

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Н. В. Можайкіна, А. О. Москвіна

„ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ”

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

*(для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання
напряму підготовки 6.050702 «Електромеханіка»)*

Харків ХНАМГ 2010

Можайкіна Н. В. Конспект лекцій навчальної дисципліни «Економічна теорія» (для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання напрямку підготовки 6.050702 «Електромеханіка») / Н. В. Можайкіна, А. О. Москвіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. - 169 с.

Автори: Н. В. Можайкіна,
А. О. Москвіна

Рецензент: к.е.н. І. А. Островський

Затверджений на засіданні кафедри економічної теорії,
протокол № 9 від 5.05.2009 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
<i>ЗМ 1. Загальні основи економічного розвитку</i>	
1.1. Предмет економічної науки	5
1.2. Основи економічного аналізу. Основні економічні школи.....	16
1.3. Економічні потреби та виробничі можливості суспільства.....	21
1.4. Основи обміну.....	38
1.5. Основні поняття власності. Порівняльні економічні системи.....	49
1.6. Функціонування конкурентного ринку.....	61
<i>ЗМ 2. Теоретичні основи мікроекономіки</i>	
2.1. Фірма та форми конкуренції.....	61
2.2. Структура бізнесу, регулювання та перегулювання.....	68
2.3. Попит, споживчий вибір, витрати та пропозиція.....	75
2.4. Факторні ринки та розподіл прибутку.....	103
<i>ЗМ 3. Вступ в макроекономіку</i>	
3.1. Основи державного сектора.....	110
3.2. Національний прибуток. Сукупні затрати.....	114
3.3. Макроекономічні проблеми інфляції та безробіття.....	126
3.4. Попит, пропозиція, ціновий рівень, фінансова політика.....	132
3.5. Гроші, грошовий обіг і грошова політика.....	144
3.6. Світова економіка та економічний ріст.....	156

ВСТУП

Основною метою викладання курсу „Основи економічних теорій” є вивчення загальних основ й принципів економічного життя суспільства, розкриття закономірностей розвитку суспільного виробництва, визначення найважливіших рис соціально-економічних систем, показ зв'язку теоретичних знань і успішної дії економіки, навчання практичному втіленню знань у реальності, формування у майбутніх менеджерів глибоких економічних знань, логіки сучасного економічного мислення і економічної культури, адекватних умов ринкових відносин у країні, навчання студентів базовим методам аналізу економічних процесів, вмінню приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з їх майбутньою професійною діяльністю.

Завданням викладання дисципліни є вивчення системи економічних законів, що дозволить одержати відповідь на питання сучасного ефективного господарювання країни і допоможе знайти оптимальний путь розвитку економіки України.

Основними завданнями дисципліни є:

- пізнання економічної теорії як науки, її предмету, методів та функцій;
- розкриття основного змісту сучасних шкіл економічної теорії;
- аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки;
- характеристика основних рис та особливостей розвитку постсоціалістичних економік;
- розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці;
- сучасні процеси глобалізації світогосподарських зв'язків та шляхи вирішення загально цивілізаційних проблем людства.

Предметом вивчення дисципліни „Основи економічних теорій” є закономірності розвитку економічних систем, економічні закони та принципи їх функціонування, дії людей, спрямовані на ефективне господарювання за умов обмежених економічних і природних ресурсів, особливості ринкових перетворень економіки України, сучасні процеси глобалізації економічного життя суспільства.

ЗМ 1.ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Тема 1.1. Предмет економічної науки

План

1. Виникнення і розвиток економічної теорії
2. Предмет економічної теорії його структура та еволюція визначення
3. Функції економічної теорії

1. Виникнення і розвиток економічної теорії

Поняття **економіка** (від грецького *oikonomike*, буквально – мистецтво ведення домашнього господарства) в сучасних умовах застосовують у чотирьох значеннях:

- 1) народне господарство певної країни, групи країн або всього світу;
- 2) сфера господарської діяльності людини, в якій створюються, розподіляються і споживаються життєві блага;
- 3) економічна наука, що вивчає різноманітні економічні явища і процеси, які відбуваються в суспільстві;
- 4) сукупність економічних відносин між людьми у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, що утворюють певну економічну систему.

Економіка і економічна теорія знаходяться у взаємодії та впливають одна на одну. **Економіка** є об'єктом економічного вчення. Вона існує об'єктивно, тобто незалежно від волі та свідомості людей. **Економічна теорія** є явищем свідомості людей, яке відображує дію об'єктивних законів економічного життя. Для того щоб виявити ці закони, недостатньо просто спостерігати та описувати явища. Потрібна наука, що здатна проникнути у сутність економічного життя, з'ясувати його причинно-наслідкові зв'язки і рушійні сили. Цим і займається економічна теорія.

Економіка як складна різноманітно структурована система є об'єктом вивчення спеціальної науки – економічної науки

Економічна наука — це сфера розумової діяльності людини, функцією якої є пізнання та систематизація об'єктивних знань про закони і принципи розвитку реальної економічної дійсності.

Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких і римських мислителів (Ксенофонта, Арістотеля, Платона, Катона, Варрона, Сенеки, Коллумелли), а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії. Вони досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, податків, грошей тощо.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів та явищ почала складатися лише в XVI – XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру. Основні етапи розвитку економічної науки показані на рис.1.1.

Меркантилізм (від італ. *mercante* – торговець, купець). Прибічники цієї школи основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а саме багатство ототожнювали з накопиченням металевих грошей (золотих і срібних).

Це досягалося лише в тому випадку, коли держава в сфері *економіки* проводить активну *політику*, захищаючи національне виробництво і торгівлю, тобто здійснюють політику **протекціонізму** (від лат. protectio – заступництво, захист). Меркантилісти (Антуан де Монкретьєн) дали нову назву науці про способи збільшення суспільного багатства — *політична економія*. Погляди представників цієї школи відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу та розвитку зовнішньої торгівлі. Представники: А. Монкретьєн, Т. Манн, У. Стаффорд, Кольбер, в Росії – А.Л. Ордин-Нащокін, І.І. Посошков, Петр І та ін.

Поступово з проникненням торгового капіталу в сферу виробництва змінювалися і погляди ідеологів буржуазії. Виникла наукова школа фізіократів (від грецького «фізіократія» - влада природи).

Фізіократи. На відміну від меркантилістів, вони перенесли акценти дослідження зі сфери обігу безпосередньо у сферу виробництва. Але джерелом багатства вважали тільки працю у сільськогосподарському виробництві. Їх представники: Ф. Кене, П. Буагільбер, А. Тюрго, В. Мірабо, Д.Норе. Вони стверджували, що промисловість, транспорт і торгівля – безплідні сфери, а праця людей у цих сферах тільки покриває витрати на їхнє існування і не прибуткова для суспільства.

Проте сама по собі природа без застосування капіталу і праці не може постійно примножувати суспільне багатство. Найбільш обґрунтовану відповідь на це питання дала класична школа.

Розвиток економічної науки (з XVI до кінця XIX ст.)

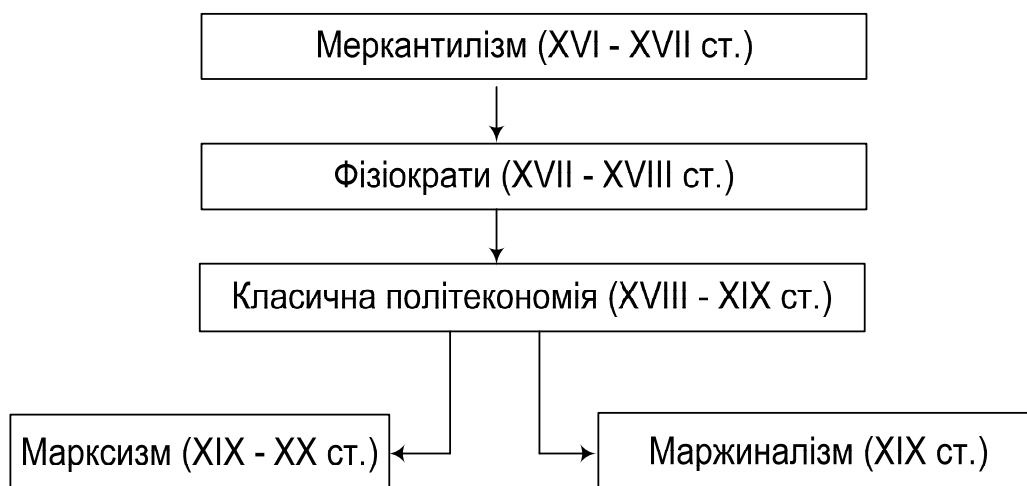


Рис.1.1 – Основні етапи розвитку економічної науки

Класична політична економія. Виникла з розвитком капіталізму. Її засновниками є У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, С. Сімонді зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер суспільного виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу,

доходів, кредиту, обігу, механізму конкуренції. Саме вони започаткували трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегулюючу систему.

Подальший розвиток економічної теорії відбувався за двома основними напрямками.

Марксизм, або політична економія праці. Засновники цього напрямку К. Маркс і Ф. Енгельс досліджують систему законів капіталістичного суспільства з позицій робітничого класу. Продовжуючи вивчення трудової теорії вартості, вони зробили аналіз розвитку форм вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти. Однак положення марксизму про заперечення приватної власності і ринку, посилення експлуатації і зростання зубожіння трудящих, про єдиний фактор формування вартості, переваги суспільної власності, неминучість краху капіталізму не мали належної наукової обґрунтованості й не знайшли практичного підтвердження. Тому тепер вони переглядаються і піддаються справедливій науковій критиці.

Маржиналізм (від франц. *marginal* — граничний, границя, межа) — теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, виходячи з універсальної концепції використання граничних, крайніх ("мах" чи "мін") величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну в зв'язку зі зміною інших явищ. Дослідження маржиналістів ґрунтуються на таких категоріях, як "гранична корисність", "гранична продуктивність", "граничні витрати" та ін. Маржиналізм використовує кількісний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, в основі яких лежать суб'єктивно-психологічні оцінки економічних дій індивіда. Представники маржиналізму — К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

У сучасній західній економічній науці існують різні напрями, течії, школи, типологія яких відрізняється як за методами аналізу, так і за розумінням предмету й мети дослідження. Концептуально відрізняються і підходи до вирішення економічних проблем. Але цей поділ значною мірою умовний, тому всю сукупність сучасних течій і шкіл можна згрупувати у такі чотири основні напрями: *неокласицизм, кейнсіанство, інституціоналізм, неокласичний синтез*.

