливостей національної економіки, економічних проблем, світогляду людей, що здійснюють державне регулювання, ступеня інтегрування національної економіки у світову економічну систему тощо.

Держава за рахунок впровадження вище зазначених заходів намагається обмежити амплітуду коливань, проте самі коливання стають значно частішими. В той же час держава з прагненням влади та її надмірним впливом на економіку зумовлює нові причини циклічних коливань. Тому держава має зрозуміти, відчути та дотримуватись міри у розвитку економіки.

Розділ 2

АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПЛАТНИХ ПОСЛУГ

2.1. Аналіз вітчизняного ринку товарів та платних послуг

Ринок товарів та послуг – це система відносин суб'єктів господарювання в сфері обміну з купівлі-продажу товарів і послуг, яка реалізується через інфраструктуру оптової і роздрібною торгівлі.

Інтегральним показником оцінки економічного розвитку держави є показник валового внутрішнього продукту (ВВП), який характеризує рівень розвитку економіки, особливості його структури, ефективність функціонування окремих галузей, рівень участі країни у світових інтеграційних процесах. У динаміці зростання ВВП України за 2002-2012 роки проявляється тренд зростання (табл.2.1.1.). Динаміку тренду можна пояснити двома складовими: перша – економічне зростання, яке викликано процесами становлення економіки України, і друга – інфляція.

Протягом перших двох років введення гривні темпи зростання ВВП падають, у період до 2000 року – зростають, потім знову падіння до 2002 року і знову зростання до 2004 року. У 2005 році знову спостерігається падіння, потім зростання до 2008 року. Різке падіння можна побачити у 2009 році. У 2012 році темп зростання ВВП в Україні знизився.

Таблиця 2.1.1.

Валовий внутрішній продукт України, 2002-2012 роки

Роки	Валовий внутрішній продукт, млн.грн.	ВВП у розрахунку на одну особу, грн..
2002	225810	4685
2003	267344	5591
2004	345113	7273
2005	441452	9372

Продовження таблиці 2.1.1

2006	544153	11630
2007	720731	15496
2008	948056	20495
2009	913345	19832
2010	1082569	23600
2011	1302079	28488
2012	1411238	30953

Структура суспільного виробництва – це співвідношення між його галузями, що виражає господарські пропорції та стан суспільного поділу праці. Ринок товарів та послуг України є сильно імпортозалежним (табл.2.1.2.). Спостерігається низький рівень задоволення потреб внутрішнього ринку в продукції вітчизняного виробництва. Зокрема слаборозвинутими залишаються легка промисловість, харчова, виробництво електроніки та побутової техніки, що є важливими для забезпечення діяльності саме окремих домогосподарств.

Таблиця 2.1.2

**Зовнішньоторговельний баланс України 2005-201 роки,
млн.грн.**

Рік	Номінальний ВВП за рік	Експорт товарів і послуг		Імпорт товарів і послуг		Сальдо (експорт-імпорт)	
			% ВВП		% ВВП		% ВВП
2005	441152	227252	51,5	-223555	-50,6	+3697	+0,8
2006	544153	253707	46,6	-269200	-49,5	-15493	-2,8
2007	720731	323205	44,8	-364373	-50,6	-41168	-5,7
2008	948056	444859	46,9	-520588	-54,9	-75729	-8,0
2009	913345	423564	46,4	-438860	-48,0	-15296	-1,7
2010	1082569	549365	50,7	-580944	-53,7	-31579	-2,9
2011	1316600	707953	53,8	-779028	-59,2	-71075	-5,4
2012	1408889	717347	50,9	-835394	-59,3	-118047	-8,4

Частка галузей, що надають послуги у структурі валової доданої вартості є переважною. У валовому випуску основою залишаються товаровиробничі галузі, та близько 70% всього випуску йде саме на проміжне споживання. (табл.2.1.3)

Таблиця 2.1.3

Розподіл валового випуску за галузями, що виробляють товари, і за галузями, що виробляють послуги в Україні в 2011 році

Показник	Валовий випуск	У тому числі	
		проміжне споживання	валова додана вартість
<i>Валовий випуск у фактичних цінах, млн. грн.</i>			
Усього за регіонами	2882486	1747967	1134519
У тому числі:			
галузі, що виробляють товари	1655140	1186789	468351
галузі, що виробляють послуги	1227346	515530	711816
<i>Валовий випуск за економічними елементами, у відсотках до підсумку (по горизонталі)</i>			
Усього за регіонами	100	60,6	39,4
У тому числі:			
галузі, що виробляють товари	100	71,7	28,3
галузі, що виробляють послуги	100	42	58
<i>Валовий випуск за галузями, у відсотках до підсумку (по вертикалі)</i>			
Усього за регіонами	100	100	100
У тому числі:			
галузі, що виробляють товари	57,4	67,9	41,3
галузі, що виробляють послуги	42,6	32,1	58,7

Макроекономічний реалізований попит формується споживчими витратами населення; державними закупівлями товарів і послуг; інвестиційними витратами (витратами на придбання капіталу); чистим експортом (витратами іноземних споживачів на придбання товарів і послуг даної країни). Тому зміна будь-якої з перелічених чотирьох складових зумовлює множинний ефект зміни доходу, або ефект мультиплікатора. Оскільки зміна витрат може відбуватися як у бік зростання, так і в бік скорочення, множинний ефект діє в обох напрямках. Із чотирьох різновидів витрат, які формують макроекономічний реалізований попит, найменш стійкими є інвестиційні витрати – простіше їх скоротити або взагалі відкласти, вони більш пов'язані з ризиком. Очікування інвесторів, які постійно

змінюються під впливом різних умов, породжують хвилі згортання і нарощування інвестицій, які зумовлюють скорочення або збільшення сукупних витрат, тобто макроекономічного реалізованого попиту.

Саме коливання інвестицій є першопричиною змін обсягів виробництва й національного доходу.

Вартість кінцевих товарів і послуг або валовий внутрішній продукт плюс чистий експорт (макроекономічний реалізований попит) трансформується в категорії доходу за зведеним національним рахунком утворення доходу (оплата праці найманих працівників, органів державного управління, податки та субсидії на виробництво, валовий прибуток, змішаний дохід). Сума первинного доходу для всіх резидентів називається **валовим національним доходом**. Валовий національний дохід відображає реалізовану спроможність країни створити дохід у поточному періоді. Реалізовану спроможність створити дохід можна обчислити як ВВП плюс сальдо первинного доходу, отримане від іншого світу. Операції з первинним доходом охоплюють виплати найманим працівникам, розподілений дохід підприємств, реінвестовані доходи від прямих інвестицій, дохід від власності (акцій, депозитів, землі, корисних копалин, нерухомості, роялті тощо).

Мультиплікатор нагромадження (M_n) або доходу – це коефіцієнт, який характеризує співвідношення між зміною валового національного доходу і зміною інвестиційних витрат. (рис. 2.1.1)

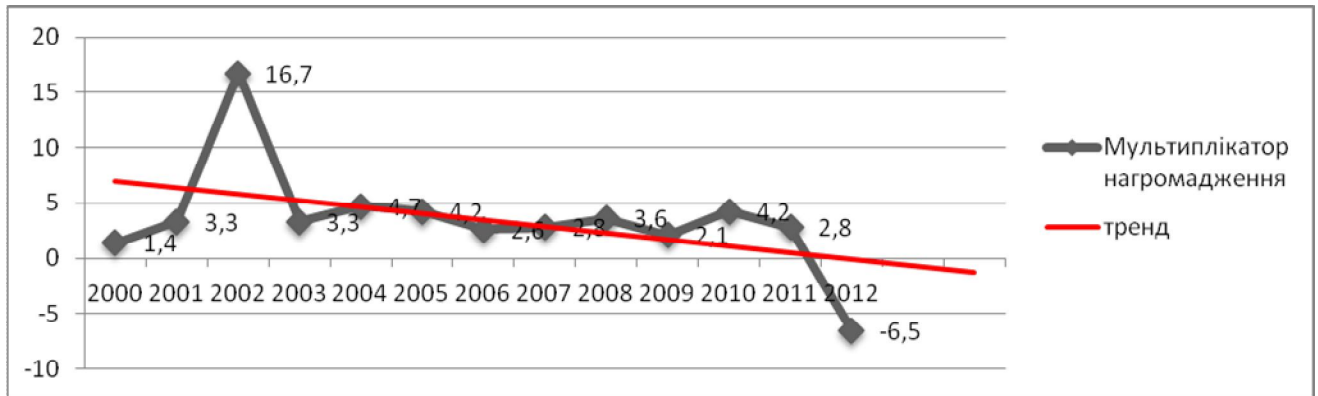


Рис.2.1.1. Мультиплікатор нагромадження

Наприклад, протягом 2010-2011 рр. приріст інвестиційних витрат в Україні на 9 млрд.дол. зумовив зростання валового національного доходу на 25 млрд.дол., то мультиплікатор доходу становив 2,8, тобто одна гривня приросту інвестицій забезпечила приріст доходу майже утричі, але тренд мультиплікатора нагромадження в цілому за останнє десятиріччя є негативним. (Додаток А).

Дія мультиплікатора доходу зумовлена властивим національному ринку безперервним ланцюжком актів витрати – випуск, в якому витрати одного суб’єкта є доходом іншого, а той, у свою чергу, витрачаючи цей дохід на потреби власної життєдіяльності, забезпечує дохід третьому суб’єктові і т. д. Тобто кожна гривня витрат одного суб’єкта стає в такому ланцюжку доходом для другого, третього і n-го суб’єкта. Внаслідок цього одна гривня первинної витрати зумовлює значно більшу сумарну вартість виконаних робіт і, як наслідок, більший сумарний дохід.

Те, що приріст витрат зумовлює зростання доходу в певну й обмежену кількість разів, свідчить про загасання ефекту мультиплікатора з кожною наступною витратою в ланцюжку циклів витрати – дохід. Таке загасання – наслідок того, що кожний суб’єкт частину отриманого доходу заощаджує. Іншими словами, на споживання він витрачає лише частину свого доходу, зменшуючи дохід наступного суб’єкта. Тому ефект

мультиплікатора діє доти, доки 3680 млн. грн. (з наведеного прикладу) приросту інвестицій не трансформуються через потік циклів витрат — дохід у заощадження суб'єктів сфери обміну, тобто доки їхні сумарні заощадження не досягнуть 3680 млн. грн. Отже, значення мультиплікатора доходу залежить від пропорції, в якій поточні доходи поділятимуться на споживання і заощадження, точніше, від граничної схильності людей до заощаджень (S'). Зі зростанням доходу гранична схильність до споживання зменшується (у відносному вираженні), а S' , навпаки, зростає.

Існують різні погляди стосовно оптимальних пропорцій щодо споживання і нагромадження. Але з урахуванням правила золотого перерізу (за коефіцієнтами Фібоначчі) вважається, що 62 % доходу доцільно використовувати на споживання, а 38 % — на нагромадження. З усіх країн лише Японія наближалася до цих пропорцій. Розглянемо граничну схильність до споживання та заощадження в Україні в останні роки (табл. 2.1.4.)

Таблиця 2.1.4

**Гранична схильність до заощаджень населення України
в 2005-2011 роках**

Роки	Доходи населення, млн.грн.	Витрати населення млн. грн.	Заощад-ження населення млн. грн.	Зміни			Гранична схильність до заощаджень, S'	Гранична схильність до споживання, C'
				доходу	витрат	заощаджень		
2004	274241	242607	31634					
2005	381404	335753	45651	107163	93146	14017	0,13	0,87
2006	472061	427858	44203	90657	92105	-1448	-0,02	1,02
2007	623289	575510	47779	151228	147652	3576	0,02	0,98
2008	845641	793630	52011	222352	218120	4232	0,02	0,98
2009	894286	813909	80377	48645	20279	28366	0,58	0,42
2010	1101175	939318	161857	206889	125409	81480	0,39	0,61
2011	1251005	1137080	113925	149830	197762	-47932	-0,32	1,32

У залежності від обсягів зміни обсягів доходів та витрат рівень граничної схильності до заощаджень у цей період був наступним: найбільшою гранична схильність до заощаджень населення України спостерігалася в 2009 році, тобто із кожної гривні додаткового доходу спрямованого на використання 58 копійок не витрачалось, а накопичувалось для майбутніх витрат, в 2010 році накопичувалось 39 копійок. Від’ємним показник граничної схильності до заощадження був у 2006 та 2011 рр. через те, що в абсолютному вимірі заощадження домогосподарств зменшувались порівняно з попередніми роками, при тому витрати стабільно зростали. Знаючи, що гранична схильність до споживання та гранична схильність до заощадження в сумі дорівнюють одиниці, можна зробити висновок, що з кожної гривні додаткового доходу витрачалось більше, ніж 1 грн. Тобто в ці роки мало місце таке поняття, як «життя в борг».

Мультиплікатор доходу є величиною, оберненою до граничної схильності заощадження. Мультиплікатор інвестицій означає, що початкові вкладення в економіку поступово супроводжуються зростанням доходу, який знову розподіляється на споживання та заощадження. (рис.2.1.2.)

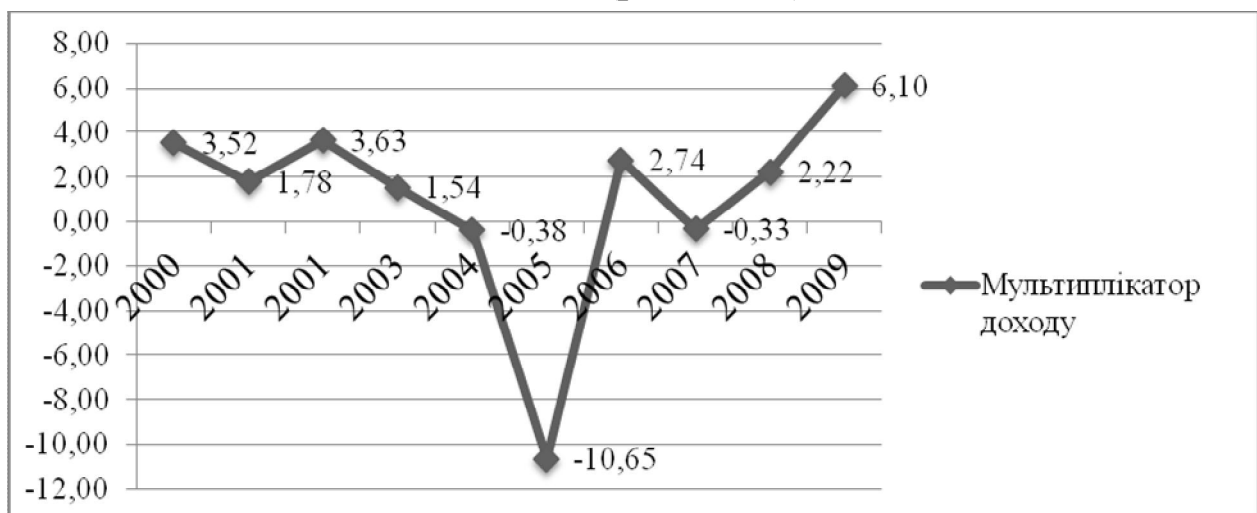


Рис. 2.1.2. Мультиплікатор доходу

$$\Delta HД = M_д \Delta I$$

Використовуючи цю формулу, за нашими розрахунками, для України приріст національного доходу мав бути (табл.2.1.5.):

Таблиця 2.1.5

Зміна валового національного продукту

Рік	Δ ВНД розрахована, млрд.грн.	Δ ВНД фактична, млрд.грн.	Відхилення (позитив/негатив)
2000	2,5	-1	-
2001	3,7	7	+
2002	1,1	5	+
2003	3,7	8	+
2004	-1,1	14	+

Продовження таблиці 2.1.5

2005	-53,2	21	+
2006	21,9	21	-
2007	-4,3	36	+
2008	22,2	36	+
2009	-183,0	-63,0	+

Розрахований приріст НД майже за всі роки нижчий (в декілька разів) за фактичний. Мультиплікатор доходу враховує лише вилучення з приросту поточних доходів коштів, які переходять у заощадження. На практиці потужність мультиплікатора доходу часто послаблюється вилученням через додаткові податки, додаткову закупівлю товарів за кордоном («відплив» попиту за кордон).

Грошовий ринок ефективно пов'язує рішення про заощадження та інвестиції. Якщо структура виробництва міститиме більше інвестиційних товарів і менше – споживчих, то результатом цього буде прискорений темп економічного розвитку в майбутньому.

Тому основною метою грошово-кредитної і відсоткової політики НБУ, з одного боку, є стимулювання процесу «заощадження – інвестиції», а з другого – стримування можливого інфляційного та девальваційного тиску на економіку.

Інвестиційний попит залежить від:

- обсягу виробництва;

- витрат на капітал (вони визначаються податковою політикою та процентною ставкою);

- кон'юнктурних коливань економіки;

- стійкого зростання попиту на товари та послуги;

- розвитку науково-технічного прогресу;

- сподівань на майбутнє.

Попит на інвестиції – найбільш мінлива частина сукупного попиту. Залежно від того, які фактори визначають обсяг попиту

на інвестиції, вони поділяються на індуційовані та автономні.

Інвестиції називаються **індуційованими**, якщо причиною їх здійснення є стійке зростання попиту на товари та послуги в результаті зростання національного доходу.

Індуційовані інвестиції є функцією від приросту національного доходу. Коефіцієнт прирістної капіталоемкості називається **акселератором**.

Акселератор – коефіцієнт, який показує, скільки одиниць додаткового основного капіталу необхідно для виробництва додаткової одиниці продукції.

Зобразимо графічно ефект мультиплікатора за даними 2009 року. Кут нахилу функцій дорівнює значенню граничної схильності до споживання (42°). І показує рівноважні обсяги продукції. (рис. 2.1.3.)

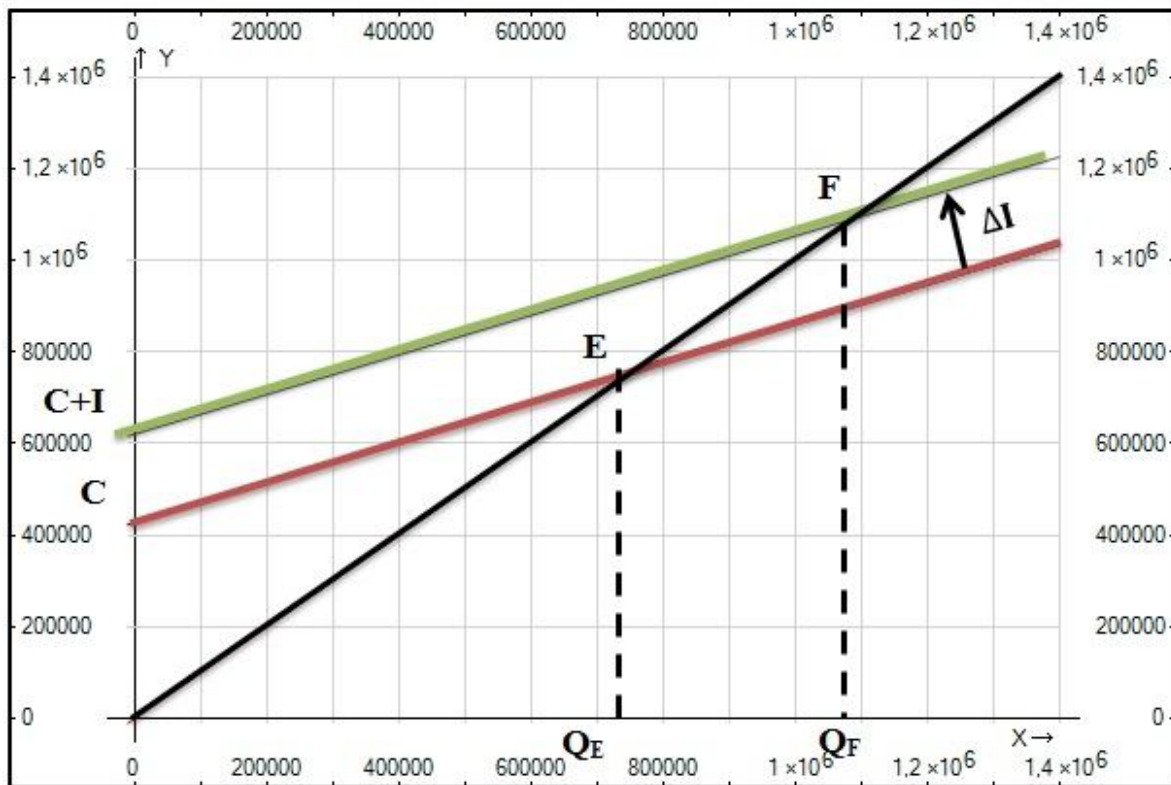


Рис. 2.1.3. Модель мультиплікатора 2009 рік

Платіжний баланс є одним з об'єктів державного регулювання. З поняттям рівноваги платіжного балансу тісно пов'язане поняття фінансування сальдо платіжного балансу: незбалансованість зовнішніх платежів обов'язково має бути усунена, оскільки це є головним принципом системної побудови платіжного балансу. Відповідно до концепції балансу поточних платежів, надлишок за поточними операціями країни є джерелом фінансування вивозу довгострокового капіталу. За концепцією базового балансу, сальдо базового балансу фінансується за допомогою руху короткострокового капіталу. За концепцією ліквідності до фінансуючих належали зміни: американських валютних резервів, включаючи внесок до МВФ, ліквідних зобов'язань США перед іноземними офіційними та приватними особами. Концепція балансу офіційних розрахунків визначала балансуєчими статтями ті, що відбивали офіційні резерви та міжурядові операції.

Показники платіжного балансу зазнають впливу різних зовнішніх і внутрішніх факторів, дія яких має різну тривалість у часі. Через це вирізняються довго-, середньо- і короткострокова рівновага платіжного балансу.

Довгострокова рівновага забезпечується відсутністю сальдо з торгівлі товарами та послугами протягом тривалого періоду часу. Додатне сальдо поточного рахунку (активний баланс) означає, що ця країна заробляє на зовнішніх ринках більше, ніж сама витрачає. І навпаки, від'ємне сальдо (пасивний баланс) свідчить, що ця країна витрачає більше, ніж заробляє сама на зовнішніх ринках.

З позиції врівноваження платіжного балансу результат із поточних операцій має бути відповідним чином фінансований рухом капіталу. Дефіцит фінансується чистими кредитами від нерезидентів; надлишок спрямовується на кредитування нерезидентів. Сальдо поточного рахунку вказує на міжнародну фінансову позицію країни-боржника чи кредитора. Нетто-боржником є країна з тривалим дефіцитом поточного рахунку. Країни-нетто-кредитори мають активні поточні баланси впродовж тривалого періоду часу.

Середньострокова рівновага платіжного балансу підтримується шляхом механізму довгострокового кредитування. Порушення середньострокової рівноваги платіжного балансу визначається станом базового балансу. Сальдо базового балансу – це сумарний результат поточного балансу і балансу руху довгострокового капіталу. Значення сальдо базового балансу показує ступінь фінансування сальдо поточних операцій довгостроковим капіталом. Довгостроковий капітал вважається невразливим до змін валютно-грошових параметрів (валютних курсів, процентних ставок) і більше піддається впливові немонетарних економічних факторів. Це означає, що стабільність зовнішніх платежів країни зберігається за відсутності сальдо

базового балансу протягом трьох – п'яти років, тобто протягом середнього проміжку часу. Дефіцит базового балансу (дебетове сальдо), які спостерігаються протягом кількох років, є ознаками порушення середньострокової рівноваги зовнішніх платежів і зумовлюють необхідність регулювання економічних відносин між цією країною і рештою світу.

Короткострокова рівновага платіжного балансу спостерігається у разі, коли у звітному періоді відсутні будь-які дії урядових органів щодо використання офіційних резервних активів.

Стандартна міжнародна класифікація операцій з капіталом і фінансовими інструментами становить перелік форм і видів міжнародних фінансових потоків. Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами відображає вартісні обсяги руху реальних і фінансових ресурсів між країнами.

Основні рахунки платіжного балансу – поточний і капітальний – пов'язані між собою і базуються на принципах організації обліку міжнародних економічних операцій. Сальдо поточного балансу фінансується рухом капіталу.

З огляду на сучасну тенденцію глобалізації світового економічного розвитку і фінансових ринків міжнародні фінансові потоки, будучи факторами виробництва, не лише опосередковують рух матеріальних активів, а й формують міжнародну фінансову позицію країни як дебітора чи кредитора, впливаючи на баланс зовнішніх платежів.

Загальне сальдо платіжного балансу є структурним показником, який характеризує пасивний чи активний характер зовнішньоекономічної діяльності країни, її фінансову позицію. Нетто-боржником є країна з тривалим дефіцитом поточного рахунку. Країни-нетто-кредитори мають активні поточні баланси протягом тривалого періоду часу.

Поляризація стану платіжного балансу країни посилює нестабільність валютних курсів, переливи капіталу, негативно впливає на грошовий обіг і в результаті на економіку. При цьому стихійний механізм вирівнювання платіжного балансу через автоматичний процес цінового регулювання діє вкрай слабо. Тому відновлення рівноваги міжнародних розрахунків вимагає цілеспрямованих державних заходів. Врівноважування балансу міжнародних розрахунків входить до числа головних цілей економічної політики держави поряд із забезпеченням темпів економічного зростання, боротьбою з інфляцією і безробіттям.

Дефіцит платіжного балансу, вибір державного впливу та інструментів регулювання зводиться до таких варіантів:

- так звану політику дефляції, тобто обмеження бюджетних видатків переважно на загальносуспільні цілі, «заморожування» цін та виплат по заробітній платі. Її складовими виступають фінансові та грошово-кредитні інструменти – зміна облікової ставки національного Банку, кредитні обмеження, встановлення меж зростання грошової маси;

- девальвацію, спрямовану на стимулювання експорту і стримування імпорту продукції;

- валютні обмеження, пов'язані з блокуванням інвалютної виручки експортерів, ліцензуванням, продажем іноземної валюти імпортерам;

- фінансова і грошово-кредитна політика, що полягає у виділенні бюджетних субсидій експортерам, підвищенні імпортних зборів, мит на імпортні товари, відміні податку з відсотків, що виплачуються країнам-власникам цінних паперів, з метою надходження капіталів у країну.

Для платіжного балансу існує низка різнопланових проблем, – економічні, політичні, психологічні [77]. Окрім того, велике значення має ступінь втручання держави в економіку.

Платіжний баланс прямо і пропорційно пов'язаний із процесом відтворення [57]. Прямо цей процес впливає на формування платіжного балансу, а пропорційно через діалектичну взаємодію з курсами валют, емісію, станом золотовалютних запасів, зовнішню заборгованість.

Наявність позитивного чи від'ємного сальдо свідчить про значні диспропорції в платіжному балансі. Такі системні диспропорції платіжного балансу можуть бути викликані зміною рівня цін на товари та послуги, структурними диспропорціями економіки в цілому, зміною рівня доходу населення, незалежним рухом великих мас капіталу.

Окрім того, на стан платіжного балансу можуть впливати наступні фактори [35]:

- нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- циклічні коливання економіки;
- зростання закордонних державних витрат, пов'язаних з милітаризацією економіки і військовими витратами;
- посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в міжнародній торгівлі;
- вплив валютно-фінансових факторів;
- негативний вплив інфляції;
- торговельно-політична дискримінація окремих країн;
- надзвичайні обставини: неврожай, стихійні лиха, катастрофи

Подібні проблеми часто виникають в країнах, що розвиваються. Їх спеціалізація на постачанні на зовнішні ринки одного-двох сировинних товарів, при різкому падінні цін на сировину, може призвести до катастрофічного стану активної частини платіжного балансу, що практично повністю залежить від продажу сировинного товару. Ще одним поширеним порушенням рівноваги зовнішніх платежів є змінювання рівня доходу,

різноспрямованість національних пріоритетів окремих країн, коли керівництво країни намагається одночасно вирішити внутрішні (зайнятність і ріст цін) і зовнішні (рівновага балансу) проблеми.

Доволі часто платіжний баланс залежний від політики, економічного зростання та розширення зайнятості. Інфляційна програма, що забезпечує ріст виробництва і зайнятості, одночасно буде призводити до збільшення диспропорцій платіжного балансу країни. Якщо в країні встановлений плаваючий валютний курс, це призведе до зниження курсу національної валюти, а при фіксованому курсі знадобиться залучення значних зовнішніх додаткових фінансових засобів.

Таким чином на платіжний баланс впливають наступні макроекономічні чинники – показники національного макроекономічного регулювання (національний дохід, рівень відсоткових ставок, об'єм грошової емісії) та зовнішньоекономічні (обмінний курс, стан золотовалютних резервів, торговий баланс).

Оцінки стану економіки України останнім часом мають багато інтерпретацій. З боку державних органів влади стан національного господарства оцінюється як бурхливе посткризове відновлення, ріст доходів бюджету та масштабних структурних реформах. З іншого боку, за оцінкою провідних вчених економістів є ризик другої хвилі фінансового кризи, девальвації національної валюти та банкрутстві банків (таблиця 2.1.5).

Таблиця 2.1.5

Динаміка рахунків платіжного балансу України

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Рахунок поточних операцій	2531	-1617	-5272	-12763	-1732	-3018	-10245	-14761
Рахунок операцій з капіталом	-65	3	3	5	595	187	98	38
Резервні активи	42712	57023	90318	106512	112513	133426	140241	143357

З кінця 2005-початку 2006 р. в Україні склалася ситуація, коли імпорт почав регулярно перевищувати експорт (таблиця 2.1.6.), а недолік валютної виручки успішно покривався за рахунок припливу інвестицій і позикових грошей з-за кордону. Цей притік був настільки суттєвим, що при негативному балансі експорту та імпорту, гривня була стабільною і зміцнювалась, а НБУ поповнював свої валютні резерви .

Таблиця 2.1.6.

Рахунок поточних операцій

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Баланс товарів	-1135	-5194	-10572	-16091	-4307	-8388	-16252	-20492
Баланс послуг	1806	2126	2420	1741	2354	4404	6095	5720
Доходи (сальдо)	-985	-1722	-659	-1540	-2440	-2009	-3796	-2965
Поточні трансферти (сальдо)	2845	3173	3539	3127	2661	2975	3708	2976

Запозичення держави цікавлять чимало громадян, які переймаються фінансовими справами своєї країни. Процес отримання позик з одного боку дозволяє країні швидко вирішити гострі проблеми та фінансувати перспективні національні проекти, з іншого – неефективне використання запозичень суттєво збільшує навантаження на державний бюджет майбутніх років.

Згідно Бюджетного кодексу України державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Метою проведення державних запозичень є покриття бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях, цільового фінансування різноманітних програм, поповнення необхідних резервних активів, а також рефінансування раніше здійснених державних запозичень. (рис. 2.1.4.)

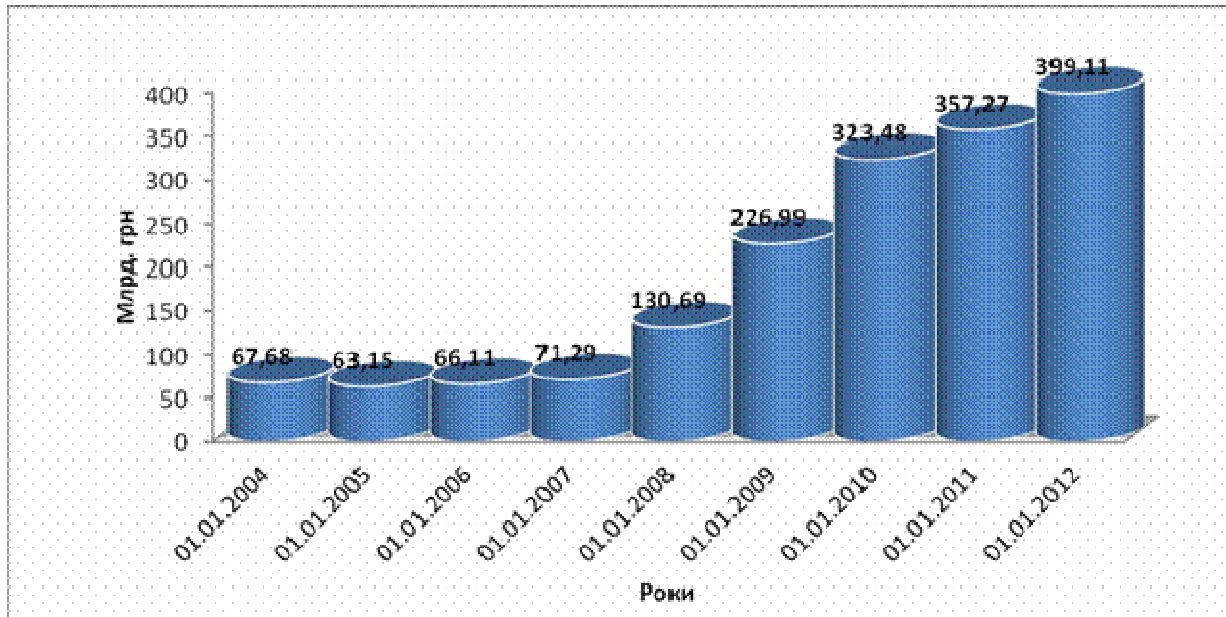


Рис. 2.1.4. Динаміка державного боргу України

Структурно державний борг України складається з внутрішнього і зовнішнього, різниця між ними полягає у відношенні кредитора до України, внутрішній борг – заборгованість держави всім громадянам, які тримають внутрішні державні облігації, а зовнішній – запозичення держави на зовнішньому ринку.

Протягом останніх півтора року обсяги державного боргу зросли з 473 млрд.грн. до 552 млрд., в основному ріст був забезпечений суттєвим збільшенням внутрішніх запозичень, які з початку 2012 року до жовтня 2013 зросли з 173 млрд. 707.7 млн.грн. до 261млрд. 529 млн.грн. (рис.2.1.5.)

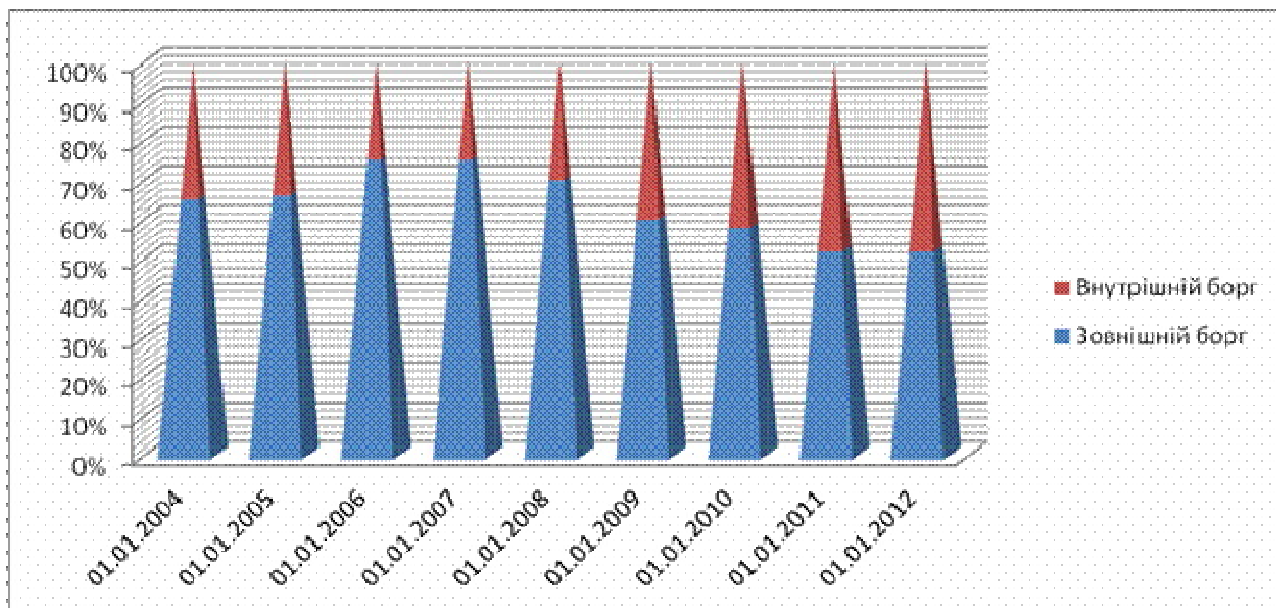


Рис 2.1.5. Структура державного боргу України

З одного боку внутрішні запозичення є менш небезпечними ніж зовнішні, адже вони не спонукають до вивезення матеріальних цінностей з країни, а до перерозподілу доходів в середині країни, з іншого – вони стимулюють інфляцію та знижують інвестиційну активність. Вагомою складовою зростання внутрішнього боргу є заборгованість уряду в секторі господарських відносин з реальним (виробничим) сектором економіки.

Державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави. Валовий зовнішній борг на кінець першого півріччя 2013 скоротився на 0,5%, або на 0,7 млрд доларів – до 134,4 млрд доларів, що становить 75,7% ВВП. За даними НБУ, обсяг боргу відносно ВВП скоротився на 0,9 п.п. – до 75,7%. [17]

Основним чинником такої динаміки було скорочення обсягів зовнішніх зобов'язань органів грошово-кредитного регулювання і банків, тоді як борг інших секторів продовжив зростати.

Зовнішні зобов'язання державного сектора та органів грошово-кредитного регулювання зменшилися з початку року на 1,8 млрд доларів – до 30,4 млрд доларів (17,2% ВВП).

Зовнішній борг банківського сектора зменшився на 0,3 млрд доларів – до 21,3 млрд доларів (12,0% ВВП). Зовнішній борг інших секторів економіки збільшився на 1,4 млрд доларів – до 82,7 млрд доларів (46,6% ВВП).

Валовий зовнішній борг країни на кінець першого квартал 2013 року становив 136,3 млрд доларів, що в свою чергу становило 76,9% ВВП. [18]

Крім того, вітчизняні науковці зосереджують увагу на зростаючому зовнішньому борзі України, який вже становить більш ніж 84% ВВП (рис. 1) та його наслідків на стан платіжного балансу країни. Граничний обсяг боргу, який визначений бюджетним кодексом України становить 60% від ВВП. За умовою Маастрихтської угоди державний борг також не повинен перевищувати 60 % ВВП країни. Натомість відповідно до методики Світового банку критичним рівнем державного зовнішнього боргу є 50 % від ВВП. Для характеристики ліквідної позиції країни-боржника використовується показник співвідношення планових платежів щодо обслуговування боргу до валютних надходжень держави (експорту). Граничною межею показника (коефіцієнт обслуговування боргу) вважається значення 25 %. Про рівень довгострокової платоспроможності країни можна судити з урахуванням показника співвідношення дисконтної вартості боргу й експорту, критичний рівень якого не має перевищувати 200—260 %.

Обсяги українського імпорту періоду з 2000 р. в переважній більшості значно перевищують показники рівня золотовалютних резервів країни.

Протягом 2005-2011 рр. Україна продовжує нарощувати зовнішні запозичення. При чому банківський сектор має найбільшу заборгованість, яка продовжує зростати (рис.2.1.6.). Водночас простежується залежність між акумуляцією зовнішнього боргу

банківською системою та погіршенням сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Однак разом з тим очевидним є те, що існує гостра необхідність обмеження зовнішніх запозичень банківської системи зокрема та зовнішнього боргу загалом. Разом з тим негативне сальдо поточного балансу також потребує корегування, разом з інфляційними очікуваннями та зниженням відсоткової ставки. В даний період спостерігається динаміка зростання золотовалютних резервів країни.

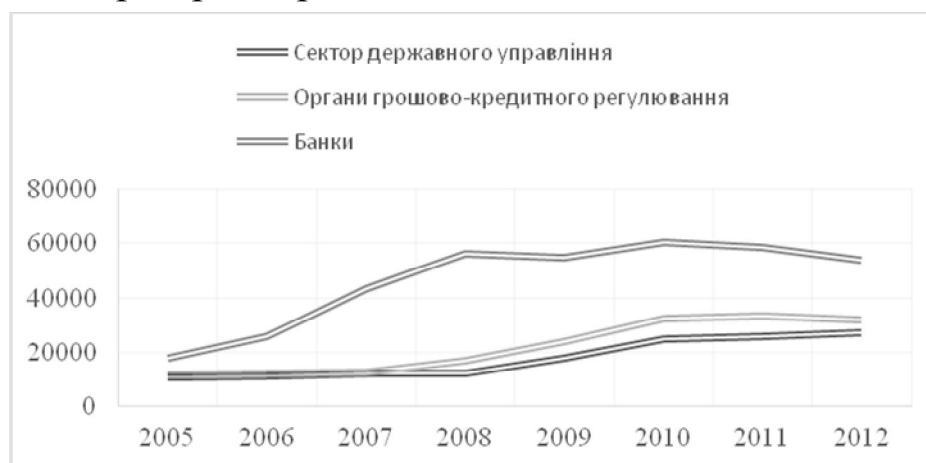


Рис 2.1.6 . Динаміка зовнішнього боргу України за секторами, млн. дол.

Об'єм промислового виробництва в 2011 р. зріс на 8,5%, а темпи росту ВВП в першому кварталі 2011 р. склали 5,3% [4].

В січні-травні 2011 року дефіцит поточного рахунку платіжного балансу України досягнув 2,292 млрд. дол. США у порівнянні з профіцитом на суму 410 млн. дол. США за аналогічний період 2010 р. За даними НБУ дефіцит поточного рахунку за 2011 р. збільшився за рахунок від'ємного сальдо торговельного балансу до 2,17 млрд. дол. США у порівнянні з позитивним сальдо на суму 49 млн. дол. США в 2010 р. [5].

У грудні 2012 року дефіцит платіжного балансу України зріс до 4195 млн. доларів у порівнянні з попереднім показником в 2455 млн. доларів за оцінкою стану платіжного балансу НБУ.(таблиця 2.1.7.)

За даними НБУ, платіжний баланс в грудні 2011 року профінансували за рахунок резервних активів. У той же час золотовалютні резерви України за вказаний період скоротилися на 61,4 – до 31,7 млрд. доларів. Разом з тим, Міжнародний валютний фонд прогнозував дефіцит платіжного балансу на рівні в 5,3% в нинішньому році, порівняно з 3,8% у минулому.

За 2011 рік дефіцит поточного рахунку збільшився в 3,1 рази - до 9,3 млрд. доларів (5,5% від ВВП), у порівнянні з 3 млрд. доларів (2,2% від ВВП) в 2010 році. За оцінкою НБУ головними факторами росту є збільшення вартісних обсягів імпорту енергоносіїв (на 8,8 млрд. доларів у порівнянні з 2010-м), розширення внутрішнього попиту, пов'язаного з реалізацією низки інвестиційних проектів (імпорт продукції машинобудування збільшився на 7,3 млрд. доларів), погіршення у другому півріччі зовнішньої кон'юнктури на світових товарних ринках, збільшення виплат доходів по інвестиціям (на 2,5 млрд. доларів)[18].