Основні напрями сучасної економічної теорії показано на рис. 1.2.



Рис. 1.2 – Основні напрями сучасної економічної теорії

Неокласицизм. Досліджує і розвиває ідеї класичної політекономії з урахуванням сучасних умов. Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити рівновагу між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Засновники теорії — А. Маршалл і А. Пігу, послідовники — Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Ф. Кейган та ін.

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: *монетаризм, теорію суспільного вибору, теорію раціональних очікувань* та ін. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є американський економіст Мілтон Фрідмен. Прихильники монетаризму: Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

Монетаризм — теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної кон'юнктури, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВВП). За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання товарної маси, динамікою цін і швидкістю обертання грошей за такою схемою (рис.1.3).

Кейнсіанство — одна з провідних сучасних теорій, яка обґрунтовує об'єктивну необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Засновником теорії є видатний англійський економіст Дж. М. Кейнс. Кейнсіанство виникло в 30-х роках XX ст. як відповідь на потреби подолання Великої депресії (1929—1933), яка поставила економічну систему капіталізму на межу повної катастрофи.

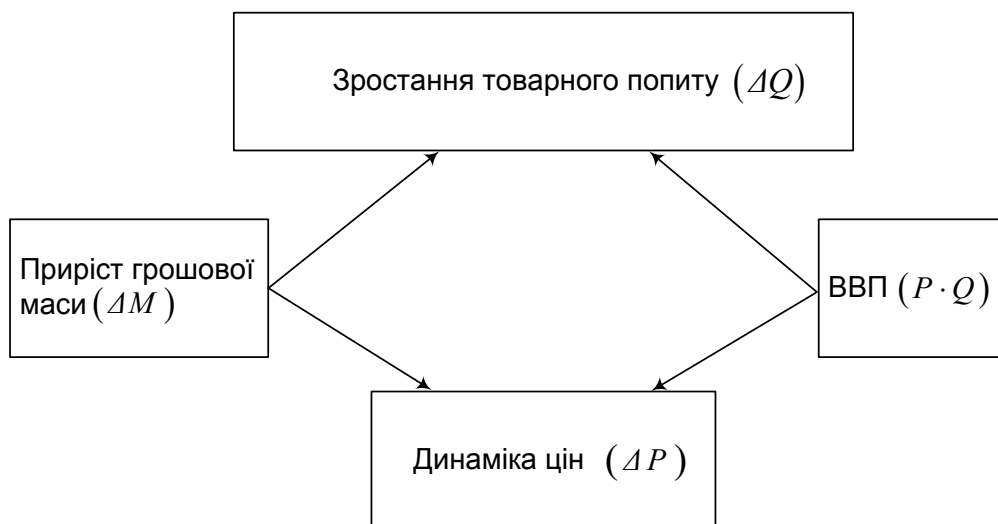


Рис.1.3 – Монетарні важелі регулювання ВВП

Ідеї Дж. М. Кейнса, викладені в його головній праці "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" (1936 р.), широко застосовувались провідними країнами світу в практиці регулювання ринкової економіки, що дало їм змогу швидко подолати кризові явища, досягти стабільних темпів економічного

зростання і динамічної рівноваги. Кейнсіанська концепція стимулювання попиту наведена на рис.1.4.



Рис.1.4 – Кейнсіанська концепція стимулювання попиту

Прихильники і послідовники Кейнса (Дж. Робінсон, П. Сраффа, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас та ін.) виступають за активну участь держави у структурній перебудові економіки, визнають за необхідне запровадження антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів, збільшення соціальних виплат.

Інституціоналізм, або інституціонально-соціологічний напрям, представниками якого є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Аж. Гелбрейт, Я. Тінберген, Г. Мюрдаль та ін., розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і правових, політичних, соціологічних і соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є "інститути", під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми, звичаї, інстинкти та ін.

Неокласичний синтез – узагальнююча концепція, представники якої (Д. Хікс, Дж. Б'юкенен, П. Самуельсон та ін.) обґрунтовують принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошують на необхідності руху до змішаної економіки. Дотримуються принципу раціонального синтезу неокласичного і кейнсіанського напрямку економічної теорії.

2. Предмет економічної теорії його структура та еволюція визначення

Предмет економічної теорії надзвичайно складний і багатогранний, так само як складна, багатогранна і динамічна економічна життєдіяльність людини. Цим пояснюється неможливість короткого і всеохоплюючого визначення предмета, яке було б придатне для всіх етапів розвитку людського суспільства. Економічна теорія, вивчаючи реальні економічні процеси, сама перебуває у постійному пошуку і розвитку, предмет її дослідження змінюється й

уточнюється. Еволюцію уявлень про предмет економічної теорії наведено на рис.1.5.

Такий далеко неповний перелік визначень предмета економічної теорії.

<i>Визначення предмета економічної теорії</i>	<i>Школа (автори)</i>
Вчення про закони домашнього господарства, домоводства	Давньогрецькі і давньоримські мислителі
Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації	Меркантилісти, фізіократи, класична політична економія
Наука про виробничі відносини і закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном та споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства	Марксистки
Сучасні західні економісти визначають економічну теорію як науку про:	
— сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов'язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту;	А. Маршалл
—дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів;	П. Самуельсон
— діяльність людей за умов рідкості ресурсів;	Е.Долан
— вивчення поведінки людей як зв'язку між метою та обмеженістю засобів, що можуть мати альтернативні шляхи застосування;	Дж. Робінзон
— ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини	К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю

Рис. 1.5 – Еволюція визначення предмета економічної теорії

Як бачимо, формування предмета економічної теорії представники традиційних шкіл пов'язували з примноженням багатства, економічними законами, виробничими відносинами між людьми, а сучасні західні економісти — з проблемами "рідкісності", "обмеженості ресурсів та ефективності використання їх", "альтернативності вибору" тощо. Таке розмаїття визначень предмета економічної теорії не можна вважати недоліком чи слабкістю цієї науки. Воно є природним явищем, оскільки відображає еволюцію вивчення такого складного і суперечливого соціального об'єкта, яким є економічна система. При цьому ні одне з наведених визначень не може претендувати на повне, вичерпне розкриття сутності досліджуваного об'єкта. Кожна теорія відбиває певну сторону, грань, зріз проблеми, що досліджується, і, отже, робить певний вклад в економічну науку.

З цього приводу П. Самуельсон, автор відомого на Заході підручника "Економіка", зазначає, що визначення теоретичної економіки як науки розкривають її предмет з різних сторін, оскільки беруться до уваги різноманітні аспекти життєдіяльності людства, в тому числі економічній, а це дає змогу сформулювати стисле і в той же час всеохоплююче його визначення. Тому всілякі спроби абсолютизувати якусь одну концепцію, один підхід до визначення предмета економічної теорії є неприйнятними і непродуктивними, оскільки суперечать сутності економічного життя і самої науки — вона втрачає науковість.

Економічна теорія — динамічна наука, яка постійно збагачується новими знаннями, предмет її дослідження розширюється і уточнюється. У сучасних умовах гуманізації, інтелектуалізації, соціалізації суспільного життя та глобалізації економічних процесів її предметна сфера еволюціонує в напрямку розширення та ускладнення проблематики, залучення до наукового дослідження додаткових шарів соціально-економічних відносин, врахування багатомірності їх взаємодії і визначення людини як центру економічної системи.

Парадигма сучасної вітчизняної економічної теорії повинна мати ще й національно-історичну складову, яка передбачає врахування трансформаційної специфічності національної економіки, її інституціональних і відтворювальних особливостей, а також національного економічного менталітету народу, історичних, культурних, демографічних та інших особливостей країни. Врахування національно-економічної компоненти є важливою умовою глибокого розуміння сучасних соціально-економічних процесів, які відбуваються в країні, наукового прогнозування тенденцій їх розвитку в перспективі.

Отже розвиток економічної теорії відбувається на основі поєднання процесу плюралізації зі зростаючою тенденцією до інтеграції її різноманітних напрямів і шкіл, з превалюванням синтезованих і комплексних підходів до дослідження соціально-економічних процесів.

Не в протиставленні, а у взаємозбагаченні й науковому синтезі різних концепцій і полягає синергізм ефекту спільної праці вчених-економістів, який дає змогу глибше розкрити предмет економічної теорії в усій його багатогранності.

Узагальнюючи сказане, можна так визначити предмет економічної теорії в політекономічному аспекті.

Економічна теорія — це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Термін **економія** ввели в обіг давньогрецькі мислителі Ксенофонт і Арістотель. У перекладі з грецької він буквально означає "мистецтво ведення домашнього господарства", "домоводство" ("ойкос" — дім, домашнє господарство; "номос" — вчення, закон).

Термін "політична економія" був уперше застосований французьким меркантилістом Антуаном Монкретьєном у праці "Трактат політичної економії", написаній у 1615 р. З грецької "політикос" перекладається як державний, суспільний. Отже, цей термін у поєднанні з терміном "економія" означає науку про ведення господарства в державі, суспільстві.

В економічній науці термін "політична економія" домінував до кінця XIX ст. — часу виходу (1890 р.) праці відомого англійського економіста А. Маршалла "Принципи економіки". **Економікс** — це неокласичний напрям в економічній науці, який має за мету синтезувати класичну політичну економію і маржиналізм.

У сучасних умовах в більшості країн світу (особливо англо-американських) політична економія функціонує під назвою "економікс", в ряду інших — як "економічна теорія" або як "політична економія". Кожна з них має свій аспект дослідження і викладення. Проте вони, по суті, є назвами однієї економічної науки, що постійно розвивається та досліджує економічні явища і процеси на різних етапах розвитку людського суспільства.

Еволюція термінів "економія", "політична економія", "економікс", "економічна теорія" об'єктивно зумовлена розвитком самої економічної науки і об'єкта її досягнення — економічної системи.

Економічна теорія в широкому розумінні включає такі розділи: *основи економічної теорії* (політекономія); *мікроекономіка*, *мезоекономіка*, *макроекономіка*, *мегаекономіка* (рис. 1.6).

Основи економічної теорії (політекономія) — це фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка розкриває сутність економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем в різні історичні епохи.

Мікроекономіка вивчає економічні процеси і поведінку економічних суб'єктів первинної ланки: домогосподарства, підприємства, фірми. Вона аналізує ціни окремих товарів, витрати на їхнє виробництво, прибуток, заробітну плату, попит і пропозицію на товари та ін.

Макроекономіка вивчає закономірності функціонування господарства в цілому, тобто на рівні національної економіки. Об'єктом її дослідження є валовий національний продукт, національний дохід, національне багатство, рівень життя населення, проблеми безробіття, інфляція та її причини, грошовий обіг, рух процента, податкова політика, кредитно-банківська система та ін.

Мезоекономіка вивчає окремі галузі й підсистеми національної економіки (агропромисловий комплекс, військово-промисловий комплекс, торговельно-промисловий комплекс, територіально-економічні комплекси, вільні економічні зони та ін.).



Рис.1.6 – Структура загальної економічної теорії

Мегаекономіка вивчає закономірності функціонування і розвитку світової економіки в цілому, тобто на глобальному планетарному рівні.

Зауважимо, що загальна економічна теорія не є механічною сумою її складових. Усі її частини перебувають у в розривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісне сприйняття економіки як самодостатньої і динамічної системи, яка функціонує на національному і загальносвітовому рівнях.

Економічна теорія залежно від функціональної мети поділяється на *позитивну* й *нормативну економічну теорію*.

Позитивна економічна теорія ставить за мету всебічне пізнання економічних процесів та явищ, розкриває їхні взаємозв'язки та взаємозалежності, які зумовлюються реальною дійсністю. Тобто вона досліджує економічну дійсність і відповідає на запитання: *яка вона є?*

Нормативна економічна теорія з'ясовує об'єктивні процеси, дає їм оцінку, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку.

3. Функції економічної теорії

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки були сформовані її основні функції (рис. 1.7): *пізнавальна, методологічна, практична, прогностична, виховна*.

Пізнавальна функція. Реалізується через дослідження сутності економічних процесів і явищ. Розкриваючи і формулюючи економічні категорії і закони, економічна теорія тим самим збагачує знання людей, примножує інтелектуальний потенціал суспільства, розширює науковий світогляд, сприяє науковому передбаченню економічного розвитку суспільства.



Рис. 1.7 – Функції економічної теорії

Методологічна функція полягає в тому, що економічна теорія виступає теоретико-методологічною базою для цілої системи економічних наук, оскільки розкриває основоположні базові поняття, економічні закони, категорії, принципи господарювання, які реалізуються в усіх галузях і сферах людської діяльності.

Практична функція економічної теорії зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання.

Економічна політика — це цілісна система заходів держави, спрямованих на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначати оптимальні варіанти вирішення економічних проблем.

Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок (рис.1.8). Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність і сенс. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та остаточно оцінює життєвість будь-якої теорії. Практика — критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання — до передбачення, передбачення — до раціональних дій, дія — до удосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється, щоразу піднімаючись на вищий рівень.

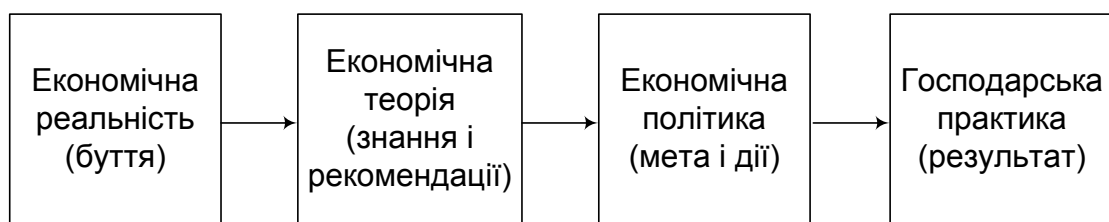


Рис. 1.8 – Взаємозв'язок економічної теорії і господарської практики

Прогностична функція економічної теорії виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку в майбутньому. По суті, вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових

програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів та можливих кінцевих результатів.

Виховна функція — полягає у формуванні в громадян економічної культури, логіки сучасного ринкового економічного мислення, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і загальносвітовому рівнях і дають їм можливість виробити грамотну господарську поведінку в умовах ринкової системи. Вона виховує у них усвідомлення того, що досягти професійних успіхів і вищого життєвого рівня можна тільки оволодівши глибокими знаннями, в результаті наполегливої праці, прояву підприємливості та ініціативи, прийняття та обґрунтування рішень і здатності брати на себе відповідальність за свої господарські дії в умовах конкуренції.

Економічне мислення — це сукупність поглядів, уявлень та суджень людини про реальну економічну дійсність, які визначають господарську поведінку.

Є два види економічного мислення: *буденне* і *наукове*.

Буденне мислення — поверхове, однобічне і безсистемне сприйняття людиною реальних економічних процесів, на підставі чого вона робить суб'єктивні, часом помилкові висновки і судження щодо економічних проблем.

Наукове мислення — всебічне і глибоке пізнання людиною економічної дійсності на основі використання наукових методів дослідження, що дозволяє розкрити сутність економічних процесів, об'єктивно оцінити їхню суспільну значущість і прогнозувати тенденції розвитку в майбутньому (рис. 1.9).

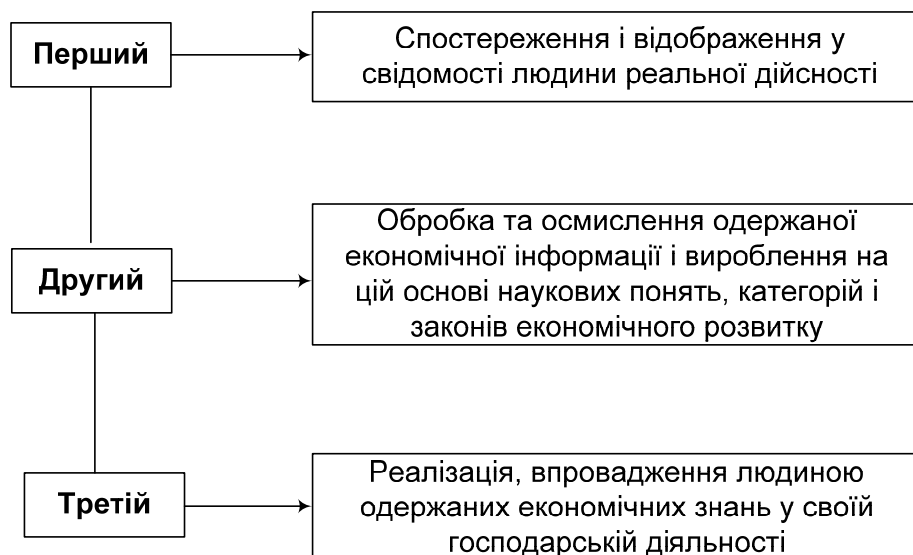


Рис. 1.9 – Етапи формування наукового економічного мислення

Тема 1.2. Основи економічного аналізу

План

1. *Методи пізнання економічного життя суспільства.*
2. *Економічні категорії, закони й принципи.. Пізнання і використання економічних законів.*
3. *Економічна теорія як теоретико-методологічна база інших економічних наук.*

1. Методи пізнання економічного життя суспільства

Економічна теорія використовує широкий спектр прийомів і способів дослідження свого предмета, які й визначають зміст її **методу**.

Метод економічної теорії — це сукупність прийомів, засобів і принципів, за допомогою яких досліджуються категорії і закони функціонування та розвитку економічних систем.

Економічна теорія застосовує як **загальнонаукові**, так і **специфічні** для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів (рис. 1.10).



Рис.1.10 – Основні методи економічної теорії

Діалектика як метод — загальний для всіх наук метод пізнання, в тому числі для економічної теорії. Він базується на використанні законів і принципів філософії, обґрунтованих видатним німецьким філософом Георгом Гегелем. Сутність їх полягає у пізнанні економічних явищ і процесів у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності, в безперервному розвитку, розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що джерелом розвитку є єдність і боротьба протилежностей.

Наукова абстракція як метод полягає в поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виділення основних, найсуттєвіших сталих

сторін певного явища, очищених (абстрагованих) від всього випадкового, неістотного. Результатами застосування методу наукової абстракції є формування понять, економічних категорій, виявлення і формування законів.

Аналіз і синтез як методи дослідження застосовуються в єдності двох його складових. При *аналізі* об'єкт дослідження розкладається на складові частини, кожна з яких вивчається окремо; *при синтезі* відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Індукція і дедукція. Індукція — це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. Дедукція — метод пізнання від загального до одиничного. Метод індукції і дедукції забезпечує діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального.

Історичний і логічний методи використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності. *Історичний метод* вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за одним у житті. *Логічний метод* досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові.

Економічне моделювання — це формалізований опис і кількісний вираз економічних процесів і явищ (за допомогою математики й економетрики), структура якого абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. Економічні моделі (рис. 1.11) дають можливість наочно і глибше дослідити основні риси й закономірності розвитку реального об'єкта пізнання.