Головною проблемою дефіциту платіжного балансу була готівкова валюта, яка «втекла» з банківського сектора. Дефіцит поточного рахунку Україна в минулому році може збільшитися до 4,5% від ВВП. Планувалося, що дефіцит буде покритий за рахунок профіциту фінансового рахунку і не загрожує гривні. При цьому, профіцит з фінансових та капітальним рахунками в Україну в грудні виріс на 89% – до 1,1 млрд. доларів, у той час як листопадовий показник становив 580 млн. доларів.

Збільшення профіциту було в першу чергу обумовлено зростанням надходжень прямих іноземних інвестицій (до 842 млн. доларів) і обсягів чистих залучень реального сектора по кредитах і облігаціях (до 1,6 млрд. доларів). Крім того, скоротився приріст готівкової валюти поза банками.

Банківський сектор продовжує скорочувати свою зовнішню заборгованість за кредитами і облігаціями (чисті виплати в грудні

склали 942 млн. доларів), а також урядом було вироблено планове погашення облігацій внутрішньої державної позики на 600 млн. доларів.

Без масштабних цілеспрямованих заходів не доводиться сподіватися, що темпи зростання доходів держбюджету будуть адекватні темпам зростання витрат на обслуговування платіжного балансу. У той же час необхідність термінової мобілізації значних ресурсів для поточних виплат по платіжному балансу може привести до істотної корекції ринкових макрорегуляторів, шляхом посилення режиму зовнішньоекономічної діяльності, введення валютних обмежень, повернення до кредитної емісії, обмеження незалежності НБУ і т. д. є важливим об'єктом регулювання як всередині держави, так і в міждержавних відносинах. (Додаток П)

За інформацією Світової книги фактів, яку веде ЦРУ, максимальний державний борг належить США – 15 трлн. 930 млрд. дол., що в свою чергу становить 108.9% ВВП найбільшої економіки світу. Також вагомі обсяги запозичень мають європейські країни, серед яких Велика Британія, Німеччина, Франція, також Японія. Обсяги українських запозичень становлять 135 млрд. дол., і це 39 місце у світі яке ми займаємо між Казахстаном та Катаром.

Безпечний рівень боргу – це такий рівень, при якому держава може своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові без проведення реструктуризації цих зобов'язань чи оголошення дефолту, а також здійснювати державні запозичення за прийнятними відсотковими ставками.

Обсяги боргів переважної більшості країн світу постійно збільшуються, причиною цього явища є дефіцит бюджетів, витрати на підтримку національної валюти, фінансування соціальних та інфраструктурних програм, які не співмірні з державними бюджетами країн, що їх реалізують.

Міжнародний Валютний Фонд спрогнозував показники обсягів державного боргу країн світу до 2016 року. Як бачимо, в Китаю, Ізраїлю, Німеччини суттєво скорочується держборг, а в США та Росії до 2016 року в порівнянні з 2011 роком він зростатиме до 115.4% та 19.4% ВВП відповідно. [24]

Держборг України відносно ВВП не зазнає суттєвих змін, хоча внутрішня його частина постійно збільшується, а до 2016 року МВФ прогнозує його скорочення до 35%. Найбільший обсяг боргу відносно ВВП в нашій країні був зафіксований у 1999 році – 61%, найменший у 2007 – 12.3%. (рис. 2.1.7.)

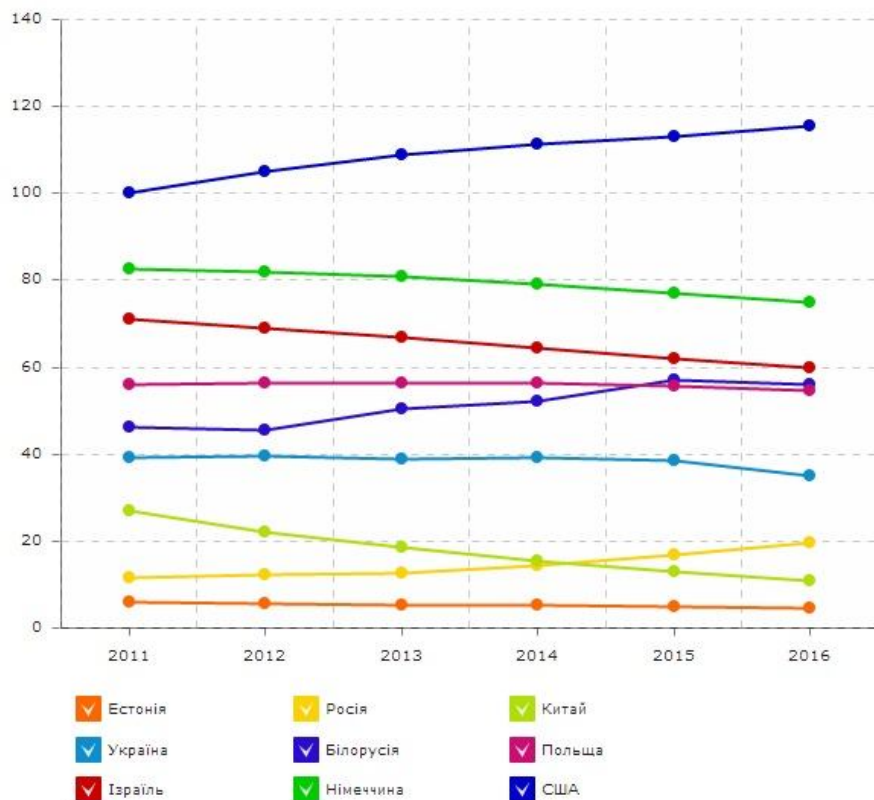


Рис. 2.1.7. Динаміка державного боргу 2011-2013 рр. та прогноз до 2016 р. (у % до ВВП)

Основною причиною росту запозичень в нашій країні є неспроможність фінансування соціальних програм та постійний дефіцит платіжного балансу країни, а в розвинених країнах світу

основна маса запозичень спрямовується на реалізацію масштабних національних проектів, розвитку інфраструктури та перспективних галузей економіки.

Найкращим з існуючих методів скорочення державного боргу є зростання обсягів експорту товарів та послуг, які сприяють надходженням грошової маси в країну, як результат – надходжень до бюджету. Проте, в порівнянні з січнем-серпнем 2012 року за даними Держкомстату в Україні зафіксовано скорочення експорту товарів на рівні 9.1%, тому така перспектива для нашої країни є малоімовірною.

Для ефективності у збалансуванні платіжного балансу Україні доцільно досягти, застосовуючи такі заходи [8]:

1. Мобілізувати кошти на світовому ринку капіталів у вигляді кредитів банківських консорціумів, облігаційних позик. У зв'язку з цим активно беруть участь комерційні банки (особливо євробанки) в покритті дефіциту платіжного балансу. До тимчасових методів покриття дефіциту платіжного балансу ставляться також пільгові кредити, отримані країною по лінії іноземної допомоги.

2. Ліквідація внутрішніх економічних диспропорцій шляхом активізації державного регулювання фінансової сфери, посилення державного контролю за цінами та заробітною платою.

3. Регулювання платежів і надходжень по так званим «невидимим» операціям.

4. У зв'язку з активним залученням іноземних кредитів для балансування платіжного балансу зовнішня заборгованість стала глобальною проблемою. Остаточним методом балансування платіжного балансу служить використання офіційних валютних резервів та резерви конвертованої іноземної валюти.

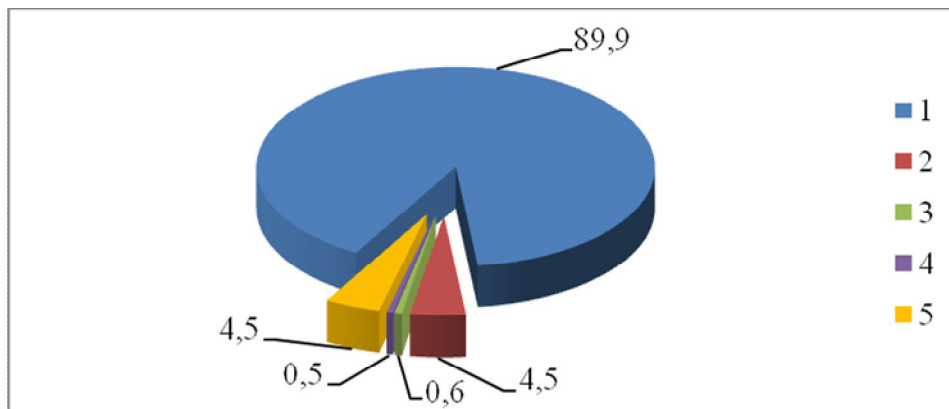
Отже, в цілому ринок товарів та послуг України має позитивні тенденції розвитку, хоча існує ряд проблем, серед яких: висока частка імпорту, в основному експорт сировини, а не готових

товарів. Крім того, виробництво України не здатне задовольнити базові потреби населення та забезпечити робочими місцями населення різних типів поселення та регіонів однаково. Тобто основна мета розвитку економічної системи України – стабільність розвитку та соціальна орієнтованість.

2.2. Сучасний стан формування рівня доходів в Україні

Здійснене в попередньому розділі дослідження сутності доходів дає можливість деталізувати подальше вивчення специфіки й особливостей їх формування у сучасних умовах вітчизняної економіки.

В Україні найбільшу частку в структурі сукупних ресурсів домогосподарств займають грошові доходи (89,9%) [8]. (Рис.2.2.1)



1 - грошові доходи; 2 - вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель; 3 - пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива; 4 - пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку; 5 – інші надходження

Рис. 2.2.1. Структура сукупних ресурсів домогосподарств, %

У структурі грошових доходів домогосподарств у 2011 році найбільшу частку займає оплата праці (54,9%), потім соціальні допомоги (28,3%), грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи (7,9%), доходи від підприємницької діяльності (5,3%), а найменшу – доходи від продажу сільськогосподарської продукції (3,6%).

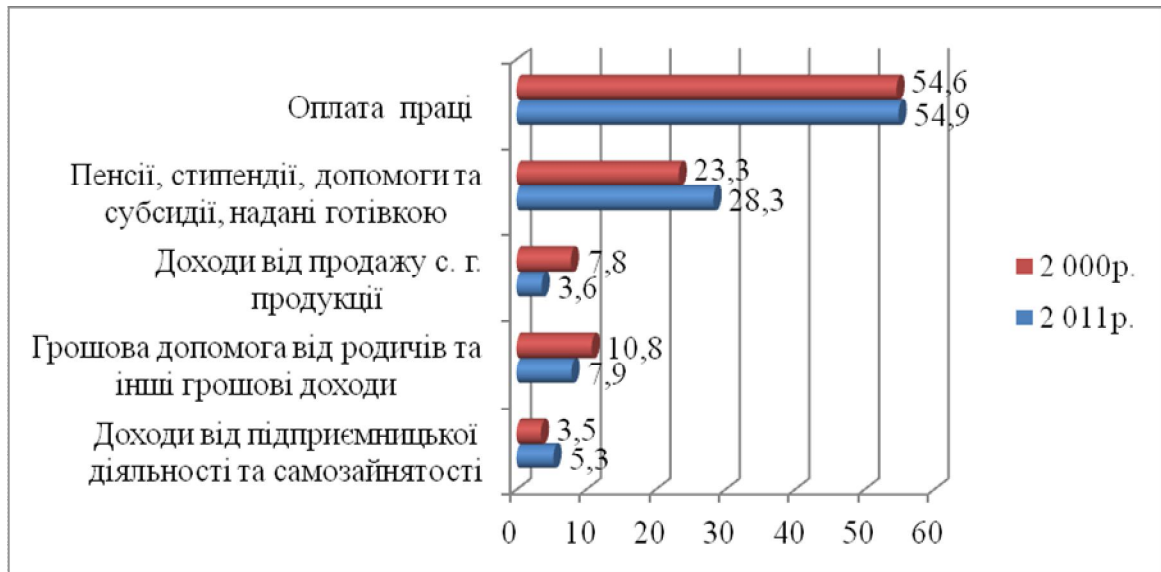


Рис.2.2.2. Структура грошових доходів домогосподарств, %

Порівнюючи дані з 2000 роком, спостерігається тенденція до підвищення частки доходів від оплати праці, соціальних трансфертів, підприємницької діяльності, проте суттєво скоротилася від продажу сільськогосподарської продукції та інших доходів. (рис.2.2.2.)

У структурі сукупного доходу сімей у 1980-х рр. дохід від оплати праці складав понад 65%. На початку 1990-х рр. розпочалось скорочення частки цього доходу, протягом 1993–1994 рр. відбулося різке падіння – до 40% від сукупного доходу. Також скоротилась частка пенсій – з 17% до 10%. На цьому фоні значно зросла вагомість надходжень від особистого підсобного господарства – у 1994–1996 рр. їх частка перевищувала 30%, яка дещо зменшилась у наступні 2 роки.

Гіперінфляція першої половини 1990-х рр. призвела до падіння рівня життя населення, що, серед іншого, проявилось у різкому скороченні реальної заробітної плати – у 1996–1999 рр. вона не перевищувала 30–40% від рівня 1990-го р., сягнувши найнижчих значень в останні 2 роки минулого століття (рис. 2.2.3).

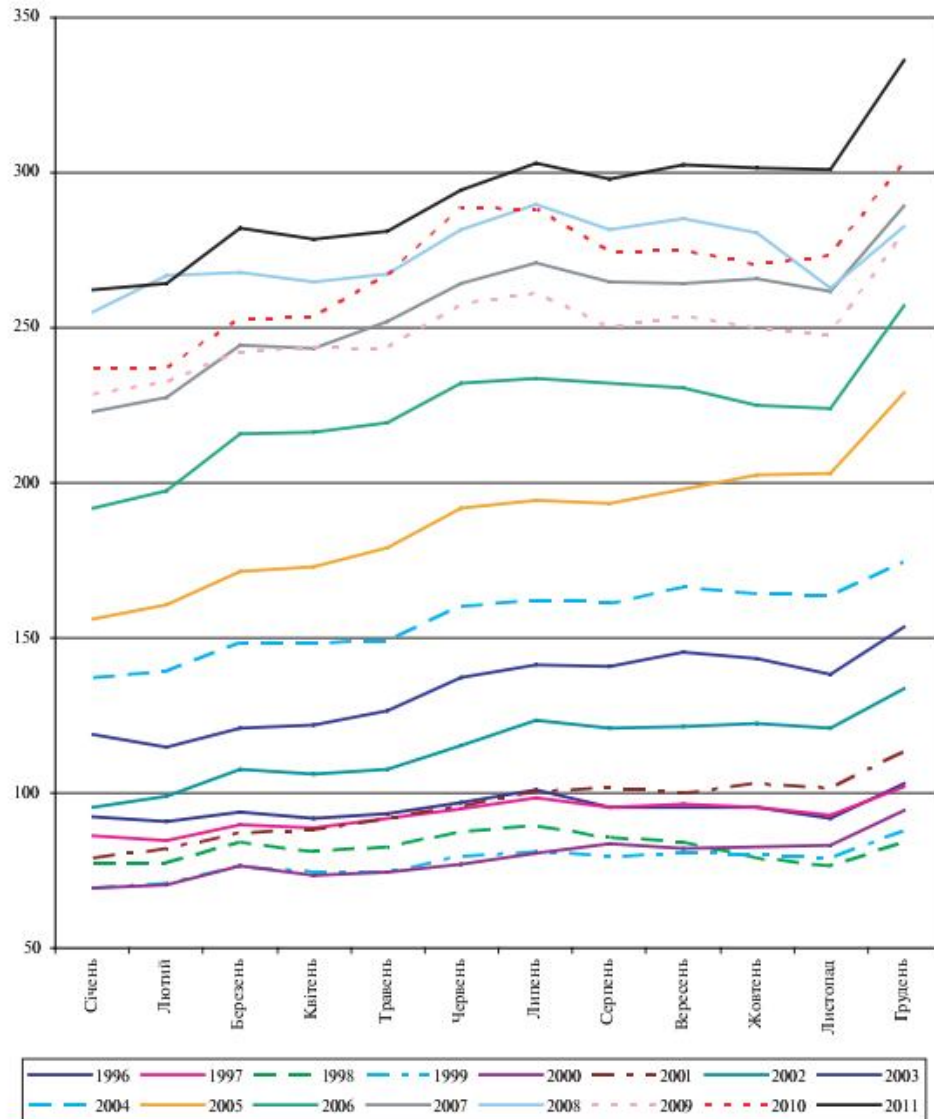


Рис. 2.2.3. Помісячна динаміка середньомісячного рівня заробітної плати в Україні, грн. в цінах 1990 р.

Після цього почалось поступове й досить повільне її зростання – рівня 1990 р. середня заробітна плата досягла лише у 2007 р. Однак позитивні тенденції перервалися із початком нової кризи наприкінці 2008 р. Таким чином, спостерігається чітка залежність між кризовими явищами в економіці та рівнем реальних доходів населення. (Додаток Д)

Слід зазначити, що неможливо порівняти купівельну спроможність доходів населення часів незалежної України з радянськими часами й навіть не через відсутність достовірної інформації. 1980-і роки, насамперед друга їх половина,

характеризувались дефіцитом практично усіх товарів – як продуктів харчування, так і непродовольчих товарів. І хоча ціни на продукти харчування порівняно із розмірами доходів населення були значно нижче, ніж у подальші часи, говорити про їх високу купівельну спроможність було б некоректно, оскільки придбати необхідну кількість продуктів все одно було неможливо. Переважна більшість населення мала достатню кількість грошей, однак не мала можливості витратити їх на усе необхідне для нормального життя.

З початком кризи ситуація докорінно змінилась. Гроші швидко знецінювались, при тому, що дефіцит товарів зберігався. І певний час можливості населення обмежувались не лише нестачею товарів, а й нестачею грошей. Нарешті, з початком певної стабілізації, коли поступово почала розвиватись стихійна торгівля (завдяки «човникам»), ринок почав наповнюватись товарами загального вжитку, кількість яких перевищила обсяг наявних у населення грошей. Отже, можна стверджувати, що протягом першої половини 1990-х рр. відбувся перехід від дефіциту товарів до дефіциту грошей. Радянська модель, за якою формально доходи населення були відносно високими, однак не могли забезпечити нормального рівня життя через нестачу товарів, які можна було б придбати, змінилась на ринкову – велика кількість та різноманітний асортимент товарів, однак рівень життя населення обмежується низькими доходами.

В основному протягом останніх років основні показники матеріального становища населення набули ознак зростання: порівнюючи розміри мінімальних заробітної плати і пенсій у 2013 році з попередніми, спостерігається їх збільшення в 1,7 та 1,6 рази відповідно. (Рис. 2.2.4) Така тенденція показує збільшення купівельної спроможності населення України.

Доходи населення ЄС формуються за рахунок заробітної плати, доходів від продажу власної продукції, пенсій і соціальних виплат.

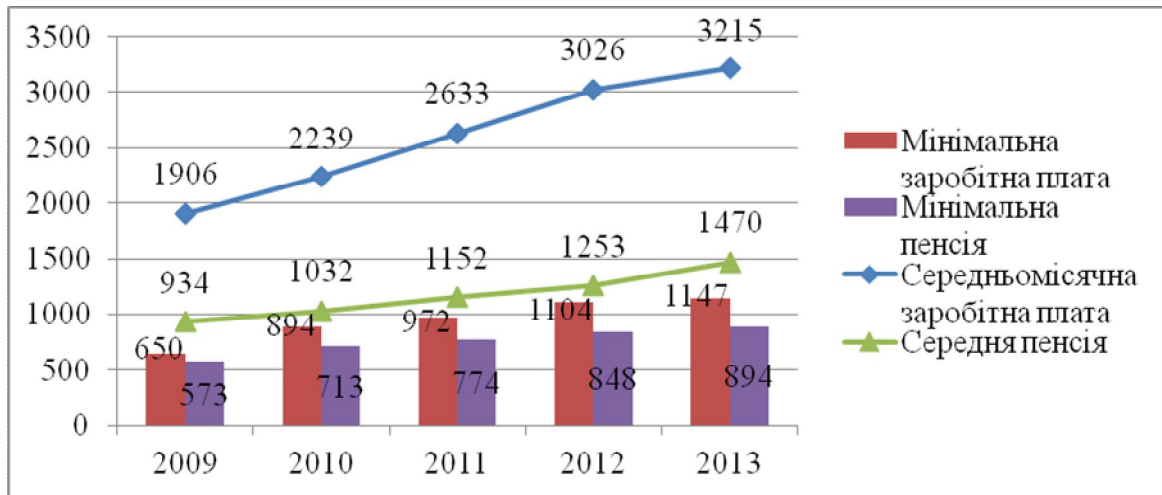


Рис. 2.2.4. Обсяги середньомісячної та мінімальної заробітної плати і середньої та мінімальної пенсії за 2009-2013 рр., грн.

Політика ЄС спрямована не лише на отримання прибутку, а й на модернізацію виробництва, удосконалювання економічної та соціальної структури, забезпечення справедливих і стабільних доходів, зниження міграції населення за рахунок альтернативної зайнятості, поліпшення умов життя та праці й зниження розриву в доходах між селом і містом.

Проте в Україні при загальних позитивних тенденціях сільська місцевість характеризується набагато гіршими умовами для проживання людей, рівнем розвитку підприємництва та відсутністю достатньої пропозиції на ринку праці порівняно з містами. Як результат, протягом 2003-2013 рр. загальна чисельність населення України зменшилася на 4,6%, а сільського – на 8,78% [8]. (Рис. 2.2.5.)

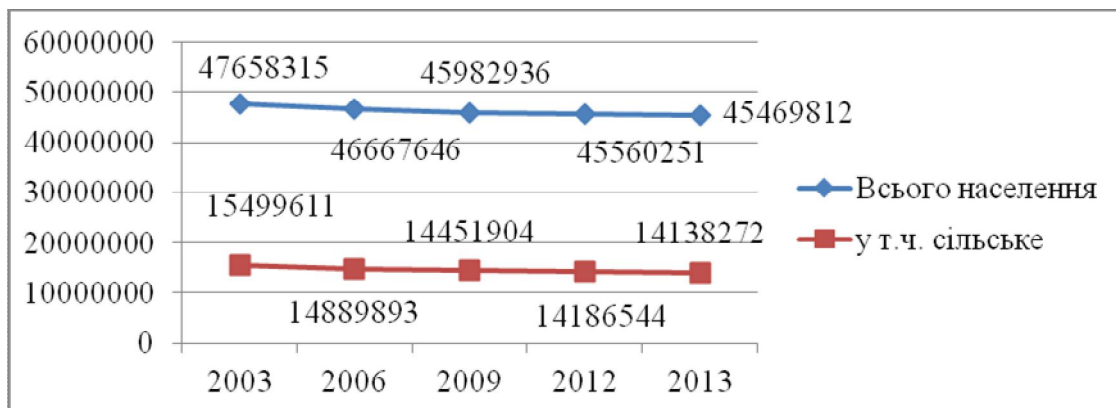


Рис. 2.2.5. Динаміка чисельності населення України, осіб

Досліджуючи рівень зайнятості населення в Поліському регіоні, варто відмітити, що він у середньому відповідає показнику по Україні. Щодо рівня безробіття, то лише Київська область має нижчий показник 6,7%, решта областей значно перевищують показник по Україні, особливо Чернігівська, яка має 11,0% [8]. (Рис. 2.2.6.)

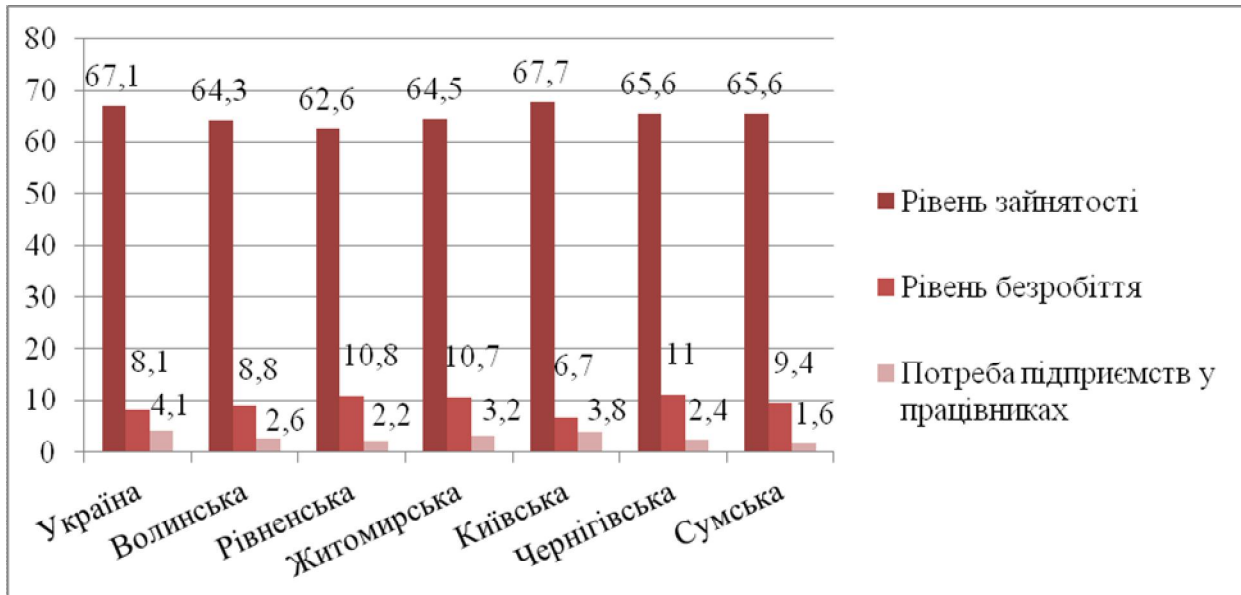


Рис. 2.2.6. Рівень зайнятості й безробіття населення та потреби підприємств у працівниках у Поліському регіоні у 2012 році, %

Проблемою є й те, що потреба підприємств у працівниках набагато нижча, у порівнянні із станом безробіття. Якщо в середньому по Україні показник становить 4,1%, то в Сумській області, наприклад, лише 1,6% від загальної кількості безробітних.

Першочерговими соціальними результатами впровадження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [2] передбачено реалізацію низки заходів, спрямованих на забезпечення належного рівня життя сільських жителів, доведення рівня їх доходів до середнього рівня по економіці країни з урахуванням діючих соціальних стандартів [4].

Динаміку номінальних, наявних та реальних доходів населення України за останні десять років подано в додатку Е.

Дані додатку Е засвідчують, що, незважаючи на постійне і доволі суттєве зростання номінальних доходів населення України протягом 2004-2008 рр. (майже на третину), його реальні доходи зростають значно повільніше, що пов'язано передусім із впливом інфляції на їх величину. У 2011-2012 рр. ситуація дещо вирівнялася щодо росту реальних і номінальних доходів, проте спостерігається зменшення динаміки їх збільшення, порівняно з попередніми роками. (Рис. 2.2.7.)



Рис. 2.2.7. Динаміка індексів середньомісячної номінальної і реальної заробітної плати найманих працівників в Україні у 2003-2012 рр.

Зі сказаного вище випливає, що першорядним завданням уряду під час прогнозування державної політики формування доходів населення має стати розроблення ефективних заходів, спрямованих на зменшення негативного впливу інфляції на доходи громадян, що сприятиме підвищенню добробуту як окремих домогосподарств, так і суспільства загалом.

Проте в сучасних умовах механізм індексації грошових доходів населення є вкрай неефективним. По-перше, він поширюється не на всі грошові доходи, а лише на заробітну плату

та частину соціальних трансфертів (пенсії, стипендії, виплати із загальнообов'язкового державного соціального страхування), а більшість соціальних допомог, які мають цільовий і разовий характер (одноразова допомога при народженні дитини, матеріальна допомога, допомога у зв'язку з вагітністю і пологами) виведені за межі його дії. По-друге, індексації підлягають лише доходи у межах прожиткового мінімуму, визначеного для відповідних соціальних та демографічних груп, що пов'язано з відсутністю реальних економічних можливостей держави забезпечити компенсацію дії інфляції у повному обсязі. Тому з метою підвищення ефективності діючого механізму індексації грошових доходів населення потрібно передусім усунути вазначені недоліки та привести чинне законодавство у відповідність до світових стандартів.

Аналіз середньомісячної заробітної плати показав, що вона в загальному по Україні у 2013 році складає 3215 грн. – в 2,8 раза більша за мінімальну. Проте середньомісячна заробітна плата по Україні понад 30% більша, ніж у сільському господарстві (2194 грн.). (Додаток К) Останній показник є одним з найгірших серед всіх видів економічної діяльності: авіаційний транспорт – 11055 грн., фінансова та страхова діяльність – 6261 грн., промисловість – 3697 грн. і т.д. (табл.2.2.1.).

Таблиця 2.2.1.

Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2013 році

Вид діяльності	Середньомісячна заробітна плата
Усього	3215
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибне господарство	2261
з них сільське господарство	2194
Промисловість	3697
Будівництво	2598

Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2988
--	------

Продовження таблиці 2.2.1.

Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3547
Тимчасове розміщування й організація харчування	2205
Інформація та телекомунікації	4594
Фінансова та страхова діяльність	6261
Операції з нерухомим майном	2720
Професійна, наукова та технічна діяльність	4358
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2489
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3477
Освіта	2715
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2327
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3221
Надання інших видів послуг	2641

Звичайно, міжгалузева диференціація оплати праці – цілком природне явище, оскільки відображає відмінності у затратах інтелектуальних та фізичних зусиль, рівні кваліфікації працюючих тощо. Однак відхилення між розмірами середньої заробітної плати у різних галузях економіки повинно мати обмежений характер, що сприятиме попередженню антагоністичних настроїв серед різних соціальних груп населення.

Важливою проблемою у згаданому контексті є знецінення (або неналежна оцінка) інтелектуальної праці, яке найбільш яскраво виявляється у соціальній сфері, де підготовка відповідних фахівців вимагає значних матеріальних та розумових затрат, а заробітна плата залишається однією з найнижчих серед інших видів економічної діяльності. Так, у 2012 р. праця освітян та лікарів оплачувалася на 20-25% нижче від середнього рівня по економіці, тоді як працівники транспорту і зв'язку, державні службовці та працівники сфери фінансової діяльності відповідно отримували на 108 і 194% більше від середньої заробітної плати по Україні (табл.2.2.2), що є свідченням формування рівня

заробітної плати не під впливом кількісних та якісних характеристик праці, а за належністю до певної сфери економічної діяльності.

Така низька заробітна плата окремих сфер діяльності не забезпечує відтворення робочої сили та достатньої податкової бази для фінансування соціальної сфери. За стандартами ЄС, середня заробітна плата має бути вищою за прожитковий мінімум щонайменше втричі [5].

Зберігається нерівність заробітної плати й по Поліському регіону. (Табл. 2.2.2)

Таблиця 2.2.2

Розмір середньомісячної заробітної плати всього по регіону та в сільському господарстві

Регіон	2009		2010		2011		2012		2013	
	всього	с.г.	всього	с.г.	всього	с.г.	всьог о	с.г.	Всьог о	с.г.
Україна	1906	1206	2239	1430	2633	1800	3026	2023	3215	2194
Волинська	1427	718	1692	827	1994	1088	2339	1532	2523	1938
Рівненська	1614	905	1960	1051	2211	1456	2575	1739	2789	2233
Чернігівська	1465	1067	1711	1216	1974	1510	2308	1833	2468	2096
Житомирська	1493	939	1785	1032	2071	1412	2369	1762	2524	2344
Київська	1987	1593	2295	1820	2761	2165	3157	2433	3370	2673
Сумська	1593	1079	1866	1305	2177	1652	2503	1959	2648	2159

Відставання рівня заробітної плати в окремих областях від середньої по Україні має стійкий характер, що частково можна пояснити дією «кумулятивної причинності» (регіони, які володіють вихідними перевагами, залучають дедалі більше капіталу та робочої сили з регіонів, що перебувають у менш привабливих умовах), а також відмінностями у структурі економіки.

Таким чином, початок економічної кризи здійснив трансформаційний вплив на ступінь диференціації населення за рівнем доходів. З одного боку, загалом зросла різниця в розмірі отримуваних доходів, з другого – різко посилилась різниця в рівні

заробітної плати залежно від галузі – з'явилися галузі з дуже низьким рівнем оплати праці та інші галузі – з дуже високим.

Характер розшарування населення України набув такого вигляду – утворилась незначна частка забезпечених та багатих громадян, з одного боку, та дуже бідних – з другого. Значна більшість населення утворила середню групу, рівень диференціації всередині якої не дуже значний (рис. 2.2.8.).

На рис. 2.10 чітко видно значну відмінність між часткою загальних доходів, які має населення 10-го, найбагатшого, децилю, та наступного. Різниця між 9-м та 8-м децилями значно менша, а решта децилів, аж до найбіднішого, йдуть тісною групою.

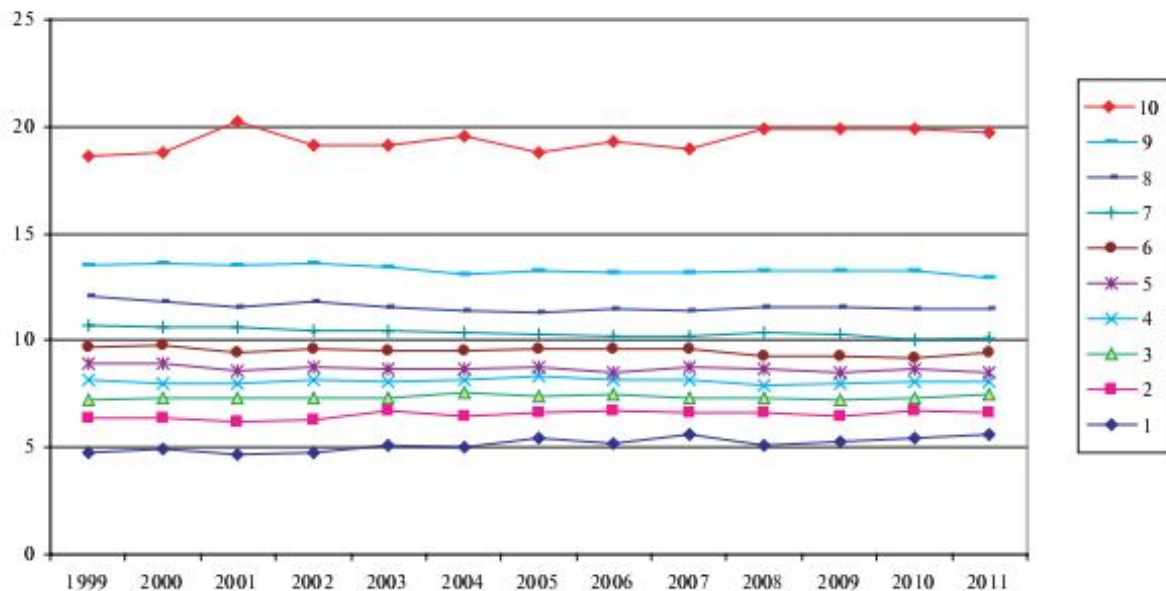


Рис. 2.2.8. Розподіл загальних доходів домогосподарств України за децильними групами, %

Нерівність в Україні є цікавим феноменом. За офіційними статистичними даними Україна є рівноправною, проте навколишня реальність це не дуже підтверджує. Для ретельного порівняння використовують індекс «Джині» – показник нерівності розподілу доходів домогосподарств. Він може мати значення від 0 до 100 (або від 0 до 1), де 0 значить, що доходи абсолютно однакові, а 100 – що увесь сукупний дохід отримує лише одна людина.

$$G = 1 - \sum_{k=1}^n (X_k - X_{k-1})(Y_k + Y_{k-1}).$$

Побудова індексу Джині за згрупованими даними, виходячи з розподілу населення України за дохідними групами (за відсутності даних про частку доходу кожної групи населення у сукупному доході) є досить приблизною оцінкою ступеня нерівності, але чи не єдино доступним методом для 1980-х рр. Такі розрахунки показали, що протягом вказаного періоду часу значення індексу Джині було невисоким і складало 23–24%. (Рис. 2.2.9.)

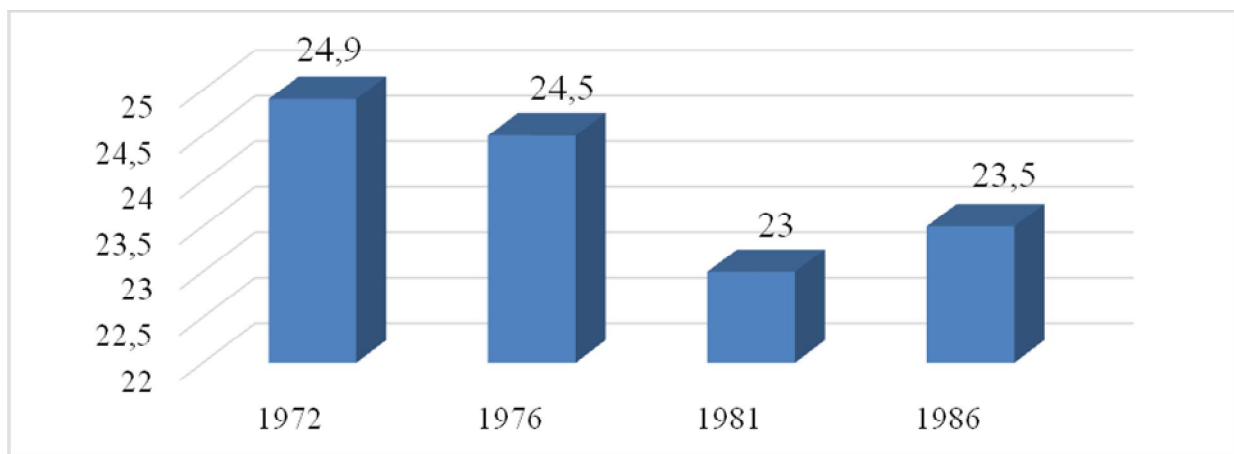


Рис. 2.2.9. Індекс Джині по заробітній платі, розрахований за згрупованими даними

Взагалі, в умовах соціалістичного суспільства пропагувалася соціальна рівність, тому значна більшість населення отримувала доходи, які не дуже істотно відрізнялись за розміром. Після початку кризи 1990-х рр. ситуація докорінно змінилась, держава перестала жорстко обмежувати розміри заробітної плати, насамперед у приватному секторі економіки, що суттєво вплинуло на підвищення рівня диференціації. Так, у 1999 р. індекс Джині за розміром заробітної плати становив 46,6%. З початком економічної стабілізації 2000-х рр. він поступово скоротився до 36–37%, однак і такий рівень приблизно в 1,5 рази перевищував значення 1980-х рр. (рис. 2.2.10).

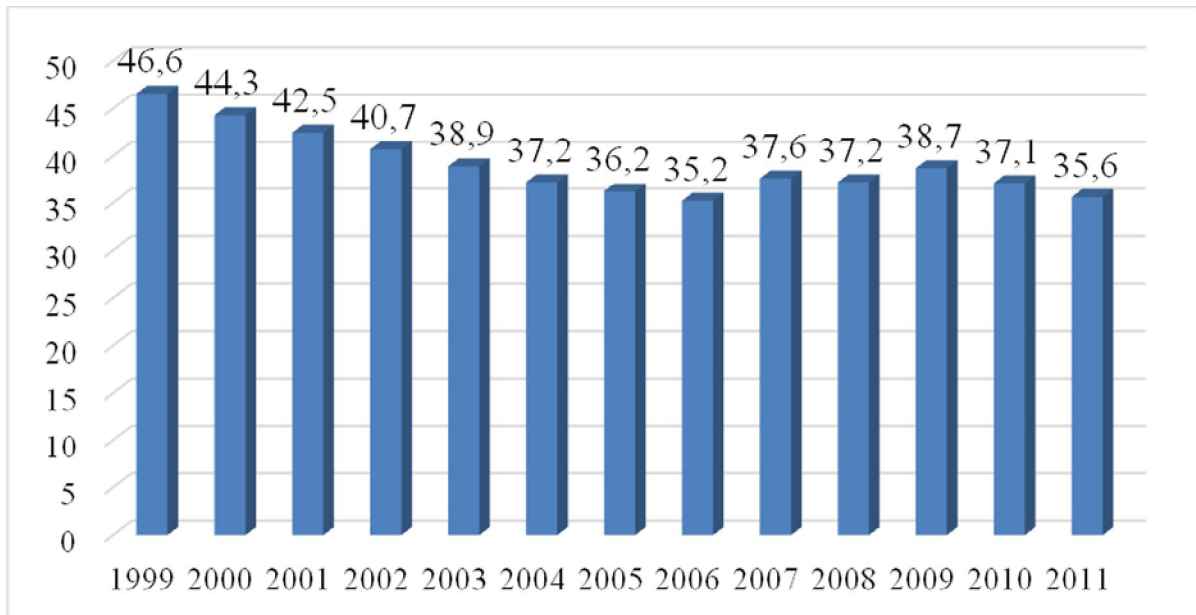


Рис. 2.2.10 Індекс Джині по заробітній платі

В 2009 році індекс «Джині» в Україні по офіційних доходах був рівний 28,2. Порівняно з цим показником у Польщі та Росії, відповідно 34,9 та 37,5, Україна має достатньо високу економічну рівність.

Проте всім добре відомі такі українські реалії, як виплата заробітної плати «в конвертах» та мінімізація офіційного прибутку бізнесом. Причиною цього є репресивна податкова система, неадекватно високі пенсійні збори з заробітної плати [6]. Згідно з оцінками одного з найавторитетніших спеціалістів з тіньової економіки – професора Віденського університету Фрідріха Шнайдера – в 2009 році тіньова економіка в Україні складала 55,1% від ВВП, у Польщі – 26,3, в Угорщині – 23,4, а в Росії – 46,6% [5].

Проте найбільш нерівномірно як у світі, так і в Україні розподілені не доходи, а багатство – активи, якими володіє людина. Коефіцієнт «Джині» по багатству в Україні у 2010 році становив 64, а по офіційних доходах – 28,2. 42,5% українських громадян мали активи на суму менш ніж 1000 дол., 53,4% – від 1 000 до 10 000 дол., 4% – 10 000-100 000 дол. і 0,1% – більше 100 000 дол. [3].

У середньому українці володіють активами на суму 2731 дол. У Білорусії, Росії й Польщі вони дорівнюють, відповідно, 6 071, 10 408 та 28 620 дол.. Порівняння показує, що Україна є однією з найбідніших країн в Європі. Меншу вартість активів у власності одного громадянина має лише Молдова.