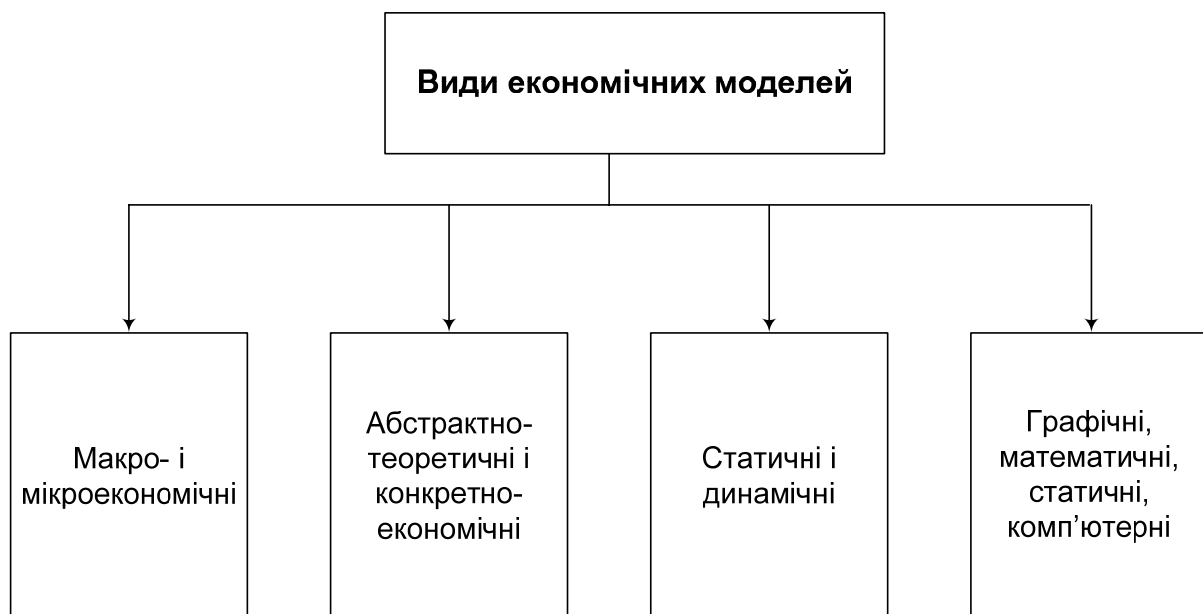


Рис. 1.11 – Види економічних моделей

Економічний експеримент — штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Економічний експеримент дає змогу на практиці

перевірити обґрунтованість наукових гіпотез і рекомендацій, щоб попередити помилки і провали в економічній політиці держави.

2. Економічні категорії, закони й принципи. Пізнання і використання економічних законів

Економічна теорія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, відкриває і формулює економічні категорії, закони і принципи.

Економічні категорії — це абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають суттєві властивості економічних явищ і процесів. Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит, заробітна плата, робоча сила та ін.

Економічні закони відбивають найсуттєвіші, стійкі, такі, що постійно повторюються, причинно-наслідкові взаємозв'язки і взаємозалежності економічних процесів і явищ. Закони виражають сутність економічних відносин.

Економічні закони у своїй сукупності створюють *систему економічних законів* (рис.1.12), яка включає в себе *всезагальні, загальні, специфічні й стадійні закони*.

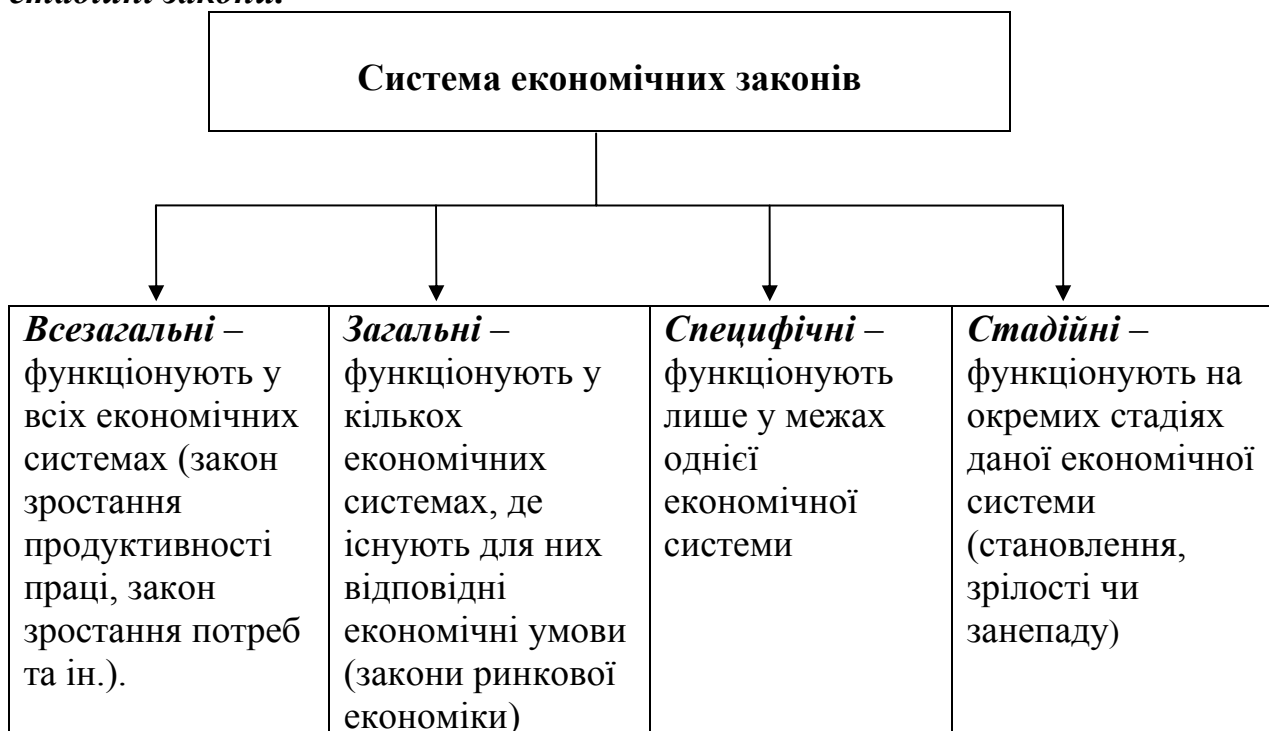


Рис. 1.12 – Система економічних законів

Економічні принципи — теоретичні узагальнення, що містять певні допущення, усереднення, які відображають загальні тенденції розвитку економічної системи. Як і економічні закони, вони також віддзеркалюють взаємозв'язок економічних явищ, але менш стійкі і мають менш обов'язковий характер. Під принципом будь-якої науки розуміють її самі прості початкові положення, базові погляди, на фундаменті яких будуються всі ґрунтовні категорії даної науки.

Пізнання та використання економічних законів має наступні форми:

- **емпірична**, коли люди, не знаючи сутності економічних законів, використовують їх несвідомо, інтуїтивно у своїй практичній діяльності;
- **наукова**, коли люди, пізнавши і розкривши сутність економічних законів, використовують їх свідомо, а отже, більш ефективно у своїй економічній діяльності.



Рис. 1.13 – Рівні використання економічних законів

Загальні властивості економічних законів і законів природи полягають в тому, що вони мають об'єктивний характер, тобто не залежать від волі і свідомості людей.

Відмінності економічних законів полягають в тому, що вони є законами господарської діяльності людей і поза нею не існують; мають історично минулий характер; відкриттю та використанню їх людиною протидіють сили суспільства, що сходять з історичної арени.

Відмінності законів природи полягають в тому, що вони можуть діяти поза людським суспільством (наприклад, закон всесвітнього тяжіння); діють довічно і завжди; відкриття і використання відбувається відносно спокійно, не викликаючи суттєвих соціально-економічних суперечностей.

3. Економічна теорія як теоретико-методологічна база інших економічних наук

Економічна теорія є фундаментальною базою, теоретичним ядром усього комплексу економічних наук — галузевих, міжгалузевих і функціональних (рис. 1.14). Вона досліджує природу, глибинну суть економічних явищ і процесів, базисні соціально-економічні відносини і господарську поведінку людей у певній економічній системі. Результатом цих досліджень є розкриття економічних понять, категорій та законів, які характеризують фундаментальні основи економічного буття. Спеціальні економічні науки, спираючись на базисні положення економічної теорії, розробляють систему методів і правил практичного використання економічних категорій та законів у тій чи іншій конкретній сфері господарської діяльності. Із сукупностей економічних категорій і законів економічна теорія формує єдиний категоріально-понятійний апарат, своєрідну "економічну мову", яка інтегрує економічні науки і запобігає неоднозначному тлумаченню економічних категорій і понять у різних дисциплінах.



Рис.1.14 – Взаємозв’язок економічної теорії з іншими науками

Виступаючи методологічною базою для різних економічних наук, економічна теорія водночас має в повному обсязі враховувати знання, набуті ними у процесі повсякденної господарської діяльності. Тільки спираючись на знання конкретних економічних наук і поєднуючи їх з знаннями (соціології, філософії, політології, права, історії тощо), економічна теорія спроможна об'єктивно висвітлити суть та закономірності розвитку економічних систем.

Тема 1.3. Економічні потреби суспільства. Економічні інтереси

План

1. Економічні потреби суспільства, їхня суть та структура.
2. Корисність. Закон спадної граничної корисності.
3. Економічний закон зростання потреб.
4. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація.
5. Взаємодія потреб та інтересів як рушійна сила соціально-економічного прогресу.

1. Економічні потреби суспільства, їхня суть та структура

Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки

Потреба — це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

У найзагальнішому вигляді виділяють:

— **біологічні потреби**, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);

— **соціальні потреби**, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);

— **духовні потреби** (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

За критерієм нагальності потреб та ієрархічності взаємозв'язків між ними вирізняють моделі Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Алдерфера (рис. 1.15).

Незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби порівняно нижчого порядку (первинні) та потреби вищого порядку (вторинні).

Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

Розрізняють такі блага:

— **неуречевлені** (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання) й **уречевлені** (дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо);

— **неекономічні** (необмежені, їхні обсяги перевищують наявні людські потреби) та **економічні** (обмежені, обсяги яких менші за існуючі потреби).

Економічні потреби — це потреби в економічних благах.

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин.

З одного боку, безперервний економічний та духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. З іншого боку, виникнення нових потреб супроводжується постійним

урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їхньої структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ та поліпшення їхніх якісних характеристик.