Зрозуміло, що тіньова діяльність не дає змоги здійснювати ефективну макроекономічну політику внаслідок своєї прихованості від офіційної статистики, дані якої є основою для прийняття соціально-економічних рішень на макрорівні. Тому надзвичайно гострою в Україні залишається проблема зменшення обсягу тіньового сектору за допомогою використання найрізноманітніших прийомів та реалізації системних заходів економічного, правового й морально-етичного (соціального) характеру. Стратегія детінізації доходів, на нашу думку, має бути спрямована насамперед на використання стимулюючих заходів з одночасним посиленням відповідальності за приховування доходів, що передбачатиме:

- удосконалення функціонування податкової системи України у контексті зменшення відрахувань до державних соціальних фондів з поступовою ліквідацією численних необґрунтованих податкових пільг, а також спрощення процедури адміністрування податків;

- посилення стимулів щодо ведення офіційної економічної діяльності через підвищення рівня довіри до органів державної влади та управління;

- реальне (а не деклароване) суттєве посилення відповідальності за ухилення від сплати податків та реалізацію державних заходів, спрямованих на стимулювання легалізації доходів населення шляхом проведення податкової амністії, введення в дію нормативних актів про обов'язкову декларацію доходів у разі придбання власності на велику суму тощо.

Отже, під час економічної кризи 1990-х рр. почала формуватися нова, відмінна від попередньої, соціальна структура українського суспільства, що характеризувалась насамперед його поляризацією – утворенням вкрай бідних та надбагатих втрат населення. І саме доходи виступають базовою складовою нерівності, оскільки вже на стадії їх формування закладаються різні економічні можливості для окремих груп населення.

2.3. Сучасний стан формування рівня споживання та заощадження в Україні

Споживання є невід’ємною частиною життєдіяльності людини, однією з необхідних умов її відтворення. Процеси, які відбуваються в сфері споживання, співвідносяться з процесами в інших сферах суспільного життя – соціальній, економічній, культурній, екологічній. Відтак, і трансформації у цих сферах прямо чи опосередковано, відразу або з певним часовим лагом впливають на споживання населення. Тому зазнають змін сама модель споживчої поведінки, споживчі смаки та можливості населення. За останні два десятиліття у сфері споживання відбулись доволі вагомні трансформації. Найбільш суттєва – це зміна моделі споживчої поведінки населення, що вплинуло як на структурні, так і якісні характеристики. Принципові перетворення стосуються споживання послуг. (рис. 2.3.1.)

Структура споживання є, перш за все, чуттєвою до змін у матеріальному добробуті населення. При зниженні матеріального добробуту домогосподарства зростає частка витрат на харчування, відповідно на придбання непродовольчих товарів та послуг – знижується (ця закономірність відома як закон Енгеля). Внаслідок переходу до ринкової економіки та різкого зубожіння значної частини населення знизилися його споживчі можливості, зокрема

щодо забезпечення потреб у непродовольчих товарах та послугах.
(Додаток І)

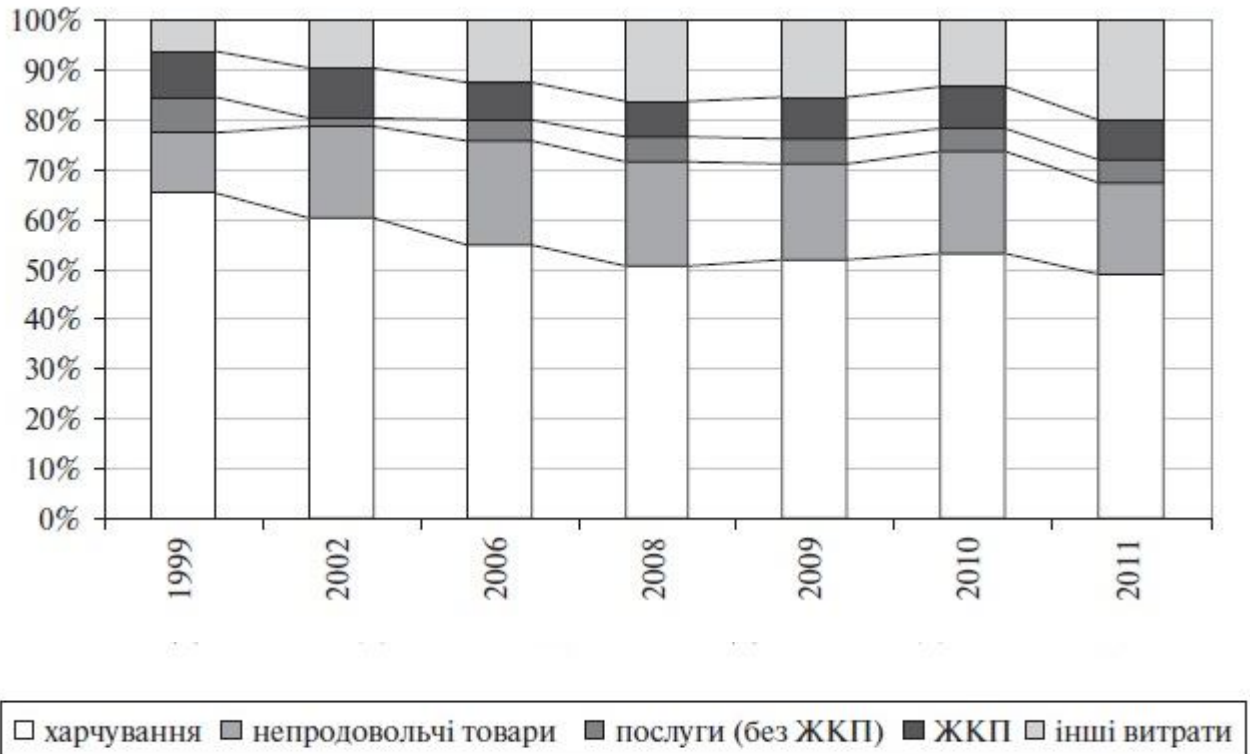


Рис 2.3.1. Структура споживання домогосподарств України, 1999-2011 рр., %

За даними 2011 року, у структурі сукупних витрат домогосподарств з дітьми питома вага витрат на послуги становила 13,67%, а домогосподарств без дітей – 12,95%. Хоча у відносному вимірнику різниці майже немає, у гривнях вона є суттєвою. Так, якщо домогосподарства з дітьми витрачали в середньому 157 грн. на оплату різного роду послуг, то без дітей – майже на 30% більше – 202 грн. (Додаток М)

Близько третини від усіх витрат на послуги як сім'ї з дітьми, так і без дітей спрямовують на оплату транспортних послуг та зв'язку. У домогосподарствах з дітьми в середньому на місяць на одну особу витрачається 49 грн. на ці цілі, в домогосподарствах без дітей – 61 грн. Наступною за вагомістю є стаття витрат на оплату житлово-комунальних послуг, пов'язаних з утриманням житла.

Частина сімей не має власного житла, а тому вимушена його орендувати, що значно підвищує рівень витрат на житло. По домогосподарствах з дітьми частка витрат на послуги з утримання житла становила 3,2% від сукупних витрат, або 36,8 грн. на особу на місяць, а по домогосподарствах без дітей – 3,9%, тобто 60,3 грн. на особу. (Додаток В) Оскільки основні статті витрат домогосподарств з дітьми спрямовані на забезпечення харчування, купівлю одягу і взуття та оплату житлово-комунальних товарів і послуг, то досить мала частка залишається на охорону здоров'я, освіту, відпочинок і культуру тощо. Домогосподарства з дітьми витрачають на медицину 14 грн. на місяць на одну особу, на освіту – 20 грн., без дітей – 24 та 16 грн. відповідно. Витрати на проведення дозвілля є майже однаковими і становлять близько 14 грн. на місяць на 1 особу. (Додаток Н)

Зниження матеріального добробуту українських домогосподарств стало відправною точкою для трансформації загальної структури витрат, а також й усіх її складових. Особливістю частки витрат на харчування, яка значно зросла за короткий проміжок часу, є те, що на тлі значних коливань у споживанні одних продуктів практично відсутня різниця у споживанні інших. Зниження рівня матеріального добробуту українських домогосподарств призвело до погіршення забезпечення щоденного раціону найбільш вартісними групами продуктів харчування: м'ясом та м'ясопродуктами, фруктами та овочами, рибою та рибопродуктами.

Необхідність витратити на харчування більше половини наявних коштів істотно обмежує можливості домогосподарств щодо придбання непродовольчих товарів та послуг. Обмеженість була і раніше, проте її природа принципово змінилася. До початку 1990-х років домогосподарства теж не мали змоги купувати необхідні товари, однак не через фінансову скруту, а через значний

товарний дефіцит. Вільні кошти відкладали й накопичували переважно на рахунках в Ощадбанку, таким чином споживання певних товарів «відтерміновувалось». У той час майже всі домогосподарства мали заощадження. З розпадом СРСР та відкриттям кордонів ринок почав стрімко заповнюватись новими товарами, пропонувались все нові види послуг, підтримувані потужною рекламою на телебаченні, на вулицях, у транспорті, у друкованих виданнях. Виробники та продавці закликали населення купувати негайно, всіляко стимулюючи до здійснення покупки, використовуючи всі відомі стратегії продажів та способи приваблення покупців. Більшість домогосподарств у цей час справді змогла купити багато товарів, яких раніше або не було взагалі, або можна було придбати лише переплативши, як мінімум, двічі. Однак дуже швидко фінансові можливості домогосподарств вичерпались, через інфляційні процеси, які стрімко набирали обертів, дію інших чинників, вклади знецінились, а складна економічна ситуація не сприяла поповненню сімейних бюджетів. Населення спрямовувало на споживання всі зароблені кошти, тому заощаджувати не було можливості (рис. 2.3.2.). Разом з тим потреба купувати нові товари «тут і негайно» почала превалювати над необхідністю відкладення покупки до накопичення необхідної суми. Цьому сприяв і розвиток механізмів іпотечного та споживчого кредитування: банки охоче надавали кредити на купівлю квартир, автомобілів, побутових товарів. Уже на початку 2000-х років взяття кредиту в банку або позика грошей у кредитній спілці стало звичною справою для населення, причому кількість кредитів та їх загальна сума не сприймалися як потенційна загроза подальшому благополуччю: частина населення брала кредитів стільки і на таку суму, скільки банки погоджувались видавати.

Отже, у моделі споживчої поведінки відбувся перехід від накопичення та споживання за рахунок витрачання накопичених

ресурсів до «життя в кредит». Підтвердженням цього є динаміка обсягів накопичень та споживчих кредитів, наданих населенню. Накопичення визначаються фінансовими можливостями домогосподарства та віддзеркалюють зміни в матеріальному добробуті.

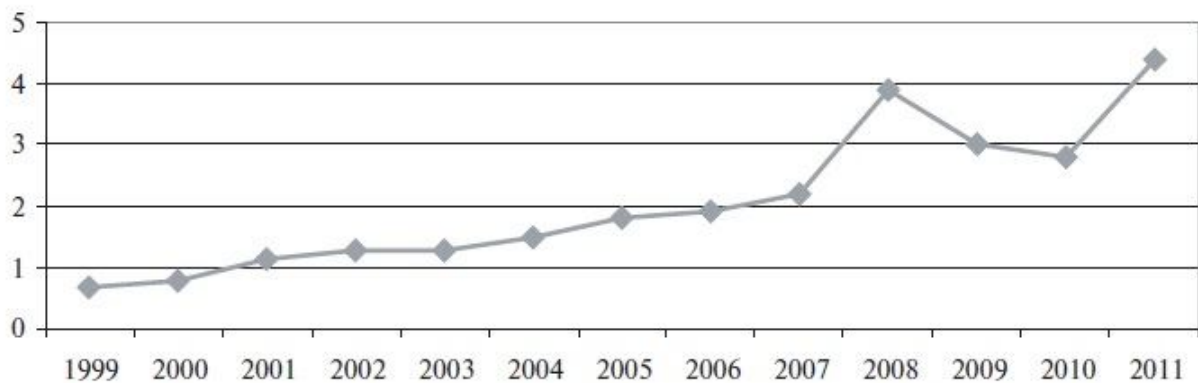


Рис 2.3.2. Динаміка питомої ваги накопичень у структурі сукупних витрат сімей, 1999-2011 рр. %

У 2008 р. на кожну 1000 грн. грошових доходів населення припадало 327 грн. кредитних коштів. За останні два роки через фінансову кризу частину кредитних програм було згорнуто, проте співвідношення між обсягами кредитів, наданих домашнім господарствам депозитними корпораціями, та грошових доходів населення, залишається доволі високим – 190 грн. За інформацією Національного банку України, станом на січень 2012 р. загальний обсяг кредитів, виданих українськими банками, становить 825 мільярдів гривень. З одного боку, за рахунок кредитування багато сімей змогли поліпшити житлові умови, придбати товари тривалого користування, меблі тощо та поліпшити тим самим умови проживання, а з другого – для сімей значно зросли ризики залишитись без майна та без засобів існування, оскільки внаслідок дії різних чинників вони можуть стати неспроможними вчасно повертати кредити. Як правило, банки не списують борги позичальникам, а намагаються всілякими способами їх повернути.

Лише невелика частина боргів списується як безнадійні. Так, у 2011р. було списано 5,6 млрд. грн., або лише 6,6% простроченої заборгованості за кредитами. В основному кредитами користується молодь та молоді сім'ї, що і зрозуміло, адже у переважній більшості ще немає накопичених ресурсів та відносно високих поточних доходів для придбання житла, товарів тривалого користування тощо, але є бажання мати все і одразу. Серед старших поколінь питома вага осіб, що мають заборгованість перед банками за неоплачені кредити, є не такою високою.

Зростання питомої ваги витрат на послуги у загальній структурі витрат можна пояснити здебільшого тим, що істотно подорожчали житлово-комунальні послуги за незначного збільшення доходів населення. (Додаток Ж)

Більш-менш значимими є витрати на послуги (у абсолютному виразі) лише високодохідних домогосподарств, але частка таких витрат майже не відрізняється від середнього по всіх домогосподарствах значення – представники 10-ї децильної групи витрачають на послуги 15,6% свого бюджету проти 13,3% в середньому по країні. При цьому найбагатші 10% домогосподарств направляють на харчування 43% всіх витрат, а дев'ята децильна група – вже більше половини. (Додаток З). Навіть, якщо припустити, що обстеження умов життя домогосподарств недоохоплює 10% найбагатшого населення країни, це не змінює загальної картини щодо структури споживання. Отже, можна зробити однозначний висновок про вкрай низькі споживчі можливості українських домогосподарств та відповідно викривлену структуру споживання. Середньостатистичне домогосподарство сьогодні направляє «левову» частку своїх ресурсів на споживання – неспоживчі витрати складають близько десятої частини сукупних витрат. (Додаток Л)

Якщо в останні докризові роки намітилась позитивна тенденція до збільшення відсотку заощаджень та інвестицій (у 2008 році неспоживчі витрати становили 15,2% сукупних витрат домогосподарств), то з 2009 року структура почала повертатися на попередні позиції.

Найбільш відчутним для населення стало різке зростання витрат на оплату житла та інших видів послуг, пов'язаних з житлом, придбання комунальних продуктів (ЖКПКП). За даними ОУЖД, у 2011 р. 4,7% домогосподарств скористалися житловими субсидіями, кількість яких порівняно із 2005 р. скоротилася майже в півтора рази (з 6,7%). У 2011 р. в середньому по країні на оплату житла витрачалось 8,5% сукупного доходу домогосподарств (рис. 2.3.3). Зрозуміло, що за незмінності чи незначного зростання (а часто зниження) реальних доходів домогосподарств, збільшення витрат на оплату житла та інших видів послуг, пов'язаних з житлом, придбання комунальних продуктів, відбувається за рахунок коштів, які могли б бути спрямовані на інші види витрат. На відміну від інших статей, ці витрати майже не можливо скоротити, оскільки їх вартість регулюється державою та постачальником і самі споживачі можуть тільки опосередковано впливати на їх розмір. Наприклад, у містах можна економити воду або електроенергію, але крім спожитих газу, води, тепла в квитанції житлово-експлуатаційних контор включено витрати на послуги з обслуговування будинків та прибудинкових територій, які включають оплату більш ніж 20 позицій. Величина цих витрат залежить від розміру житла, тривалості його експлуатації, типу власності тощо, а не від рівня споживання послуг населенням.

У сільській місцевості дещо інша ситуація: «левою» частку витрат на ЖКПКП займають витрати в опалювальний сезон на купівлю газу та твердого палива для обігріву будинків, однак економити на цих статтях – означає не підтримувати комфортну

температуру в помешканні. Незважаючи на значну підтримку з боку держави у вигляді надання субсидій для домогосподарств, які не в змозі самотійно сплачувати за ЖКПКП.

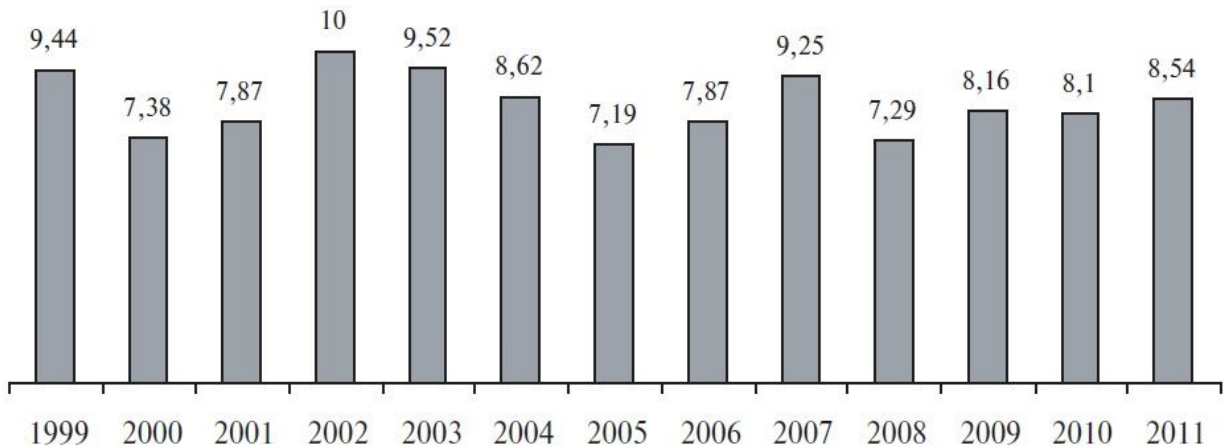


Рис. 2.3.3. Динаміка питомої ваги витрат домогосподарств на оплату житла та інших видів послуг, пов'язаних з житлом, придбання комунальних продуктів у структурі загальних сукупних витрат, 1999-2011 рр., %

Частина населення і не отримує субсидії, і не оплачує послуги та вартість комунальних продуктів, а тому має доволі великі суми заборгованості. Так, станом на 1 січня 2011 р. населення заборгувало житлово-комунальному господарству близько 7 млрд. грн. Зрозуміло, що частина домогосподарств має борги не через нестачу коштів, а через небажання платити, однак для багатьох домогосподарств плата за житло є занадто високою. Деякі з боржників з різних причин не мають права на участь у програмі житлових субсидій і тому продовжують накопичувати борги за комунальні послуги та продукти.

За даними обстеження умов життя домогосподарств, що проводить Державна служба статистики України, в середньому по країні у 2011 р. потерпали від недостатності коштів для своєчасної та в повному обсязі оплати рахунків за житло та необхідні послуги з його утримання або оплати газу для приготування їжі 11,8%

домогосподарств. У розрізі типів населеного пункту найбільше таких домогосподарств у великих містах – 13,4%. У малих містах таких домогосподарств було 9,8%, а в сільській місцевості – 11% (рис. 2.3.4).

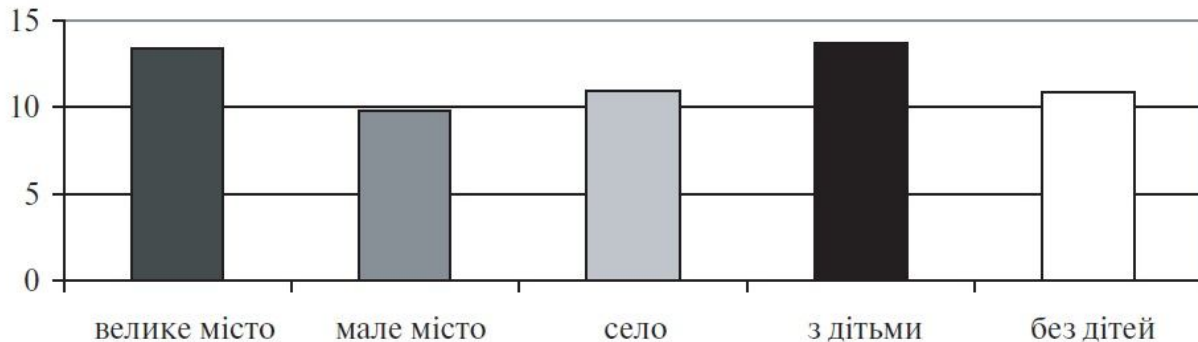


Рис 2.3.4. Питома вага домогосподарств, що потерпають від недостатності коштів для оплати житла та інших видів послуг, пов'язаних з житлом, придбання комунальних продуктів, залежно від типу населеного пункту та наявності дітей, Україна, 2011 р., %

Домогосподарства з дітьми більше потерпають від нестачі коштів на оплату ЖКПКП, аніж домогосподарства без дітей (13,7% проти 10,9%), хоча за розміром житлової площі і за рівнем комфортності житла вони поступаються домогосподарствам без дітей.

Соціальна сфера – одна із найважливіших сфер суспільного життя, тому держава повинна забезпечувати населення хоча б мінімумом безоплатних соціальних послуг, фінансуючи їх з бюджету. Результати вибіркового опитування домогосподарств стосовно рівня доступності окремих видів медичної допомоги засвідчують, що протягом 2011 р. майже в усіх домогосподарствах хто-небудь із членів потребував медичної допомоги (97,5% домогосподарств), однак отримати її не зміг майже кожен п'ятий (22,6 % випадків).

Порівняно з містами, ситуація в сільській місцевості є значно гіршою. Так, частка сільських домогосподарств, в яких хто-небудь з їх членів не зміг за потреби відвідати лікаря через відсутність потрібного спеціаліста, у 2011 р. становила 18,3% та перевищувала відповідний показник на 12,4 в.п. по міських. Серед сільських родин 7,8% не змогли з цієї причини провести при потребі медичні обстеження; 1,9% – отримати лікування в стаціонарі, по містах відповідно: 2% та 0,4%.

Отже, частина населення, навіть незалежно від рівня поточних доходів, особливо в сільській місцевості, позбавлена можливості вчасно отримати необхідну медичну допомогу чи консультацію, обстеження. Для сільських жителів обмеження у доступі до медичних послуг виникають не тільки із-за рівня доходів, а й через незабезпеченість українських сіл самими медичними закладами, неукомплектованість персоналом, погане сполучення із населеним пунктом, в якому можна було б отримати кваліфіковану допомогу. Крім того, слід враховувати, високий відсоток по селах домогосподарств, позбавлених можливості за потреби отримати медичні послуги, можна пояснити й тим, що в селах переважають особи пенсійного та старшого пенсійного віку, які часто за станом здоров'я не можуть залишити свій двір, а тим паче – самостійно дістатися до міста.

Комерціалізація всіх медичних послуг можлива лише за умови істотного підвищення рівня матеріального забезпечення населення. Та частина населення, яка може оплатити послуги і тим самим надати необхідні засоби для розвитку вітчизняної медицини, схильна отримувати такі послуги або безоплатно на пільгових засадах, або за кордоном.

На сьогодні в Україні сільське населення найбільше потерпає від неможливості задовольнити потребу щодо інших послуг, зокрема кожне друге сільське домогосподарство потерпало від

незабезпеченості населеного пункту послугами швидкої медичної допомоги (серед міських – 5,6%) та відсутності в ньому закладів, які надають побутові послуги (5% у містах), кожне четверте – від відсутності поблизу житла медичної установи (7,3% у містах), 22,5% – регулярного щоденного транспортного сполучення з іншим населеним пунктом із більш розвиненою інфраструктурою (2,5% серед міських домогосподарств)

Окремою проблемою для України є доступність освітніх послуг. Так, нині населення має неоднакові можливості задовольнити свої потреби щодо освіти із-за наявності різного роду перешкод матеріального, демографічного чи соціального характеру, а саме: залежно від типу населеного пункту, де розташоване домогосподарство; розбіжностей в соціально-економічному розвитку окремих територій та рівні матеріальної забезпеченості домогосподарств; недосконалості організаційних та фінансових механізмів функціонування навчальних закладів; недостатності коштів для забезпечення виховного та навчального процесів необхідними засобами, підручниками, наочним приладдям; незабезпеченості шкіл, особливо сільських, педагогами-предметниками тощо. Проблема обмеженості доступу для сімей послуг дошкільного закладу тим більш актуальна, чим менший розмір населеного пункту, в якому проживає сім'я. Якщо у великому місті лише 4,3% усіх дошкільнят не відвідують дитячі садки через зазначені причини, у малому місті – 7,9%, то у сільській місцевості понад третина таких дітей, переважно через відсутність закладів у самому населеному пункті, або ж відсутність транспортного сполучення із населеним пунктом з більш розвиненою інфраструктурою. Отже, проблема недоступності дитячих дошкільних закладів характерна, в основному, для сільських сімей, оскільки 78,3% таких випадків припадає саме на села. (Додаток Б)

Дослідження показника витрат населення на проведення культурного дозвілля в період 1999–2011 р. на базі даних умов життя домогосподарств Державної служби статистики характеризують його як дуже чутливий до найменших соціально-економічних змін. Так, економічне зростання 2004 р. зумовило те, що 2005 р. став початком поступового зростання витрат на духовну сферу. І навпаки, у 2002 р. та 2009 р. спостерігалось два досить різких, для цього показника, спади. Останній був викликаний глобальною фінансово-економічною кризою, яка знов змусила населення переглянути структуру своїх витрат. Тільки в 2011 р. на зміну спаду прийшло повільне зростання (рис. 2.3.5).

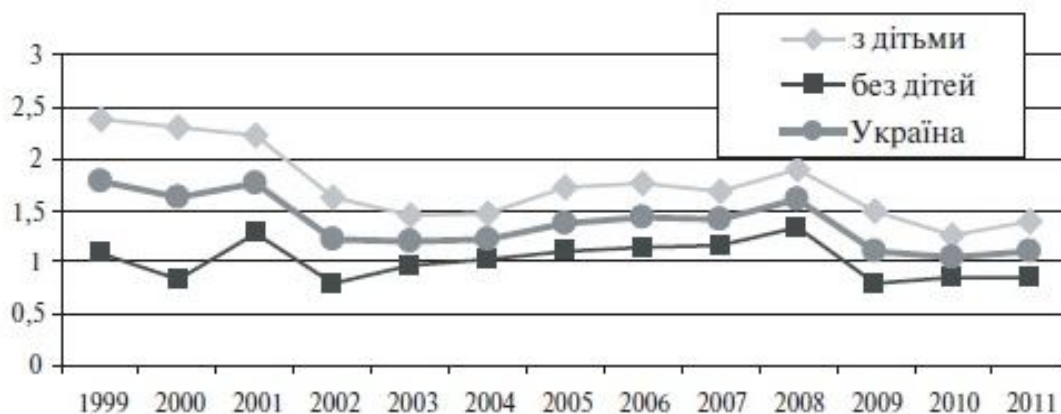


Рис 2.3.5. Динаміка питомої ваги витрат на відпочинок та дозвілля у структурі загальних сукупних витрат залежно від наявності дітей, Україна, 1999-2011 рр., %

Трансформація загальної структури витрат, зокрема зниження питомої ваги витрат на дозвілля та культуру, впродовж 1999–2011 рр. значно диференціюються залежно від наявності в домогосподарстві дітей, проте в цілому наслідують загальноукраїнські тенденції.

Витрати сімей з дітьми на культурне дозвілля передбачають не тільки плату за спортивні секції чи образотворчі гуртки, а й відвідування театрів, кінотеатрів, музеїв, виставок, концертів тощо. Кінець першого десятиліття 2000-х рр. є більш «чутливим» до

потреб населення: на сьогодні є різноманіття пропозиції щодо культурного проведення дозвілля з урахуванням не тільки смаків та інтересів, а й «розміру гаманця». Зрозуміло, що чим вище статки домогосподарства, тим більше воно в змозі витратити на свій духовний розвиток (табл. 2.3.1).

Таблиця 2.3.1.

Динаміка питомої ваги витрат на культуру та дозвілля у структурі загальних сукупних витрат залежна від належності господарства до дохідної групи, Україна, 1999-2011 рр., %

Роки	1 квінтіль	2 квінтіль	3 квінтіль	4 квінтіль	5 квінтіль	Співвідношення частки витрат 5-го квінтилю до 1-го
2000	0,62	0,89	1,11	1,63	2,36	3,80
2005	0,46	0,60	0,97	1,21	2,12	4,65
2010	0,45	0,55	0,77	0,93	1,58	3,53
2011	0,58	0,65	0,78	1,15	1,68	2,91

Співвідношення часток витрат найзаможніших до витрат найбідніших у 2011р. є найменшим – 2,91 разу.

В Україні 2005–2011 рр. також зазнали трансформації структури витрат, зокрема через ставлення населення до проведення дозвілля та переходу до «суспільства споживання».

Певні корективи щодо трансформації загальної структури споживання в частині витрат на культурне дозвілля та зменшення їх питомої ваги внесла й «руйнація» транспортної та соціальної інфраструктур. Особливо гостро це відчули на собі жителі сіл. (рис. 2.3.6.)

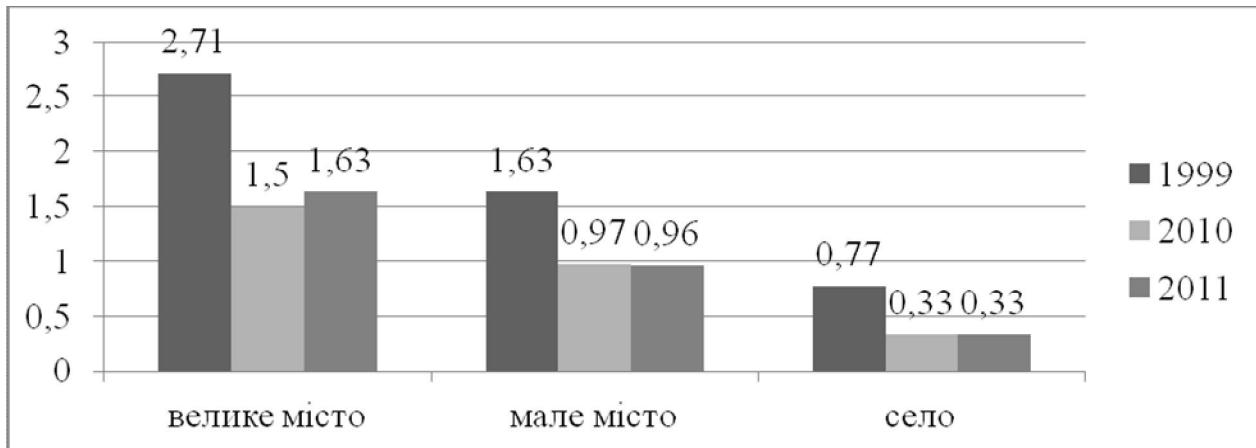


Рис. 2.3.6. Витрати на культурне дозвілля залежно від типу місцевості

На передній план виходить задоволення фізіологічних потреб: обмеженість у транспортному сполученні не основна перешкода на шляху проведення культурного дозвілля. До чинників можна віднести й обмаль вільного часу для сільських жителів, які займаються веденням господарства.

Отже, сьогодні можна говорити про те, що в українському селі основним і чи не єдиним джерелом «культури» є телевізор, а значна частина сільського населення, особливо діти та молодь, «втрачені» як безпосередні споживачі товарів та послуг культурної сфери.

Культурне проведення дозвілля здебільшого асоціюється із часом після роботи та у вихідні, але ж є ще й період відпусток, коли людина відпочиває від роботи, відновлюючи фізичні та духовні сили. Зважаючи на зміни, які відбулися у сфері культури та туризму під впливом різноманітних чинників впродовж досліджуваного періоду, загальна структура витрат знову зазнала трансформацій.

З середини 2000-х років, зі стабілізацією економічної ситуації в країні, ситуація щодо проведення відпустки у подорожах значно поліпшилася, зокрема за рахунок розвитку сфери туризму до інших держав (особливо Єгипту та Турції), де відпочинок був значно

дешевшим, ніж на території України. Напередодні світової фінансової кризи у 2008 р. ці витрати збільшилися вдвічі до 0,75%, але у 2009 р. різко скоротилися до 0,14%. У 2011 р. спад тривав, а частка витрат на туристичні послуги склала 0,12% загальних сукупних витрат.

Аналізуючи обсяги заощаджень по областях, бачимо, що частка домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість є найвищою у Запорізькій, Чернігівській та Чернівецькій областях. При чому спостерігається значний ріст даного показника за останні роки. В той час як кількість домогосподарств із заощадженнями зменшилися у Житомирській, Івано-Франківській, Львівській, Миколаївській, Тернопільській та Херсонській областях. (рис. 2.3.7). Отже, або доходи населення в цих областях зменшилися, або вона перестали відчувати надійність та стабільність для здійснення заощаджень.

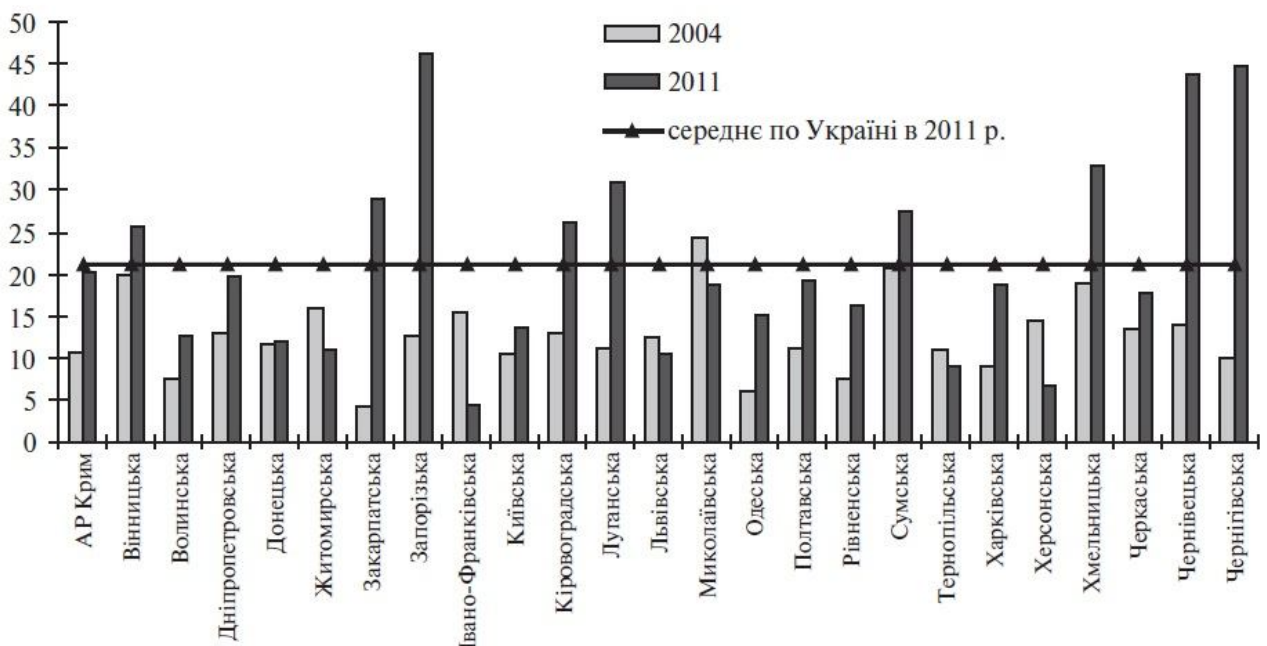


Рис 2.3.7. Питома вага домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість, %

Жодна економічна теорія не дає однозначної позитивної відповіді на запитання відносно оптимального співвідношення обсягів споживання та заощадження.

За кейнсіанською теорією люди, як правило, схильні збільшувати своє споживання зі зростанням доходу, проте меншою мірою, ніж зростає дохід, заощаджуючи при цьому частку доходу, що зростає.

Довгий час вважалось, що у міру зростання доходу частка споживання має скорочуватись, а заощаджень – збільшуватись. Проте статистичні дані спростовують дію основного психологічного закону Кейнса в сучасних умовах. Найбільше зросли доходи населення України в 2008 р., – на 35,7%, при цьому питома вага заощаджень у доходах була найменшою за період, що розглядається, і становила 6,2%. Водночас найнижчим темпам зростання доходу в 2005 р. 13,5% відповідає найвища частка заощаджень – 11,9%. Відповідно, змінюються обсяги споживання, сягаючи максимуму в 2008 р. Таким чином, можна стверджувати, що протягом аналізованого періоду спостерігається пряма залежність між динамікою доходів і споживання та обернена залежність між динамікою доходів і заощаджень: при збільшенні обсягу доходу зростає частка споживання і зменшується частка заощадження. (рис. 2.3.8)

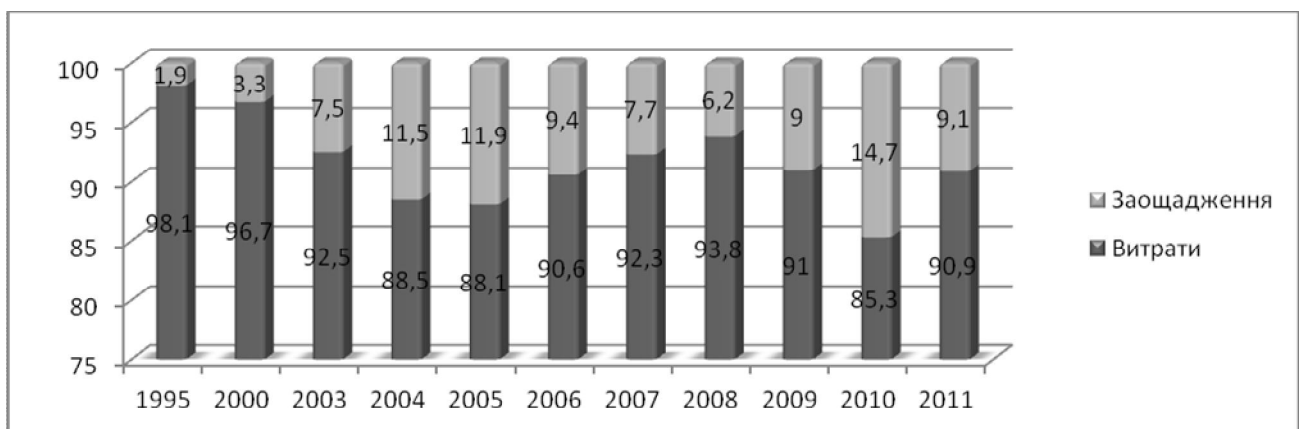


Рис. 2.3.8. Динаміка обсягів споживання та заощадження

Майновий статус домогосподарств країни значною мірою залежить від обсягів заощаджень, які є важливим джерелом забезпечення їх стабільного розвитку. В Україні не існує прямої залежності між приростом доходу і приростом заощаджень. (рис. 2.3.9.). Хоча зрозуміло, що зі зменшенням доходів населення зменшує свої заощадження. Та все-таки, значна частина домогосподарств заощаджує лише кошти на так званий «чорний день», віддаючи перевагу більш активному споживанню.

Одним із найголовніших показників є рівень ВВП на одну особу. Як бачимо з рис. 2.3.10. тенденції обсягів доходів на одну особу, а відповідно і рівнів споживання та заощаджень співпадають з обсягом ВВП в розрахунку на одну особу. Тобто бачимо, що стабільність держави забезпечує добробут населення, а добробут населення відповідно – добробут держави.

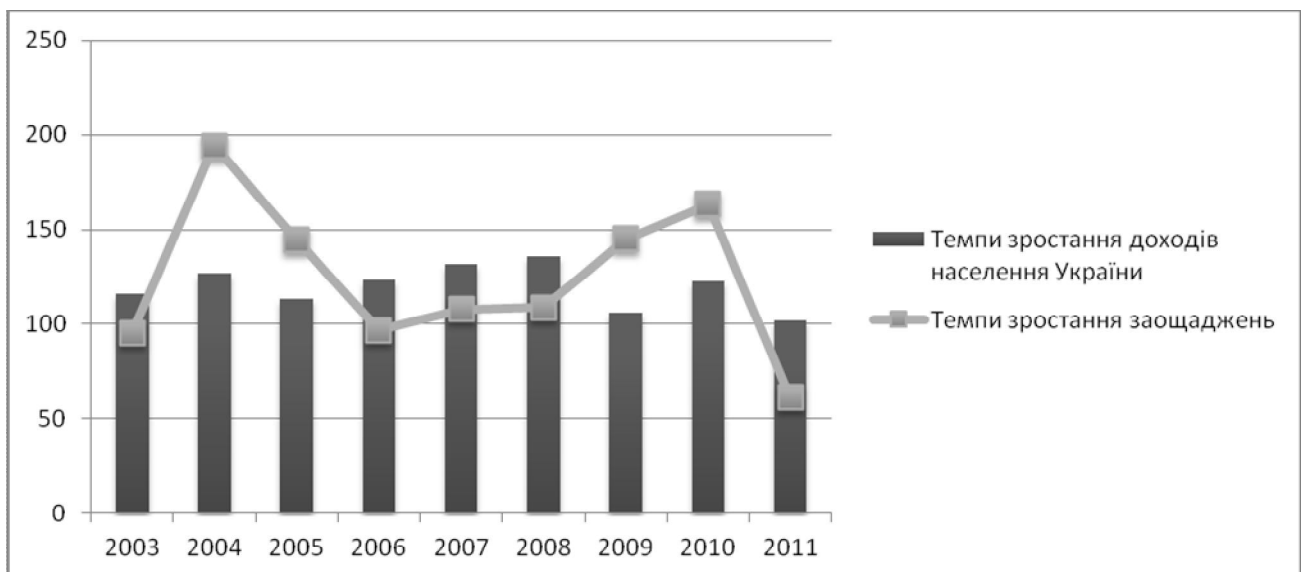


Рис. 2.3.9. Динаміка темпів зростання доходів та заощаджень населення

Заощадження поділяються на офіційні та неофіційні. В Україні, порівняно з багатьма країнами, що розвиваються, надзвичайно велика частка неофіційних заощаджень. Вони не

працюють у фінансовій системі, не приносять доходів, але є високоліквідними.

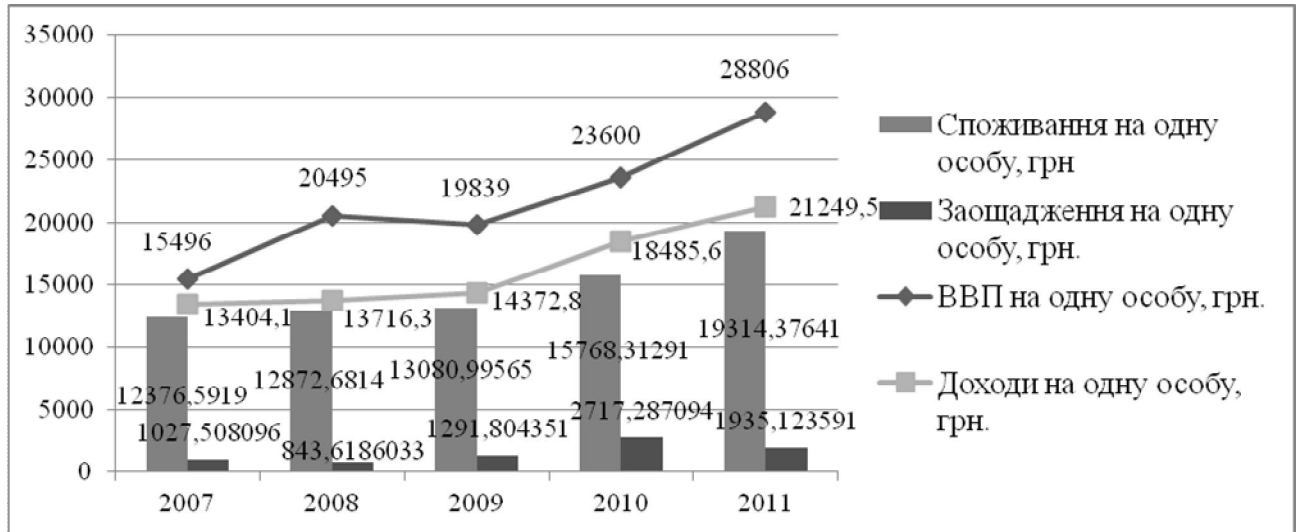


Рис. 2.3.10. Обсяги ВВП, доходів, споживання та заощаджень на одну особу

Щодо офіційних заощаджень, то основним видом їх в Україні залишаються депозити в банках. Обсяги заощаджень домогосподарств у вигляді депозитів у комерційних банках у 2011 р. становили 310,4 млрд. грн. За роки незалежності країни обсяг депозитів населення постійно зростає, а їх динаміка залежала від макроекономічної ситуації в країні, змін валютного курсу гривні та ступеня довіри господарюючих суб'єктів і населення до банківської системи. Як видно з табл. 2.3.2 обсяг депозитів домогосподарств у номінальному обчисленні зріс 2000–2011 рр. у 45,8 разів.

Таблиця 2.3.2.

Розмір депозитів домогосподарств, залучених комерційними банками в Україні, млн. грн.

	2000	2005	2010	2011
Всього:	6780	73202	275093	310393
з них у				
національній валюті	3481	42176	142924	160530
іноземній	3299	31026	132169	149861

валюти				
--------	--	--	--	--

Така динаміка характеризує орієнтири домогосподарств на формування заощаджень як в національній, так й іноземній валюті, що пов'язано з фінансовою нестабільністю, очікуваннями нових хвиль кризових явищ в економіці країни. Істотна частка коштів у безготівковій формі працює на потреби «тіньового» капіталу, значними є заощадження населення, які функціонують поза межами банківської системи. На фондовому ринку переважна більшість операцій з купівлі і продажу цінних паперів (здебільшого державних) здійснюється поза межами бірж.

Діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів здійснюють фондові біржі, основними функціями яких є оцінка вартості й привабливості цінних паперів, а також організація ефективної торгівлі цінними паперами. Зрозуміло, що такою самою є роль будь-якого посередника фондового ринку, у тому числі в його позабіржовому секторі, але тільки фондова біржа спроможна забезпечити високий рівень ліквідності вкладень у цінні папери і задовільну їх надійність. Є думка, що на фондовому ринку переважна більшість операцій з купівлі і продажу цінних паперів (здебільшого державних) здійснюється поза межами бірж. За таких умов досить складно забезпечити стабільне формування потужних легальних інвестиційних потоків як в економіку країни, так і на розвиток вітчизняних домогосподарств. Кількість бірж, яким видано ліцензії на здійснення діяльності, СТА «ПФТС» та ПАТ «Українська біржа»). Протягом 2010 року в економіку країни через інструменти фондового ринку залучено 84,37 млрд. грн. (132,24 млрд. грн. – 2009 р.).

За останні роки в Україні до участі в недержавних пенсійних фондах було залучено не більше 150 тис. осіб. Вартість активів на 31.12.2010 р. становила 1,13 млрд. грн., у структурі яких переважали цінні папери (49,23 %) та грошові кошти (38,09 %).

Загалом зростаюча кількість небанківських фінансових інститутів, які виконують певну соціальну функцію, у тому числі стосовно збереження і примноження заощаджень населення, їх залучення в економічний обіг, – це особливість фінансового ринку країн Західної Європи.

Майнова забезпеченість відіграє дедалі зростаючу роль у життєвих пріоритетах домогосподарств країни, оскільки забезпечує впевненість у подоланні проблемних життєвих ситуацій. Ринкова економіка створює можливості накопичувати майно на основі підвищення економічної активності населення, зростання трудових доходів, оптимізації витрат. Водночас економічна криза обмежує ці можливості, оскільки супроводжується згортанням ділової активності, вивільненням робочої сили, зниженням реальних доходів населення.

Результати обстеження умов життя домогосподарств України, проведені у 2010 р., показали, що відбулася істотна зміна пріоритетів витрачання їх додаткових коштів. Виявлено, що у випадку значного збільшення доходів, додаткові кошти будуть спрямовані переважно на: житло – 33,0 % домогосподарств, заощадження – 22,4, автомобіль – 5,8, розвиток підприємництва – 5,4 %. Категорія інші витрати, що включає освіту, відпочинок та інші послуги, становить 31,3 % (табл. 2.3.3).

З наведених у табл. 2.3.3 даних видно, що протягом 2004–2010 рр. значно зросла потреба домогосподарств у житлі, власних заощадженнях, розвитку власної справи та істотно скоротилася потреба у придбанні одягу, взуття, їжі, побутової техніки. Очевидним є зменшення бажання витратити додаткові кошти (в середньому в 2 рази) на послуги лікування та освіти. Ці зміни відображають настанови домогосподарств на збільшення власних ресурсів розвитку.

Таблиця 2.3.3.

Розподіл домогосподарств України за спрямуванням додаткових коштів у випадку значного збільшення доходів, %

	2004	2005	2010
Житло	23,9	27,4	33,0
Заощадження	16,20	17,6	22,4
Автомобіль	4,4,	6,2	5,8
Розвиток підприємництва	3,4	4,7	5,4
Побутова техніка	4,0	3,4	2,1
Інше	47,8	40,9	31,3

На основі даних таблиці можна зробити такі висновки. По-перше, житлова проблема набула в країні найбільшого загострення. Домогосподарства акумулюють необхідні для цього кошти, обмежуючи інші витрати. По-друге, збільшення питомої ваги домогосподарств, готових спрямовувати додаткові кошти в заощадження, свідчить про їх орієнтацію на довгострокові інвестиції попри економічні негаразди та низький рівень довіри до банківської системи. По-третє, зростають настанови на підприємництво, незважаючи на труднощі його розвитку в країні. По-четверте, є підстави для висновку про насиченість домогосподарств побутовою технікою, транспортними засобами та іншими споживчими товарами. Зазначені зрушення свідчать про зміну пріоритетів економічної та споживчої поведінки домогосподарств у бік досягнення довгострокових цілей.

Отже, проаналізувавши обсяги та структуру українського населення, можна сказати, що домогосподарства України витрачають основну частину своїх доходів (близько 90%) на споживання, при цьому частка заощаджень і домогосподарств з нижчими доходами постійно зменшується. Відсутність активних заощаджень негативно впливає не лише на добробут окремого домогосподарства, а і на розвиток економіки держави в цілому. Певні відмінності є у структурі споживання міських і сільських домогосподарств, що викликані різницею в інфраструктурі та способі ведення господарства. Тим самим сільське населення є

більш схильним до заощаджень. Тобто існує необхідність зміни споживацької поведінки з метою оптимізації витрат населення залучення заощаджень в інвестиційний сектор.

2.4. Світовий досвід макроекономічної рівноваги на ринку

Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків. Хоча в сучасних умовах головною формою міжнародних економічних відносин є не вивіз товарів, а зарубіжне інвестування, все ж міжнародна торгівля за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі міжнародних економічних відносин зберігає винятково важливе значення. Вона опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансфер технологій.

Невід'ємною частиною сучасної економічної системи є зовнішньоекономічна діяльність. Структуру обсягів експорту та імпорту наведено в табл. 2.4.1.

Таблиця 2.4.1

Експортно-імпортна структура світу, 2012 рік

	Обсяг, млн. дол.		Структура, %	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Світ	68809,8	84658,1	0,45	0,55
Америка	2607,4	4453,3	0,37	0,63
Європа	17424	27555,9	0,39	0,61
СНД	25302,7	34452,8	0,42	0,58
Африка	5638,1	851,4	0,87	0,13
Азія	17676,9	17132,8	0,51	0,49

Як бачимо, світова торгівля є імпортозалежною, винятком є країни Азії та Африки. За останнє десятиліття міжнародна торгівля товарами між країнами ЄС-28 та шістьма країнами Східного партнерства (Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Грузія, Молдова та Україна), незважаючи на сильне зниження в 2009 році (до 42,6

млрд.євро), значно зросла (з 22,3 до 74,8 млрд.євро). З 2002 по 2012 рік, імпорт з 28 країн ЄС до країн східного партнерства збільшився з 11 млрд. 852 млн.євро до 39 млрд. 451 млн.євро, а експорт зріс з 10 млрд. 352 млн. євро до 35 млрд. 303 млн. євро. Між 2002 і 2012 роком в 2011 було зафіксовано позитивне торговельне сальдо (перевищення експорту над імпортом) на 1,2 млрд.євро.

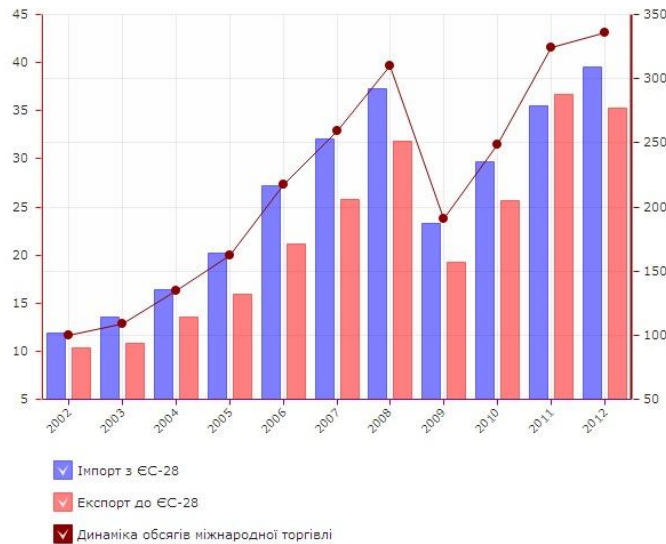


Рис. 2.4.1. Динаміка торгівлі між ЄС та країнами Східного добросусідства

Динаміка експортно-імпортних операцій протягом останнього десятиліття має постійний характер зростання, окрім 2009 року, адже абсолютні показники 2012 року виражають ріст експортно-імпортних операцій між країнами ЄС-28 та країнами Східного партнерства до 335.4% відносно обсягів 2002 року.

Серед усіх країн ЄС-28, найбільший обсяг експортно-імпортних операцій належить Німеччині – 6 млрд. 759 млн.євро. та Італії – 5 млрд. 961 млн.євро, серед країн Східного партнерства Україні – 18 млрд. 398 млн.євро та Азербайджану – 8 млрд. 158 млн.євро, також вагома частка належить Білорусі – 5 млрд. 874 млн.євро.

Україна є основним торговельним партнером серед 6 країн Східного партнерства з країнами ЄС-28. У 2002 році на її імпорт припадало 7 млрд. 865 млн. євро., а експорт – 6 млрд. 672 млн.

дол., що свою чергу становило (66,36%) та (64,46%) від загального обсягу зовнішньої торгівлі з числа шести країн Східного партнерства.

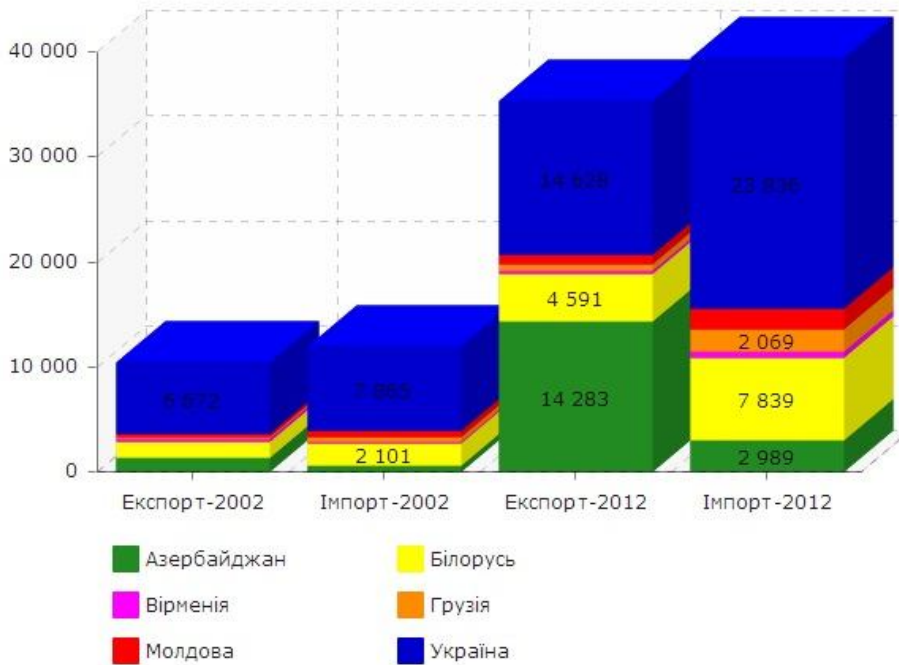


Рис. 2.4.2. Обсяги експортно-імпорних операцій серед країн Східного партнерства

За останнє десятиріччя, більш ніж вдесятеро наростив обсяги експорту до ЄС Азербайджан, ставши поряд з Україною основним торговельним партнером з ЄС, адже його експорт становив 14 млрд. 283 млн. євро, що в свою чергу складає 40.46%, в Україні – 41.43%, а імпорт з ЄС – 23 млрд. 836 млн. грн. (60.42%) від загального обсягу.

Товарна структура експортно-імпорних операцій виражає обсяги в грошовому еквіваленті основних категорій товарів, що рухаються між ЄС-28 та країнами Східного партнерства. Країни ЄС-28 імпортують в основному електроенергію та сировину, а експортують товари машинобудівної промисловості, вагома частка також належить товарам хімічної промисловості, які зросли у 1 півріччі 2013 року до – 7 млрд. 449 млн.євро та 3 млрд. 397

млн.євро. відповідно. Країни Східного партнерства імпортують товари машинобудівної та хімічної промисловості, експортують електроенергію – 7 млрд. 593 млн.євро, та сировину – 2 млрд. 026 млн.євро.

Позитивна динаміка росту обсягів зовнішньої торгівлі між ЄС-28 та країнами Східного партнерства протягом останніх 10 років, збільшення частки в структурі зовнішньої торгівлі країн ЄС з країнами Східного партнерства з 1.1%-1.3% у 2002 році до 2.0-2.3 % у 2012 році, свідчить про зростання рівня співпраці та реально високий потенціал для подальшого співробітництва. Україна в цьому процесі займає стратегічне становище, адже на її частку припадає найбільший обсяг торгівлі серед усіх країн, включаючи ЄС-28, понад 25%.

Світовий ринок послуг як категорія міжнародної економіки функціонує відповідно до основних законів ринкового господарства, а саме: закону вартості, закону попиту та пропозиції, закону росту продуктивності праці, закону нагромадження, закону пропорційного розвитку. Закономірності розвитку сфери послуг слід вбачати в поступовому залученні окремих країн до світового ринку послуг, переплетенні їх економічних інтересів в цій галузі, динамізмі розвитку національних ринків послуг, що проявляється у зростанні об'ємів надання послуг.

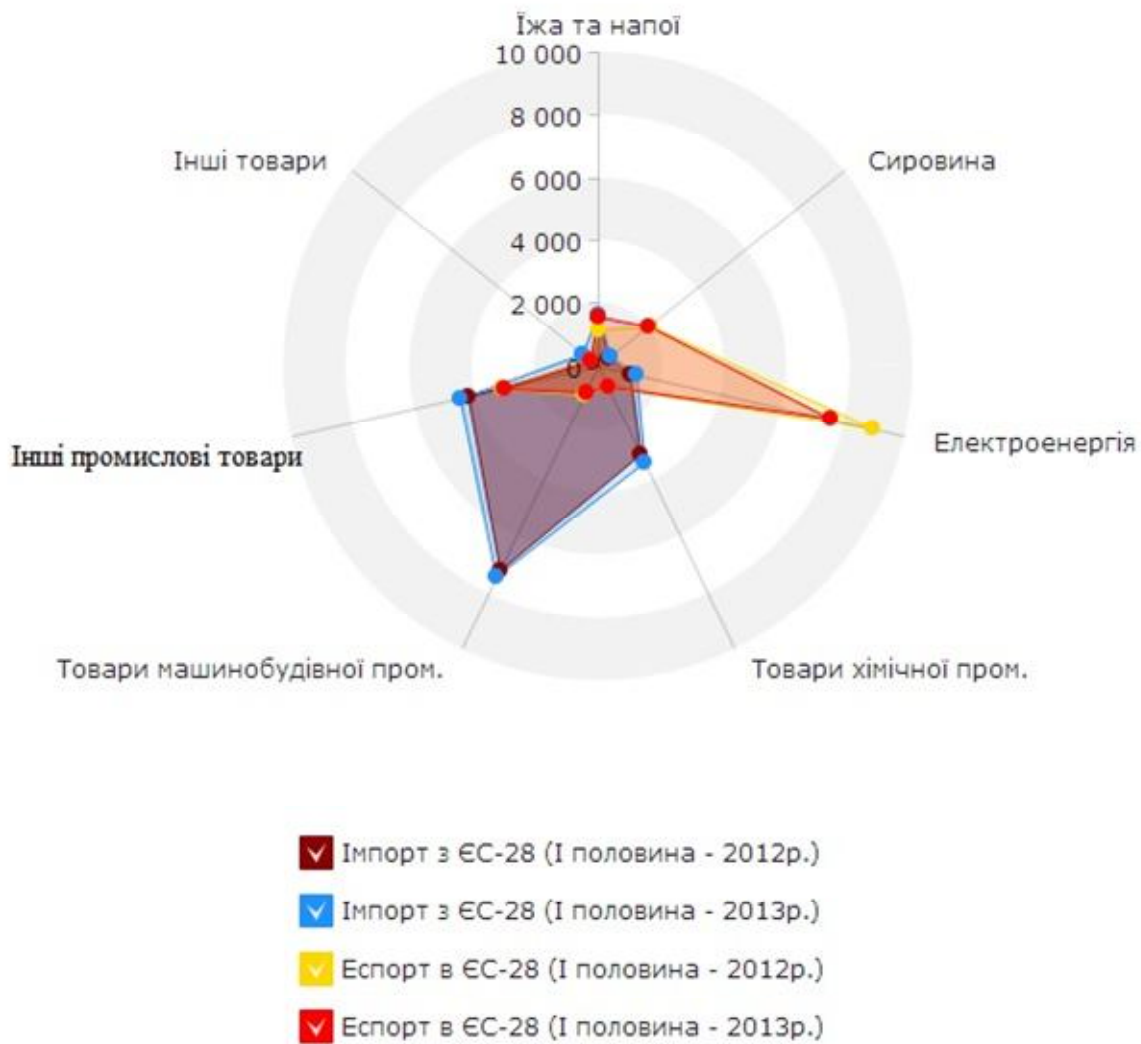


Рис. 2.4.3. Товарна структура торгівлі між ЄС-28 та країнами Східного партнерства

На світовому ринку послуг домінують вісім країн: США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, Бельгія, Нідерланди, Італія, на які припадає 2/3 світового експорту послуг і більше 50% імпорту. Частка першої п'ятірки складає відповідно більше 50% експорту, при набагато нижчій частці імпорту. При цьому на чотири країни (США, Великобританію, Німеччину, Францію) припадає 44% усього світового експорту послуг. Експортна квота США і Великобританії на світовому ринку дорівнює 30%, імпортна – значно нижча.

Останнім часом разом з традиційними великого значення набувають спеціалізовані послуги, такі як проектно-конструкторські, будівничо-монтажні, підготовка програмного забезпечення і техн. обслуговування обчислюваної техніки, патенти, ліцензії, ноу-хау, інжиніринг, лізингові послуги.

Міжнародні зв'язки виступають сьогодні найважливішим фактором економічного росту, структурних зрушень і підвищення ефективності національного виробництва, одночасно є і катализатором диференціації країн, нерівномірності їх розвитку. Це можна довести тим, що сучасне світове господарство як в політичному, так і в соціально-економічному відношенні неоднорідне і характеризується великою кратністю. Як колись, на світовій арені серед суб'єктів економічної діяльності країни з різним рівнем промислового розвитку, умовами і стандартами життя суспільства.

Таким чином, розвиток світового ринку послуг відбувається значними темпами. Ринок послуг динамічніший за ринок товарів. Він розглядається як цілісна система з багатьма складовими, пов'язаними між собою. Швидко зростає асортимент послуг. Міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу.

Глобальні дослідження, що здійснюються поважними організаціями вивчають найбільш цікаві сфери життєдіяльності суспільства в різних країнах світу, а отримані результати використовують для порівняння соціально-економічних, політичних, культурних позицій країн світу серед низки досліджуваних.

Найбільш поширеними та повними є індекси глобалізації (KOF Index of Globalization), глобальний індекс миру (Global Peace Index, GPI), індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index), індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom),

індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI), індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI). В попередній роботі нами було проаналізовано останній - (HDI), а в даному дослідженні розглянемо найбільш цікаві моменти індексу глобальної конкурентоспроможності, який щорічно з 2004 року складається Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum).

Результати цього річного звіту свідчать, наша країна за останній рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4.05 бали з 7 можливих. Аналогічну динаміку втрати 11 позицій продемонстрували Уругвай, Єгипет, Гана і Бенін. Трійка лідерів не змінилася з попереднім роком, адже Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія продовжують утримувати все ті ж 1-ше, 2-ге та 3-тє місце, а найгірший показник дістався центрально-африканській країні Чад.

Виходячи з суттєвої втрати позицій у рейтингу, варто розглянути динаміку показників, які отримувала Україна з 2006 року – першого року проведених досліджень в Україні. Для порівняння оберемо найбільш цікаві для нас країни, а саме: Росію – найбільшого торговельного партнера, Кіпр – найбільшого інвестора, та країну, в яку прямують понад 80% інвестицій українських компаній, Грузію – вдалий приклад проведення реформ у колишній республіці ССРСР, Естонію – члена ЄС, також колишню державу союзу та Китай – найбільш динамічний ринок світу.

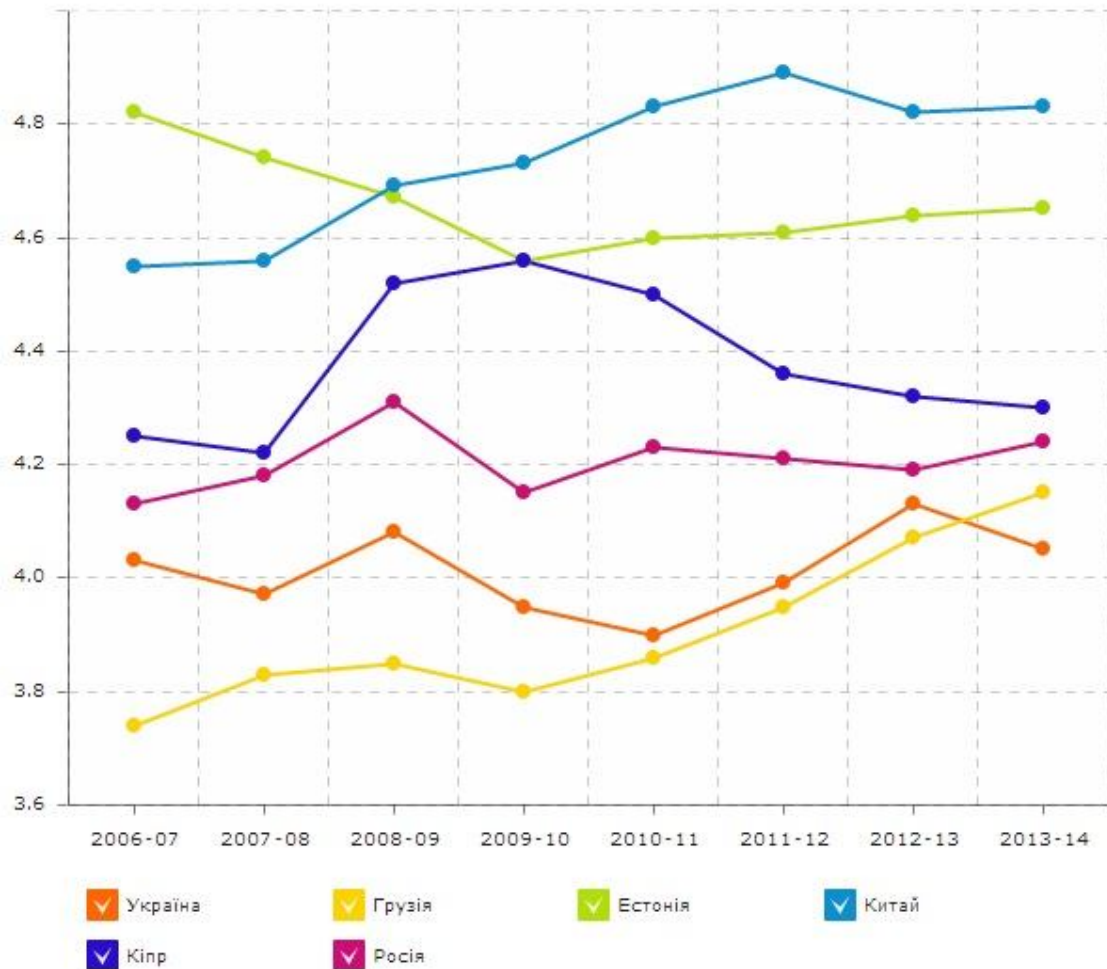


Рис. 2.4.4. Динаміка показників індексу конкурентоспроможності

Важливим показником рівня економічного розвитку є ВВП в розрахунку на душу населення. Хоча цей показник не можна вважати точною характеристикою, так як чимале значення має галузева структура виробництва, якість товарів, що випускаються, ефективність витрати матеріалів і енергії на одиницю продукції, і т.д.

За даними Міжнародного валютного фонду в п'ятірку лідерів по даному показнику входять: Люксембург, Катар, Норвегія, Швейцарія, Австралія. США займає 9 місце, Японія – 23, Росія – 48, Україна – 111. Важливими ознаками міжнародної торгівлі є її глобалізація, яка проявляється у збільшенні обсягів та диверсифікації структури; в міжнародних прямих і портфельних

інвестиціях, що все ширше використовуються в системі заходів національного економічного розвитку; в переміщеннях робочої сили по всьому полю світового господарства; у зростаючому використанні знань, технологій, менеджменту, маркетингу, що продукується в більш розвинутих країнах, а використовуються в економічних системах, які поступово конвертуються у світогосподарські процеси.

Розділ 3

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

3.1. Шляхи покращення рівня доходів населення

Загальновідомо, що рівень доходів членів домогосподарств є найважливішим показником їхнього добробуту, оскільки визначає матеріальні та духовні можливості життя людини, її відпочинку, здобуття освіти, підтримання здоров'я та задоволення інших потреб.

Проаналізувавши роль оплати праці у структурі загальних доходів домогосподарств України, зазначимо, що, незважаючи на зростання частки цього джерела доходів за останні роки, вона є доволі незначною за міжнародними стандартами (скажімо, в сумарних доходах населення Великої Британії заробітна плата становить 65%, Німеччини – 64, Франції – 58%). Тож Україна помітно відстає за цим показником від економічно розвинутих країн світу, що потребує кардинальних змін як безпосередньо в організації оплати праці, так і в процесах розподілу доходів загалом.

На нашу думку, держава передусім має спрямовувати свої зусилля на підвищення добробуту населення, збільшення частки оплати праці в структурі доходів та ВВП, відновлення відтворювальної функції заробітної плати, посилення державних соціальних гарантій з виплати заробітної плати.

Як показує зарубіжний досвід, частка заробітної плати у новоствореній вартості за первинного розподілу не повинна бути меншою від двох третин. У разі її зменшення підриваються стимули до праці, знижується ефективність суспільного виробництва, що було характерним для трудових відносин у колишньому СРСР. В Україні частка заробітної плати у ВВП

упродовж останніх років не перевищує 46%, тоді як у країнах ЄС – у середньому 65%. У собівартості вітчизняної продукції частка витрат на оплату праці становить близько 14% (у європейських країнах цей показник сягає 30-35%). Як наслідок, більшість українських працівників сьогодні перебуває за межею бідності. Тому вважаємо, що державні органи влади і управління повинні вжити термінові заходи щодо негайного виправлення цієї ситуації. [23]

Відтак, у найближчі роки основними першочерговими напрямками удосконалення діючої системи оплати праці мають стати:

- підвищення частки доходів від трудової діяльності до рівня економічно розвинутих країн світу;

- повна ліквідація заборгованості з виплати заробітної плати у всіх секторах і галузях економіки та недопущення її виникнення у майбутньому;

- зменшення нарахувань на фонд оплати праці, що в комплексі з іншими заходами державного регулювання (передусім контрольно-превентивного спрямування) сприятиме поступовому подоланню такого негативного явища, як свідоме заниження вітчизняними підприємцями величини фонду оплати праці. [45]

Для того, аби більша кількість людей мали змогу самостійно утримувати себе і свої родини, державі потрібно вжити низку першочергових заходів, зокрема:

- підвищити мінімальну заробітну плату, що дасть змогу зробити раніше низькооплачувану роботу більш привабливою;

- надавати цільову допомогу окремим (соціально вразливим) групам населення через активацію пошуку роботи, case-management, цільове навчання, субсидії роботодавцям, що дасть можливість скоротити структурний компонент безробіття,

знизити його тривалість, збільшивши тим самим зайнятість і доходи;

- здійснювати інвестиції в людський капітал через різноманітні програми професійної освіти, перенавчання, - підвищення кваліфікації, адже більш освічені працівники стають конкурентоспроможнішими на ринку праці, а їхні заробітки, відповідно, зростають;

- субсидувати міграцію з депресивних регіонів у місця, де є потреба в працівниках (свого часу відомий американський економіст Дж. Гелбрейт писав про міграцію як один з найефективніших засобів боротьби з бідністю). [76]

Звичайно, не можна забувати про макроекономічну політику держави, адже підтримання макроекономічної стабільності та забезпечення економічного зростання впливають не лише на загальні показники економіки, а й на можливість працювати і заробляти для кожного громадянина.

Державна політика соціальних виплат, головною метою якої є забезпечення добробуту вразливих верств населення і подолання бідності, на жаль, своєї основної функції в сучасних умовах не виконує. Адже рівень бідності, попри постійне зростання соціальних виплат населенню, залишається в Україні досить високим.

Аналізуючи частку доходів від соціальних трансфертів протягом 2010-2012 рр., спостерігається постійне зростання виплат населенню (рис.3.1.1.). Зокрема дані свідчать про те, що члени сільських домогосподарств отримують зазначених соціальних трансфертів від держави істотно більше порівняно з міськими.

Це можна пояснити тим, що, по-перше, на селі залишаються жити в основному люди похилого віку (пенсіонери), а молодь намагається виїхати до міста у пошуках як роботи, так і кращого життя; по-друге, у сільській місцевості

набагато менше шансів знайти роботу порівняно з містами, відтак і допомоги по безробіттю в сільських домогосподарствах майже у три рази перевищують аналогічні виплати у міських домогосподарствах. [103]

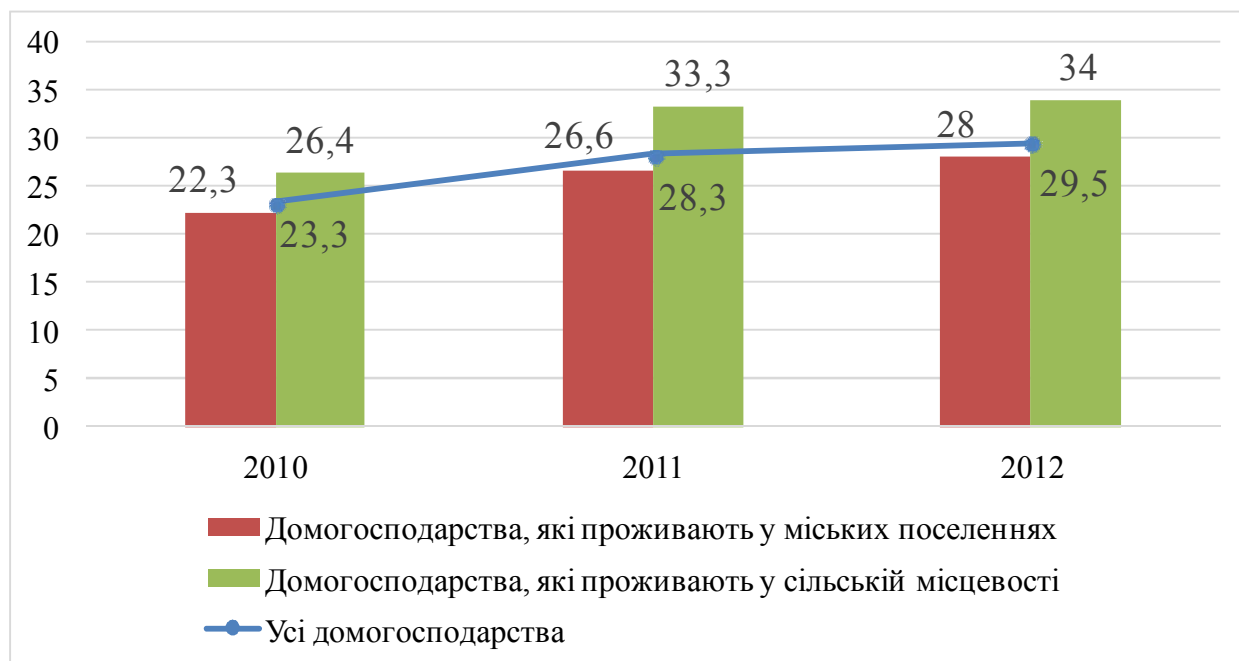


Рис. 3.1.1. Частки пенсій і допомог по безробіттю в структурі грошових доходів домогосподарств України у 2010-2012 рр., %

Причини неефективності чинної системи соціальної допомоги, на нашу думку, такі:

по-перше, номінальне зростання розмірів соціальних виплат повністю нівелюється впливом інфляції, внаслідок чого спостерігається падіння реальних розмірів таких допомог;

по-друге, через обмеженість державних фінансових ресурсів, розміри більшості соціальних допомог визначаються на основі гарантованого мінімуму (залежно від демографічної та соціальної групи);

по-третє, останнім часом відбувається зрівняльна політика щодо розмірів соціальних допомог;

по-четверте, в Україні є значний відсоток охоплення соціальною допомогою небідних громадян, що потребує посилення її адресності.

Тому вважаємо, що для підвищення дієвості системи соціальних трансфертів в Україні потрібно змістити акценти з пасивних форм соціального захисту (використання соціальних допомог, які сприяють лише тимчасовому вирішенню проблем соціального характеру, однак можуть спровокувати негативні економічні наслідки) на ширше використання форм активної соціальної допомоги, покликаної стимулювати економічну самостійність особи (скажімо, допомоги на покриття витрат на перекваліфікацію, повну або часткову сплату відсотків за банківськими кредитами для організації та ведення власного бізнесу тощо). [128]

Негайного вдосконалення потребує також методика призначення вже існуючих соціальних трансфертів у контексті вирішення проблеми «розмитості» критеріїв набуття права на допомогу та контролю за її призначенням. Адже чинна на сьогодні практика доволі часто призводить до прийняття невмотивованих рішень щодо призначення допомоги малозабезпеченим громадянам та розвитку корупції, в результаті чого лише третина сімей, охоплених програмами державної соціальної допомоги, за оцінками експертів, може бути зарахована до категорії малозабезпечених. [179]

Тому з метою усунення названих недоліків доцільним вважаємо створення єдиної інформаційної бази даних про матеріальний стан і доходи громадян, що дасть можливість звести до мінімуму «неефективні» соціальні виплати з державного бюджету та соціальних позабюджетних фондів.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що вплив держави на нерівність розподілу доходів громадян за допомогою

трансфертних виплат повинен бути помірним, інакше він підриватиме стимули до високопродуктивної праці та звужуватиме можливості економічного зростання країни.

Що стосується підприємницької діяльності в Україні, то на превеликий жаль, сучасні механізми її мотивації не досягають поставленої мети. Це зумовлено тим, що, по-перше, державні проекти стосовно стимулювання підприємницької діяльності спрямовані здебільшого на освітні програми і не передбачають жодних мотиваційних важелів щодо заснування власної справи; по-друге, не сприяє підвищенню підприємницької активності банківська система, яка потребує певних гарантій власності; по-третє, висока кредиторська залежність майбутніх підприємців, що обумовлена високими ставками кредитів. Тому сучасне підприємництво в Україні не виконує визнаної у світі функції механізму регулювання інститутів ринку. [191]

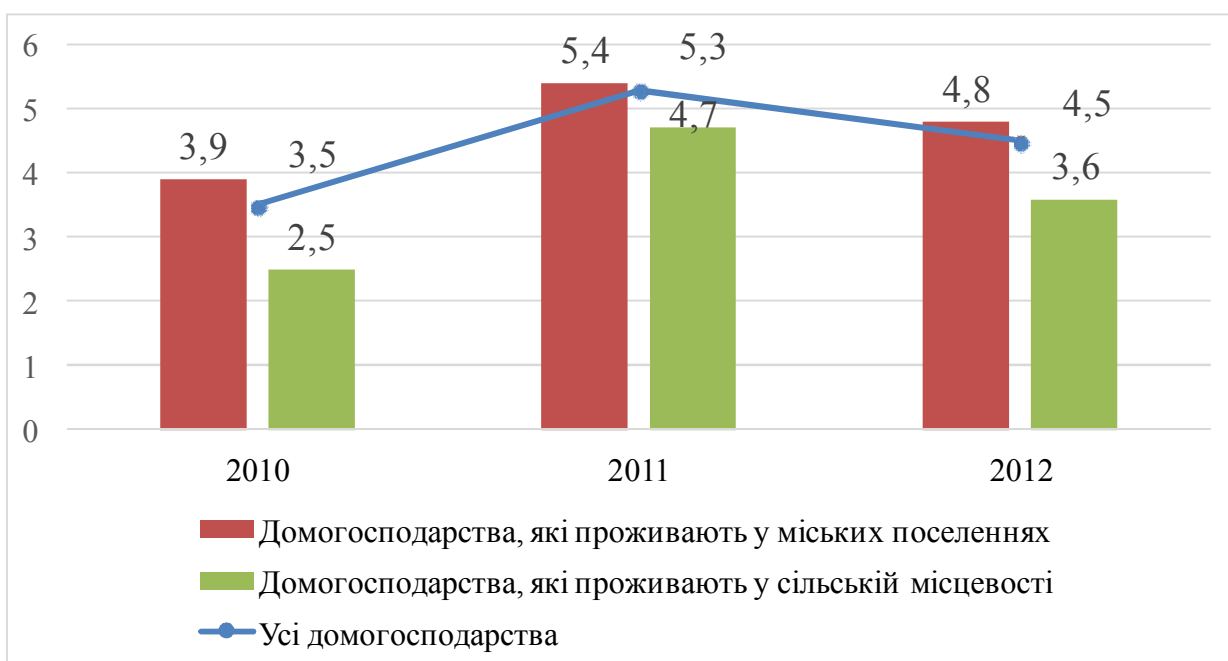


Рис. 3.1.2. Частки доходів від підприємницької діяльності в структурі грошових доходів домогосподарств України у 2010-2012 рр., %

Як результат, дані показують, що частка доходів від підприємницької діяльності у структурі грошових доходів

домогосподарств складає найменшу частку (рис.3.1.2.). Зокрема у 2012 році цей показник показав негативну динаміку (лише 4,5%). Крім того протягом аналізованого періоду домогосподарства міських поселень мають більший хист і можливості для ведення підприємницької діяльності, порівняно з сільською місцевістю. [192]

Однак, попри певні негаразди, вважаємо, що підприємницька діяльність громадян має значний потенціал для розвитку в Україні. За умов послідовного вдосконалення механізмів державного регулювання, підвищення рівня менеджменту і професійності ведення підприємницької діяльності цей потенціал може бути перетворений на реалії, що підтверджує досвід економічно розвинутих країн світу.

Тому актуальними для України є напрацювання наукових рекомендацій щодо посилення впливу держави і місцевих самоврядних органів на якість підготовки фахівців із підприємницької діяльності за світовими стандартами.

На нашу думку, державні заходи щодо забезпечення належних умов для створення сприятливого підприємницького середовища повинні бути спрямовані:

- на сприяння розвитку та самореалізації власного інтелектуального і професійного потенціалу громадян, тобто на формування конкурентоспроможної найманої робочої сили;
- забезпечення належного захисту приватної власності, особливо невеликої вартості;
- збільшення інвестицій у розвиток регіонів України і, особливо, їхньої інноваційної складової;
- зниження відсотків за кредити на створення підприємницької діяльності, зокрема тієї, що розвиватиметься у сільській місцевості;

- подолання бідності, підвищення соціального захисту працюючих та мотивації щодо набуття ними ознак середнього класу. [157]

Розробляти конкретні заходи, спрямовані на підтримку та подальший розвиток самозайнятості в Україні, треба послідовно і надзвичайно виважено, передусім через запровадження регіональних стратегій підтримки зайнятості, елементами яких мають стати: визначення пріоритетних сфер докладання праці; нормативно-правова регламентація діяльності самозайнятих громадян; створення територіальних програм сприяння розвитку мікробізнесу; фінансово-кредитне регулювання; зниження рівня ризикованості такого виду діяльності. У цьому контексті надзвичайно важливо сформувати дієвий механізм стимулювання осіб, які створюють власні робочі місця та сприяють зниженню рівня безробіття в державі.

З переходом України до ринкових засад господарювання доходи громадян від власності отримали законне визнання і набувають дедалі більшого поширення в сучасних умовах.