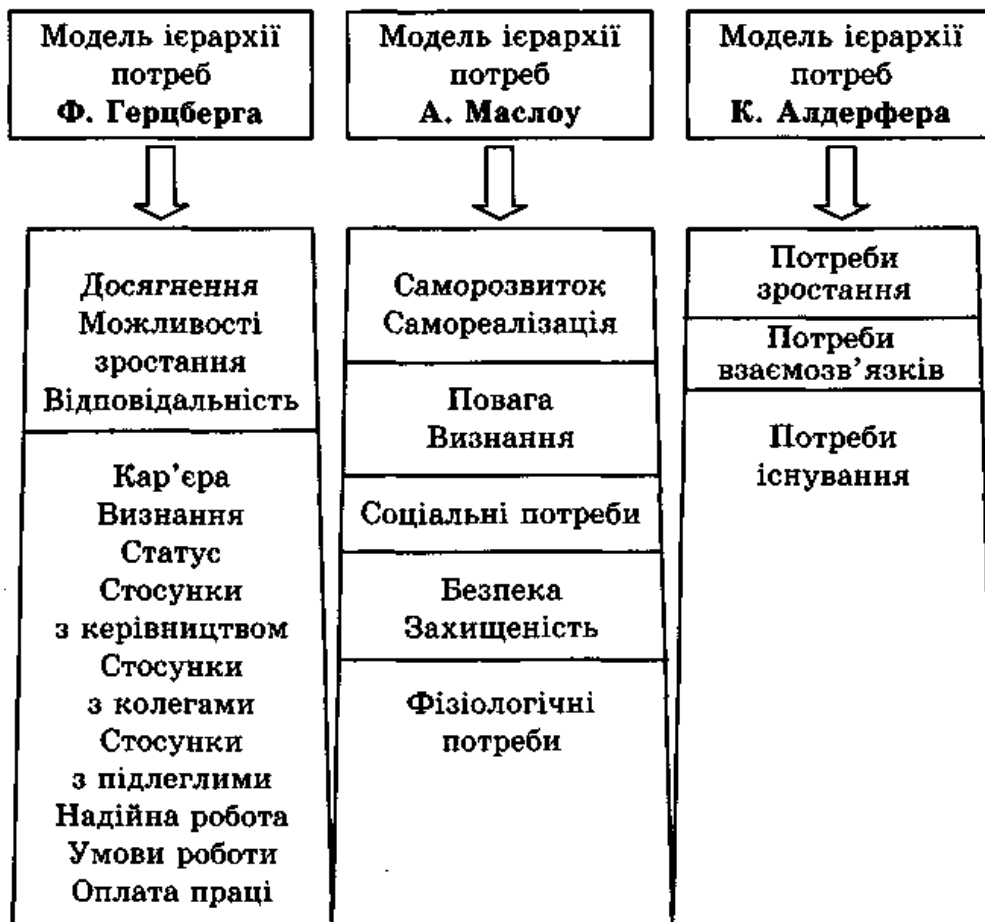


Рис. 1.15 – Моделі ієрархії людських потреб

Носіями економічних благ виступають найрізноманітніші товари та послуги. В їхній сукупності розрізняють:

— *споживчі блага* (товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і *виробничі блага* (товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ);

— *матеріальні блага* (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і *нематеріальні блага* (створюють ся у сфері нематеріального виробництва);

— *теперішні блага* (перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів) і *майбутні блага* (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися у майбутньому) тощо.

Всебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації.

Класифікація економічних потреб

За характером виникнення:

— *первинні* (базові), пов'язані з самим існуванням людини: їжа, одяг, безпека, житло тощо;

— *вторинні*, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та ін.

За засобами задоволення:

— *матеріальні* (потреби в матеріальних благах);

— *нематеріальні* (духовні потреби).

За нагальністю задоволення:

— *першочергові* (предмети першої необхідності);

— *другорядні* (предмети розкоші).

За можливостями задоволення:

— *насичені, вгамовні* (мають чітку межу і можливість повного задоволення);

— *ненасичені, невгамовні* (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення).

За участю у відтворювальному процесі:

— *виробничі* (потреби у засобах виробництва);

— *невиробничі* (потреби у споживчих благах).

За суб'єктами вияву:

— *особисті* (виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда);

— *колективні, групові* (потреби групи людей, колективу);

— *суспільні* (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому).

За кількісною визначеністю та мірою реалізації:

— *абсолютні* (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);

— *дійсні* (формується залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду);

— *платоспроможні* (визначаються платоспроможним попитом);

— *фактичні* (задовольняються наявними товарами та послугами).

Система економічних потреб є складною і постійно розвивається. Структура потреб, їхній обсяг, способи та рівень задоволення безперервно змінюються: модифікуються, ускладнюються, вдосконалюються у процесі історичного розвитку людської цивілізації.

2. Корисність. Закон спадної граничної корисності

Корисність – це здатність товарів і послуг у процесі їхнього споживання задовольняти будь-які людські потреби.

З точки зору економічної теорії, поняття корисності відбиває суб'єктивну оцінку індивідом ступеня бажаності того чи іншого блага незалежно від того, чи сприяє його споживання розвитку певного суб'єкта чи завдає йому шкоди (алкоголь, наркотики, зброя). Корисними можуть бути тільки доступні блага (недоступні блага не можуть розглядатися як економічні корисності, незважаючи на їх бажаність)

Загальна корисність – величина, що відбиває загальну задоволеність індивіда споживанням визначеної кількості блага.

Гранична корисність – це задоволеність від споживання кожної додаткової одиниці блага.

Ступінь корисності залежить від наявної кількості певного блага та від інтенсивності потреби в ньому.

Закон спадної граничної корисності: в міру того, як споживач збільшує споживання товару чи послуги, гранична корисність від споживання кожної додаткової одиниці товару або послуги зменшується.

Із наближенням споживання товару чи послуги до звичайної норми (насичення) загальна корисність зростає, гранична – зменшується. Якщо обсяг споживання перевищує звичайну норму, то загальна корисність зменшується, гранична – надалі зменшується, набуваючи від'ємних значень.

3. Економічний закон зростання потреб

Найважливішою ознакою потреб є їхній динамічний, мінливий характер. Зростання та розвиток потреб завжди випереджає можливості виробництва і не збігається з рівнем фактичного споживання, що знайшло відображення в економічному законі зростання потреб.

Всезагальний економічний закон зростання потреб відбиває внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення. **Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб.**

Таким чином, потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби.

Однак прагнення задовольнити на кожний момент часу зростаючі потреби наштовхується на відносну обмеженість ресурсів. Вирішення протиріччя між невгамовністю та безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує **проблему вибору** й визначає мету економічної діяльності.

Вибір складається з відповідей на наступні запитання:

1. Які блага, якої якості і в якій кількості виробляти?
2. Які ресурси та технології використовувати для виробництва благ?
3. Кому дістануться вироблені блага і в якій кількості?

Виявлення шляхів найкращого застосування обмежених ресурсів з метою максимально можливого задоволення безмежних потреб пов'язане з постійною оцінкою та відбором альтернативних варіантів підвищення ефективності економіки.

Виробнича функція вказує на існування альтернативних можливостей, за яких різне поєднання факторів виробництва або їхня взаємозаміна забезпечують такий самий максимальний обсяг випуску продукції.

Економічними називаються обмежені ресурси, альтернативне використання яких дозволяє одержувати різні по ефективності показники.

Висновок: необхідно шукати оптимальне сполучення ресурсів, яке

максимізує показники ефективності.

Графічно обмеженість ресурсів аналізується за допомогою кривої виробничих можливостей (КВМ).

КВМ – це безліч точок, що представляють різні комбінації одночасного виробництва двох альтернативних товарів при повному використанні обмежених ресурсів. Якщо по осях координат розташувати обсяги виробництва товарів А і В, то КВМ буде являти собою увігнуту опуклу криву, що порозумівається чинністю закону зростання альтернативних витрат.

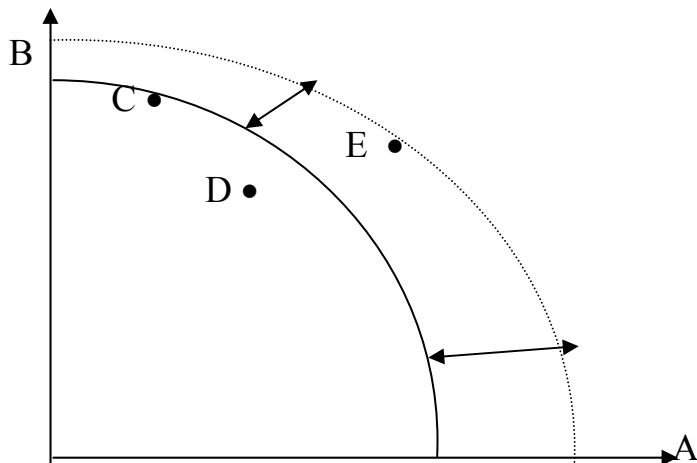


Рис. 1.16 – Крива виробничих можливостей

Закон зростання альтернативних (вменених) витрат наголошує: кожна додаткова одиниця виробництва одного товару веде до усе більш убутого виробництва іншого товару.

Крапка С на лінії КВМ зазначає ситуації при повному використанні ресурсів

При неповному використанні ресурсів крапка спільного виробництва товарів А і В, тобто D, буде лежати нижче КВМ, а недосяжний рівень спільного виробництва при дефіциті ресурсів буде ілюструватися крапкою E вище КВМ.

Правобічне зрушення КВМ означає економічне зростання при наступних ресурсних передумовах:

- 1) збільшення обсягів національних ресурсів;
- 2) більш ефективне використання наявних національних ресурсів;
- 3) імпорт ресурсів.

Розуміння потреб споживачів та вміння задовольнити ці потреби одночасно з вирішенням завдань раціонального використання обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності. Сучасний бізнес неможливий без оволодіння чіткою інформацією стосовно якісних параметрів, обсягу та динаміки потреб, їхнього прогнозування, а також активного впливу на формування обсягів та структури споживання.

4. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація

У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

Інтерес (від лат. *interesse* — мати важливе значення) — **форма вияву потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її.**

Економічні інтереси є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів.

Економічні інтереси — усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

Суб'єкти економічних інтересів — окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

Об'єкти економічних інтересів — економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Економічні інтереси є формою вияву економічних потреб, відображають певний рівень та динаміку задоволення економічних потреб, спонукають економічних суб'єктів до діяльності для задоволення потреб.

Економічні інтереси суспільства утворюють складну та динамічну систему і можуть бути класифіковані за різними критеріями:

За суб'єктами: особисті; колективні, групові; суспільні.

За нагальністю, важливістю: головні, першочергові; другорядні.

За часовою ознакою: поточні; перспективні.

За об'єктами: майнові; фінансові; інтелектуальні тощо.

За ступенем усвідомлення: дійсні; уявні.

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці:

— **економічні інтереси домашніх господарств** спрямовані на максимізацію корисності благ з урахуванням існуючих цін та доходів;

— **економічні інтереси підприємців** спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;

— **економічні інтереси держави** спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

Водночас інтереси держави не тотожні суспільним інтересам, оскільки включають до свого складу інтереси державної бюрократії.