Власність відіграє домінуючу роль серед інших базових основ економіки, адже право людини на власність зумовлює сутнісні аспекти її економічної свободи. Право власності є одним із фундаментальних інститутів економічної і правової системи демократичного суспільства.

Без права людини на власність і приватної власності не можливе ефективне ринкове господарство. Згідно з чинним законодавством України, кожна людина має право бути власником, тобто володіти, користуватися і розпоряджатися своїм майном та іншими об'єктами власності (засобами виробництва, землею, житлом, цінними паперами, валютою тощо) як індивідуально, так і спільно з іншими особами. [192]

Відповідно до чинного законодавства, громадяни України можуть купувати акції, які є свідоцтвом прав власності на частину майна акціонерного товариства. Фізичні особи можуть розмістити грошові кошти на банківському рахунку чи придбати ощадний сертифікат. Учасники домашнього господарства можуть також вкладати свої тимчасово вільні кошти у придбання державних цінних паперів або корпоративних облігацій. Власники нерухомого майна (земельних ділянок, підприємств, будівель, споруд тощо) можуть отримувати дохід, здаючи майно в оренду.

Доходи від власності визначають як «економічну вигоду, яку отримав власник невироблених активів – матеріальних (землі) і нематеріальних (майнових прав), а також фінансових активів (акцій, депозитів, позик тощо) внаслідок передачі їх для використання іншій інституційній одиниці».

Принагідно зазначимо, що продаж житлових приміщень, земельних ділянок тощо є менш вигідною формою отримання доходу, оскільки має разовий характер і призводить до зменшення вартості наявного у домашніх господарств майна, а орендна плата дає змогу частково захистити доходи домогосподарства від інфляції шляхом поступового її підвищення і не зменшує вартості наявного майна.

У структурі доходів домогосподарств у 2012 році частка доходів від власності складала 5,3%. (Додаток О) Однак у середньому одне міське домогосподарство отримує менше доходів від власності, ніж одне сільське домогосподарство, що зумовлено більшою часткою доходів від здавання в оренду земельних паїв домашніми господарствами, розташованими у сільській місцевості. [143]

Складовою доходів сільських жителів є плата за здачу в оренду землі та майнових паїв. (Додаток Є) У результаті реформування

сільськогосподарських підприємств право власності на майнові паї отримали 6,1 млн. громадян. А 6,8 млн. сільських жителів отримали сертифікати, що посвідчують їх право на земельну частку (пай). З них 6,4 млн. громадян отримали державні акти на право власності на землю (94,6% від загальної кількості громадян, які отримали сертифікати на право на земельну частку (пай)).

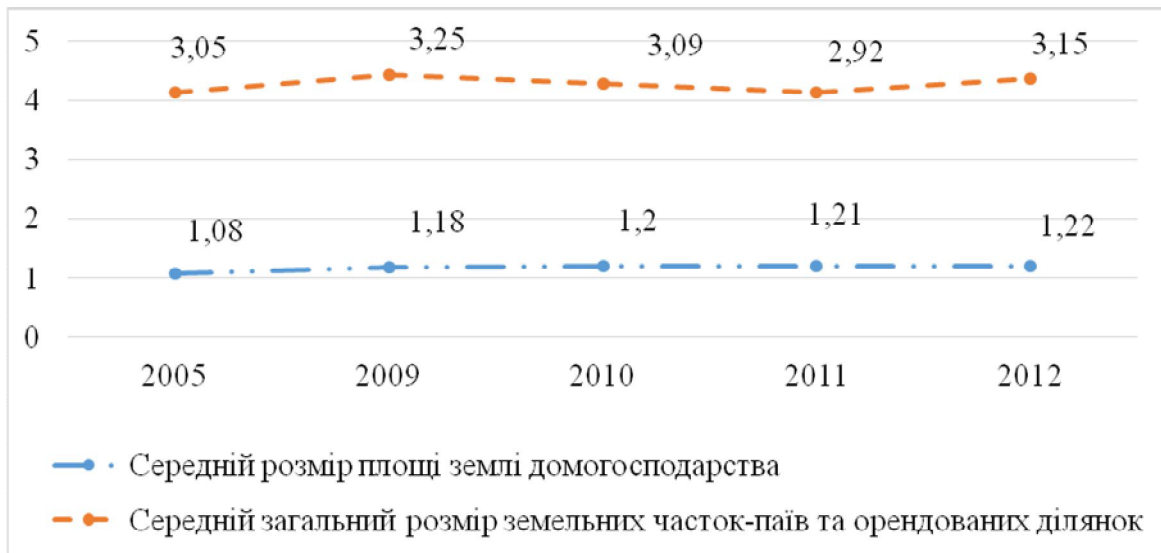


Рис. 3.1.3. Середній розмір площі землі домогосподарства та загальний розмір земельних часток-паїв та орендованих ділянок, га

У 2012 році середній загальний розмір земельних часток-паїв та орендованих ділянок в Україні становив 3,15 га, а площі землі домогосподарств – 1,22 га. (Рис.3.1.3.) [151]

За результатами опитування власників, 80% земельних паїв здані в оренду, 12% обробляються самостійно і близько 8% не обробляється. (Рис. 3.1.4)



Рис. 3.1.4. Використання власниками земельних паїв

Відповідно до Указу Президента України від 19.08.2008 року «Про невідкладні заходи щодо захисту власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» мінімальна ставка плати за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) орендної плати становить не менше 3 % визначеної відповідно до законодавства вартості земельної ділянки, земельної частки (паю) та поступового збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності та фінансово-економічного стану орендаря. [23]

Відповідно до ст. 288 Податкового кодексу орендна плата (її розмір, порядок індексації, форма платежу, терміни та порядок її внесення і перегляду, відповідальність за її несплату) встановлюється за згодою сторін у договорі оренди. Для земель сільськогосподарського призначення річна сума платежу не може бути меншою розміру земельного податку, що встановлюється розділом XIII. Ставки податку за один гектар сільськогосподарських угідь встановлюються у відсотках від їх нормативної грошової оцінки у таких розмірах:

- для ріллі, сіножатей та пасовищ - 0,1;
- для багаторічних насаджень - 0,03. [161]

Середня ціна оренди гектара сільськогосподарської землі склала у 2012 році 539 грн. Загальна сума виплачених орендарями коштів досягла 8,7 млрд. грн. [156]

Базою розрахунку орендної плати в грошовому еквіваленті є грошова оцінка землі, значення якої встановлюється державою. Держземагентство України оприлюднило показники нормативної грошової оцінки 1 гектара сільськогосподарських угідь у середньому по Україні та в розрізі регіонів України за період 1995 – 2013 років.

Ці дані є базою для визначення розміру земельного податку, фіксованого сільськогосподарського податку, орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності, втрат сільськогосподарського виробництва, мінімального розміру орендної плати за земельну частку (пай), державного мита при обміні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом.

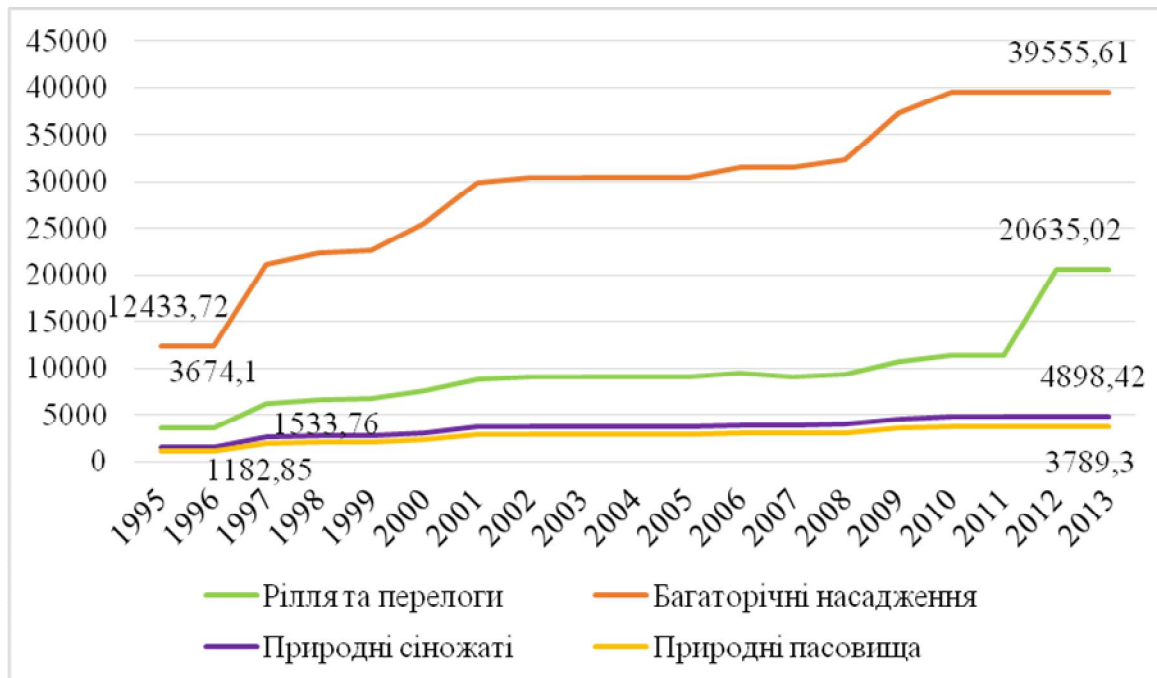


Рис. 3.1.5. Показники нормативної грошової оцінки 1 гектара сільськогосподарських угідь у середньому по Україні, грн.

Як показує графік (рис.3.1.5.), у 2012 році спостерігається збільшення грошової оцінки сільськогосподарських угідь, середній

показник по Україні становить 20635,02 грн./га. Порівнюючи ці дані з 1995 роком, варто відмітити суттєве підвищення нормативної грошової оцінки у 5,6 рази. [173] Проте зберігається диференціація цього показника по регіонам: найвища оцінка у Хмельницькій, Черкаській, Донецькій, Херсонській областях та АР Крим, а найнижча – у Житомирській області. (Рис.3.1.6.)

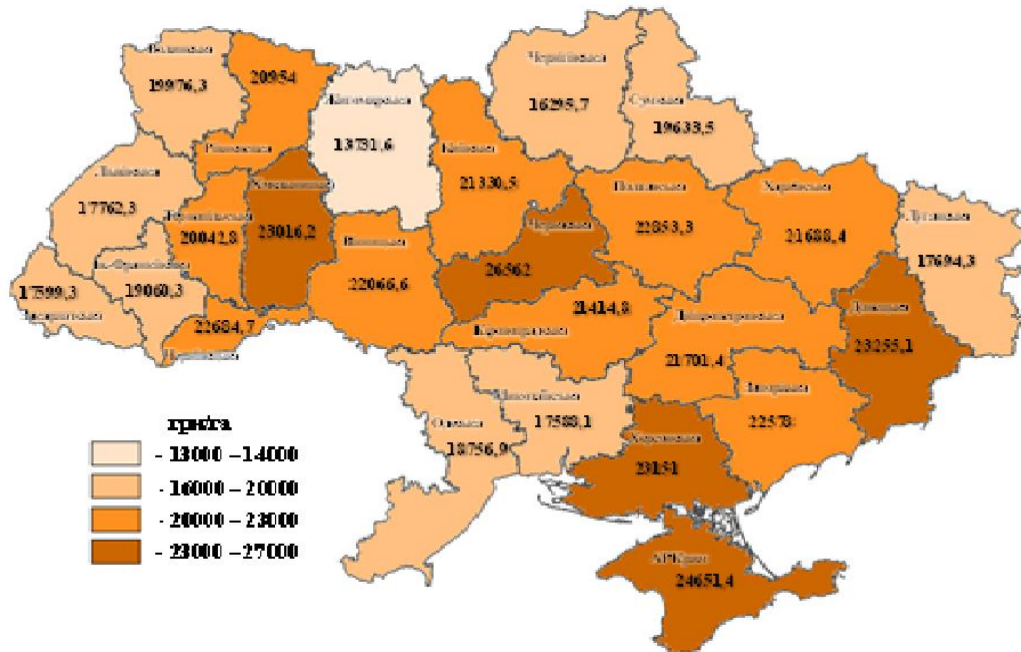


Рис. 3.1.6. Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі станом на 01.01.2013, грн.

Найвищу ціну за оренду сільськогосподарських земель платять зазвичай фермери. На графіку представлено рейтинг найбільших орендарів сільськогосподарських земель. (Рис. 3.1.7.)

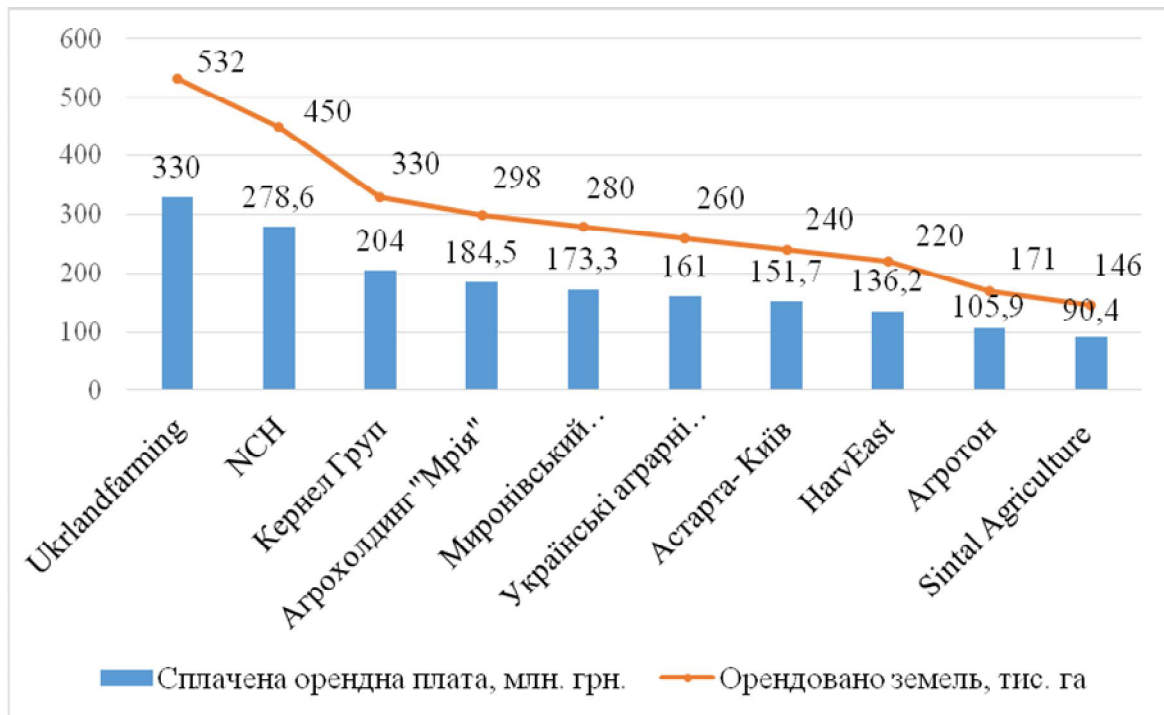


Рис. 3.1.7. Рейтинг найбільших орендарів сільськогосподарських земель

Агрохолдинги в основному вважають за краще дотримуватися ставки, позначеної в Указі Президента. Багато що залежить також від позиції місцевої держадміністрації, що має серйозні важелі впливу на сільгоспвиробників.

Згідно з чинним законодавством орендну плату за землю можна встановлювати як у грошовій, так і натуральній та відробітковій (надання послуг орендодавцеві) формах. Тобто сторони можуть записати в цій графі будь-що: платою за оренду 1 га може бути й 300 грн., і два мішки вівса, і навіть послуги по перевезенню сільгосппродукції. Але за даними Держкомзему України серед форм орендної плати переважає натуральна – 70,5%. З одного боку матеріальний стан селян поліпшується за рахунок орендної плати, яку вони одержують від сільськогосподарських підприємств. А з іншої сторони слід відзначити, що натуральна форма оплати є негативним фактором, оскільки при розрахунках із селянами ціни на сільгосппродукцію самостійно визначають

керівники сільськогосподарських підприємств, і ці ціни, як засвідчують перевірки, вищі за ринкові.

Подібна ситуація і щодо термінів договорів оренди за строками їх дії: 10% на 1-3 роки; 49% – на 4-5; 30,6% – на 6-10 і 10,4% – понад 10 років. [156]

Як показало масштабне дослідження, проведене наприкінці 2012 року Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України на замовлення Проекту USAID «АгроІнвест», нині майже 80% власників земельних часток-паїв перетнули 50-річний рубіж, а 43% мають вік понад 60 років. За таких умов значна їх частина не в змозі самотійно вести на своїх земельних ділянках сільськогосподарське виробництво. Крім того кожен четвертий власник паю проживає поза межами населеного пункту, де розташована його земельна ділянка. Більшість з таких власників отримали свою ділянку у спадок. Близько третини власників паїв ніколи не бачили своєї земельної ділянки, а понад 40% ніколи не стояли на своїй землі. Такі відповіді надали ті власники паїв, які проживають у сільській місцевості. Цілком очевидно, що ці відсотки будуть іще вищими, якщо опитати тих землевласників, які мешкають у містах (а це – 25% власників паїв). [151]

Тому основними напрямками удосконалення використання земельних наділів (паїв) в Україні з метою збільшення частки доходів від власності пропонуємо такі:

- обов'язкове укладання договорів оренди;
- суворе дотримання сторонами договірних зобов'язань щодо нарахування та виплати орендної плати переважно у грошовій формі;
- регулярний перегляд розмірів орендної плати за землю, виходячи із потенційного врожаю і цін у попередні роки;

- запровадження укладення договорів на переважно довгострокові терміни оренди земельної ділянки (паю) понад 5 років;
- розробка і запровадження ефективної системи оцінки сільськогосподарських земель на законодавчому рівні.

Отже, можна стверджувати, що частка доходів від власності в Україні залишається вкрай низькою, що є підтвердженням надто повільного залучення домогосподарств до ринкових відносин та досить незначної ролі фінансового ринку у забезпеченні належного рівня життя населення. Вважаємо, що неістотна частка доходів від власності та підприємницької діяльності свідчить також про те, що в структурі грошових доходів населення України зберігається домінуюча роль заробітної плати. А це означає, що більшість наших співвітчивників є працівниками найманої праці. Тому для виправлення ситуації у цій сфері держава має вжити низку термінових заходів, покликаних сприяти відновленню довіри населення до інструментів та інституцій фінансового ринку та забезпеченню транспарентності фондового ринку з метою розширення операцій на ньому фізичних осіб. [154]

Іншими важливими джерелами надходжень вітчизняних домогосподарств залишаються використання заощаджень, позики та повернені домогосподарству борги, грошова допомога від родичів та інших осіб, а також вартість спожитої домогосподарствами продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель.

Отже, у результаті проведеного аналізу джерел доходів домашніх господарств в Україні ми можемо констатувати велику частку доходів, отримуваних членами домашніх господарств у процесі перерозподілу від держави, і незначну частку доходів від власної виробничої чи будь-якої іншої

діяльності, що потребує відповідного коригування державної політики доходів у бік зміщення акцентів на стимулювання активної трудової діяльності членів домашніх господарств за допомогою відповідних фінансових методів та важелів.

Формування доходів населення кожної країни залежить від низки факторів, і насамперед від можливостей економічного зростання в державі, оскільки економіка є фундаментом соціального розвитку, а її міцність – запорукою суспільного добробуту, і передусім зростання доходів населення. Серед найважливіших факторів, які суттєво впливають на процес формування доходів домогосподарств, виокремимо темпи зростання валового внутрішнього продукту та його розподіл на споживання і нагромадження; динаміку і пропорційність розвитку окремих галузей вітчизняного виробництва; розвиток малого підприємництва; темпи підвищення продуктивності праці; динаміку можливостей зайнятості для працездатного населення країни та динаміку безробіття; можливості формування внутрішніх інвестиційних ресурсів; стабільність вітчизняної валюти і фінансової системи загалом; динаміку цін, у тому числі житлово-комунальних і транспортних тарифів та їх відповідність реальним розмірам заробітної плати, пенсій та середніх грошових доходів населення на одну особу. [153]

Насамкінець зазначимо, що процеси формування доходів домогосподарств нерозривно пов'язані з процесами формування доходів держави. Скажімо, у періоди економічної активності обсяг виробництва споживчих благ (товарів та послуг) суттєво зростає, збільшується ВВП, зростають заробітна плата працівників, доходи підприємницьких структур, тому держава має можливість підвищувати доходи сімей збільшенням як трудових доходів, так і соціальних виплат з бюджету. Відтак, у періоди сприятливої економічної кон'юнктури домогосподарства

можуть більше витратити своїх доходів на поточні потреби, придбання предметів тривалого користування, а також робити заощадження. Спад економічної кон'юнктури в країні неодмінно негативно позначається на скороченні доходів домогосподарств, що, відповідно, впливає і на споживчий попит населення. Скорочення попиту призводить до зменшення обсягів виробництва, зростання кількості безробітних, що знову спричиняє чергове зменшення доходів домогосподарств; і, навпаки, зростання доходів домогосподарств сприяє підвищенню споживчого попиту, пожвавленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку національного виробництва. Тому вважаємо, що економічна політика держави на будь-якому етапі її розвитку має бути максимально виваженою і спрямованою на розв'язання основних завдань вітчизняної економіки, вибір пріоритетних напрямів її розвитку з метою задоволення сучасних потреб домогосподарств та суспільства в цілому.

3.2. Оптимізація структури споживання та заощадження вітчизняних домогосподарств

Оптимізувати сучасну структуру витрат українських домогосподарств можна або за рахунок збільшення розміру доходу, або змінивши самі статті витрат, що дасть змогу збільшити заощадження.

Сучасна поведінка індивіда на ринку піддається пропаганді моделі «життя в кредит», яка дає змогу «розігрівати» попит і спонукати споживача до взяття різного роду кредитів: іпотечних, споживчих тощо.

В умовах фінансової кризи наочно виявилось зникнення моральних обмежень у споживанні. Колись люди накопичували кошти, щоб купити що-небудь завтра. Сьогодні беруть кредит. «Але позичені кошти відмінюють завтрашній день. Очевидно,

розвинуті суспільства повинні знову відкрити для себе чесноту поміркованості або йти шляхом цивілізацій, які безтурботно заклали своє майбутнє», –справедливо зазначають С.В. Пятенко та Т.Ю. Саприкіна. [143]

Є. Головаха також переконаний, що одним із головних чинників, які вплинули на виникнення економічної кризи, стало «те, що люди почали багато споживати». [121]

Свого часу Е. Фромм поділив людей на два типи: тих, які хочуть «мати», і тих, які хочуть «бути». І от суспільства типу «мати» збанкрутували. Економіки цих країн не витримали натиску людських бажань купувати дедалі більше. Українці ж лише останнім часом почали отримувати задоволення від споживацької філософії «мати», підступність якої полягає в тому, що чим більше є, тим більше хочеться мати. І коли ми тільки отримали можливість жити в кредит (і не в один), нам знову радять «затягнути паски»... [122]

Для того, аби раціоналізувати свої витрати, члени домашніх господарств повинні володіти інформацією про їх структуру. Емпіричні спостереження засвідчують, що українці не лише не планують майбутні витрати, а й навіть достеменно не знають, на які цілі витратили останню зарплату. У цьому контексті доречно згадати іронічний вислів, опублікований в одному з журналів: «Якщо не ведеш обліку домашніх витрат, то здається, що витрачаєш більше, ніж заробляєш. Якщо ведеш облік домашніх витрат, то бачиш, що так воно і є».

Відомо, що у розвинутих країнах світу культура контролю за особистими витратами в умовах надлишку товарів і послуг формувалася десятиліттями. В Україні спостерігаємо протилежну ситуацію: почавши жити у «суспільстві споживання», українці не освоїли культури економії. Парадоксально, але факт: навіть незважаючи на те, що попередні покоління наших співвітчизників за радянських часів жили в режимі надзвичайної економії, на рівні

підсвідомості більшість громадян ощадливість засуджують. Намагання ощадливо ставитися до заробленого, на жаль, не стало у нас нормою достойної поведінки. Економія переважно сприймається українцями як принизлива необхідність та ознака нестатків.

Зазначимо, що ставлення людей до економії має певні національні особливості. Скажімо, Міжнародний день економії та заощаджень (31 жовтня) в Німеччині є одним із найшанованіших свят. В Україні про нього навіть не знають, що загалом свідчить і про відповідне ставлення держави до проблем економного витрачання ресурсів. Або інший приклад. У столицях окремих нафтових країн (Дубаї, Москві тощо) особливо гостро відчуваються широкий розмах і невимушена легкість, з якою там витрачають величезні суми грошей. А от в Осло – теж столиці багатой нафтової держави – панують стриманість і скромність у всьому, хоча «нафтодолари» теж надходять туди у величезних обсягах. Очевидно, що цінності у цих суспільствах залишаються діаметрально протилежними. [127]

Криза змушує багатьох людей замислитися над скороченням витрат і зменшенням масштабів споживання. Можливо, економія в Україні також стане масовим явищем, оскільки доходи населення перестануть зростати колишніми темпами, а взяті у попередні роки борги треба буде віддавати. Чи призведе вимушена економія до позитивних змін у нашій колективній свідомості, залежить передусім від економічної ситуації, а також від того, наскільки швидко суспільство зможе адаптуватися до нового стану. Звичайно, можна перечекати погані часи і знову за першої нагоди ринутися у споживацтво. А можна переосмислити новий досвід і почати ставитися до ощадливості як до якості, яка вирізняє зрілу особистість і зріле суспільство серед інших. [121]

У процесі життєдіяльності перед багатьма домогосподарствами рано чи пізно постає проблема оптимізації власних фінансових потоків. У високорозвинутих суспільствах громадяни постійно розмірковують над напрямками такої оптимізації, обговорюють різні можливості для здійснення заощаджень та інвестицій, обмінюються досвідом раціоналізації споживчих витрат. У цивілізованих країнах не модно і навіть не пристойно бути людиною, яка бездумно витрачає зароблені кошти. [195]

Особисті фінанси вимагають управління завжди, а в нестабільних умовах – особливо. Віднедавна українці почали усвідомлювати не лише доцільність, а й нагальну необхідність ефективного управління власними фінансами. Більшість наших співвітчизників уже навчилися регулярно заробляти гроші, відтак сьогодні дедалі більше актуалізується проблема оптимального їх використання.

Для того, аби максимально оптимізувати свої споживчі витрати, членам домашніх господарств у процесі самостійного аналізу доцільно передусім визначитися, до якої групи споживачів вони належать, щоб у подальшому мати можливість об'єктивно формувати витратну частину свого бюджету. Фахівці з економічної психології виокремлюють декілька типів споживачів:

- «депресивні споживачі», для яких покупки є способом емоційної розрядки. Такі індивіди часто купують непотрібні речі і, як правило, здійснюють надлишкові (зайві) витрати, не узгоджені з їхніми доходами;

- «споживачі-наслідувачі», котрі роблять покупки під впливом знайомих і друзів за принципом: «у мене також повинно бути». Такі люди, як правило, частіше зазнають фінансових труднощів;

- «жертви реклами» – індивіди, які вірять у необхідність для них усіх товарів, про які їм стає відомо з рекламних оголошень.

Такі споживачі не лише здійснюють необґрунтовані витрати, але досить часто завдають шкоду власному здоров'ю, використовуючи неперевірені засоби особистої гігієни чи ліків;

- «споживачі, які купують для особистого задоволення», – індивіди, котрі не можуть відмовити собі в задоволенні купити не дуже потрібну річ. Їх надлишкове споживання пов'язане, в основному, з непередбачуваними доходами;

- «скупі споживачі» – особи, котрі не купують навіть необхідні товари і здатні економити на харчуванні;

- «раціональні споживачі» – індивіди, які здійснюють заплановані витрати і здатні відкласти покупку, щоб переконатися в її доцільності.

Принагідно зазначимо, що з метою раціоналізації витратної частини бюджету домогосподарств громадяни повинні вміти правильно оцінювати характер спрямованої на них реклами. Вони мають чітко виокремлювати інформаційні повідомлення про появу нових товарів чи властивостей від агресивної реклами, спрямованої на провокування емоційного пориву купити той або інший товар, а також на формування стилю життя як рекламного прийому, що використовується замовниками і розробниками з метою збільшення свого продажу. Також під час здійснення покупок потрібно дотримуватися простих правил, серед яких можна виокремити такі:

Тож не дивно, що теперішня фінансова криза певним чином змусила найдорожчі магазини і ресторани розташовані у центрі міста; найневигідніший курс обміну валюти – в аеропортах і готелях; за вигідного обмінного курсу варто поцікавитися у працівника банку, чи не стягуватиметься додаткова комісія під час обміну валюти, тощо.

Найважливіше, про що потрібно пам'ятати, – це те, що стаючи споживачами, ми «перетворюємося на об'єкт «полювання»,

особливо за нашим гаманцем. У світовій практиці існує чітка залежність: чим розвинутішою є економіка і жорсткішою конкуренція, тим швидшими темпами зростають витрати суб'єктів господарювання на непрямі способи просування своїх товарів на ринок. [190]

Наука, яка стимулює в нас споживачів, називається мерчандайзингом. Її основне завдання – задіяти максимальну кількість рецепторів та емоцій людини, які активізують її бажання щось купити. Для цього використовують найрізноманітніші інструменти: від освітлення, запахів і правильно підібраної фонові музики, яка сповільнює рух та затримує споживача в закладі торгівлі, до розміщення товарів на полицях і величини візочків, з якими покупці заходять до торгової зали.

Тому для захисту гаманця від зайвих витрат потрібно дотримуватися кількох найважливіших правил: по-перше, ідучи в магазин, заздалегідь формувати перелік покупок, щоб уникнути випадкових та імпульсивних витрат; по-друге, планувати ціну і брати з собою лише необхідну суму грошей (плюс 5-10 % на непередбачені витрати); по-третє, навчитися бути рішучим у спілкуванні з настирливим продавцем і у разі потреби чітко говорити «Ні!».

Загалом можна виокремити кілька *базових принципів раціоналізації сукупних витрат* домогосподарств у сучасних умовах, сформованих на основі як досвіду економічно розвинутих країн, так і специфіки вітчизняних економічних реалій:

- *планування витрат*, яке є запорукою здійснення найнеобхідніших покупок і гарантом збереження коштів від необґрунтованого витрачання. Парадоксально, але факт: як правило, саме заможні люди планують кожну свою фінансову операцію чи навіть незначну витрату, тоді як небагаті знаходять численні виправдання для того, аби цього не робити;

- *грамотне споживання*. До покупок потрібно ставитися серйозно і зважливо, здійснювати їх в потрібний час і в потрібному місці. Чим більше людина має нестримних бажань наслідувати лише останні віяння моди або бажаний стиль життя, тим менше у неї є шансів досягнути фінансової свободи;

- *детальний аналіз витрат*. Багато людей не вважають за доцільне витратити свій час на економію коштів, концентруючись лише на процесі заробляння грошей. Проте виділення часу для критичного аналізу особистих витрат дасть можливість членам домашнього господарства зекономити значні ресурси у майбутньому;

- *формування раціональної моделі бюджету домашнього господарства*, яка, зокрема, частково передбачає і поділ «сфер впливу»: як правило, чоловік – основний «генератор грошового потоку» – відповідає за дохідну частину, а дружина контролює витрати. Така модель дає змогу уникати двох крайностей стосовно грошей: однієї – прагнути лише заробляти гроші; другої – прагнути лише економити. Найоптимальнішою, звичайно, є ситуація, яка передбачає спільне управління вхідними та вихідними грошовими потоками домогосподарства;

- *купівля речей у потрібний час та якомога дешевше*. Загальновідомо, що купуючи одяг, взуття та інші речі під час розпродажу, можна зекономити чималу суму грошей. Знову-таки, як не парадоксально, але в розвинутих країнах спостерігається цікава тенденція: як правило, малозабезпечені громадяни купують речі «по сезону», а більш заможні – у періоди знижок. Це можна пояснити тим, що забезпечені люди, котрі заробили статки своєю працею (а не отримали їх у спадок), знають ціну грошам, а тому і важче з ними розлучаються;

- *проведення маркетингового дослідження під час здійснення великих покупок* з метою виявлення нижчих цін. Принагідно за-

значимо, що здійснювати серйозні витрати, пов'язані з покращанням умов життя, доцільно лише тоді, коли особа реально є фінансово незалежною. Адже нерозумно витратити останні гроші (або ще гірше – брати кредит) на придбання предмета престижу, якщо немає можливості задовольняти навіть найнеобхідніші потреби своєї сім'ї. Не слід нікому доводити свій омріяний статус забезпеченої людини. Краще робити конкретні кроки, щоб досягнути реального багатства, хоча це, звичайно, дуже клопітно і займає багато часу;

- *ведення здорового способу життя*. На відсутності шкідливих звичок теж можна суттєво зекономити;

- *рішуче відстоювання своїх прав – прав споживача*, особливо під час здійснення великих витрат. Лише той, хто домагається справедливості, може її досягти;

- *використання всіх можливих податкових пільг*. Вітчизняне законодавство передбачає можливості вирахування витрат (наприклад, на навчання) з оподаткованого доходу платника. Тому потрібно лише не шкодувати часу на спілкування з податківцями;

- *мінімізація боргів*, за якими потрібно платити. Варто намагатися зменшувати свої пасиви (тобто зобов'язання), формуючи передусім активи, котрі дають дохід;

- *спрямування певної частини доходів на заощадження та інвестування*, що буде запорукою здобуття фінансової свободи у майбутньому. Інвестуючи частину отриманого доходу (скажімо, 10%), особа закладає фундамент своєї фінансової незалежності. Для цього необхідно лише поставити чіткі цілі та вибрати інструменти для інвестування, адже 10% доходу для різних людей будуть різними: для одних це 300 грн., для інших – 3000 грн. Цілком зрозуміло, що інвестувати можна і меншу частину свого доходу (скажімо, 7 чи 5%), проте робити це потрібно обов'язково.

Отримувані членами домашнього господарства доходи повинні не лише споживатися, а й бути джерелом нових доходів.[188]

Звичайно, кожна людина може доповнити зазначений перелік багатьма іншими особистими рекомендаціями щодо раціонального витрачання отриманих доходів, проте найважливіше, на нашу думку, – це усвідомити необхідність таких кроків і почати діяти.

Свого часу, мабуть, кожен із нас замислювався над питанням: чому одним людям вдається досягнути забезпеченого життя, а іншим – ні? В Україні, на жаль, немає жодної установи, яка б вивчала поведінку заможних людей та досліджувала фактори, що впливають на їх становлення і фінансове зростання. У нас кожен сам для себе шукає відповідні рецепти і намагається самостійно реалізувати їх, інколи не нехтуючи й забороненими методами.

Західна практика, навпаки, накопичила великий досвід аналізу шляхів досягнення багатства, а життя мільйонерів уже давно стало предметом прагматичного наукового дослідження з боку різних установ та громадських організацій. Зокрема, дослідження американських фахівців засвідчили, що у США близько 7% населення, або майже 15 млн. осіб (3,5% домашніх господарств), є мільйонерами. За джерелами походження багатства на першому місці опинилися власники бізнесу, на другому – ті, хто створив капітал за допомогою заощаджень та інвестицій, і лише на третьому – ті, хто багатство отримав у спадок.

На жаль, у повсякденному уявленні українців про багатих людей побутує безліч міфів, далеких від реальності. Цьому сприяє, з одного боку, активна пропагандистсько-маркетингова політика продавців-збутовиків, які формують суспільство споживання, з іншого – забобони багатьох охочих до красивих міфів людей. Образ мільйонера, який бездумно транжирить гроші, є звичайним маркетинговим прийомом, покликаним змусити простого обивателя платити шалені гроші за дорогі товари, виправдовуючи такі

витрати «елітним» способом життя. Тому знання справжніх особливостей мислення, специфіки характеру і звичок, притаманних забезпеченим людям на Заході, може суттєво допомогти нашим співвітчизникам усвідомити всю реальність найважливіших кроків, спрямованих на досягнення особистого добробуту.

Яким би дивним це не видалося для пересічного українця, але практика свідчить, що американські мільйонери ніколи не витрачали на костюм більше 400 дол., на годинник – більше 250 дол. Більшість з них їздять на машинах вартістю не більше 25 тис. дол. У зв'язку з цим виникає закономірне запитання: хто ж тоді купує дорогий одяг і їздить на розкішних машинах? Виявляється, найчастіше, це менеджери середньої ланки (адвокати, службовці великих корпорацій, лікарі) із середньорічним доходом від 50 до 200 тис. дол. Напевно, ці люди також могли б володіти великими статками і належати до когорти мільйонерів, якби раціональніше витрачали зароблені ними гроші.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що мистецтво споживання в сучасних умовах вітчизняної економіки є так само важливим, як і мистецтво заробляння грошей. І питання полягає не в тому, щоб постійно собі у чомусь відмовляти, а в тому, щоб правильно споживати. Ми живемо за часів стійкого пресингу з боку виробників: на споживачів шаленими потоками іде інформація з журналів, телебачення, радіо, реклама в транспорті, Інтернеті тощо. Тому надзвичайно важливо навчитися грамотно її виокремлювати та чинити активний опір настирливим спробам провокування споживача на необдумані покупки і неефективні витрати. [127]

Для того, щоб змінити структуру витрат населення, збільшивши при цьому частку заощаджень, існує два основні шляхи: збільшення реальних доходів домогосподарств або зменшення частки витрат.

Якщо розглядати витрати, то зазначалося, що основною статтею залишаються продовольчі товари. У сучасних ринкових умовах України спостерігається висока варіативність цін на продукти харчування. У більших містах, більших торгових центрах цінова політика зазвичай є нижчою, в той час як цінова політика в сільських магазинах є надзвичайно високою.

Аналогічна тенденція спостерігається і в тарифах комунальних послуг, які найнижчі в столиці та великих містах і значно вищі в райцентрах, при чому населення саме райцентрів має нижчі доходи. Це має регулюватися органами державної влади і позитивно вплине на рівень споживання.

Отже, навчившись грамотно будувати свої споживчі витрати, домогосподарства зможуть збільшити частину власних заощаджень, тим самим забезпечивши свій добробут, що є складовою стабільності фінансово-економічної системи України в цілому.

3.3. Стимулювання інвестиційного попиту як фактора забезпечення макроекономічної рівноваги.

Одним із найактуальніших питань як для розвинутих, так і для перехідних економік на сьогодні залишається проблема трансформації заощаджень населення в інвестиції.

Під трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції розуміємо механізм перетворення грошових ресурсів домогосподарств на фінансові та нефінансові (матеріальні і нематеріальні) активи з метою отримання майбутнього доходу на ці вкладення. Основними етапами трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції є:

- формування ресурсів, призначених для заощаджень;
- вкладення цих ресурсів у фінансові та нефінансові активи;

-отримання в результаті ефективного управління інвестиційним портфелем максимального доходу. [74]

У зазначеному контексті важливо враховувати, що на практиці відбувається трансформація заощаджень у вкладення, які дають дохід у грошовій формі (акції, облігації, частки в пайових фондах, банківські депозити), і вкладення, які дають дохід у вигляді збільшення початкової вартості реальних і фінансових активів. Світовий досвід переконує, що у країнах, які розвиваються (у тому числі в Україні), основною метою інвестування готівкової національної та іноземної валюти є не стільки отримання доходу, скільки збереження її вартості в умовах інфляції. Адже у країнах з нестабільною економікою домашні господарства здійснюють готівкові вкладення передусім з метою страхування від інфляційного знецінення, а вже потім, по можливості, з метою використання їх як капіталу.

Структурно-логічну схему механізму трансформації заощаджень домогосподарств подано на рис. 3.3.1.

Трансформація заощаджень домашніх господарств в інвестиції передбачає майбутнє зростання доходу за рахунок максимально прибуткового вкладення вільних грошових коштів за умови мінімізації інвестиційних ризиків. Саме високі ризики зумовлюють значні обсяги заощаджень населення в готівковій національній та іноземній валюті поза банківською системою як найбільш безпечних в умовах економічних та політичних потрясінь. Як засвідчує вітчизняна практика, обережність, властива інвестуванню на рівні домашнього господарства, характеризується помітною інерцією. [52]

Інвестиційний потенціал населення – це, по-перше, його спроможність заощаджувати фінансові ресурси, та, по-друге, перетворювати їх на потужний інвестиційний ресурс через основні канали фінансової системи.

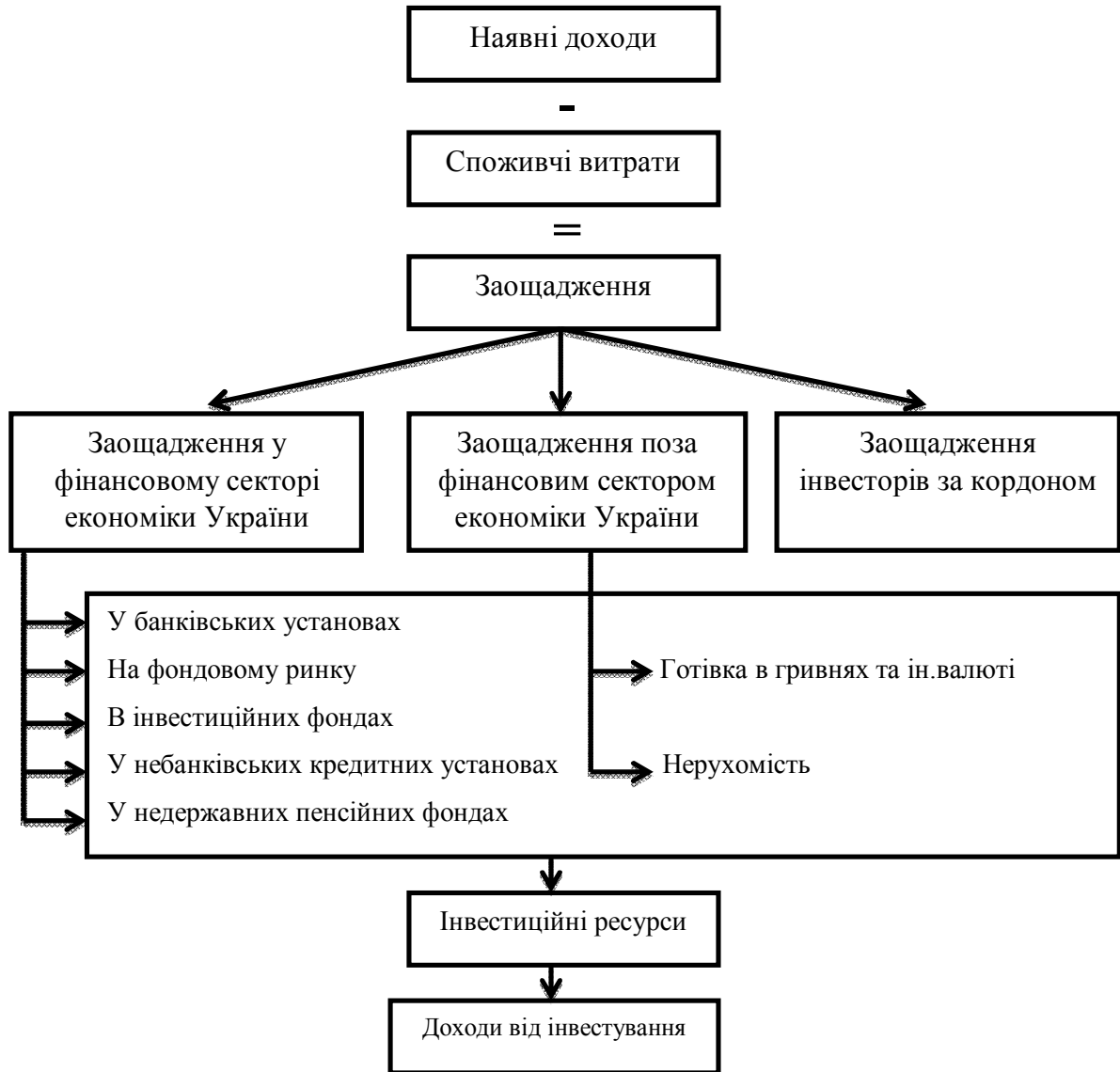


Рис 3.3.1. Структурно-логічна схема механізму трансформації заощаджень домогосподарств

Підвищення інвестиційного потенціалу населення та активізація залучення заощаджень громадян і окремих домогосподарств до інвестиційного процесу має передбачати:

- скорочення економічно необґрунтованої диференціації за доходами населення, забезпечення випереджаючого зростання доходів населення від зайнятості як основного;

- створення надійної системи захисту майнових інтересів і прав населення як масового інвестора, що, на жаль, поки що не

володіє достатніми коштами та спеціальними знаннями з цього кола питань. Формуванню в населення свідомості стратегічного інвестора перешкоджає недовіра до фінансових посередників та відсутність психологічних настанов на заощадження у вигляді акцій, цінних паперів тощо;

- формування сприятливих соціально-економічних передумов для зростання частки заощаджень населення в загальному обсязі інвестиційного капіталу до рівня 75–80%, що відповідає світовим критеріям. Необхідно акцентувати увагу на активному стимулюванні довгострокового інвестування (зокрема, страхування життя та інших форм);

- акумуляцію значної частки заощаджень населення за допомогою державних цінних паперів у пріоритетних сферах соціально-економічного розвитку. Спрямування в реальний сектор економіки трансформованих у фінансові активи заощаджень населення (з урахуванням структури господарства та потреби населення в робочих місцях) слід визнати одним із пріоритетних завдань. [128]

Обсяги неорганізованих заощаджень в Україні є доволі великими. За твердженням фахівців, «щорічно в українських громадян осідає від 2 до 5 млрд. дол. США, які в основному обслуговують тіньову економіку». За межами офіційної статистики залишаються грошові потоки трудових мігрантів, які за різними оцінками, становлять за рік від 1 до 3,5 млрд. дол. США.

Неорганізовані заощадження домашніх господарств в національній валюті в сучасних умовах демонструють тенденцію до зниження під впливом інфляційного зростання цін. Ця форма заощаджень не приносить прибутку, адже в країна завжди є певний інфляційний фон. Проте основною перевагою зберігання коштів у готівці є високий рівень їхньої ліквідності.

Неорганізовані заощадження в готівковій іноземній валюті також мають досить високий рівень ліквідності. Водночас вони є доволі нестабільним фінансовим активом, особливо в умовах різкої ревальвації гривні. Така нестабільність є основним аргументом проти заощаджень коштів в іноземній валюті.

Такий негативний стан речей, пов'язаний з величезними обсягами неорганізованих заощаджень населення, зумовлений, на нашу думку, передусім браком «головного соціального капіталу – довіри». [131]

В економічно розвинених країнах світу надзвичайно великого значення надають формуванню, збереженню і примноженню заощаджень населення, особливо через систему інститутів спільного (колективного) інвестування як основного засобу акумуляції коштів населення на фондовому ринку. Інтенсивний розвиток інститутів спільного інвестування в Україні та її регіонах є закономірним процесом, що дає змогу перерозподіляти грошові ресурси, узгоджувати інтереси інвесторів, знижувати ризики інвестиційної діяльності. Доречно зазначити, що в США населення бере активну участь у спільному інвестуванні, його частка досягає 70% фінансових активів країни і у п'ять разів перевищує частку держави.

Внаслідок низького життєвого рівня населення України і, відповідно, незначних обсягів заощаджень його внесок у формування фінансових активів та участь у спільному інвестуванні економічних проектів є незначними. За даними Єдиного державного реєстру інститутів спільного інвестування, їх загальна кількість інтенсивно зростала у 2007 р. – із 519 на початок року до 834 – на кінець року (або на 61%) із вартістю активів 40 780,38 млн. грн. та часткою у ВВП на рівні 5,82% (для порівняння: частка коштів, залучених до банківської системи, у ВВП зросла за цей період із 33,86 до 39,92%). Через укрупнення у 2010 р. Кількість

інститутів спільного інвестування скоротилася за зростання загальних активів до 8,76 млрд. грн. [96]

Основними надбаннями спільного інвестування є:

- сприяння створенню й нагромадженню капіталу;
- перетворення інвестиційних рішень у доступніші для дрібних інвесторів;
- зниження ризику за рахунок диверсифікації;
- стимулювання діяльності підприємств і сприяння підприємництву в малому і середньому бізнесі;
- сприяння залученню іноземного капіталу.

Одним із завдань держави є визначення пріоритетних галузей економіки, які можуть інвестуватися домогосподарствами та забезпечення стабільності даних галузей. Населення повинно відчувати захист зі сторони держави і бачити, що їхні кошти приносять конкретний результат. Адже сучасна ситуація характеризується низьким рівнем захищеності заощаджень населення.

Важливою складовою формування інвестиційного капіталу країни є та, що формується через діяльність пенсійних фондів. Слід зазначити, що активи недержавних пенсійних фондів є вагомою стабілізаційною складовою інвестиційних ресурсів усіх розвинутих країн світу.

Домогосподарства країни, на жаль, не є активними суб'єктами фондового ринку. Є кілька причин цього. По-перше, українська держава не виконує своїх функцій із захисту інтересів власників (особливо дрібних) та інвесторів – фізичних осіб. По-друге, в Україні не створено чіткої нормативно-правової бази щодо регулювання відносин, пов'язаних із залученням коштів населення не лише на фондовому, а й на інших сегментах фінансового ринку. По-третє, немає механізму персоніфікації відповідальності усіх учасників ринку за порушення «ринкової дисципліни». Крім

перелічених чинників, негативно-насторожене ставлення громадян до фондового ринку зумовлюють: штучно-декларативний характер його виникнення, соціально-деструктивний алгоритм «паперової» приватизації (девальвація приватизаційних сертифікатів – перших цінних паперів, із котрими безпосередньо стикнулося населення, у край негативно відобразилася на потенціалі довіри до нього), структурна розбалансованість і нестабільність, функціональна недієздатність тощо. [129]

Тому вітчизняні інвестори не бажають, щоб їхні заощадження «лихоманило» разом із фондовим, валютним та іншими нестійкими ринками, обирає як форму заощаджень нерухомість.

Інфляція справляє великий вплив на процес трансформації заощаджень домашніх домогосподарств. Знецінення грошей зумовлює нестійкість формування заощаджень, посилює диференціацію та майнову нерівність домогосподарств, оскільки призводить передусім до знецінення заробітних плат, пенсій і допомог. Проте від знецінення потерпають індивідуальні доходи не лише працівників бюджетної сфери, а й представників середнього класу (причому останні мають навіть менше можливостей для індексації своїх доходів). Це пов'язано з тим, що представники середнього класу, як правило, є власниками капіталів, розміщених в основному у кредитній сфері. В умовах інфляції, коли ці капітали починають знецінюватися, основну вигоду від підвищення цін отримують боржники, а кредитори зазнають відчутних збитків. [164]

Ефективність ощадно-інвестиційного процесу істотною мірою визначається взаємозумовленістю державної політики доходів та інвестиційної політики. Цілеспрямована державна політика у сфері доходів дасть змогу знизити диференціацію населення за рівнем доходів і забезпечить стійкий платоспроможний попит в економіці, який необхідний для

розвитку національного виробництва. А державна інвестиційна політика як основні пріоритети має визначити формування належної інфраструктури фінансового ринку та стимулювання вкладень у високотехнологічні галузі економіки. Традиційно держава фінансує перспективні, проте й найбільш ризикові, інвестиційні проекти, тому зрозуміло, що уряд повинен активно залучати до фінансування венчурних проектів саме корпоративних інвесторів, а не приватних (скажімо, було б абсурдно залучати до фінансування ризикових проектів пенсійні накопичення). Водночас держава не повинна самоусуватися від регулювання приватних інвестицій, а її роль у цьому процесі має полягати у правовому регулюванні та ліцензуванні окремих видів діяльності, а також створенні системи державного контролю за збереженістю приватних заощаджень (відсутність такого контролю на початку 90-х років минулого століття призвела до масового утворення фінансових пірамід та інших зловживань з коштами фізичних осіб).

Отже, серед характерних особливостей процесу трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції в сучасних умовах вітчизняної економіки вважаємо за необхідне виокремити:

- макроекономічну нестабільність, зумовлену фінансово-економічною кризою;
- неефективність державної інвестиційної політики;
- відсутність економічних умов для диверсифікації інвестицій;
- незавершеність процесу формування середнього класу як основного інвестора в національну економіку;
- домінування пасивних стратегій фінансової поведінки домогосподарств, сформованих під впливом сильних споживчих настроїв, за умови мізерної частки активних стратегій.

До основних умов стійкості ощадно-інвестиційного процесу в Україні відносяться:

- досягнення такого рівня доходів населення, за якого б була можливість після задоволення усіх найважливіших потреб здійснювати заощадження з метою інвестування в різні активи та отримання додаткового доходу;

- стабільне функціонування фінансових інститутів, здатних акумулювати заощадження домашніх господарств і забезпечити їх збереження, у тому числі завдяки системі державних гарантій;

- наявність різноманітних за ступенем дохідності та ризиковості фінансових інструментів, які дають змогу населенню ефективно інвестувати грошові кошти за високої ліквідності вкладень. [101]

Після аналізу макроекономічних тенденцій, пов'язаних із заощадженнями населення, розглянемо ощадно-інвестиційну поведінку домашніх господарств з позиції мікрорівня.

Загалом процес заощаджень на рівні домашніх господарств проходить три основні етапи:

- неінтенсивні заощадження на початку трудової діяльності членів домашнього господарства. Це зумовлено тим, що молоді люди в цьому віці мають значно вищі потреби (скажімо, в одязі, їжі, облаштуванні житла, утриманні дітей, подорожах), ніж в інші періоди життя. Тому споживчі витрати в цей період життєвого циклу, як правило, домінують над заощадженнями;

- інтенсивні заощадження у передпенсійний період, зумовлені ефективною реалізацією раніше накопиченого людського капіталу членами домашнього господарства, що сприяє отриманню ними максимальних доходів. До того ж саме у цей період життєвого циклу починають давати прибутки раніше здійснені інвестиції, реалізуються можливості отримання спадщини від родичів

старшого покоління та одночасно знижується або стабілізується споживання індивідом товарів і послуг;

-забезпечення поточного споживання за рахунок поступового зниження накопиченого обсягу активів після виходу на пенсію, що пов'язано з втратою поточного доходу від самостійної трудової діяльності. Лише незначна частка осіб, котрі є власниками значних фінансових активів, може дозволити собі після виходу на пенсію жити на доходи від цих активів і не зменшувати загального обсягу накопиченого майна. [102]

Процес споживання та заощадження індивіда упродовж його життєвого циклу схематично зображено на рис. 3.3.2., де площа *A* умовно відповідає сумі фінансових активів, накопичених у працездатному віці; площа *B*—сумі фінансових активів, реалізованих після виходу на пенсію; площа *C*—величині спадщини, яку індивід залишає своїм нащадкам. [29]

Проте варто зазначити, що поданий графік не враховує змін у сукупному багатстві індивіда, оскільки впродовж життєвого циклу громадянин може отримувати різного роду кредити. Тому на певних етапах життєдіяльності чисте багатство індивіда, що визначається як різниця між його сукупним багатством і заборгованістю за кредитами, може бути від'ємним.

З графіка видно, що чисте багатство індивіда зростає в період між 40 і 60 роками його життя. В пенсійному періоді багатство зменшується, тобто здійснюється продаж активів з метою підтримання певного рівня споживання.

Однак доволі поширеною є ситуація, коли багатство людини за досягнення нею похилого віку не зменшується, після чого воно переходить нащадкам. У такому випадку основу багатства наступного покоління становить майно, накопичене попереднім поколінням. Відтак, можна стверджувати, що важливим фактором формування заощаджень домогосподарств у сучасних умовах є

фінансові активи та інше майно, яке переходить від одного покоління до іншого через механізм успадкування. Американські вчені Л. Котлікоф і Л. Саммерс навіть стверджують, що «трансфери між поколіннями є основним елементом, що визначає накопичення багатства у США». [33]



Рис. 3.3.2. Споживання і заощадження впродовж життєвого циклу індивіда

Отже, в сучасній економічній науці виокремилися два основні підходи до формування особистих заощаджень: перший ґрунтується на гіпотезі життєвого циклу індивіда, другий – на концепції трансфертів між поколіннями однієї родини. Зазначені підходи в жодному випадку не суперечать, а лише доповнюють один одного та відображають специфіку країн з різним рівнем економічного розвитку і середніх доходів на одну особу.

Одним з основних завдань управління фінансами домашнього господарства є оптимізація його інвестиційного портфеля з метою зниження фінансових ризиків і підвищення дохідності вкладень. У процесі формування інвестиційного портфеля реалізуються ін-

вестиційні уподобання членів домашнього господарства та їх ставлення до фінансових ризиків.

Кінець ХХ-початок ХХІ ст. ознаменувалися тривалим циклічним підйомом, лібералізацією фінансових відносин та появою нових фінансових інструментів, що привело до зміни обсягів та структури інвестиційних портфелів домашніх господарств з одночасним зростанням фінансових ризиків та посиленням ефекту асиметричності інформації. Ці події зумовили інтерес теоретиків і практиків до моделювання процесу особистого інвестування, а також до вивчення сучасних особливостей формування інвестиційних портфелів домашніх господарств. [131]

Концепція формування інвестиційного портфеля посідає в сучасній фінансовій теорії одне з центральних місць. В її основу було покладено теоретичні розробки, здійснені у 50-х роках минулого століття Г. Марковіцем, суть яких така: рішення щодо розміщення фінансових активів інвестори приймають, зважаючи на співвідношення середньої величини потенційних доходів та їх дисперсії. В таких моделях передбачено, що інвестори здійснюють свої вкладення в певні моменти часу, роблячи вибір із великої кількості фінансових активів. З моменту появи моделі Г. Марковіца у фінансовій теорії домінувати стала теза про те, що основним рішенням, яке приймає інвестор, є рішення про вибір фінансового активу для вкладення та визначення частки цього активу в інвестиційному портфелі.

Наприкінці ХХ ст. у США та європейських країнах значного поширення набули емпіричні дослідження активів і пасивів домашніх господарств на основі статистичних даних, які виявили ряд невідповідностей між практикою особистого інвестування і теорією портфельного вибору. Зокрема, не підтвердилася теоретична гіпотеза про те, що молоді інвестори мають у портфелях вищу частку ризикових вкладень, ніж інвестори

похилого віку, адже з'ясувалося, що молодь має значно більші накопичення на банківських рахунках, ніж особи похилого віку. Таку ситуацію можна пояснити кількома обставинами. По-перше, люди починають накопичувати кошти на майбутню пенсію (і, відповідно, вкладати гроші у цінні папери), досягнувши, як правило, середнього віку. По-друге, молодь у переважній більшості не прагне володіти достатньою інформацією, яка б давала змогу ефективно управляти інвестиційним портфелем (включаючи цінні папери), адже придбання такої інформації пов'язане зі значними додатковими витратами. Тому для того, аби уникнути їх, молоді люди в основному формують консервативні інвестиційні портфелі, у яких превалюють банківські вклади. Покоління середнього віку, на відміну від молодшого, зацікавлене у довгострокових вкладеннях. У їхніх інвестиційних портфелях відносно високою є частка акцій. Проте з наближенням часу виходу на пенсію структура інвестиційних портфелів людей середнього віку змінюється: у них починають переважати найменш ризикові активи. Виходячи на пенсію, особи похилого віку в основному намагаються продавати свій бізнес, тому частка їхніх фінансових активів (і банківських вкладів зокрема) у сукупному багатстві підвищується. [129]

У цей самий період виявилася ще одна цікава особливість індивідуального інвестування: незважаючи на зростання участі приватних осіб у біржовій торгівлі (через посередництво брокерів), структура особистих інвестиційних портфелів залишилась відносно простою. Такий консерватизм інвесторів можна пояснити значними трансакційними витратами, які обмежують операції з купівлі-продажу активів, тому інвестори надають перевагу вузькому набору активів. Також необхідно враховувати і те, що сильно диверсифікований портфель вимагає

великих витрат на відстеження динаміки цін на фінансові активи, які входять до його складу.

Суперечність між теорією портфельного вибору та емпіричними даними особливо гостро виявилась умовах фінансової глобалізації. Зокрема, економісти помітили феномен, названий ефектом «домашнього заміщення» суть якого така. З позиції портфельної теорії, завдяки розвитку світового фінансового ринку інвестори отримали можливість активно вкладати кошти в іноземні активи, що дало змогу суттєво диверсифікувати інвестиційний портфель, а саме: знизити його ризиковість і підвищити дохідність за рахунок операцій з іноземними активами. Однак на практиці з'ясувалося, що в умовах глобалізації портфельні інвестиції здійснюються, в основному, у цінні папери національних емітентів (наприклад, на Амстердамській фондовій біржі іноземні емітенти становлять майже половину лістингу, проте на них припадає лише близько 1% біржового обороту). Очевидно, ефект «домашнього заміщення» можна пояснити високою ціною інформації про зарубіжних партнерів, а також ризикованістю таких вкладень в умовах невизначеності.

Зіставлення положень сучасної теорії портфельного вибору та емпіричних даних про формування заощаджень конкретних категорій громадян дає змогу зробити такі висновки:

- індивідуальні інвестори, схильні до великих ризиків, не прагнуть диверсифікувати своє сукупне багатство за рахунок вкладень у найменш ризикові активи (наприклад нерухомість);
- вкладення в ризикові активи загалом характерні для багатих людей, а також для професійних біржових гравців, які володіють інформацією про стан ринкової кон'юнктури;
- молодь, як правило, володіє низькоризиковими активами;

- з наближенням пенсійного віку індивіда його інвестиційний портфель стає більш консервативним. Зокрема, у ньому знижується частка акцій, а переважають в основному банківські депозити, нерухомість, державні цінні папери. [96]

Варто зазначити, що специфіка інвестиційного процесу у сфері фінансів домашнього господарства пов'язана з психологічними особливостями його членів. Багатьом із них важко відмовитися від поточного споживання заради майбутнього збільшення доходу, тому доволі часто навіть скрупульозно розроблені інвестиційні плани на практиці залишаються нереалізованими.

Процес прийняття членами домашнього господарства інвестиційних рішень охоплює кілька етапів.

На першому етапі члени домогосподарства формують основні інвестиційні цілі, які можуть різнитися залежно від віку і величини доходів членів домашнього господарства.

На другому етапі в процесі управління бюджетом формується обсяг заощаджень, які можуть бути проінвестовані.

На третьому етапі вивчаються альтернативні можливості інвестування заощаджень та аналізуються фінансові інструменти для їх реалізації. Цей етап вимагає від інвесторів, по-перше, базових знань про закономірності функціонування економічної системи; подруге, вмінь застосувати ці знання на практиці, що дасть змогу інвесторам правильно визначати пріоритетні сфери інвестування.

На четвертому етапі інвестори повинні оцінити ймовірні фінансові ризики від вкладення коштів.

На п'ятому етапі члени домашнього господарства здійснюють аналіз дохідності інвестицій за визначеного рівня фінансових ризиків.

На шостому етапі інвестори безпосередньо вкладають кошти у вибрані ними фінансові активи.

На сьомому етапі забезпечується поточний аналіз ризиків, дохідності та ліквідності вкладень і за необхідності вносяться корективи у розміщення коштів, спрямованих на інвестиційні цілі.

В Україні управління інвестиційними процесами на рівні домашніх господарств має специфічні риси, до яких належать:

- вузький горизонт планування і, відповідно, прийняття рішень щодо інвестицій в умовах загальної макроекономічної нестабільності;

- недостатність заощаджень як джерела потенційних інвестицій, що обумовлено низьким рівнем доходів населення. Як правило, заощадження громадян в умовах трансформаційної економіки формуються на випадок непередбачених подій; відповідно, вони повинні бути високоліквідними. Такі заощадження населення переважно зберігає у формі грошей (у тому числі в іноземній валюті, на рахунках у кредитних установах або вдома) і не використовує для операцій на фінансовому ринку, а їхні власники змушені обмежуватися низькими доходами від такого розміщення вільних коштів або навіть зазнавати збитків унаслідок їх інфляційного знецінення;

- незначна диверсифікація інструментів, що входять до складу інвестиційних портфелів домогосподарств, у зв'язку з нестійкістю фінансово-кредитних інституцій та нерозвиненістю фінансового ринку загалом. До того ж є великий ризик для операцій населення з використанням інструментів фондового ринку, який зумовлений: недостатністю чіткої і деталізованої інформації про емітентів цінних паперів; доволі частими випадками використання трейдерами інсайдерської інформації, що призводить до матеріальних втрат індивідуальних інвесторів; великим розміром

комісійних, що стягуються брокерами за операції з цінними паперами;

- надзвичайно низька інвестиційна культура населення як особливий тип поведінки, що ґрунтується на усвідомленні важливої ролі управління особистими фінансами для забезпечення високого рівня життя своєї родини.

Відтак, зважаючи на зазначене вище, хочемо зацентувати увагу на необхідності якнайактивнішої пропаганди основних переваг і вигід інвестиційної моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах, що сприятиме, у кінцевому підсумку, формуванню фінансової незалежності кожного домогосподарства та забезпечуватиме гідний рівень добробуту його членів. [33]

Доволі часто, особливо на побутовому рівні, може видаватися, що раціональне інвестування доходів – надзвичайно складне і недоступне для розуміння непрофесіоналів завдання. Однак насправді це завдання може виявитися набагато простішим, якщо, звичайно, потенційний інвестор освоїть найзагальніші принципи раціоналізації управління особистими фінансами та зможе використати їх у практичній діяльності.

Головним завданням формування членами домогосподарства інвестиційної стратегії має бути створення таких джерел доходу, які даватимуть прибутки незалежно від того, чи працює у цей момент часу інвестор. А от гроші повинні працювати завжди, навіть тоді, коли людина навчається чи відпочиває. Лише за таких обставин, на нашу думку, можна вважати себе фінансово незалежною особистістю.

Безумовно, знання особистого фінансового ризик-менеджменту необхідні кожному. Багато наших громадян уже використовують їх у своїй практичній діяльності (навіть якщо ніколи й не чули цього словосполучення), адже сучасне життя

перенасичене неочікуваними подіями. Тож чим раніше члени домашніх господарств почнуть замислюватися над механізмом формування своєї фінансової безпеки, тим більш підготовленими вони зустрінуть раптові неприємності.

До несприятливого розвитку подій потрібно бути готовими матеріально і морально. Матеріальна готовність виражатиметься у продуманому створенні резервних фондів, моральна – у здатності діяти без паніки у складних економічних ситуаціях.

Якщо говорити про сільське населення, то їхні заощадження могли б стати інвестиційним капіталом для розвитку сільського господарства і соціальної інфраструктури села. Мотивом для населення стануть:

- створення нових робочих місць для себе ж самих в своєму населеному пункті. Адже саме безробіття є однією з головних економічних проблем, що змушують людей виїжджати з села;

- покращення, відбудова інфраструктури, яка зараз або зовсім відсутня, або знаходиться в неналежному стані.

- можливість отримати реальний дохід без застосування фізичної праці. Саме сільське населення звикло заробляти гроші тяжкою фізичною працею, особливо останнім часом за рахунок підсобних домогосподарств. І додаткові надходження коштів від пасивної зайнятості стали б для них стимулом для подальшої інвестиційної діяльності. [102]

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що вдосконалення механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції залишається одним із найважливіших завдань сучасної вітчизняної економічної науки. Однак збільшення рівня заощаджень та інвестицій в економіці України не повинно стати самоціллю за будь-яку ціну, тим паче, що номінальне збільшення обсягів заощаджень не гарантує економічного успіху. На нашу думку, витрати домогосподарств на інвестиційні цілі можуть бути

одним із чинників економічного зростання, але лише за умови формування сприятливого макроекономічного та інституційного середовища в країні та реалізації урядом ефективної довгострокової фінансової стратегії. Вважаємо, що тільки за таких обставин підвищення рівня національних заощаджень може трансформуватися у підвищення темпів економічного зростання.

3.4. Адаптація української моделі розвитку до основних параметрів класичної макроекономічної рівноваги.

Наростання глобалізаційних процесів супроводжується у світі посиленням економічної і соціальної нерівності та сегментації суспільства. Сучасний тренд яскраво ілюструє прогноз глобальних тенденцій 2014 р., представлений на Всесвітньому економічному форумі, в прогнозі «Глобальний порядок денний 2014», серед яких: поглиблення розриву між доходами багатих та бідних, що спричиняє значні втрати для економіки, соціальної політики, охорони здоров'я і освіти в усіх регіонах світу; стале структурне безробіття, що негативно впливає на суспільний добробут та політичну стабільність; зниження довіри до економічної політики через глибокий спад та надповільне відновлення; падіння довіри до державного управління, криза легітимності національних урядів і інших державних інституцій; посилення урбанізації, зростання ролі й кількості мегаполісів (концентрація населення у мегамістах, сприяючи економічному розвитку, спричиняє значні соціальні, екологічні та ресурсні проблеми). В умовах зростаючої економічної і політичної нерівноваги та невизначеності суттєво змінюється соціальний клімат як в глобальному просторі, так і на рівні національних держав, трансформується ціннісна складова людського життя. Основними ресурсами постіндустріального суспільства стають знання та продуктивна праця, що визначає

безальтернативну необхідність розвитку та збереження людського капіталу. Останнє неможливе без соціалізації економіки, без визначення у якості головного орієнтиру забезпечення належних умов для життєдіяльності та розвитку людини, кваліфікація та ініціатива якої стає головним рушієм постіндустріальної економіки і стає основою формування так званої «нової» економіки. [113]

Моделі економічного розвитку окремих країн формуються в рамках певної економічної системи, яка являє собою сукупність усіх економічних процесів, що відбуваються в суспільстві на основі певних інституціональних, майнових і фінансових відносин та організаційних форм. В останні півтора-два сторіччя, коли капіталістична формація стала пануючою, у світі діяли різні типи економічних систем: ринкова економіка, що базується на вільній конкуренції (класичний капіталізм), змішана економіка (сучасний капіталізм) і дві неринкові системи – традиційна (натуральна) та адміністративно-командна. У кожній системі вибудовуються національні моделі організації господарства, які кореспондуються з наявним економічним, ресурсним і культурним потенціалом країни, її традиціями, духовністю та ментальністю.

Моделі економічного розвитку класифікують за різними критеріями. Залежно від країни впровадження розрізняють американську, японську, шведську та ін. моделі, яким нижче дамо стислу характеристику. Доволі конструктивною є також класифікація моделей економічного розвитку за таким критерієм, як наявність типових, відносно сталих у часі рис функціонування економіки, що мають парадигмальний зміст та не підлягають кон'юнктурним коливанням. Такі риси виділяють шляхом абстрагування від особливостей господарювання окремих країн. [7]

У рамках сучасної капіталістичної системи за зазначеним критерієм західними економістами і соціологами було висунуто й обґрунтовано низку теорій та моделей трансформації капіталізму,

які виходили зазвичай із реальних соціально-економічних процесів, але тлумачилися по-різному. Серед основних концептуальних моделей, які з'явилися наприкінці ХІХ-го – ХХ ст. можна назвати такі: концепція «соціального партнерства» (Р. Арон, Дж. Гелбрейт та ін.), модель індустріального суспільства (П. Дракер, У. Ростоу, Р. Арон), модель постіндустріального суспільства (Д. Белл, Р. Арон), теорія «конвергенції» (П. Сорокін, В. Бакінгем, Р. Арон, У. Ростоу, П. Дракер, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген та ін.). У 1950-х роках у США виникла теорія «народного капіталізму», яку обґрунтували такі економісти і соціологи, як А. Берлі, Дж. Бернхем, С. Чейз, С. Кузнєц, Дж. М. Кларк, М. Сальвадорі та ін. [8]

Моделі економічного розвитку в рамках системи сучасного капіталізму становили предмет аналізу й вітчизняних учених. Наприклад, С. Мочерний виділяє такі основні моделі: 1) ринкової економіки з її модифікаціями та історичними формами; 2) змішаної економіки, яка є найдосконалішою моделлю сучасного капіталізму; 3) постіндустріального суспільства; 4) національної економіки; 5) капіталістичної економіки; 6) народної економіки. Найоптимальнішою моделлю для України автор вважає модель народної економіки, яка передбачає використання усіх типів власності (за домінування трудової колективної власності), всебічний соціальний захист населення і національне демократичне економічне планування.

Український економіст А. Філіпенко, проаналізувавши еволюцію моделей економічного розвитку відносно країн, що звільнилися від колоніальної залежності, так званих молодих незалежних держав або країн, що розвиваються, зазначає, що сучасна наука виділяє такі основні моделі економічного розвитку: модель лінійних стадій; модель структурних перетворень; неокласична модель вільного ринку; теорія зовнішньої залежності; теорія дуального розвитку; концепція ендогенного зростання;

інноваційна теорія економічного розвитку; модель сталого розвитку. Найбільш прийнятною для України автор вважає «інтегральну модель економічного розвитку, яка дозволяє повніше реалізувати національні інтереси у світовому господарстві».

Вітчизняний політолог М. Михальченко виділяє чотири можливі моделі (він називає їх сценаріями) майбутнього України, кожна з яких має економічне підґрунтя. Це такі моделі-сценарії: 1) «ретроїдилічний», який ґрунтується на директивно-плановій, неконкурентоспроможній економіці; 2) «моноетнічний», який спирається на ідею створення «закритої популяції», расово чистого етносу і «закритої національної економіки»; 3) «ліберальний», який базується на ліберальних цінностях ринкової економіки; 4) «конвергенції», що передбачає поєднання кращих досягнень механізму ринкової економіки з неринковими формами перерозподілу прибутку, створення соціально орієнтованої економіки ринковими методами. Саме четвертий сценарій автор вважає найбільш життєздатним стосовно українського середовища. [83]

Аналіз моделей економічних розвитку, що існують у рамках сучасної капіталістичної системи, й тих, які українські вчені вважають прийнятними для нашої країни, схиляє нас до ряду узагальнень і висновків. На наш погляд, майже всі вітчизняні дослідники: 1) намагаються вивчити західні моделі економічного розвитку й тим чи іншим чином пристосувати якусь із них до українських реалій; 2) обґрунтовують необхідність для України змішаної моделі розвитку економіки, орієнтованої на реалізацію інтересів і держави, і фінансово-монополістичних груп, і дрібного та середнього бізнесу; 3) наполягають на реалізації в Україні такої економічної моделі, яка б передбачала поєднання державного регулювання з ринковою конкурентною економікою; 4) визначаючи, якою має бути частка держави в економіці країни,

спираються здебільшого на досвід Росії, про що свідчить кількість посилань на російські джерела, що використовуються для аналізу; 5) відзначають необхідність оптимальної моделі економічного розвитку для України, але не здійснюють ґрунтовного та усебічного вироблення такої моделі.

Системний аналіз стратегії, тактики і результативності економічних трансформацій та реформ, проведених у нашій країні від 1992 року, дозволяє висновувати, що вони, на жаль, виявилися неуспішними попри правильність загальної базової парадигми, яка полягала у переході від адміністративно-командної до ринкової системи економіки та господарювання.

На наше переконання, головними причинами хибного реформування в українському варіанті слід визнати: 1) відсутність правильно сформованих національних економічних інтересів, на реалізацію яких має бути націлена модель економіки, що впроваджується в країні; 2) хибно визначене теоретичне підґрунтя економічної моделі розвитку у вигляді ліберально-космополітичних концепцій суто монетаристського спрямування та автоматичне дотримання порад і некритичне сприйняття досвіду їх носіїв; 3) вибір і застосування невдалого механізму реалізації загальної стратегії реформ, інструментами якого виступили масова ваучерна приватизація лівової частки державної власності, запровадження системи стихійного ціноутворення, одномоментне відкриття економіки для недержавного експорту та імпорту, зміни законодавства, соціальних і господарських інститутів, що зумовили створення у країні корупційного середовища, формування кланово-корпоративних груп та їх зрощення з державно-бюрократичною номенклатурою.

Сьогодні в Україні, на нашу думку, співіснують три моделі економічного розвитку: 1) модель державного соціалізму; 2) модель державно-монополістичного капіталізму; 3) модель

народного капіталізму. Кожній моделі притаманні свої атрибути, як-от: цілеспрямування; ідеологічне підґрунтя; внутрішній і зовнішній виміри; певна модель влади; характер розвитку; способи, механізми та інструменти реалізації; управлінські інститути; носії і прибічники.

Якщо розглядати економіку країни як ціле, то три означені моделі представлені в ній певною часткою, яка мала змінну динаміку впродовж періоду незалежного розвитку України. Сьогодні умовно ці частки-моделі можна представити в такій пропорції: 20 : 75 : 5. Зміна цієї пропорції на користь тієї чи іншої моделі залежить від моделі влади, структури владної верстви та стратегії економічного розвитку, що впроваджується у країні.

Перша модель – модель державного соціалізму – являє собою систему економічних відносин, що базується на державній власності та вирішальній ролі держави, що керує всіма соціально-економічними процесами, які відбуваються у країні. Ця модель орієнтована на всебічний розвиток державної власності, державного сектора економіки, існування адміністративно-командної системи, державної валютної та зовнішньоекономічної монополії, трудових армій, колгоспів і радгоспів, фабрично-заводської організації промислового сектора, директивного планування, низки соціальних програм та пільг. Суттєвої руйнації модель державного соціалізму зазнала в результаті процесу приватизації, який розпочався в Україні із здобуттям незалежності й триває дотепер. Кількість об'єктів державної власності у країні значно зменшилася. За даними Фонду державного майна України, із початку процесу приватизації на 1 липня 2009 р. реформовано 121023 об'єкти, з яких 92 763 об'єкти, або 76,65%, належали до комунальної форми власності, та 28 260 об'єктів, або 23,35%, – до державної. [27]

Водночас, державний сектор України є ще досить потужним, про що свідчать такі дані. Станом на 01.07.2009 р. в ЄДРПУ обліковуються: 24,93 тис. юридичних осіб державної форми власності, які визнані органами державного управління; 784 господарські організації з корпоративними правами держави; 511,8 тис. об'єктів нерухомого майна державних підприємств, установ, організацій; 370,44 тис. об'єктів державного майна, які не увійшли до статутних капіталів господарських товариств у процесі корпоратизації, але залишається на їх балансі; 43,19 тис. об'єктів державного майна, яке не увійшло до статутних капіталів господарських товариств у процесі приватизації, але залишилося на їх балансі. Окрім того, загальнонародними, а фактично державними, залишаються земельні фонди України, оскільки триває мораторій на приватизацію і продаж землі (хоч було здійснено розпаювання земель сільськогосподарського призначення).

Слід зауважити, що в Україні дотепер не сформовано модель розвитку державного сектора економіки, не визначено остаточно його роль у національній економіці, багатьом об'єктам державного сектору властиві низький рівень продуктивності праці та рентабельності, незадовільний стан інвестиційних процесів, збитковість багатьох напрямів господарської діяльності. Очевидними є недоліки управління держмайном, відсутність системи оцінки ефективності державного сектору загалом та його об'єктів зокрема, недостатність інвестиційної бази, надмірність штатних співробітників тощо. За оцінкою Міністерства економіки України, у 2007 році ефективно працювало лише 25,8% державних підприємств (724), задовільно – 25,5% (716), неефективно – 48,7% (1368). До того ж державний сектор економіки є базою корупції в Україні.

Таким чином, держава демонструє неспроможність бути ефективним власником у будь-якій системі господарювання – як за адміністративно-командної системи, так і на етапі переходу до капіталістичної системи. На цій підставі можна зробити висновок, що модель державного соціалізму є неперспективною для України як європейської держави, оскільки вона не створює необхідного підґрунтя для формування інноваційно-інвестиційної характеру та розвитку високоефективних укладів економіки. [115]

На подальші перспективи моделі державного соціалізму, на нашу думку, впливатимуть два основні фактори: 1) система влади, її організація, характер та структура 2) світова фінансово-економічна криза, яка розпочалася у 2008 р. Дедалі очевиднішою стає тенденція, яка вже переростає в закономірність, що діяльність економічних суб'єктів формується під впливом системи влади, в межах якої вони діють. Що стосується впливу кризи, то він є неоднозначним: з одного боку, за браком коштів у держбюджеті влада завжди схиляється до активізації такого їх джерела, як приватизація державних об'єктів, а з другого – аби не допустити банкрутства великих приватних господарських структур, може переводити їх у державну власність. Наприклад, в Україні 10 червня 2009 р. Кабінетом Міністрів були ухвалені постанови про рекапіталізацію та націоналізацію трьох комерційних банків – «Родовід Банку» (Постанова КМУ № 580), «Київ» (Постанова КМУ № 566), «Укргазбанку» (Постанова КМУ № 567).

Друга модель – модель державно-монополістичного капіталізму – передбачає створення замкнених груп олігархічного спрямування, базується на державно-монополістичній власності та орієнтується на пріоритетний розвиток експортоорієнтованої та сировинної моделі економіки.

Економічна модель, де власність тотально монополізована і належить кільком корпоративним групам, що утворили систему

владної олігополії, призводить до формування відповідної монопольної моделі влади. За такої моделі вибудовується суспільство пірамідального типу, верхівку якого утворює олігархія (5% громадян). Середня частина суспільної піраміди складається з двох частин: 1) впливові сили в структурах державного управління (загалом 10% громадян): податкова адміністрація та податкова міліція; економічні підрозділи СБУ; Міністерство внутрішніх справ; охоронні структури; менеджери; засоби масової інформації; наукова еліта. 2) середній клас (приблизно 15% громадян). Нижня частина (близько 70%) – громадяни з низьким рівнем доходу. Очевидно, що модель державно-монополістичного капіталізму становить небезпеку для України, бо орієнтована на побудову нерівноправного суспільства. [114]

Третя модель – модель народного капіталізму, – на наше переконання, відповідає як національним інтересам України щодо забезпечення її економічної незалежності українців. Основними параметрами економічної моделі народного капіталізму у внутрішньому вимірі є:

- усунення умов для розвитку в Україні олігархічної економічної моделі;
- упровадження експортоорієнтованої, інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки;
- формування відносин між економічними суб'єктами на принципах відкритої конкуренції;
- перетворення приватної власності на органічний елемент суспільного устрою;
- створення великої кількості малих та середніх приватних суб'єктів господарювання, що сприятиме відновленню генетично властивого українській нації тяжіння до приватної власності, зведення самотійних приватних господарств, вільного об'єднання для використання кооперативних форм праці;

- запровадження простої в адмініструванні моделі оподаткування, що заснована на п'яти прямих податках;

- зміцнення національної грошової одиниці; введення валютного комітету, що передбачає прив'язку гривні до чотирьох основних валют;

- здійснення національної кадрової революції: в уряді, на підприємствах ключові позиції мають зайняти національне свідомі, економічно підготовлені, високоосвічені, ефективні фахівці, які дотримуються принципів християнської моралі в повсякденному житті. [115]

Сучасна глобальна науково-технологічна, інформаційна, кібернетична та екологічна революція потребує відповідних змін у моделях економічного розвитку. Природно, що вони не можуть функціонувати на засадах авторитаризму, етатизму чи монополізму. Україна повинна враховувати ці процеси, визначаючи економічну модель свого розвитку. Виходячи із новітніх світових викликів і можливостей, щоб стати конкурентною державою у центрі світу, Україна має вибудувати демократичну модель розвитку суспільства, якій повною мірою відповідає економічна модель народного капіталізму.

ВИСНОВКИ

Рівновага – це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабі всього народного господарства: сукупного попиту і сукупної пропозиції, виробництва і споживання. Проблема макроекономічної рівноваги – одна з основних в економічній теорії і привертає до себе велику увагу економістів протягом XIX-XX ст. Досягнути макроекономічної рівноваги можна, але лише тимчасово, адже вона має динамічний характер і діє скоріше за принципом «рівновага-нерівновага». Однак суспільство зацікавлено, щоб відхилення від рівноваги були мінімальними і короткочасними, тому воно дійшло висновку про необхідність регулювання макроекономічної рівноваги у процесі реалізації відповідної економічної політики

Домогосподарство як унікальне соціально-економічне утворення, в якому сконцентровані найрізноманітніші аспекти людського буття, є основою життєдіяльності будь-якого суспільства. Саме домогосподарствам належить провідна і надзвичайно важлива роль у системі економічних відносин, що зумовлено низкою причин. По-перше, домашні господарства беруть активну участь в економічному кругообігу ресурсів як самостійні та незалежні суб'єкти господарювання, що мають власні потреби та інтереси. Володіючи основними факторами виробництва (працею, капіталом, землею, підприємницьким хистом), вони передають їх у користування суб'єктам господарювання, котрі здійснюють подальше ефективне використання цих ресурсів. По-друге, попит домогосподарств на різноманітні товари і послуги є одним із найвагоміших компонентів сукупного суспільного попиту на кінцеві споживчі блага. По-третє, частина доходу, що не використовується членами домогосподарств упродовж поточного періоду, трансформується у

заощадження і за сприятливих умов може стати потужним джерелом економічного зростання країни.

Відтак, розуміння всієї багатогранності перебігу названих вище процесів спонукає до більш детального та всебічного дослідження ресурсів домогосподарств, що пояснюється їх роллю, яка дедалі зростає, і вагомим значенням у соціально-економічному розвитку суспільства.

Вітчизняні реалії зумовлюють необхідність постійної уваги як до фундаментальних проблем теорії фінансів, так і до прикладного застосування наукових концепцій. Демографічні проблеми, розшарування суспільства за доходами, інвестиції у людський капітал, розвиток підприємницької діяльності, об'єктивна та суб'єктивна бідність, відсутність потужного середнього класу – ось далеко не повний перелік основних проблем, вирішенню яких, на наше тверде переконання, сприятимуть ефективне функціонування та подальший розвиток фінансів домогосподарств.