Система взаємопов'язаних та взаємодіючих інтересів суспільства завжди суперечлива. Тому кожне суспільство постає перед проблемою пошуку ефективного механізму їхнього узгодження. Єдність інтересів досягається у процесі їхньої взаємодії та взаємореалізації.

Шляхи поєднання економічних інтересів:

— **субординоване підпорядкування** одних економічних інтересів іншим;

— **координоване узгодження** різнобічних інтересів усіх економічних суб'єктів.

Проблема співвідношення та пріоритетності інтересів економічних суб'єктів залишається до цього часу дискусійною. Механізм їхнього узгодження визначається сутністю економічної системи.

Командно-адміністративна економіка визнає жорстку субординацію економічних інтересів на основі пріоритетності та абсолютизації державного інтересу, який ототожнюється з суспільним та протиставляється колективним і особистим інтересам. При цьому субординація і підпорядкування інтересів забезпечується централізованим директивним плануванням та ідеологічною пропагандою.

Ігнорування особистого інтересу та підпорядкування його державному в умовах командно-адміністративної економіки спричиняє:

- спотворення мотиваційної поведінки економічних суб'єктів;
- пригнічення стимулюючої ролі потреб;
- втрату трудових цінностей і соціальних установок населення;
- розвиток психологи утриманства й економічної залежності від держави тощо.

У сучасній ринковій економіці домінує особистий інтерес споживача. Суспільство приходить до розуміння, що *не субординація, а координація інтересів* є найефективнішим засобом їхнього узгодження та реалізації.

5. Взаємодія потреб та інтересів як рушійна сила соціально-економічного прогресу

Рушійні сили економічного розвитку — взаємодія потреб та інтересів економічних суб'єктів.

Потреби у свідомості людини перетворюються на інтерес або мотив спонукальної цільової дії. Спонукування економічних суб'єктів до певних дій породжує конкретний результат у вигляді задоволення, часткового задоволення або незадоволення потреби, утворюючи, таким чином, логічний ланцюжок активної діяльності (рис. 1.17).

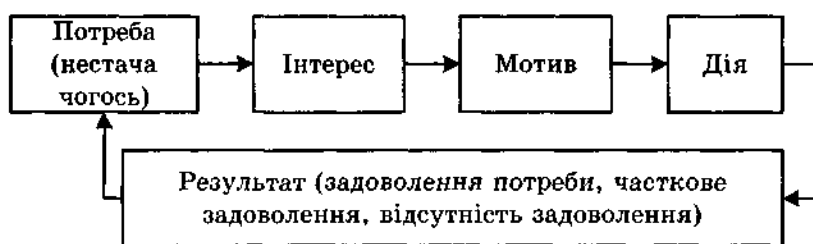


Рис. 1.17 – Потреби та інтереси як джерело активності економічних суб'єктів

Отже суперечлива взаємодія виробництва та споживання, інтересів і потреб є рушійною силою соціально-економічного розвитку.

Тема 1.4. Економічна система суспільства. Відносини власності

План

1. Періодизація суспільного розвитку
2. Економічна система: сутність, типи, структурні елементи
3. Власність: сутність, типи та роль в економічній системі
4. Місце і роль людини в економічній системі

1. Періодизація суспільного розвитку

Вчені-економісти по-різному трактують сутність та особливості історичного розвитку суспільства. Найбільшого поширення набули *формаційний і цивілізаційний* підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку людського суспільства.

Формаційний підхід був розроблений К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний *спосіб виробництва*, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства — *соціально-економічну формацію*. Основоположним економічним ядром кожного способу виробництва, а відповідно і формації, **є панівна форма власності**, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Формаційний підхід передбачає, що розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим: ***первіснообщинний; рабовласницький; феодальний; капіталістичний; комуністичний.***

Формаційний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, відносинам власності, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Однак у сучасних умовах формаційний підхід при визнанні певних його положень піддається критичному аналізу.

По-перше, п'ятиланкова періодизація розвитку суспільства не має всеохоплюючого значення. Вона більш-менш прийнятна в основному для країн Західної Європи, але не відображає повною мірою своєрідності розвитку азійського способу виробництва, еволюції цивілізацій Китаю, Індії, а також не висвітлює особливостей історичного розвитку Росії, України.

По-друге, формаційний підхід не розкриває багатоваріантності життя, збіднює історію людського суспільства, зводячи її в основному до одного фактора – розвитку матеріального виробництва, практично не враховує ролі соціокультурного та інших неекономічних факторів у розвитку суспільства (національних, релігійних, етнічних, ментальних тощо).

По-третє, уявляючи історію розвитку людства як процес "революційного" руйнування старого способу виробництва і заміни його новим, формаційний підхід, таким чином, припускає певну перервність (дискретність) природно-історичного процесу.

По-четверте, формаційний підхід надмірно абсолютизує класову конфронтаційність між власниками і невласниками, між роботодавцями і найманими працівниками.

На потребу глибшого наукового пізнання закономірностей розвитку суспільства світова суспільна наука розробила і широко використовує *цивілізаційний підхід* щодо пізнання історії розвитку людства.

Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.

В основу цивілізаційного підходу покладено такі принципи: 1) багатовимірності аналізу економічних систем; 2) природної еволюційної поступовості історичного процесу; 3) відмови від класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей системи; 4) пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів; 5) посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку, визнання світової історії як єдиного планетарного цілого.

Цивілізаційний підхід долає класово-формаційні детермінанти періодизації суспільного розвитку. Найважливішою рисою цивілізації є її гуманістична спрямованість. Людина виступає не лише головним суб'єктом виробництва та цивілізації в цілому, але й їх безпосередньою метою, цільовою функцією.

Американський економіст **У. Ростоу** висунув теорію "**стадій росту**", в якій виділив п'ять стадій економічного розвитку:

- традиційне суспільство;
- перехідне суспільство;
- стадія зрушення;
- стадія зрілості;
- стадія високого рівня масового споживання.

Основою цієї теорії є технократичний підхід до періодизації історії людства, визнання пріоритетності розвитку техніки.

Американський вчений **Л.Г. Морган** виділяв три етапи в розвитку людської історії: епоха дикості (мисливське господарство); епоха варварства (скотарство); епоха цивілізації.

Епоха цивілізації, у свою чергу, класифікується поетапно у горизонтальному і вертикальному аспектах.

Горизонтальний аспект характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за своїм змістом локальних цивілізацій окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені періоди часу.

1. По горизонталі виділяють наступні цивілізації:

- Давньогрецька
- Давньоримська
- Візантійська
- Азіатська
- Англійська
- Північно-германська
- Інків тощо

Вертикальний аспект відбиває розвиток цивілізації у широкому розумінні цього слова: історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого – вищого. Йому притаманна логіка всесвітнього суспільно-історичного прогресу людства.

2. По вертикалі виділяють наступні цивілізації:

- Аграрна цивілізація
- Індустріальна цивілізація
- Постіндустріальна цивілізація

Перехід від одного ступеня зрілості цивілізації до іншого відбувається завдяки глибинним якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зростанню продуктивності праці, підвищенню культури людини.

Сучасні дослідження розвитку суспільства визначають сім цивілізацій:

- 1. Неолітична** — 7-4 тисячоліття до н. е.
- 2. Східнорабовласницька** — 3-1 тисячоліття до н. е.
- 3. Антична** — VII ст. до н. е. - VI ст. н. е.
- 4. Ранньофеодальна** — VII-XIII ст.
- 5. Передіндустріальна** — XIV-XVIII ст.
- 6. Індустріальна** — 60-ті роки XVII ст. - 50-ті роки XX ст.
- 7. Постіндустріальна** — починаючи з 60-х років XX ст.

Сучасна зарубіжна економічна наука (**Дж. Гелбрейт, А. Арон** та інші), використовуючи критерій "ступінь індустріального розвитку суспільства", виділяє три стадії **індустріальної цивілізації**:

- доіндустріальне суспільство;
- індустріальне суспільство;
- постіндустріальне суспільство.

У доіндустріальному суспільстві переважають сільське господарство і ручна праця. Воно існувало до кінця XVII ст., тобто до періоду розгортання промислової революції.

В індустріальному суспільстві провідну роль відігравало велике механізоване промислове виробництво.

Постіндустріальне суспільство — це нова, найрозвинутіша стадія людської цивілізації, початок якій поклала науково-технічна революція, що розгорнулася у другій половині XX ст. і поступово переросла в сучасну **інформаційно-інтелектуальну революцію**. У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технологій, інформатика, комп'ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки й управління.

Для постіндустріального суспільства характерним є також поглиблення міжнародного поділу праці, посилення взаємозв'язків та взаємодії національних економік.

2. Економічна система: сутність, типи, структурні елементи

Система як загальнонаукове поняття — **це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення**. Кожній системі притаманні такі властивості: **цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух та загальна мета**.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних

компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

Економічна система — це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Економічна система має відповідати на три запитання:

1. **Що і в яких обсягах виробляти?**
2. **Як (за допомогою яких ресурсів) виробляти?**
3. **Для кого (хто буде власником і споживачем виробленої продукції) виробляти?**

Економічна система має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії, бо кожна з існуючих систем не здатна запобігти альтернативному вибору в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Економічна система складається з трьох основних ланок: **продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.**

Продуктивні сили — це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

Економічні відносини — це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ. Система економічних відносин складається з: **техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин.**

Техніко-економічні відносини — це відносини між людьми з приводу створення та використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і виробляють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини відображають технологію і є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва.

Організаційно-економічні відносини — це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва.

Соціально-економічні відносини — насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності визначають головне в економічній системі — спосіб поєднання працівника з засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

Таким чином, соціально-економічні відносини, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце в структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Типи економічних систем. Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися у процесі тривалого історичного розвитку, їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

- за *формою власності на засоби виробництва*;
- за *способом управління господарською діяльністю*.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: **традиційну, ринкову, командну, змішану.**

Традиційна економічна система панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культурні цінності, кастовий і соціальний поділ населення. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

Командна економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, жорсткому, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення, їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

Командна економіка існувала у колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи й Азії.

Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на інвестиційні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Усі еко-

номічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини XX ст.

Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн і характеризується такими рисами:

1) високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;

2) різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, корпоративних, державних);

3) оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

4) орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

3. Власність: сутність, типи та роль в економічній системі

Виражаючи найглибинніші зв'язки і взаємозалежності, власність розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

Власність — це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів.

Привласнення — процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є **привласнення засобів виробництва і його результатів.**

Відчуження — це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин:

- **відносини з приводу привласнення об'єктів власності;**
- **відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності;**
- **відносини з приводу господарського використання об'єктів власності.**

Відносини привласнення — це економічна форма взаємовідношень між людьми, які втілюються в право володіння. Присвоєння власності однією особою є у той же час відчуження у другій особи.

Господарське використання здійснює як власник майна так і друга особа на певних мовах. Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає у двох іпостасях (особах): **як власник і як господарюючий суб'єкт.** Нині, коли

виробництво надзвичайно ускладнилось і набуло значного суспільного характеру, головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Таким чином, з'являється два суб'єкти: суб'єкт-власник і господарюючий суб'єкт, які розподіляють повноваження та функції.

Економічна реалізація власності є відображенням корисності чи прибутковості об'єкта власності для суб'єкта власності і означає здатність приносити дохід її власнику. Різні форми використання власності приносять різні доходи: *прибуток, рента, процент и др..* Доход від власності є стимулом, який рухає процес нагромадження капіталів.

Відносини власності виявляються через *суб'єкти* та *об'єкти* власності.

Об'єкти власності — це все те, що можна привласнити чи відчужити:

- Засоби виробництва в усіх галузях народного господарства
- Нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо)
- Природні ресурси (земля, її надра, ліси, води тощо)
- Предмети особистого споживання та домашнього вжитку
- Гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них
- Інтелектуальна власність
- Культурні та історичні цінності
- Робоча сила

Суб'єкти власності — це персоніфіковані носії відносин власності:

- Окрема особа (індивідуум) — людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків
- Юридичні особи — організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм
- Держава в особі органів державного управління
- Декілька держав або всі держави планети

Власність має і *правовий аспект*, виступаючи як юридична категорія. Юридичний аспект власності реалізується через **право власності**.

Право власності — це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності.

Право власності визначається ще з часів римського права *трьома основними правочинностями* — **володіння, користування і розпорядження**. Це так звана *тріада власності*.

Володіння. Початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Саме по собі володіння не означає повної власності. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар)

Користування. Виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх

Розпорядження. Вища і всеохоплююча категорія прав власності, яка

передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи

Між власністю як економічною і як юридичною категоріями існує тісний взаємозв'язок.

Власність як **економічна категорія** виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів.

Власність як **юридична категорія** відображає законодавче закріплення цих економічних відносин через систему юридичних законів і норм.

Форми власності зароджувалися у процесі тривалої еволюції суспільства і змінювали одна другу: *первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична*. Кожному етапи розвитку людського суспільства відповідає певна власність, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності.

Існує два основних типи власності: **приватна і суспільна**.

Приватна власність — це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі.

Різновиди приватної власності: *індивідуально-трудова, сімейна, індивідуальна з використанням найманої праці, партнерська і корпоративна*.

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд сімейної трудової власності (наприклад, фермерське сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

Партнерська власність є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності.

Корпоративна (акціонерна) власність — це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності. *Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності*. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні капіталом акціонерного товариства.

Реальне право на розпорядження і управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Якщо розглядати реалізацію корпоративної власності через відносини володіння, розпорядження і управління, то носіями відносин **володіння** є відокремлені власники акцій, які одержують на них доходи (дивіденди). Відносини ж **розпорядження й управління реалізуються** не розрізнено (тобто кожним власником акцій), а *власниками контрольного пакета акцій*, які розпоряджаються й управляють капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує **приватну власність і колективну форму її використання**, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за рамки класичної приватної власності. Вона виступає у формі **асоційованої (інтегрованої) власності**, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. Суспільна власність існує у двох формах: **державній** (загальнодержавна та муніципальна (комунальна); **колективній** (власність колективу підприємства, кооперативна), **власність громадських організацій, власність релігійних та культових організацій**).

Загальнодержавна власність — це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

Муніципальна (комунальна) власність — це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

Кооперативна власність — це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

Власність трудового колективу — спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства. Колективна власність може існувати в різних видах залежно від джерела викупу. Якщо підприємство викуплене за рахунок накопиченого прибутку, то створюється неподільна власність колективу підприємства. Якщо підприємство було викуплено за рахунок особистих доходів його працівників, то утворюється пайова власність.

Змішана власність поєднує різні форми власності — приватну, державну, колективну, кооперативну та інші, в тому числі й власність іноземних суб'єктів.

Комбіновані форми власності. Створюється в результаті об'єднання підприємств різних форм власності за умови збереження кожною із них своєї

базової якості: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші об'єднання.

В Україні склались і законодавчо закріплені такі форми власності:

— **приватна;**

— **колективна;**

— **державна.**

Допускається також існування змішаних форм власності, власності інших держав, власності міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

4. Місце і роль людини в економічній системі

Людина — надзвичайно складна істота, вона поєднує в собі *біологічне* і *соціальне*.

Як **біологічна істота** людина — унікальний продукт природи, мисляча істота, наділена сукупністю фізичних і розумових здібностей, здатністю взаємодіяти з природою і жити за її законами.

Людина як **соціальна істота** є частиною суспільства, тобто живе у соціумі, є суб'єктом соціальних, економічних, політичних, моральних та інших відносин.

Отже людина є **біосоціальною істотою**.

Людину вивчають багато наук. Економічна наука досліджує економічну сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто *людину економічну*.

Людина економічна — головний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і приймає економічно раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов, відповідно до своїх особистих інтересів, мети і пріоритетів.

В економічній системі людина виступає **як виробник, як суб'єкт економічних відносин, як споживач, як носій кінцевої мети суспільного виробництва**.

- **Людина-виробник** в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, головним елементом продуктивних сил.
- **Людина як суб'єкт економічних відносин** реалізує себе в економічній системі завдяки певним господарським відносинам, у які вона вступає з іншими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Суб'єктами економічних відносин є окремий індивід, сім'я, колектив, держава.
- **Людина як споживач** реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника і потреби людини-підприємця.

Потреби людини-працівника пов'язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням.

Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб.

Потреби людини-працівника і людини-підприємця тісно переплітаються між собою, утворюючи спільні потреби людей, задоволення яких забезпечує відновлення особистого і речового факторів суспільного виробництва.

➤ **Людина як кінцева мета суспільного виробництва.** Людина зі своїми потребами є природною і кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно головним фактором його функціонування. Адже без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу, задоволення різнобічних потреб людини — ось призначення будь-якого виробництва.

Тема 1.5. Основи обміну

План

1. *Сутність і структура суспільного виробництва*
2. *Основні фактори суспільного виробництва*
3. *Ефективність виробництва та її економічні та соціальні показники*
4. *Форми організації суспільного виробництва*
5. *Економічні та неекономічні блага. Товар та його властивості*
6. *Альтернативні теорії вартості*
7. *Закон вартості, його сутність та функції.*
8. *Гроші як економічна категорія, функції грошей*

1. Сутність і структура суспільного виробництва

Суспільне виробництво є вихідною і вирішальною сферою життєдіяльності людини. Це основа життя і джерело прогресивного руху людського суспільства, розвитку всієї людської цивілізації.

Суспільне виробництво — це сукупна організована діяльність людей із перетворювання речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку.

Будь-якому виробництву, незалежно від його соціальної форми, притаманні певні загальні ознаки.

1. Виробництво завжди виступає як суспільне виробництво.
2. В процесі виробництва між людьми виникають виробничі відносини, соціально-економічний зміст яких визначається формою власності на засоби виробництва.
3. Суспільне виробництво має безперервний характер, тобто воно постійно повторюється, відновлюється.
4. Суспільне виробництво є важливою складовою тієї чи іншої соціально-економічної системи.

У політекономії відрізняють виробництво у вузькому і широкому значенні.

Вузьке значення ставиться для безпосереднього створення благ.

Широке значення складається з чотирьох основних фаз:

- безпосередньо виробництво (вузьке значення терміну);

- розподіл;
- обмін;
- споживання.

Виробництво як безперервний процес, якій постійно повторюється, має назву **вiдтворення**.

Найважливішими елементами процесу виробництва у будь-якому суспільстві є **робоча сила, предмети праці і засоби праці**.

Робоча сила – це сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує у процесі праці.

Праця – **свідомо доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб**.

Треба відрізнити виробництво і працю.

Праця - цілеспрямована діяльність людей щодо створення необхідних благ за допомогою інших чинників. Але особливий вплив на виготовлення блага має природа, що найбільш помітно у сільському господарстві, наприклад, вегетація рослин. Таким чином, спільна взаємодія людської праці й природних чинників створюють безпосередній виробничий процес. На цей випадок доречна цитата англійського економіста 17 століття Уїльяма Петті: “Праця є батьком багатства, а земля його матерю”.

Ключовими категоріями, які описують зміст праці, є такі:

- **продуктивність (продуктивна сила)** як результативність діяльності конкретного працівника з точки зору виробництва продукту;
- **інтенсивність праці** як характеристика напруги, зусиль при діяльності;
- **якість праці** як рівень професійної майстерності робітника;
- **складність праці** як риса рівня кваліфікації на підставі досвіду, освіти, навичок;
- **важкість праці** як рівень впливу роботи на стан здоров'я людини;
- **озброєність праці** як рівень її оснащеності.

Предмети праці – всі речовини природи, на які спрямована праця людини і які становлять матеріальну основу майбутнього продукту.

Засоби праці – це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Сукупність предметів і засобів праці складають **засоби виробництва**, які є одним з елементів продуктивних сил.

Суспільне виробництво – поділяється на:

Матеріальне виробництво — сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально-речові блага й надають матеріальні послуги (промисловість, сільське та лісове господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, торгівля (в частині обслуговування процесу виробництва)).

Нематеріальне виробництво — сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей (охорона здоров'я, культура, мистецтво, спорт, туризм, духовне виробництво).

2. Основні фактори суспільного виробництва та їхній взаємозв'язок

Для здійснення процесу виробництва необхідні певні умови — **фактори виробництва**.