За сутністю ресурси домогосподарств є сукупністю матеріалізованих у грошових потоках економічних відносин, у які вступають домашні господарства з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів з метою відтворення людського капіталу та задоволення потреб своїх членів.

Фінанси домогосподарств за формою – основні елементи, які характеризують рух грошових фондів домашніх господарств. У найзагальнішому вигляді – це доходи і витрати як матеріальне вираження фінансових відносин домашніх господарств з іншими суб'єктами економічної діяльності.

Між сутністю, явищем, змістом і формою фінансів домогосподарств є тісний діалектичний взаємозв'язок та певні суперечності, котрі виникають із самої природи фінансових відносин. Відтак, однією з найважливіших проблем фінансової науки залишається проблема формування дієвого механізму

збалансування інтересів усіх учасників таких відносин (держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств) за допомогою ринкових важелів та відповідної системи стримувань і противаг.

Різний ступінь вираження тих чи інших потреб та інтересів домогосподарств формує широкий спектр моделей і стратегій їх фінансової поведінки.

Беручи до уваги найважливіші мотиви й закономірності фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств, отримані емпіричним шляхом, ми виокремлюємо три основні їх моделі – споживчу, заощаджувальну та інвестиційну, кожна з яких характеризується певним набором застосовуваних стратегій, рівнем їхньої диверсифікації, ступенем концентрації активних і пасивних стратегій, ліквідністю результату, цільовим спрямуванням ко-штів тощо.

Для споживчої моделі фінансової поведінки домашніх господарств характерні стратегії виживання, державних і приватних трансфертів, запозичень, а також майнова (у невеликих обсягах та неліквідних формах) стратегія. Ця модель властива домогосподарствам із доходами, нижчими від середнього рівня (тобто тих, які належать до першої, другої, третьої і четвертої децильних груп населення). Частка домогосподарств зі споживчою моделлю фінансової поведінки становить близько чверті від загальної кількості домогосподарств в Україні.

Для заощаджувальної моделі фінансової поведінки характерні стратегії неорганізованих та організованих заощаджень, надання кредитів, запозичень, а також майнова (у ліквідних формах) стратегія та стратегія формування людського капіталу. Така модель притаманна домогосподарствам із середнім та високим рівнем доходів (п'ята, шоста, сьома і восьма децильні групи), які здійснюють більш помірковані споживчі витрати, водночас маючи можливість певну частку отримуваних доходів заощаджувати як в

організованих, так і в неорганізованих формах. Частка домогосподарств із цією моделлю поведінки становить близько 40 % від їх загальної кількості.

Для інвестиційної моделі фінансової поведінки характерні майнова (у ліквідній формі) стратегія, стратегія формування людського капіталу, а також стратегії організованих і неорганізованих заощаджень, цінних паперів та страхова. Еволюція від заощаджувальної до інвестиційної моделі фінансової поведінки притаманна домогосподарствам із найвищим рівнем доходів, які належать до дев'ятої і десятої децильних груп. Такі домогосподарства значно більше коштів витрачають на купівлю акцій, нерухомості, на вклади до банківських установ тощо. Частка домогосподарств, що належать до цих двох децильних груп, становить третину від загальної кількості усіх домогосподарств в Україні.

У сучасних економічних умовах надзвичайно важливими є уміння і здатність домашніх господарств обирати найдоцільнішу та найоптимальнішу стратегію фінансової поведінки. Однак не завжди домогосподарство або окрема людина мають можливість зробити вільний вибір з усього окресленого спектра дій, зважаючи на масштабність і складність фінансової інформації, котра потребує глибокого осмислення й детального аналізу, а також у зв'язку з відсутністю або недостатністю освіти, кваліфікації та відповідного досвіду. Тому особливо актуальною сьогодні стає проблема формування належного рівня фінансової культури та фінансової грамотності населення. Для того, аби населення мало змогу переходити до активних стратегій фінансової поведінки, воно повинно (звичайно, крім отримання належного рівня доходів) також володіти певним набором фінансових знань про основні тенденції, що спостерігаються на фінансовому ринку України.

Проблема фінансової освіченості та фінансової культури українців тісно пов'язана з проблемою ефективного управління їхніми фінансами. Віднедавна багато наших співвітчизників почали усвідомлювати не лише доцільність, а й нагальну необхідність такого управління.

У процесі управління фінансами члени домашніх господарств приймають численні фінансові рішення, які загалом можна поділити на дві основні групи: стосовно формування джерел і структури доходів домашнього господарства та стосовно формування структури майбутніх витрат. Якщо перша група рішень впливає на загальний рівень доходу домашнього господарства, то друга справляє вплив не лише на співвідношення, в якому дохід домогосподарства поділяється на споживчу та заощаджувальну частини, а й на рівень доходів домашнього господарства у майбутніх періодах (отриманих, наприклад, у формі дивідендів за придбаними акціями або у формі відсоткового доходу на вклади у банківських установах).

Функціонуючи в умовах нестабільного ринкового середовища, домашні господарства повинні досить зважено підходити до прийняття фінансових рішень, щоб забезпечити гідний рівень життя своїх членів і нейтралізувати потенційні загрози та ймовірні економічні ризики у своїй діяльності. Оскільки невизначеність та економічні ризики можуть негативно впливати (а доволі часто таки впливають) на фінансовий стан вітчизняних домогосподарств, проблема їх мінімізації, вважаємо, є надзвичайно актуальною в сучасних умовах.

Під економічним ризиком домашнього господарства ми розуміємо ймовірність виникнення ситуації, за якої зменшується загальний добробут домогосподарства та знижується життєвий рівень його членів унаслідок можливої небезпеки втрат, зумовленої

специфікою фінансових відносин домашнього господарства, пов'язаних із формуванням його доходів та здійсненням витрат.

Враховуючи те, що рівень життя населення значною мірою залежить від рівня його доходів, величини витрат і обсягу заощаджень, можна стверджувати, що домашнє господарство у процесі економічної діяльності зазнає таких основних ризиків, як ризик втрати доходу, ризик виникнення непередбачених витрат та ризик втрати заощаджень.

На нашу думку, надзвичайно важлива роль у формуванні фінансового потенціалу домашнього господарства (звичайно, крім наявності достатнього рівня доходів, а також фінансових, матеріальних і нематеріальних активів) належить людському капіталу як сукупності знань, умінь, навичок, особистих здібностей конкретної людини до тієї чи іншої діяльності, причому результатом такої діяльності, як правило, є отримання відповідного доходу.

Важливо також зазначити, що розвиток фінансів домогосподарств тісно пов'язаний із проблемою становлення в Україні середнього класу, адже саме він є запорукою фінансової стабільності, основним платником податків і зборів до бюджету та соціальних фондів, і саме від рівня його добробуту залежить розвиток сучасного суспільства. З вирішенням цього надзвичайно важливого питання ми пов'язуємо успішність подальших реформ, перспективи науково-технічного прогресу, інноваційного розвитку економіки та соціально-політичної стабільності українського суспільства.

Насамкінець відмітимо, що незважаючи на певні проблеми, які мають місце в сучасних економічних реаліях, переконані, що фінанси домогосподарств найближчим часом посядуть гідне місце у структурі фінансової системи України і справлятимуть активний вплив на розвиток вітчизняної економіки, забезпечуючи

неперервність відтворення людського капіталу, а як джерело інвестиційних ресурсів створюватимуть одну з основ для подальшого розвитку національної економічної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bowles S. The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach / S. Bowles, H. Gintis, M. Osborne // *Journal of Economic Literature*. – 2001. – December. – P. 1021–1045.

2. Burtless G. The Work Responses to a Guaranteed Income: A Survey of Experimental Evidence in Lessons from the Income Maintenance Experiments / G. Burtless; [ed. by A.H. Munnell]. – Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 1986. – P. 22–59.

3. Buros, William N. (October 1985). «Hayek and General Equilibrium Analysis». *Southern Economic Journal* (Southern Economic Association) 52 (2): 332–343.

4. Champernowne D. Economic inequality and income distribution / D. Champernowne and F. Cowell. – Cambridge: Cambridge University Press, 1998. – P. 329.

5. Corlett W.J. Complimentarily and the Excess Burden of Taxation / W.J. Corlett, D.C. Hague // *Review of Economic Studies*. – 1953. – Ms 21. – P. 21–30.

6. Coudouel A. Targetting Social Assistance in a Transitive Economy. The Mahallas in Uzbekistan: Innocenti Occasional Paper / A. Coudouel, Sh. Marnie, J. Micklewright. – Florence: UNICEF: EUI, 2003. – P. 425.

7. Friedman M. A Theory of the Consumption Function / M. Friedman. – Princeton University Press, 1957. – 127 p.

8. Goldin C. The legacy of U. S. Educational Leadership: Notes on Distribution and Economic Growth in the 20th Century / C. Goldin and L. Katz // *AEA Papers and Proceedings*. – 2001. – Vol. 91. – Ms 2. – P. 219–241.

9. Greenwald B. Informational Imperfections in the Capital Market and Macroeconomic Fluctuations / B. Greenwald, J. Stiglitz, A.

Weiss // The American Economic Review. – 1984. – Vol. 74. – Ms 2. – P. 181–206.

10. Gunnarsson J. Household Financial Strategies in Sweden: An Exploratory Study / J. Gunnarsson, R. Wahlund // Journal of Economic Psychology. – 1997. – Vol. 18. – Ms 2–3. – P. 202–228.

11. Handbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). – Amsterdam: North Holland, 1986. – Ch. 16. – P. 461.

12. Herrnstein R. The Bell Curve / R. Herrnstein and C. Murray. – New York: Free Press, 1994. – P. 396.

13. Household Accounting: Experience in Concepts and Compilation. – New York: United Nations, 2000. – Vol. 1: Household sector accounts. – 327 p.; Vol. 2: Household satellite extensions. – 448 p.

14. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

15. <http://institute.gorshenin.ua/>

16. <http://minrd.gov.ua>

17. <http://nfp.gov.ua/>

18. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

19. <http://www.fao.org>

20. <http://www.idss.org.ua/>

21. <http://www.niss.gov.ua/>

22. http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65929.doc.htm

23. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

24. <http://www.wto.org/>

25. John W. Goodwin. Agricultural Price Analysis and Forecasting, John Wiley and Sons, New York, 1994.

26. Kotlikoff L. Generational Accounting Around the Globe / L. Kotlikoff, B. Raffelhuschen // The American Economic Review. – 1999. – Vol. 89. – Ms 2. – P. 159–171.

27. Lunt P. Saving and Borrowing / P. Lunt, S. Livingstone // Lunt P. Mass Consumption and Personal Identity / P. Lunt, S. Livingstone. – Buckingham, Philadelphia: Open University Press, 1992. – P. 26–58.

28. Mark A. Zupan, Edgar K. Browning. Microeconomics: Theory & Applications, 11th Edition. – 2012

29. Okun A.M. Equality and Efficiency: The Big Trade-Off / A.M. Okun. – Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975. – 394 p.

30. Peterson N. Skills, Task Structure and Performance Acquisition // Human Capability Assessment / N. Peterson and D. Bownas; Dunnette M. and Fleishman (eds.). Hillsdale: L. Erlbaum, 1982. – 363 p.

31. Raffelhuschen B. Generational Accounting in Europe / B. Raffelhuschen // AEA Papers and Proceedings. – 1999. – Vol. 89. – Ms 2. – P. 74–81.

32. Shoup C.S. Public Finance / C.S. Shoup. – London: Weidenfeld & Nicholson, 1969

33. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – New-York, 1971. – 895 p.

34. Simons H. Personal Income Taxation / H. Simons. – Chicago: University Chicago Press, 1938. – 296 p.

35. Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / O. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – Mb 8. P. 595–613

36. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посіб.: у 2 кн. / за ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2006. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 723 с.

37. Андрущенко В. Податкова держава: генезис, концепція, еволюція / Володимир Андрущенко // Світ фінансів. – 2008. – № 3. – С. 7–15.

38. *Андрущенко В.Л.* Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування / В.Л. Андрущенко, Ю.І. Ляшенко // *Фінанси України.* – 2005. – № 1. – С. 36–43.

39. *Андрущенко В.Л.* Орієнтири вітчизняної фінансової думки / Л.Андрущенко // *Фінанси України.* – 2000. – № 4. – С. 3–11.

40. *Андрущенко В.Л.* Соціогуманітарна доктрина західної фінансової думки / В.Л. Андрущенко // *Фінанси України.* – 2000. – № 7. – С. 3–10.

41. *Артус М.М.* Проблеми трактування сутності та функцій категорії «фінанси» / М.М. Артус // *Фінанси України.* – 2007. – № 4. – С. 127–135.

42. *Бабич А.М.* Финансы: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2000. – 758 с.

43. *Бабич Л.М.* Оптимізаційна модель фінансового механізму соціального страхування України / Л.М. Бабич, Л.І. Васечко // *Актуальні проблеми економіки.* – 2009. – № 1. – С. 148–170.

44. *Базилевич В.Д.* Історія економічних учень / Базилевич В.Д. – 2005. – 192 с.

45. *Баланда А.* Доходи населення в контексті безпечного розвитку особи та суспільства / А. Баланда // *Україна: аспекти праці.* – 2006. – № 5. – С. 3–7.

46. *Барсукова С.Ю.* Неформальний сектор: поняття, традиції изучения / С.Ю. Барсукова // *Вопр. статистики.* – 2006. – № 1. – С. 18–22.

47. *Башнянин Г.І.* Фінансові системи в економіці держави / Г.І. Башнянин // *Фінанси України.* – 1999. – № 10. – С. 50–56.

48. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход: Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер; [пер. с англ., сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин]. – М.: ГУВШЗ, 2003. – 672 с.

49. *Белозеров С.А.* Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект / С.А. Белозеров. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та. – 2006. – 194 с.

50. *Біттер О.* Грошові та сукупні доходи сільських домогосподарств Карпатського регіону / О. Біттер // Економіка України. – 2006. – № 2. С. 58–64.

51. *Близнюк В.В.* Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–78.

52. *Богомолова Т.Ю.* Финансовое поведение домохозяйств России в середине 90-х годов / Т.Ю. Богомолова, В.С. Тапилина // Экон. наука современной России. – 1998. – № 4. – С. 59–64.

53. *Боди З.* Финансы: учеб. пособие / Зви Боди, Мертон Роберт; [пер. с англ.] – М.: Вильямс, 2000. – 592 с.

54. *Бокун Н.* Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопр. статистики. – 1997. – № 7. – С. 23–28.

55. *Бондар І.К.* Науково-методичні підходи щодо визначення середнього класу в Україні / І.К. Бондар, Г.В. Ярошенко, Є.О. Бугаєнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 11 (30). – С. 35–42.

56. *Бродская Т.Г., Видяпин В.И., Громько В.В. и др.* Экономическая теория: 1. Учеб. пособие. – М.: РИОР. – 2008. – 208 с.

57. *Бунге М.Х.* Основи політичної економії // Українська економічна думка: хрестоматія / упоряд. С.М. Злупко. – К.: Знання, 2007. – 694 с.

58. *Вальрас Л.* Элементы чистой политической экономии. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.

59. *Василик О.Д.* Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. – К.: НЮС, 2000. – 416 с.

60. Ватаманюк М. Особливості споживання домогосподарств в умовах перехідної економіки України // Формування ринкової економіки в Україні: Наук. зб. Львів. ун-ту. – Львів: Інтереко, 1999. – Вип. 4. – С. 64–68

61. Ватаманюк О.З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: монографія / О.З. Ватаманюк. – Л.: Видав. центр Львів, нац. ун-ту імені Івана Франка, 2007. – 536 с.

62. Ватаманюк О.З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: [Монографія] / О.З. Ватаманюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 536 с.

63. Вдовиченко А. Фінансовий потенціал населення як фактор економічного прориву України / Артем Вдовиченко // Проблеми розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України: зб. тез доп. III науково-практичного семінару з міжнародною участю; Терноп. нац. екон. ун-т, 26–28 листопада 2009 р. – Т.; Буковель, 2009. – С. 37–39.

64. Веблен Т. Теорія праздного класу / Т. Веблен; [пер. с англ.]. – М.: Прогресе, 1984. – 367 с.

65. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СБ) / уклад, і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2007. – 1736 с.

66. Верховин В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин; [под ред. В.И. Демина]. – М.: ИМТ, 1998. – 446 с.

67. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. – К.: Держкомстат України. – 2008. – Ч. 1. – 434 с.

68. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств

України): стат. зб. – К.: Держкомстат України. – 2009. – Ч. 1. – 434 с.

69. *Вітлінський В.В.* Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

70. *Вознесенский З.А.* Финансы как стоимостная категория / З.А. Вознесенский. – М.: Финансы и статистика. – 1985. – 158 с.

71. *Вознесенский З.А.* Методологические аспекты анализа сущности финансов / З.А. Вознесенский. – М.: Финансы. – 1974. – 127 с.

72. *Возьний К.З.* Економічна поведінка людини та її ментальні мотиви / К.З. Возьний // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (95). – С. 3–15.

73. *Воробьев Ю.Н.* Финансы домашних хозяйств: современные приоритеты / Ю.Н. Воробьев // Итоговая научно-практическая конференция преподавателей, аспирантов и студентов Национальной академии природоохранного и курортного строительства за 2006/2007 учебный год. – Симферополь: Таврия, 2007. – 100 с.

74. *Воскобойников В.В.* Фінансова грамотність молоді: практика зберігання та збільшення грошей родини / В.В. Воскобойников. – Черкаси: Маклаут. – 2008. – 240 с.

75. Вступ до економічної теорії: підручник / за ред. З. Ватаманюка. – 3-тє вид., доповн. – Л.: Новий Світ – 2000, 2007. – 504 с.

76. *Гелбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество. Избранное / Джон Кеннет Гелбрейт. – М.: ЗКСМ. – 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).

77. *Гелбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества / Джон Кеннет Гелбрейт; [под ред. акад. Н.Н. Иноземцева]. – М.: Прогресе. – 1979. – 406 с.

78. *Гладун О.М.* Вибіркові обстеження домогосподарств в Україні: історичний аспект / О.М. Гладун // Статистика України. – 2007. – № 3. – С. 4–12.

79. *Глухов В.В.* Индивидуальность финансов домашних хозяйств / В.В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 20 (308). – С. 59–62.

80. *Глухов В.В.* Коллективные модели управления финансами в домашнем хозяйстве / В.В. Глухов // Дайджест-Финансы. – 2007. – № 6 (150). – С. 47–51.

81. *Глухов В.В.* Противоречия экономических интересов выделения собственности в домашнем хозяйстве / В.В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 38 (326). – С. 37–41.

82. *Глухов В.В.* Экономическая природа финансов домашних хозяйств / В.В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 21 (309). – с.35–38.

83. *Глущенко В.В.* Финансы населения в условиях глобализации / В.В. Глущенко // Финансы и кредит. – 2006. – № 30 (234). – С. 2–8.

84. *Гнибіденко І.* Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2007. – № 4. – с.4–11.

85. *Гокиели А.П.* Проблемы советских финансов / А.П. Гокиели. – М.: Госфиниздат. – 1969. – 369 с.

86. *Голікова Н.В.* Людський капітал – ключовий фактор економічного зростання / Н.В. Голікова // Інноваційний фактор сталого економічного зростання: зб. наук. пр. Ін-ту економіки НАН України. – К., 2002. – С. 32–35.

87. *Головаха Є.* Дефолт гламуру / Євген Головаха // День. – 2008. – № 197 (2879). – 31 жовтня. – С. 2.

88. *Гончарова М.В.* Стратегия финансового обеспечения системы поддержки населения в социально ориентированной

«экономике потребления» / М.В. Гончарова // Финанси и кредит. – 2006. – № 18. – С. 66–69.

89. *Горбачик А.* Сприйняття економічних змін і стратегії виживання домогосподарств / Андрій Горбачик // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 23–45.

90. Государственные финансы: учеб. пособие для студ. экон. вузов и фак. / В.М. Федосов, Л.Д. Буряк, Д.Д. Бутаков и др.; [под ред. В.М. Федосова, С.Я. Огородника, В.Н. Суторминой]. – К.: Либідь. – 1991. – 276 с.

91. *Гранатуров В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В.М. Гранатуров. – М.: Дело и сервис. – 1999. – 112 с.

92. *Гринзуей Д.* Оценка выгод для общества от системы высшего образования / Д. Гринзуей, М. Хаунесс // Экономика образования. – 2002. – № 3. – С. 64–68.

93. *Гуцал І.С.* Стан та перспективи мікрокредитування в Україні / І. Гуцал, Р. Синовєрський // Наук. зап. Терноп. нац. пед. ун-ту ім. В. Гнатюка. – Сер. Економіка. – 2006. – № 20. – С. 111–115.

94. *Дадашев А.З.* Финансовая система России / А.З. Дадашев, Д.Г. Черник. – М.: ИНФРАМ. – 1997. – 387 с.

95. *Дазаян В. С.* Деталізований кількісний аналіз життєвого циклу / В. С. Дазаян // Экономика: макроверсия. – Дубна, 1996. – С. 104-114

96. *Данілов О.Д.* Фінансовий потенціал населення України: теоретичне визначення та оцінка / О.Д. Данілов, А.М. Вдовиченко // Наук, вісн. Нац. ун-ту ДПС України. – 2007. – № 3 (38). – С. 55–60.

97. *Делас У.* Самозайнятість як джерело доходів населення / Ульян Делас // Економіст. – 2007. – № 3. – С. 22–24.

98. Демографический энциклопедический словарь / гл. ред. Д.И. Валентей. – М.: Сов. энцикл., 1985. – 607 с.

99. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року від 19.09.2007 / Верховна Рада України. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua/page/?3800

100. Десятнюк О. Дефініція ризику податкової системи / Оксана Десятнюк // Світ фінансів. – 2007. – № 4. – С. 24–34.

101. Дзюблюк О. Удосконалення депозитних операцій банків як необхідна умова стимулювання заощаджень населення / О. Дзюблюк // Роль грошових заощаджень населення в розбудові економіки України : матеріали наук.-практ. конф. / наук. ред. А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2002. – 208 с. – С. 128–134.

102. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, Г. Коротка ; [С. Панчишин (ред.), М. Савлук (ред.)]. – Л.: Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 406 с.

103. Економічна активність населення України – 2006: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2007. – 228 с.

104. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

105. Економічна нерівність в Україні / П.Кухта // Реальна економіка. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua>

106. Економічна теорія: політична економія: підручник / [С.І. Юрій, І.В. Буян, Р.М. Березюк та ін.]; за заг. ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – 604 с.

107. Єгоров В.О. Ресурси фінансової системи і стратегія економічного зростання / В.О. Єгоров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 131–142.

108. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Тетяна Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 165–175.

109. *Жамс Э.* История экономической мысли XX века / 3. Жамс. – М.: Прогресс, 1959. – 572 с.

110. *Журавський Д.* Про джерела і використання статистичних відомостей / Д. Журавський // Українська економічна думка: хрестоматія / упоряд. С.М. Злупко. – К.: Знання, 2007. – 694 с. – С. 98–109.

111. Закон України «Про оплату праці» від 11.08.2013. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>

112. *Затонацька Т.Г.* Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу / Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 54.

113. *Зятковський І.В.* Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень: монографія / І.В. Зятковський. – Т.: Екон. думка, 2006. – 388 с.

114. *Иванов Ю.Н.* Проблемы измерения ненаблюдаемой экономики / Ю.Н. Иванов, В.Л. Карасева // Вопр. статистики. – 2003. – № 2. – С. 46–56.

115. *Иноземцев В.Л.* На рубеже эпох: экономические тенденции и их неэкономические последствия / В.Л. Иноземцев. – М.: Экономика, 2003. – 730 с.

116. *Ільченко Т.* Методологічні підходи до дослідження заощаджень населення / Тетяна Ільченко // Вісн. Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2009. – № 2. – С. 56–60.

117. *Капелюшников Р.И.* Концепция «человеческого капитала» / Р.И. Капелюшников // Критика современной буржуазной политэкономии; [под ред. А.Г. Милейковского, И.М. Осадчей]. – М.: Наука, 1977. – 287 с.

118. *Карасева В.Л.* Об оценках незаконной деятельности на основе концепций системы национальных счетов / В.Л. Карасева, А.Р. Алексеев // Вопр. статистики. – 2006. – № 1. – С. 3–22.

119. *Карлін М.І.* Фінансова система України: навч. посіб. / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.

120. *Карпенко Т.Г.* Теневне інвестиції: сутність, оцінка масштабів / Т.Г. Карпенко, В.А. Останина, Ю.В. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЗП, 2006. – 178 с.

121. *Кашин Ю.* Фінансові активи населення (збереження): підхід к оцінці рівня життя / Ю. Кашин // Вопр. статистики. – 1998. – № 5. – С. 43–51.

122. *Кашин Ю.І.* О моніторингу збережувального процесу / Ю.І. Кашин // Вопр. економіки. – 2003. – № 6. – С. 100–110.

123. *Кендрік Дж.* Сукупний капітал США і його формування / Дж. Кендрік. – М.: Прогрес, 1978. – 275 с.

124. *Кириленко О.* Недержавні пенсійні фонди на фінансовому ринку: світовий досвід та реалії України / Ольга Кириленко, Анатолій Сидорчук // Світ фінансів. – 2005. – № 3–4. – С. 131–142.

125. *Кириленко О.* Унікальна роль бюджету у вирішенні проблеми бідності в Україні / Ольга Кириленко, Ірина Білоус // Журн. європ. економіки. – 2009. – № 1. – С. 92–106.

126. *Кириленко О.П.* Фінанси (теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. / О.П. Кириленко. – Т.: Астон, 2002. – 212 с.

127. *Кізіма Т.О.* Домогосподарство як первинна економічна одиниця: генезис, еволюція та розвиток в умовах ринку / Тетяна Кізіма // Екон. вісн. ун-ту : зб. наук. пр. учених та аспірантів. – 2008. – Вип. 5. – С. 344–348.

128. *Кізіма Т.О.* Доходи домашніх господарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах / Т.О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – 2009. – № 2 (93). – С. 47–54.

129. *Кізіма Т.О.* Особисті (персональні) фінанси: необхідність виокремлення та перспективи розвитку в умовах ринку / Т.О.

Кізіма // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11 (89). – С. 194–203.

130. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств / Т.О. Кізіма. – К.: Знання, 2010. – 63 с.

131. Клебанова Т.С. Теория экономического риска: учеб.-метод, пособие для самост. изуч. дисц. / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевнева. – Х.: ИНЖЗК, 2003. – 156 с.

132. Клейнер Г. Нанозкономика / Г. Клейнер // Вопр. экономики. – 2004. – № 12. – С. 70–93.

133. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» / Г. Клейнер // Вопр. экономики. – 1996. – № 4. – С. 81–95.

134. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.

135. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2004.

136. Ковалюк О.М. Сімейні господарства України: принципи, механізми, перспективи: навч. посіб. / О.М. Ковалюк, Г.А. Лех, С.К. Реверчук ; [за ред. проф. С.К. Реверчука]. – К.: Атіка, 2002. – 176 с.

137. Козюк В. Эффект домашнего замещения в перспективе финансовой глобализации / Виктор Козюк // Журн. европ. экономики. – 2008. – Т. 7. – № 1. – С. 94–107.

138. Корольков А.Ф. ЕС: сельское хозяйство и аграрная политика // Современная Европа. — 2002. — №4. — С. 90–97.

139. Крищенко К. Формування доходів населення в умовах економічного зростання / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 8. – С. 38–44.

140. *Леонов В.* Соціологічні аспекти мотивації фінансової поведінки населення / Володимир Леонов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 132–146.

141. *Летурно Ш.* Эволюция собственности / Ш. Летурно. – СПб.: Русское богатство, 1889. – 409 с.

142. *Лук'янова В.В.* Економічний ризик / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.

143. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) / відпов. за випуск Л. М. Черенько, О. В. Макарова, за ред. Е.М.Лібанової. – У 2-х томах. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, – 2012. – 436 с.

144. *Малеева Т.* Дифференциация доходов населения в условиях финансовой стабилизации / Т. Малеева // Социальная политика в период перехода к рынку: проблемы и решения: сб. ст. / под ред. А. Ослунда и М. Дмитриева. – М.: Моск. центр Карнеги, 1996. – 402 с.

145. *Маршалл А.* Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж.М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рисина, Р.И. Столпера]. – М.: ЗКСМО, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли).

146. *Масакова И.Д.* Определение параметров теневой экономики / И.Д. Масакова // Вопр. статистики. – 1999. – № 12. – С. 22–27.

147. Мельник Л.В. Удосконалення земельних орендних відносин як складова економічного розвитку сільських територій. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum.

148. *Менгер К.* Основания политической экономии: Введение в критический обзор. Общая часть / К. Менгер; [пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абезгуза]. – Одесса, 1903. – 128 с.

149.Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Класифікації індивідуального споживання за цілями» (КІСЦ) (Класифікація, розд.2) 29.12.2007 № 480

150.Небава М.І.Теорія макроекономіки: Навч. Посібник / М.І.Небава. – К.: Слово, 2003. – 535 с.

151. Нова грошова вартість української риллі / В.Боровик // Аграрний союз України. – Режим доступу: <http://www.aau.org.ua/pres-sluzba/novini>

152.Новіков В. Актуальні питання реформування системи соціального захисту населення / В. Новіков // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. – С. 6–11.

153.Новіков В.М. Соціальні трансформації: міжнародний та вітчизняний досвід / [В.М. Новіков, Н.П. Сітнікова, Л.А. Мусіна, В.В. Семенов]. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 253 с.

154.Новіков В.М. Формування і прогнозування доходів населення / В.М. Новіков // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 3. – С. 25–29.

155.Новікова О.Ф. Соціальна захищеність населення України / О.Ф. Новікова, О.Г. Осауленко, І.В. Калачева та ін. – Донецьк; К.: ІЕП НАН України: Держкомстат України, 2001. – 360 с.

156. Оренда сільськогосподарської землі – чи можливий баланс інтересів? / Вернигора М. // Українській освітній центр реформ. – Режим доступу: <http://cure.org.ua/ua/novini/orenda-slskogospodarskoi.html>

157.Осипова І.І. Матеріальне становище населення України: суб'єктивні та об'єктивні оцінки / І.І. Осипова // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 2. – С. 134–147.

158.Панчишин С. Макроекономіка: навч. посіб. / С. Панчишин. – 2-ге вид., стер. – К.: Либідь, 2002. – 616 с.

159. *Плахова Л.В.* Финансовое поведение населения в формировании инвестиций / Л.В. Плахова // Финансы и кредит. – 2007. – № 18 (258).

160. Податковий кодекс України: за станом на 01.09.2013 / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

161. Податковий Кодекс України: станом на 13.11.2013 / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

162. Политика доходов и заработной платы: учебник / [под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Кокина]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Зкономисть, 2004. – 389 с.

163. Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року»

164. *Рамський А.Ю.* Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації / А.Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 173–178.

165. *Роббинс Л.* Предмет зкономической науки / Л. Роббинс. – Т. 1. – Вып. 1. – М.: ТНЕ818, 1993. – 363 с.

166. *Рождественська Л. Г.* Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.

167. *Сабанти В.М.* О финансах домашних хозяйств / В.М. Сабанти // Сб. науч. тр.; под ред. проф. В.М. Сабанти. – СПб.: Изд-во СПбГУЗФ, 2002. – Вып. 2. – С. 176–186.

168. *Сіденко С.В.* Соціальний вимір ринкової економіки: монографія / С.В. Сіденко. – К.: Київ, ун-т, 1998. – 248 с.

169. *Соколик М.* Аналіз і макрооцінка недекларованих доходів населення України, використаних на споживання / М. Соколик // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 4. – С. 26–34.

170. Соколик М. Підвищення заробітної плати як фактор формування середнього класу в Україні / М. Соколик // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 30–33.

171. Сотнікова Н.П. Тенденції людського розвитку в період становлення в Україні соціально орієнтованої економіки / Н.П. Сотнікова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 8 (35). – С. 131–135.

172. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році». – Київ. – 2013. – с. 378

173. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році». – Київ. – 2013. – с. 92

174. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – Київ. – «Август Трейд». – 2011. – с. 559

175. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – Київ. – «Август Трейд». – 2012. – с. 559

176. Талавиця М.П. Актуальні проблеми економічної теорії: [Навчальний посібник] / Побережець Т.І., Талавиця М.П., Болгарова Н.К. – Ніжин: Міланік. – 2010. – 284 с.

177. Талавиця М.П. Історія економічної думки: Навчально-методичний посібник [для студентів економічних спеціальностей] / Н.К. Болгарова, Т.І. Побережець, М.П. Талавиця. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2011. – 211 с.

178. Талавиця М.П. Макроекономіка: [Навчальний посібник] / Гойчук О.І., Талавиця М.П., Ожелевська Т.С. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2011. – 560 с.

179. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні / Т. Тресвятська // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 22–30.

180. Тропіна В.Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні / В.Б. Тропіна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 15–31.

181. *Туган-Барановський М.І.* Основи політичної економії / наук, ред., авт. передм. і вступ, ст. С.М. Злупко. – Л.: Видав, центр Львів, нац. унту ім. Івана

182. *Федоренко В.Г.* Політична економія: підручник / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський, О.Ф. Іткін; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.

183. *Федосов В.М.* Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан

184. *Финансы СССР: учеб. для студ. вузов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит» / под ред. М.К. Шерменева.* – М.: Финансы, 1977. – 360 с.

185. *Фінанси: підручник / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова.* – К.: Знання, 2008. – 611 с.

186. *Хмелярчук М.І.* Теоретичні основи концепції продуктивної зайнятості населення / М.І. Хмелярчук, М.П. Панковець, М.І. Павлишин // Вісн. Ун-ту банківської справи Нац. банку України. – 2008. – № 2. – С. 15–17.

187. *Хоминич И.П.* Финансовые активы домашних хозяйств в структуре инвестиционных ресурсов / И.П. Хоминич // Банковские услуги. – 2003. – № 9. – С. 19–26.

188. *Цибін О.* Політика доходів домашніх господарств та перспективи розвитку внутрішнього ринку України / Олександр Цибін // Екон. вісн. ун-ту. – 2008. – Вип. 5. – С. 385–388.

189. *Чернов А.Ю.* Личные финансы: доходы и расходы семейного бюджета / А.Ю. Чернов. – М.: Перспектива, 1995. – 176 с.

190. *Шашнов С.А.* Сбережения домашних хозяйств и проблемы их статистического изучения на микроуровне / С.А. Шашнов // Вопр. статистики. – 2003. – № 1. – С. 13–21.

191. *Шегда А.В.* Ризики в підприємстві: оцінювання та управління / А.В. Шегда, М.В. Голіваненко. – К.: Знання, 2008. – 271 с.

192. *Шинкарук Л.С.* Структуризація доходів від власності як джерела національних заощаджень / Л.С. Шинкарук // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 89–114.

193. *Щербина Ф.А.* Селянські бюджети / Ф.А. Щербина // Українська економічна думка: хрестоматія / упоряд. С.М. Злупко. – К.: Знання, 2007. – 694 с. – С. 541–556.

194. *Юрій С.І.* Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С.І. Юрій, Т.О. Кізіма // Фінанси України. 200Н. – № 8 (153). – С. 3–10.

195. *Янель Ю.А.* Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю.А. Янель, К.О. Соломянова // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 6. – С. 9–13.

ДОДАТКИ

Додаток А

Доходи і витрати населення, млн. грн.

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходи	128736	274241	381404	472061	623289	845641	894286	1101175	1251005
у тому числі заробітна плата	55853	117227	160621	205120	278968	366387	365300	449553	521066
прибуток та змішаний дохід	24696	43828	58404	69186	95203	131139	129760	160025	198512
доходи від власності (одержані)	3322	8337	11072	13855	20078	28432	34654	67856	68059
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	44865	104849	151307	183900	229040	319683	364572	423741	463368
Витрати та заощадження	128736	274241	381404	472061	623289	845641	894286	1101175	1251005
у тому числі придбання товарів та послуг	115887	221713	306769	385681	509533	695618	709025	838213	1024249
доходи від власності (сплачені)	158	1864	3523	8374	16924	30406	37831	28844	29053
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	8488	19030	25461	33803	49053	67606	67053	72251	83778
нагромадження не фінансових активів	3099	3254	4444	7159	9939	29515	10493	19578	30856
приріст фінансових активів	1104	28380	41207	37044	37840	22496	69884	142289	83069
<i>Наявний дохід</i>	<i>96609</i>	<i>212033</i>	<i>298275</i>	<i>363586</i>	<i>470953</i>	<i>634493</i>	<i>661915</i>	<i>847949</i>	<i>971231</i>
<i>Реальний наявний дохід, відсотків до попереднього року</i>	<i>104,1</i>	<i>119,6</i>	<i>123,9</i>	<i>111,8</i>	<i>114,8</i>	<i>107,6</i>	<i>90,0</i>	<i>117,1</i>	<i>106,1</i>

Додаток В

Склад домогосподарств за статтю та віком їх членів (2012 рік)

	Всі домогосподарства	у тому числі, які проживають			
		у міських поселеннях			у сільській місцевості
		у великих містах	у малих містах	всього	
Середній розмір домогосподарств (осіб)	2,58	2,53	2,54	2,53	2,70
<i>Розподіл складу домогосподарств (%)</i>					
Діти у віці до 3 років	3,2	3,4	3,4	3,4	2,8
3-6 років	4,6	4,9	4,7	4,9	3,9
7-13 років	6,6	6,2	6,9	6,5	6,9
Підлітки у віці 14-15 років	2,0	1,6	2,2	1,8	2,4
16-17 років	2,3	2,1	2,0	2,1	2,8
Жінки у віці 18-29 років	8,1	9,3	8,1	8,8	6,4
Чоловіки у віці 18-29 років	8,5	9,1	8,2	8,7	8,0
Жінки у віці 30-54 років	19,2	20,0	19,5	19,8	18,1
Чоловіки у віці 30-59 років	20,6	20,1	20,9	20,4	21,1
Жінки у віці 55 років і старші	17,4	16,4	16,7	16,5	19,3
Чоловіки у віці 60 років і старші	7,5	6,9	7,4	7,1	8,3
	100	100	100	100	100

Додатки

Додаток Г

Доходи населення за регіонами, млн.грн.

	2009			2010			2011		
	доходи	наявний дохід		доходи	наявний дохід		доходи	наявний дохід	
		усього	у розрахунку на одну особу, грн.		усього	у розрахунку на одну особу, грн.		усього	у розрахунку на одну особу, грн.
Україна	894286	661915	14372,8	1101175	847949	18485,6	1251005	971231	21249,5
АР Крим	32046	23667	12036,3	39393	30409	15480,0	44490	34578	17612,2
області									
Вінницька	26813	20181	12191,7	33602	26264	16018,0	38357	30592	18679,9
Волинська	15177	11366	10966,8	19137	14840	14311,9	22061	17012	16390,8
Дніпропетровська	72138	55139	16386,5	88922	69394	20739,4	101725	78963	23724,0
Донецька	96596	76284	17014,0	118223	94860	21317,3	134382	108786	24622,8
Житомирська	20655	15712	12179,8	26124	20231	15775,9	29604	23517	18428,8
Закарпатська	16492	12148	9764,5	20841	15825	12699,6	23888	18314	14662,9
Запорізька	37019	28433	15652,6	45779	36530	20221,4	52158	41576	23142,8
Івано-Франківська	21023	16146	11692,4	26504	20716	15009,4	30255	23789	17238,4
Київська	34358	25915	15024,9	42732	33558	19513,9	48474	38511	22408,4
Кіровоградська	16149	11990	11727,3	20213	15632	15417,7	23134	17822	17712,2
Луганська	41916	32670	14071,6	51338	41080	17850,0	57942	46984	20589,0
Львівська	43813	33706	13211,3	54838	42064	16513,8	61912	48924	19240,2
Миколаївська	20723	15689	13154,2	26034	20161	16993,4	29694	23188	19637,5
Одеська	42422	29666	12404,2	52924	38896	16275,2	60707	45091	18878,4
Полтавська	28239	22195	14742,6	34462	26873	17990,9	39112	30369	20485,0
Рівненська	17458	13029	11316,8	22362	16855	14629,8	25517	19654	17040,1
Сумська	20318	15819	13426,4	24918	19692	16875,5	28100	22098	19101,0
Тернопільська	15608	11603	10634,2	19587	15020	13824,2	22127	17329	16011,3
Харківська	54519	40617	14633,1	67102	50962	18450,5	75806	58878	21421,1
Херсонська	16731	12542	11440,3	20978	16233	14881,7	23891	18687	17210,4
Хмельницька	21526	16371	12238,2	26987	20995	15781,0	30559	24334	18386,1
Черкаська	21351	16269	12517,5	26194	20347	15769,2	29333	22805	17798,3
Чернівецька	12619	9054	10013,3	16114	12211	13503,3	18179	14146	15634,4
Чернігівська	18917	14675	13155,5	23179	18354	16625,0	26363	20462	18714,1
міста									
Київ	122516	76250	27474,5	143903	103347	37012,7	163105	117367	41816,7
Севастополь	7144	4779	12566,4	8785	6500	17078,3	10130	7455	19566,9

Додаток Д

**Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників за
регіонами, грн.**

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2011	
									грн.	відсотків до 2010
Україна	230	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	117,6
Автономна Республіка Крим	225	543	730	952	1220	1609	1707	1991	2295	115,3
області										
Вінницька	159	435	597	793	1028	1404	1511	1782	2074	116,4
Волинська	150	412	591	773	1013	1380	1427	1692	1994	117,9
Дніпропетровська	273	667	913	1139	1455	1876	1963	2369	2790	117,8
Донецька	292	712	962	1202	1535	2015	2116	2549	3063	120,2
Житомирська	164	434	602	793	1033	1404	1493	1785	2071	116,0
Закарпатська	172	479	665	868	1091	1453	1562	1846	2069	112,1
Запорізька	289	671	860	1091	1394	1812	1843	2187	2607	119,2
Івано-Франківська	188	510	718	923	1180	1543	1627	1927	2213	114,8
Київська	241	592	811	1058	1362	1852	1987	2295	2761	120,3
Кіровоградська	170	455	624	819	1054	1428	1537	1815	2114	116,4
Луганська	232	596	805	1022	1323	1769	1873	2271	2742	120,8
Львівська	196	523	713	923	1183	1570	1667	1941	2244	115,6
Миколаївська	227	565	744	955	1202	1621	1806	2122	2448	115,4
Одеська	236	566	768	966	1226	1633	1787	2046	2387	116,7
Полтавська	220	560	758	961	1243	1661	1733	2102	2481	118,0
Рівненська	173	506	685	888	1133	1523	1614	1960	2211	112,8
Сумська	194	473	663	857	1098	1472	1593	1866	2177	116,7
Тернопільська	135	388	553	727	943	1313	1412	1659	1871	112,8
Харківська	230	569	759	974	1251	1679	1804	2060	2407	116,8
Херсонська	173	451	625	800	1017	1375	1482	1733	1970	113,7
Хмельницька	156	419	584	792	1045	1429	1521	1786	2075	116,2
Черкаська	175	465	642	846	1085	1459	1532	1835	2155	117,4
Чернівецька	157	441	621	819	1051	1402	1523	1772	1985	112,1
Чернігівська	177	438	602	790	1016	1370	1465	1711	1974	115,4
міста										
Київ	405	967	1314	1729	2300	3074	3161	3431	4012	116,9
Севастополь	251	594	803	1005	1302	1726	1882	2167	2476	114,3

Додаток Е

Динаміка номінального, наявного та реального доходу населення України у 2003-2012 рр.

Показники	2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	млн. грн.	% до поперед. періоду	млн. грн.	% до поперед. Періоду	млн. грн.	% до поперед. періоду	млн. грн.	% до поперед. періоду	млн. грн.	% до поперед. Періоду	млн. грн.	% до поперед. періоду	млн. грн.	% до поперед. періоду	млн. грн.	% до поперед. Періоду	млн. грн.	% до поперед. періоду	млн. грн.	% до поперед. Періоду
Всього доходів	215672	116,5	274241	127,2	381404	139,1	472061	123,8	623289	132,0	845641	135,7	894286	105,8	1101175	123,1	1266753	115,0	1457864	115,1
Наявний дохід	162578	114,8	212033	130,4	298275	140,7	363586	121,9	470953	129,5	634493	134,7	661915	104,3	847949	128,1	988983	116,6	1149244	116,2
Наявний дохід у розрах. на одну особу	3400,3	115,7	4468,4	131,4	6332,1	141,7	7771,0	122,7	10126,0	130,3	13716,3	135,5	14372,8	104,8	18485,6	128,6	21637,9	117,1	25206,4	116,5
Реальний наявний дохід	X	109,1	x	119,6	X	123,9	x	111,8	x	114,8	x	107,6	X	90,0	X	117,1	x	108,0	x	113,9

Додаток Є

Розподіл домогосподарств за наявністю та розміром земельних ділянок, наявністю худоби, птиці і бджіл залежно від розміру середньодушових еквівалентних грошових доходів (відсотків)

	Всі домогосподарства	у тому числі з середньодушовими еквівалентними грошовими доходами											У домогосподарствах із середньодушовими еквівалентними доходами у місяць							
		до 480,0	480,1-840,0	840,1-1200,0	1200,1-1560,0	1560,1-1920,0	1920,1-2280,0	2280,1-2640,0	2640,1-3000,0	3000,1-3360,0	3360,1-3720,0	понад 3720,0	нижче прожиткового мінімуму (1042,42 грн.)	нижче середнього рівня грошових доходів (1795,39 грн.)	нижче 50% середнього рівня грошових доходів (897,70 грн.)	нижче медіанного рівня грошових доходів (1589,45 грн.)	нижче 50% медіанного рівня грошових доходів (794,73 грн.)	нижче 60% медіанного рівня грошових доходів (953,67 грн.)	нижче 75% медіанного рівня грошових доходів (1192,09 грн.)	
Всі домогосподарства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
домогосподарства, які утримують худобу, птицю і бджіл	30,1	43,0	47,0	39,0	38,0	28,0	24,0	18,0	16,0	16,0	15,0	14,0	43,0	37,0	46,0	39,0	47,0	45,0	41,0	
домогосподарства, які мають земельні ділянки	55,2	90,0	72,0	68,0	63,0	52,0	47,0	42,0	42,0	34,0	39,0	32,0	72,0	64,0	74,0	66,0	76,0	73,0	70,0	
Розподіл домогосподарств, які мають земельні ділянки (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
10 соток і менше	35,2	32,1	20,3	29,3	31,7	36,9	40,4	46,9	57,0	43,3	57,6	46,9	25,1	30,7	23,3	29,8	21,1	23,4	27,1	
10,1-25 соток	17,5	8,2	22,3	21,4	16,3	17,4	13,3	16,1	11,8	17,0	15,9	20,4	19,8	18,7	19,8	18,8	21,3	19,8	21,3	
25,1-50 соток	10,0	20,6	14,7	13,0	10,5	10,0	6,3	4,0	4,9	8,4	4,9	6,3	14,7	11,8	15,4	11,8	15,5	14,7	13,7	
50,1-100 соток	10,6	18,4	15,1	13,2	12,2	7,5	9,1	8,7	6,4	7,3	0,0	2,9	13,7	12,1	14,5	12,9	16,1	14,1	14,1	
1,1-2 га	5,3	3,1	6,3	6,1	5,2	5,5	5,0	3,3	5,3	1,5	2,2	5,8	6,1	5,7	6,3	5,8	5,6	6,8	6,0	
2,1-5 га	9,6	10,2	11,2	9,8	11,0	8,6	9,6	7,7	6,3	5,0	5,0	10,7	11,2	10,1	11,8	10,4	12,0	12,4	9,8	
5,1-10 га	7,8	3,3	7,9	5,0	8,8	10,5	8,3	9,0	5,7	7,7	9,0	3,4	6,6	7,6	6,2	7,3	6,1	5,8	5,7	
10,1 га і більше	4,0	4,1	2,2	2,2	4,3	3,6	8,0	4,3	2,6	9,8	5,4	3,6	2,8	3,3	2,7	3,2	2,3	3,0	2,3	

Структура сукупних витрат домогосподарств

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2000			2010			2011		
	усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		усі домогосподарства	у тому числі, які проживають		усі домогосподарства	у тому числі, які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Усього сукупних витрат, грн.	541,3	547,3	528,1	3072,7	3209,8	2765,6	3456,0	3621,6	3084,6
Відсотків									
<i>Споживчі сукупні витрати</i>	<i>93,3</i>	<i>93,8</i>	<i>92,5</i>	<i>90,0</i>	<i>91,0</i>	<i>87,4</i>	<i>90,2</i>	<i>91,2</i>	<i>87,8</i>
Продовольчі товари (включаючи харчування поза домом, алкогольні напої та тютюнові вироби)	67,9	65,3	74,1	56,7	55,6	59,9	56,5	55,4	60,0
Непродовольчі товари та послуги	25,4	28,5	18,4	33,3	35,4	27,5	33,7	35,8	27,8
Оплата житла, комунальних продуктів та послуг	6,9	8,1	4,2	7,6	8,6	4,9	8,0	9,1	5,2
З них Сума пільг та субсидій	2,3	2,5	1,8	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,5
<i>Неспоживчі сукупні витрати</i>	<i>6,7</i>	<i>6,2</i>	<i>7,5</i>	<i>10,0</i>	<i>9,0</i>	<i>12,6</i>	<i>9,8</i>	<i>8,8</i>	<i>12,3</i>

Структура грошових витрат домогосподарств у містах та сільській місцевості

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, у відсотках)

	У міських поселеннях						У сільській місцевості	
	у великих містах		у малих містах		Всього			
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Продукти харчування та безалкогольні напої	48,8	48,2	50,2	48,1	49,2	48,1	44,0	43,3
Алкогільні напої	1,7	1,8	1,4	1,4	1,6	1,7	1,2	1,3
Тютюнові вироби	2,2	2,2	2,3	2,2	2,3	2,2	2,2	2,3
Одяг і взуття	5,8	5,9	6,8	7,2	6,2	6,4	7,1	7,6
товари	5,6	5,8	6,7	7,1	6,1	6,3	7,0	7,5
послуги	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	10,6	11,0	9,5	9,8	10,3	10,6	8,7	8,6
товари	6,0	5,9	6,6	6,7	6,3	6,2	7,8	7,7
послуги	4,6	5,1	2,9	3,1	4,0	4,4	0,9	0,9
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	9,5	9,9	7,8	8,0	9,0	9,3	5,7	5,7
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,2	2,5	2,7	2,6	2,4	2,5	2,7	2,5
товари	2,1	2,4	2,5	2,5	2,3	2,4	2,6	2,4
послуги	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Охорона здоров'я	3,2	3,2	3,1	3,4	3,1	3,3	3,7	4,1
товари	1,6	1,7	1,7	1,8	1,6	1,8	2,0	2,2
послуги	2,8	2,7	1,5	1,5	2,4	2,3	1,5	1,7
Транспорт	4,7	4,8	3,6	3,8	4,3	4,5	3,9	4,4
товари	1,9	2,1	2,1	2,3	1,9	2,2	2,4	2,7
послуги	2,8	2,7	1,5	1,5	2,4	2,3	1,5	1,7
Зв'язок	3,2	3,3	2,9	3,1	3,1	3,2	2,2	2,4
товари	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
послуги	3,0	3,1	2,7	2,9	2,9	3,0	2,0	2,2
Відпочинок і культура	2,8	2,8	1,7	1,8	2,4	2,4	1,1	1,2
товари	1,6	1,6	1,2	1,3	1,4	1,4	0,9	1,0
послуги	1,2	1,2	0,5	0,5	1,0	1,0	0,2	0,2
Освіта	1,9	1,8	1,2	1,1	1,6	1,6	1,0	1,0
Ресторани та готелі	3,6	3,7	1,8	1,9	3,0	3,1	1,5	1,5
З них	2,7	2,7	1,3	1,4	2,3	2,3	1,3	1,0
харчування поза домом								
витрати на оплату путівок на бази відпочинку тощо	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Різні товари та послуги	2,9	3,1	2,6	2,8	2,8	3,0	2,2	2,4
товари	1,7	1,9	1,7	1,7	1,7	1,8	1,5	1,6
послуги	1,2	1,2	0,9	1,1	1,1	1,2	0,7	0,8
Споживчі грошові витрати	93,6	94,3	89,8	89,2	92,3	92,6	81,5	82,4
Розподіл споживчих грошових витрат:								
продовольчі товари	52,7	52,2	53,9	51,7	53,1	52,0	47,4	46,9
непродовольчі товари	20,7	21,6	22,7	23,6	21,5	22,3	22,4	25,3
послуги	20,2	20,5	13,2	13,9	17,8	18,3	9,7	10,2

Додатки

Продовження додатку 3

<i>Довідково: витрати на продовольчі товари та харчування поза домом</i>	55,4	54,9	55,2	53,1	55,4	54,3	48,7	47,9
Витрати на особисте підсобне господарство	0,1	0,1	1,4	1,4	0,6	0,6	6,7	6,3
Допомога родичам, іншим особам	2,3	2,5	3,5	4,4	2,7	3,1	4,9	5,2
Купівля нерухомості	1,2	0,2	0,1	0,4	0,8	0,2	0,4	0,1
Капітальний ремонт, будівництво житла та інших будівель	0,5	0,4	0,8	0,7	0,6	0,5	1,1	1,2
Купівля акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків	2,2	2,4	4,0	3,6	2,8	2,8	4,7	4,1
Аліменти	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1
Податки, збори, внески	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші витрати	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,5	0,6
Неспоживчі грошові витрати	6,4	5,7	10,2	10,8	7,7	7,4	18,5	17,6
Всього грошових витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах у середньому за місяць у розрахунку на одну особу	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
м'ясо і м'ясопродукти, кг	3,3	2,8	3,3	3,9	4,0	4,4	4,7	5,1	5,1	4,8	5,1	5,1	5,1
молоко і молочні продукти, кг	17,1	17,3	18,8	19,1	20,2	21,7	22,3	22,1	22,6	19,8	19,1	18,9	19,6
яйця, шт.	18	16	17	17	18	21	19	20	20	20	20	20	20
риба і рибопродукти, кг	1,3	1,4	1,4	1,4	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1	1,8	1,8	1,7	1,7
цукор, кг	3,5	3,3	3,1	3,2	3,6	3,6	3,2	3,2	3,4	3,2	3,0	3,1	3,1
олія та інші рослинні жири, кг	1,8	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8
картопля, кг	10,4	11,1	10,3	9,9	10,1	9,6	8,7	8,3	8,4	8,0	7,6	7,7	7,6
овочі та баштанні, кг	9,5	9,0	9,5	9,0	8,7	9,1	9,4	8,7	9,3	10,1	9,5	10,1	10,2
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	2,5	2,2	2,4	2,5	2,7	3,1	3,0	3,6	3,7	3,6	3,7	3,7	3,8
хліб і хлібні продукти, кг	10,7	10,7	10,7	10,3	10,4	10,3	9,8	9,6	9,6	9,3	9,3	9,2	9,1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2000-2012 роках

(в розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

Вид діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	111	151	178	210	295	415	553	733	1076	1206	1430	1800	2023
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	175	224	271	350	498	668	851	1100	1311	1341	1787	2300	2534
Рибальство, рибництво	147	204	242	291	375	499	607	721	913	1028	1191	1369	1552
Промисловість	302	406	485	591	743	967	1212	1554	2017	2117	2580	3120	3500
Будівництво	260	362	427	546	709	894	1140	1486	1832	1511	1754	2251	2491
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	226	284	330	394	509	713	898	1145	1514	1565	1874	2339	2696
Діяльність готелів та ресторанів	178	235	286	340	429	566	735	944	1221	1267	1455	1777	2057
Діяльність транспорту та зв'язку	336	460	573	685	843	1057	1328	1670	2207	2409	2726	3138	3474
діяльність наземного транспорту	282	405	515	633	775	961	1227	1563	2036	2126	2355	2699	2969
діяльність водного транспорту	489	557	617	762	733	929	1093	1412	1924	2421	2987	3428	3223
діяльність авіаційного транспорту	445	593	702	857	1232	1622	2053	2704	4061	5106	6774	8742	9817
додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	423	591	730	851	1016	1218	1513	1872	2457	2637	2976	3432	3855
діяльність пошти та зв'язку	317	402	469	547	710	967	1191	1485	1950	2240	2435	2709	2924
Фінансова діяльність	560	833	976	1051	1258	1553	2050	2770	3747	4038	4601	5340	5954
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	278	373	437	527	667	900	1193	1595	2085	2231	2436	2935	3436
з них дослідження і розробки	303	420	470	570	774	1048	1323	1741	2336	2556	2874	3270	3790
Державне управління	335	396	495	577	691	1087	1578	1852	2581	2513	2747	3053	3442
Освіта	156	224	267	340	429	641	806	1060	1448	1611	1889	2081	2527
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	138	183	223	279	351	517	658	871	1177	1307	1631	1778	2201
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	162	211	247	299	400	620	828	1090	1511	1783	2065	2380	2964
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	135	182	219	277	383	628	842	1109	1551	1870	2194	2500	3162

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2010	2012
Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування (у середньому на 100 домогосподарств, штук)										
телевізори кольорові	69	71	74	79	83	91	96	107	110	115
відеоплеєри, відеомагнітофони, DVD-програвачі, цифрові фотоапарати	13	13	14	16	17	22	21	21	41	43
магнітофони, магнітоли	43	43	41	39	35	34	27	20	13	10
фотоапарати	22	23	25	27	30	36	35	38	26	21
персональні комп'ютери	1	2	3	4	6	9	12	22	25	33
холодильники і морозильники	93	93	94	95	96	99	100	106	109	112
мікрохвильові печі	1	2	3	3	5	9	14	29	33	41
кухонні комбайни	3	3	4	4	3	5	5	9	10	12
пральні машини	74	74	74	75	74	77	78	84	85	87
електропилососи	56	55	54	56	56	62	64	74	75	77
швейні машини	48	46	43	40	35	35	32	31	28	25
кондиціонери	0	0	0	0	1	1	1	4	6	8
супутникові антени	0	0	0	1	1	1	3	10	13	18
мотоцикли, сноумобілі	7	6	5	5	4	4	3	3	2	2
велосипеди, моторолери, мопеди, скутери	43	44	42	40	41	44	44	48	47	49
автомобілі	17	16	16	16	16	16	17	20	21	22
мобільні телефони ³					15	44	81	149	167	187

Структура сукупних ресурсів

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	1321,4	1611,7	2012,1	2892,8	3015,3	3469,1	3841,7	4134,2
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	Відсотків							
Грошові доходи	86,4	87,6	89,0	87,9	88,5	90,1	89,9	91,6
оплата праці	46,0	48,4	50,6	49,4	47,9	47,9	49,3	50,9
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,2	4,6	4,1
доходи від продажу сільськогосподарської продукції	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4	3,2	2,9
пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою ¹	24,0	23,7	23,0	23,1	26,0	25,9	25,5	27,1
грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	6,7	7,3	6,6
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	6,0	5,4	4,8	4,0	4,6	4,8	4,5	3,6
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку ²	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
Інші надходження	6,5	5,8	5,0	7,1	5,7	4,1	4,5	3,8
Довідково: загальні доходи, грн.	1262,1	1544,4	1939,1	2722,8	2892,0	3377,2	3720,9	4032,9

Додаток Н

Коефіцієнт економічного навантаження на працюючого члена домогосподарства за регіонами



Розподіл домогосподарств за регіонами

	Кількість домогосподарств		у тому числі, які проживають (%)				Середній розмір домогосподарства (осіб)
	тисяч	у %	У міських поселеннях			У сільській місцевості	
			У великих містах	У малих містах	всього		
Україна	16984,1	100,0	43,4	25,9	69,3	30,7	2,58
<i>у тому числі за регіонами</i>							
АР Крим	735,2	4,3	49,3	16,6	65,9	34,1	2,60
Вінницька	644,0	3,8	21,8	24,9	46,7	53,3	2,48
Волинська	335,9	2,0	20,7	31,4	52,1	47,9	3,02
Дніпропетровська	1315,8	7,7	66,6	17,4	84,0	16,0	2,40
Донецька	1689,4	9,9	61,0	29,7	90,7	9,3	2,42
Житомирська	493,5	2,9	20,1	35,7	55,8	44,2	2,52
Закарпатська	356,0	2,1	10,9	29,8	40,7	59,3	3,45
Запорізька	689,0	4,1	57,5	19,4	76,9	23,1	2,48
Івано-Франківська	451,3	2,7	16,9	28,1	45,0	55,0	3,00
Київська	639,4	3,8	11,3	46,3	57,6	42,4	2,63
Кіровоградська	425,8	2,5	31,9	29,3	61,2	38,8	2,31
Луганська	911,2	5,4	57,2	29,8	87,0	13,0	2,38
Львівська	820,3	4,8	33,4	29,9	63,3	36,7	3,02
Миколаївська	448,2	2,6	42,1	25,6	67,7	32,3	2,57
Одеська	842,1	5,0	40,9	27,1	68,0	32,0	2,64
Полтавська	603,3	3,6	36,2	23,6	59,8	40,2	2,39
Рівненська	377,1	2,2	20,3	28,8	49,1	50,9	3,01
Сумська	447,0	2,6	22,5	43,1	65,6	34,4	2,46
Тернопільська	360,2	2,1	22,3	22,8	45,1	54,9	2,94
Харківська	1031,1	6,0	51,6	28,6	80,2	19,8	2,44
Херсонська	405,4	2,4	32,8	29,8	62,6	37,4	2,62

Додатки

Хмельницька	489,8	2,9	18,7	33,1	51,8	48,2	2,64
Черкаська	526,0	3,1	23,7	30,1	53,8	46,2	2,39
Чернівецька	305,6	1,8	30,8	12,9	43,7	56,3	2,90
Чернігівська	452,6	2,7	23,8	34,9	58,7	41,3	2,34
Київ	1055,2	6,2	100,0	-	100,0	-	2,57
Севастополь	133,7	0,8	94,7	-	94,7	5,3	2,48

Додаток П

Динаміка платіжного балансу України, млн. дол.

Статті платіжного балансу	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Баланс товарів	-1135	-5194	-10572	-16091	-4307	-8388	-16252	-20492
Експорт товарів	35024	38949	49840	67717	40394	52191	69418	69812
Імпорт товарів	-36159	-44143	-60412	-83808	-44701	-60579	-85670	-90304
Баланс послуг	1806	2126	2420	1741	2354	4404	6095	5720
Експорт послуг	9354	11290	14161	17895	13859	17064	19426	19956
Імпорт послуг	-7548	-9164	-11741	-16154	-11505	-12660	-13331	-14236
Доходи (сальдо)	-985	-1722	-659	-1540	-2440	-2009	-3796	-2965
Поточні трансферти (сальдо)	2845	3173	3539	3127	2661	2975	3708	2976
Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій	8190	4025	14693	9700	-11994	8049	7790	10586
Фінансовий рахунок	8255	4022	14690	9695	-12589	7862	7692	10548
Прямі інвестиції (сальдо)	7533	5737	9218	9903	4654	5759	7015	6627
Портфельні інвестиції (акціонерний капітал)	86	320	694	398	99	294	511	493
Кредити та облігації	7563	12527	23105	12397	-9137	6762	2598	6019
<i>Банки</i>	<i>1625</i>	<i>4079</i>	<i>10526</i>	<i>7586</i>	<i>-3272</i>	<i>-2120</i>	<i>-4626</i>	<i>-2038</i>
Надходження	1848	4795	11879	11500	5717	3879	3244	4705
Виплати	-223	-716	-1353	-3914	-8989	-5999	-7870	-6743
<i>Інші сектори</i>	<i>3202</i>	<i>4409</i>	<i>6653</i>	<i>5849</i>	<i>-275</i>	<i>2938</i>	<i>4218</i>	<i>6912</i>

Додатки

Надходження	6580	8727	12632	14426	10278	12823	14626	17706
Виплати	-3378	-4318	-5979	-8577	-10553	-9885	-10408	-10794
Зведений баланс	10721	2408	9421	-3063	-13726	5031	-2455	-4175

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

Аграрні відносини – економічні відносини, що складаються між суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і використання сільськогосподарської продукції.

Агропромислова інтеграція – об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом, сільськогосподарського і промислового виробництва у єдину систему відтворення.

Агропромисловий комплекс (АПК) – сукупність економічних відносин між аграрним виробництвом і пов'язаними з ним галузями з приводу виробництва і доведення до споживачів продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини.

Акціонерне товариство – основна організаційна форма підприємства, яке виникає і здійснює господарську діяльність на основі залучення (централізації) грошових коштів юридичних і фізичних осіб шляхом випуску і продажу акцій.

Акція – цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову (майнову) участь у статутному фонді акціонерного товариства, членство в ньому та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденда, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Безробіття – соціально–економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботи, яку вони здатні виконувати, що обумовлено переважанням пропозиції над попитом на робочу силу.

Біржа – загальноекономічна категорія, відображає сукупність економічних відносин постійно функціонуючого ринку, на якому концентрується інформація про той чи інший товар (попит і пропозиція, якісні характеристики тощо), відбувається його

купівля продаж за зразками, формуються ціни, а також здійснюється торгівля цінними паперами та іноземною валютою.

Бухгалтерські витрати (собівартість продукції) – виражені в грошовій формі поточні витрати фірми на виробництво і реалізацію продукції.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – ринкова вартість товарів і послуг, вироблена резидентами країни протягом року і який йде на кінцеве споживання.

Валовий дохід – реалізований чистий продукт: різниця між виручкою від реалізації продукції і поточними матеріальними витратами та амортизаційними відрахуваннями; фонд оплати праці і валовий прибуток підприємства.

Валовий національний продукт (ВНП) – сукупність усіх вироблених у країні товарів та наданих послуг за рік незалежно від розташування національних підприємств.

Валовий продукт підприємства – маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (місяць, квартал, рік і т.д.).

Валовий суспільний продукт – грошовий вираз продукції всіх галузей матеріального виробництва.

Валюта – в економічному розумінні вживається для визначення типу грошової системи, яка діє в даній країні (золотий, паперовий), а також грошової одиниці даної країни.

Вартість – уречевлена в товарах праця; виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами.

Вартість додаткова – вартість, створена працівником понад вартість його робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва.

Вартість мінова – кількісна пропорція, в якій споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого роду.

Вартість споживна – здатність товару задовольняти ті чи інші потреби людини.

Величина вартості товару – суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару.

Вексель – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя.

Відтворення – постійне відновлення, безперервне повторення процесу виробництва. Розрізняють просте відтворення, якщо обсяг виробництва не змінюється, й розширене відтворення, коли масштаби виробництва збільшуються. Розширене відтворення включає відтворення: сукупного суспільного продукту; робочої сили; виробничих відносин; природних ресурсів.

Вивіз капіталу – експорт капіталу в інші країни як приватними корпораціями, так і державою у вигляді надання міжнародних кредитів (вивіз позичкового капіталу) або шляхом будівництва за кордоном власних підприємств, а також придбання акцій уже діючих підприємств (вивіз підприємницького капіталу).

Виробнича інфраструктура – комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому.

Виробниче споживання – споживання засобів виробництва і робочої сили працівника при виготовленні суспільно–необхідного продукту.

Витрати виробництва – затрати фірм на виплату заробітної плати найманим працівникам, придбання сировини і матеріалів, палива та енергії, амортизацію основного капіталу тощо.

Власність – відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Включає такі групи відносин: відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів; відносини господарського використання майна; економічні форми реалізації відносин власності.

Власність державна – форма власності, за якої власником засобів виробництва і його результатів виступає держава.

Власність земельна – відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення землі як предмета природи для використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності і головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві.

Власність приватна – економічні відносини, за яких окремі особи відносяться до умов і результатів виробництва як до своїх.

Власність суспільна – система економічних відносин, що характеризується спільним привласненням засобів виробництва і створеного продукту.

Гіперінфляція – інфляція, за якої річний приріст цін вимірюється тисячами відсотків.

Гранична корисність – додаткова корисність або задоволення, одержане від споживання додаткової одиниці товару.

Гроші – загальний еквівалент, який виділився з ряду товарів у процесі розвитку мінової форми вартості.

Грошове правило – монетариський принцип здійснення грошово-кредитної політики шляхом стабільного і помірною зростання грошової маси наперед визначеним темпом упродовж року, з можливістю становлення граничних темпів зростання окремих грошових агрегатів щоквартально (щомісячно). Передбачає законодавче регулювання грошової маси державою (центральним банком) з метою щорічного збільшення кількості грошей в обігу на 3–5%.

Грошовий обіг – безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу обігу й платежу.

Державне регулювання економіки – система типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи і суспільні організації з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально–економічної системи до умов, що змінюються.

Державний бюджет – система грошових відносин, яка виникає між державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями та населенням, з іншого, з метою формування та використання централізованого фонду грошових ресурсів для задоволення суспільних потреб.

Державні видатки – сукупність грошових відносин, які складаються в процесі розподілу і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для фінансування основних витрат суспільства.

Дефляція – протилежний інфляції процес зниження загального рівня цін.

Діалектичний матеріалізм – філософське вчення, засноване К.Марксом та Ф.Енгельсом, згідно з яким матерія є єдиною основою світу, свідомість є похідною, а розвиток є результатом внутрішніх суперечностей.

Дивіденд – частина прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється серед акціонерів пропорційно їх вкладеному капіталу; дохід, що виплачується на акцію.

Дохід – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків власників).

Економікс – термін, введений у науковий обіг А.Маршаллом у праці «Принципи економікс» (1890); назва економічної науки,

яка, досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини.

Економічна думка – сукупність економічних ідей, концепцій, шкіл, напрямів, теорій: за визначенням Й.Шумпетера: «сукупність усіх поглядів і побажань з економічних питань, які наявні у суспільній свідомості в певний період часу».

Економічна категорія – узагальнене поняття, яке виражає певні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

Економічний закон – стійкий, істотний, причинно–наслідковий зв'язок і взаємозалежність у явищах і процесах економічного життя.

Еластичність попиту – ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

Еластичність пропозиції – ступінь зміни пропозиції на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

Загальні організаційно-економічні відносини – сукупність форм і методів господарювання, що характерні для всіх галузей народного господарства, тобто для економіки в цілому.

Зайнятість – діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий дохід).

Заощадження – частина доходу в розпорядженні, яка залишається після задоволення споживчих потреб і спрямовується на споживання у майбутньому.

Закон спадної граничної корисності – закон, згідно з яким при збільшенні споживання певного товару його гранична корисність зменшується.

Заробітна плата – об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг

вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих.

Засоби виробництва – предмети і засоби праці.

Земельна рента – економічна форма реалізації права власності на землю (та її природні ресурси); частина прибутку, створеного в процесі підприємницької діяльності, яка виступає у формі плати за користування землею.

Земельні відносини – відносини, які складаються між суб'єктами підприємницької діяльності з приводу використання землі як основного засобу виробництва.

Землеволодіння – часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою.

Землекористування – фактичне використання даної ділянки землі окремою особою, кооперативом, громадською організацією, державою відповідно до найдоцільнішого використання її корисних властивостей.

Змішана економіка – економічна система, яка поєднує в собі різні форми власності, ринковий і державний механізми макроекономічного регулювання.

Інвестиції – сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі та сфери економіки.

Інвестування – збільшення обсягу функціонуючого капіталу за рахунок нагромадження від прибутку та інших доходів.

Інституціоналізм – сучасний напрям економічної думки, який досліджує взаємозв'язок фундаментальних політичних, соціальних, юридичних правил; наголошує на необхідності соціального контролю над економікою; досліджує процеси трансформації капіталізму.

Інтернаціоналізація господарського життя – процес посилення взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами міжнародних економічних відносин та національними господарствами, або економіками різних країн.

Інфляція – процес переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду переважної більшості населення.

Інфляція галопуюча – загрозово стрімке і некероване зростання цін, знецінення грошей, розпад економічних зв'язків, стагнація виробництва, масове зубожіння населення.

Інфляція повзуча – інфляція, що проявляється в плавному зростанні цін, але не більше як 5% щорічно.

Інфраструктура ринку – система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ), технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх ефективну взаємодію.

Капітал оборотний – частина промислового капіталу, яка повністю споживається протягом одного виробничого циклу, а значить, повністю переносить свою вартість на вироблену продукцію і повертається фірмі у грошовій формі після кожного кругообігу.

Капітал основний – частина промислового капіталу, яка зберігає свою натурально-речову форму протягом багатьох виробничих циклів, поступово зношується і частинами у міру зносу переносить свою вартість на готову продукцію, повертається фірмі у грошовій формі частинами після реалізації виробленої продукції.

Кейнсіанство – економічне вчення, яке обґрунтовує державне регулювання економіки шляхом фіскальної, монетарної політики та інших активних заходів впливу на ринковий механізм.

Кількісна теорія цін – згідно з ортодоксальною теорією класиків залежність зміни цін на товари у зв'язку з кількістю грошей в обігу.

Кінцевий суспільний продукт – вартість готової до споживання продукції (предметів споживання і засобів праці).

Класична політична економія – перша наукова концепція економічного лібералізму, яка досліджує ринкові економічні відносини (кін. XVII – др. пол. XIX ст.).

Командно–адміністративна (централізовано–планова) економіка – економічна система, заснована на суспільній (державній) власності, з централізованим державним регулюванням економічних процесів.

Конкуренція – процес суперництва між товаровиробниками, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніші умови їх виробництва та реалізації.

Конкуренція досконала (чиста) – умови ринку, на якому існує безліч покупців і продавців, однорідність продукції, що продається, ґрунтовне знання агентами господарської діяльності, її характеристик, вільний доступ фірми на ринок.

Конкуренція монополістична – умови ринку, які передбачають диференціацію продукту, пов'язану або з особливостями самого продукту (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару.

Конкуренція олігополістична – умови ринку, на якому однорідну продукцію (або близькі субінститути) продають декілька (два–три) продавців.

Кон'юнктура – сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки в певний період.

Кооператив – добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської й іншої діяльності.

Кредит – система економічних відносин, спрямована на мобілізацію тимчасово вільних коштів і передачу їх на потреби розширеного відтворення.

Курс акції – ціна, за якою акція продається.

Маржиналізм (marginal – граничний) – напрям економічної думки, заснований на дослідженні граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи на мікро– та макро–рівнях.

Мальтузіанська теорія народонаселення – теорія Т.Мальтуса, згідно з якою приріст народонаселення випереджає виробництво засобів існування людей. Відповідність між ними є основною умовою економічної рівноваги.

Масштаб цін – маса золота, яка міститься в грошовій одиниці та її складових частинах.

Межа виробничих можливостей – максимально можливий обсяг виробництва конкретного товару або виду послуг при наявних ресурсах і знаннях, які має у своєму розпорядженні конкретна економіка, і визначених обсягах виробництва інших товарів і послуг.

Мейнстрім (з англ. mainstream – головна течія) – сукупність напрямів економічної теорії ХХ ст., що сформувалися на основі домінуючих наукових парадигм. У вузькому розумінні включає неокласичний напрям, який виступає стержнем економічної думки ХІХ–ХХ ст. У широкому розумінні охоплює кейнсіанство, неолібералізм та інституціоналізм.

Меркантилізм (з лат. mercari – торгувати) – економічне вчення і протекціоністська економічна політика західноєвропейських країн періоду первісного нагромадження капіталу (ХV–ХVІІ ст.).

Міжнародна економічна інтеграція – об'єктивний, усвідомлюваний та направлений процес зближення,

взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем, який має потенціал саморегулювання та розвитку, в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та міжнародний поділ праці

Міжнародна кооперація – процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність по створенню елементів готової продукції.

Міжнародна міграція робочої сили – переміщення працездатного населення за межі країн його походження, яке викликане причинами економічного характеру.

Міжнародний поділ праці – вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності

Міжнародна спеціалізація виробництва – форма міжнародного поділу праці, за якої відбувається концентрація певного виробництва в окремих країнах і регулярне забезпечення нею світовий ринок.

Монетаризм – напрям сучасного економічного консерватизму, заснований на вирішальній ролі грошової маси, яка знаходиться в обігу; здійсненні політики стабілізації економіки, її функціонування і розвитку.

Нагромадження – використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів, а також страхових запасів.

Нагромадження виробниче – розширене та якісне вдосконалення основних фондів сфери матеріального виробництва.

Нагромадження неvirобниче – розширення, реконструкція, оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки.

Натуральне виробництво – господарство, в якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, для внутрішньогосподарського споживання.

Національне багатство – вся сума матеріальних і духовних благ, що є в розпорядженні суспільства.

Національний дохід (НД) – новостворена вартість за рік.

Неvirобнича сфера – держапарат, апарат управління громадських рухів, армія, міліція.

Неокласична теорія – економічне вчення, сформоване в 90–х рр. XIX ст. на основі ідей економічного лібералізму і принципів системного аналізу маржинальних (граничних) показників та мікроекономічних досліджень; з пер. третини XX ст. доповнюється макроекономічними дослідженнями та проблематикою соціальної спрямованості і державного регулювання економіки.

Неолібералізм – економічна концепція державного регулювання господарських процесів, заснована на підтримці природного ринкового механізму.

Неортодоксальні теорії – нетипові, модифіковані погляди на певний усталений чи загально визнаний науковий підхід. Їх наявність обумовлює еволюцію, мінливість та здатність до оновлення певної наукової школи чи напрямку.

Номинальний ВВП – ВВП, обчислений у поточних цінах.

Норма безробіття – частка робочої сили, що є безробітною.

Норма додаткової вартості – ступінь експлуатації, відношення маси додаткової вартості до величини змінного капіталу.

Норма нагромадження – відношення коштів, що спрямовуються на нагромадження, до всього додаткового продукту.

Норма прибутку – відношення прибутку до вкладеного капіталу, виражене у відсотках.

Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера в передбачений строк, з виплатою фіксованого щорічного відсотка.

Оборот капіталу – процес постійного відновлення руху капіталу, в результаті якого вся величина авансованих грошових коштів повністю повертається до своєї вихідної форми.

Основне виробництво – галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва.

Ощадний сертифікат банку – цінний папір, письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту й відсотків по ньому.

Паритет валютний – ринкове співвідношення між валютами різних країн, яке відповідає металевому вмісту їх грошових одиниць.

Підприємець – суб'єкт пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні, освоєнні новаторських ідей, розробці якісних продуктів і технологій, здійсненні нововведень і опануванні перспективними факторами розвитку, знаходженні нових способів обслуговування споживачів, пошуку нових сфер прикладання капіталу.

Підприємництво – самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції,

використання послуг та здійснення торговельної діяльності з метою одержання прибутку.

Попит – потреба, забезпечена грошима.

Праця – цілеспрямована, свідома діяльність людини, спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, обумовлена суспільними потребами.

Праця приватна – праця відособленого і незалежного товаровиробника, внаслідок чого його конкретна праця виступає як безпосередньо приватна.

Праця суспільна – прихована відособлена праця товаровиробників у сфері виробництва, яка виявляється лише на ринку, де товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці зводяться до абстрактної.

Прибуток бухгалтерський – різниця між виручкою фірми від реалізації продукції і грошовими (реально оплаченими) затратами фірми на її виробництво і реалізацію.

Прибуток економічний – надлишок валового доходу над економічними витратами, тобто над всіма здійсненими і можливими, але упущеними затратами.

Природний рівень безробіття – рівень безробіття, за якого фактори, що підвищують і знижують заробітну плату і ціни, перебувають у рівновазі.

Платіжний баланс – співвідношення між платежами держави за кордоном і валютними надходженнями з-за кордону за певний проміжок часу; він має активне сальдо, якщо валютні надходження перевищують платежі за кордоном, і зводиться з дефіцитом, якщо платежі за кордоном перевищують валютні надходження з-за кордону.

Продукт додатковий – надлишок над необхідним продуктом.

Продукт необхідний – частина чистого продукту, що необхідна для належного відтворення робочої сили трудящих, зайнятих продуктивною працею. На його основі формується фонд особистого споживання, або так званий фонд життєвих засобів.

Приватизація – процес придбання у власність громадян усіх або частини акцій (паїв) акціонерних товариств, інших господарських товариств, а також підприємств, заснованих на державній або колективній власності.

Продуктивність праці – затрати конкретної праці на одиницю виготовленого продукту; результативність, ефективність праці.

Продуктивні сили – засоби виробництва і трудові ресурси, що їх використовують у виробництві.

Пропозиція – сукупність товарів, які представлені на ринку.

Реальний ВВП – ВВП, обчислений у постійних цінах.

Рентні відносини – відносини між суб'єктами з приводу створення, розподілу і привласнення надлишкового над середнім прибутку.

Ринкова економіка – економіка, яка характеризується приватною формою власності на економічні ресурси й використанням ринкового механізму для регулювання економіки.

Ринковий механізм – механізм взаємозв'язку та взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропонування конкуренції та ціни.

Ринок – спосіб організації економічного життя, сфера товарного обігу, місце де здійснюється купівля – продаж; сукупність економічних відносин у сфері обміну між усіма виробниками і споживачами, покупцями і продавцями даного товару.

Ринок вільний – ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, необмеженою інформацією стосовно

продуцентів, споживачів, посередників, якості продукції. Ціни тут встановлюються під впливом попиту і пропонування.

Ринок монополізований – ринок, на якому діє незначна кількість виробників певного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, ускладнений доступ до ресурсів.

Ринок регульований – ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів.

Робоча сила – здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Роздержавлення – поняття, яке відображає процес трансформації економіки через ліквідацію диктату централізованого планування та розподілу; економічного відмежування підприємств від держави; процес підприємництва, самостійного ведення господарства та власного фінансового забезпечення; демонополізація виробництва та розвиток конкуренції; збільшення кількості суб'єктів господарювання.

Світове (всесвітнє) господарство – сукупність національних економік у сфері продуктивних сил і виробничих відносин (міжнародних економічних відносин), які виходять за територіальні межі окремих країн.

Світовий товарний ринок – система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.

Селянське (фермерське) господарство – відособлений виробник, який здійснює підприємницьку діяльність на власній або на власній і орендованій ділянці землі, має у власності інші необхідні засоби виробництва, самостійно визначає виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін.

Соціальні утопії – ідеї «справедливого» політичного, економічного та соціального устрою суспільства.

Соціальна інфраструктура – нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства.

Соціальні фонди держави – фонди спільного задоволення потреб (освіта, охорона здоров'я тощо) і фонди для непрацездатних.

Споживання – це частина доходу в розпорядженні, яка надходить для купівлі товарів та послуг у поточному періоді.

Споживчий кошик – набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості людини першочерговими життєвими засобами.

Структурне безробіття – безробіття, обумовлене невідповідністю структури пропонування праці структурі попиту.

Технічна будова виробництва – відображає в натуральному вигляді, скільки засобів виробництва приводиться в рух одним працівником.

Трудова діяльність – процес виробництва матеріальних і духовних благ.

Трудова теорія вартості – основна теорія класичної школи, згідно з якою кожен товар обмінюється відповідно до кількості суспільно необхідної праці, витраченої на його виробництво.

Товар – зовнішній предмет, продукт праці й природи, річ, що задовольняє завдяки своїм властивостям певні потреби людини й призначається для обміну шляхом купівлі–продажу на ринку.

Товарне виробництво – виробництво, в якому продукти праці призначаються не для власного споживання, а для обміну через ринок шляхом купівлі – продажу.

Фінанси – сукупність економічних відносин, пов'язаних із системою утворення та використання фондів грошових ресурсів

для задоволення потреб розширеного відтворення на основі розподілу й, передусім, національного доходу.

Фінанси держави – система грошових фондів, які має держава і які спрямовуються на фінансове забезпечення її функцій: управління, оборону, соціальні гарантії, охорону навколишнього середовища тощо.

Фінанси населення – грошові фонди, які утворюються у жителів країни з надходжень, отриманих від трудової, господарської та іншої діяльності і які спрямовуються на примноження їх власності та підвищення добробуту.

Фінанси підприємств та організацій – система економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і розподілом грошових доходів і нагромаджень, утворенням і використанням фондів грошових коштів, за допомогою яких забезпечуються поточна господарська діяльність, виробничий і соціальний розвиток.

Фондова біржа – установа, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, статуту і правил біржі.

Фонд нагромадження – частина доходу, яка використовується для розширеного відтворення.

Фрикційне безробіття – стосується тих осіб, які не працюють у зв'язку з добровільною зміною робіт, вперше вибирають роботу або підшуковують роботу після закінчення терміну контракту на попередній роботі тощо.

Центральний банк – державний інститут, відповідальний за пропозицію грошей в країні і кредитну кон'юнктуру, збереження офіційних золотовалютних резервів, контроль над фінансовою системою, особливо комерційними банками.

Ціна – грошова форма виразу вартості товару.

Ціна землі (капіталізована рента) – сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті.

Ціна попиту – гранично максимальна ціна, за якою покупці ще згодні брати товар.

Ціна пропозиції – гранично мінімальна ціна, за якою продавці ще готові пропонувати товар.

Ціна рівноваги – ціна, за якою попит дорівнює пропонуванню.

Цінні папери – грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають відносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

Цикл економічний – спади і піднесення, що повторюються в економіці, у розвитку виробництва та рівня ділової активності.

Чистий дохід – виручка від реалізації за вирахуванням ПДВ і акцизів.