Фактори виробництва — це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Ресурси виробництва — сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва.

Отже, фактори виробництва — це «**працюючі ресурси**».

Чотирифакторна класифікація елементів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності), запропонована А. Маршаллом довгий час в економічній науці вважалась класичною і наче б завершеною. Однак на кожному етапі розвитку суспільного виробництва під впливом науково-технічного прогресу постійно з'являються нові складові процесу виробництва, які з часом досягають такого рівня розвитку і значення, що перетворюються на самостійні фактори виробництва. Тому економічна наука постійно розширює і доповнює класифікацію факторів виробництва.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: **працю, капітал, землю, технології (науку, інформацію), підприємницькі здібності, екологію**.

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг.

Капітал — це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг.

Земля як фактор виробництва включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

Технологія — особливий процес поєднання усіх факторів з метою досягнення конкретного кінцевого результату.

Наука — це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення.

Інформація - система збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

Підприємницькі здібності — особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг.

Екологічний фактор виробництва — система спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також на його відтворення.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує **виробничу функцію**.

Виробнича функція — це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимальним обсягом випуску продукції.

Виробнича функція з двома факторами виробництва (працею і капіталом) записується такою формулою:

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

де Q — обсяг випуску продукції; L — затрати праці; K — затрати капіталу; f — функція.

Якщо врахувати весь набір факторів виробництва (працю, капітал, матеріали та інші фактори), то виробнича функція матиме такий вигляд:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n),$$

де C — витрати матеріалів; X_n — витрати інших ресурсів.

Виробнича функція вказує на існування альтернативних можливостей, за яких різне поєднання факторів виробництва або їхня взаємозаміна забезпечують такий самий максимальний обсяг випуску продукції.

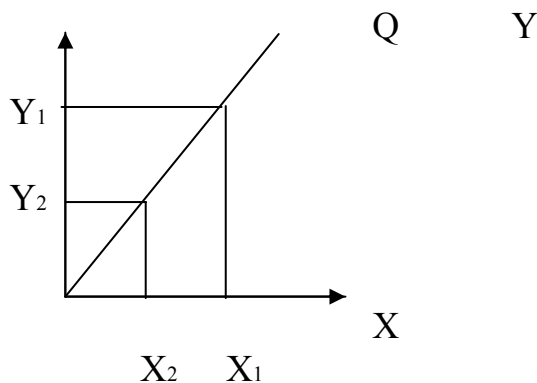


Рис. 1.18 – Графік варіантів використання факторів виробництва

3. Ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники

Результати функціонування економіки країн оцінюють двома способами: економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва. Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

Економічне зростання — це розвиток національної економіки протягом певного періоду часу, що вимірюється абсолютним приростом обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного продукту (ВНП) та національного доходу (НД).

Ефективність виробництва — категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

В економічній теорії та практиці розрізняють *економічну* і *соціальну ефективність виробництва*.

Соціальна ефективність — це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини.

Показники соціальної ефективності виробництва: розмір ВВП та НД на душу населення; частка фонду споживання в НД, рівень життя населення, якість життя населення, або «ІРЛ».

Економічна ефективність – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції

Показники економічної ефективності: продуктивність праці, трудомісткість, матеріаловіддача, матеріаломісткість, фондовіддача, фондомісткість, капіталомісткість.

Ефективність виробництва – це співвідношення результатів і витрат. Як правило, ефективність є відносним показником з чисельником у вигляді кінцевої цифри і зі знаменником у вигляді даної, початкової величини.

Наприклад, **продуктивність (ефективність) праці** є підсумок відношення обсягу продукції до середньоспискової чисельності робітників або витрат робочого часу:

$$Пр = П / Кс; \quad Пр = П : Ч,$$

де Пр – продуктивність праці, П – обсяг продукції, Кс – середньоспискова кількість робітників, Ч – час роботи, що відпрацьований.

Ефективність основних фондів вимірюється за допомогою показників **фондовіддачі (ФВ)**, яка характеризує ефективність використання засобів праці та **фондомісткості (ФМ)**, що показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції:

$$ФВ = П : Ф, \quad ФМ = Ф : П,$$

де П – обсяг продукції, Ф – вартість основних фондів.

Ефективність використання сировини й матеріалів вимірюють за допомогою показника **матеріаловіддачі (МВ)** та **матеріаломісткості (ММ)**:

$$МВ = П : М, \quad ММ = М : П,$$

де П – вартість продукції, М – вартість матеріалів.

Капіталомісткість продукції (KQ): $KQ = K : \Delta Q$

де KQ – капіталомісткість продукції; K – обсяг капіталовкладень, ΔQ – приріст обсягу виробленої продукції.

Трудомісткість – це показник, який відображає кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції.

Існують інші часткові показники економічної ефективності, наприклад, використання інвестицій, власних активів та ін.

Узагальнений показник продуктивності можливо надати за формулою:

$$Ен = НД : Вн,$$

де Ен – ефективність національної економіки, НД – національний доход країни, Вн – загальнонаціональні витрати.

У практиці міждержавних зіставлень використовують показники валового внутрішнього продукту або валового національного доходу на душу населення.

На відміну від ефективності **економічний ефект** є абсолютною величиною і являє собою грошову користь від використання більш продуктивних чинників виробництва.

Соціальний ефект полягає у підвищенні соціальних стандартів життя, наприклад, зростанні тривалості життя, доходів на душу населення, рівня освіти. Зазначені три величини використовує ООН для розрахунку індексу людського розвитку.

Рівень життя — це рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами, необхідними для їхнього нормального існування.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем і навпаки.

4. Форми організації суспільного виробництва: натуральне і товарне

Форма суспільного виробництва — це певний спосіб організації господарської діяльності.

Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знало дві основні форми організації суспільного виробництва: *натуральну* і *товарну*.

Натуральне господарство — такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначені для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

Основні риси натурального господарства:

1. Замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою.

2. Ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення.

3. Відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків.

4. Панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях.

Товарне виробництво — це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

Основні риси товарного господарства:

1. Товарне виробництво є не замкнутою, а відкритою економічною формою господарства.

2. Між виробниками існують господарські зв'язки, опосередковані через обмін продуктами їхньої праці (товарами). При цьому виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів.

3. Товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Розрізняють два типи товарного виробництва: *просте і розвинуте*.

Просте товарне виробництво — це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Притаманне докапіталістичним суспільствам.

Розвинута форма товарного виробництва — це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Притаманна капіталістичному суспільству. Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку **ринкової економіки**.

5. Економічні та неекономічні блага. Товар і його властивості

Благо — *все те, що здатне задовольняти людські потреби, наприклад, плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням.*

Блага поділяються на *економічні* та *неекономічні*.

Неекономічні блага надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

Економічні блага — це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості.

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форми *товару*.

Товар – *це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну*. Товар – це продукт праці, який має дві властивості :

- задовольняти будь-яку потребу;
- мати здатність обмінюватися на інші товари.

Перша властивість має назву **споживчої вартості**, тобто корисність речі робить її споживчою вартістю за такими формами:

- *індивідуальна* споживча вартість є корисністю для одного виробника продукту;
- *суспільна* споживча вартість є визнанням корисності іншими потенційними споживачами.

Своєрідним конкурентом категорії “споживча вартість” є слово “цінність”, яке відображає суб’єктивно-об’єктивний характер корисності для людини.

Друга властивість є **вартістю**, але на поверхні явищ вартість має форму **мінової вартості**.

Мінова вартість – *це пропорція обміну одного товару на інший, яка постійно змінюється у часу і просторі*. Два якісно різних блага, що обмінюються, мають тільки один загальний знаменник – те, що вони є продуктом праці. .

Відрізняють індивідуальну і суспільно необхідну працю.

Індивідуальна праця притаманна окремому виробнику, який витрачає індивідуальний робочий час.

Суспільно необхідна праця зі суспільно необхідним робочим часом визначається типовими (середніми, нормальними) умовами в даному суспільстві.

Саме суспільно необхідна праця, яка необхідна для виготовлення товару, - це його *вартість*.

Одночасне поєднання в одному товарі двох властивостей пояснюється двоїстим характером праці.

Конкретна праця створює споживчу вартість і являє собою доцільну сукупність професійних, кваліфікованих операцій з використанням особливих засобів виробництва і отриманням якісно особливого результату – товару.

Абстрактна праця – це сукупність фізичних і інтелектуальних зусиль людини безвідносно до доцільності й якісної особливості продукту. Тому саме абстрактна праця створює вартість і може вимірюватися робочим часом, зокрема, суспільно необхідним.

Єдиний процес праці здатний аналізуватися з позиції складності.

Проста праця не потребує кваліфікації та під силу кожному працездатному.

Складна праця – це кваліфікована діяльність з обов'язковою попередньою підготовкою.

На величину вартості впливають **продуктивна сила** та **інтенсивність праці**. **Продуктивна сила** описує конкретні особливості трудового процесу, зменшує вартість одиниці продукції, але не змінює загальної вартості усієї товарної маси. **Інтенсивність** описує загальні витрати зусиль, тому впливає на сумарну вартість без зміни вартості одиниці продукції.

Конкретна праця є приватною у зв'язку з відображенням індивідуального трудового внеску окремого виробника. Абстрактна праця є суспільною у зв'язку з вирівнюванням витрат трудових зусиль робітника. Таким чином, суперечність між конкретною і абстрактною працею виявляється в протистоянні приватного і суспільного труда при ринковому визнанні корисності товару.

6. Альтернативні теорії вартості

Історично в політичній економії визначали дві групи поглядів на вартість:

- теорії об'єктивної вартості;
- теорії суб'єктивної корисності.

Представники теорії **першої групи** вважають, що вартість товару в своїй основі об'єктивна і джерелом її утворення є затracена на виробництво товару праця. Вона включає такі основні напрямки:

- Вагомий внесок в розробку теорії трудової вартості зробили представники класичної політекономії: У. Петті, А.Сміт, Д. Рікардо та ін.. Згідно з нею кінцевою основою ціни і джерелом усіх доходів є затрати праці в процесі виробництва.
- Класична політична економія дала початок розвитку економічній теорії марксизму, яка зробила новий, якісний внесок у її подальшу розробку. В працях К. Маркса розроблено вчення про подвійний характер праці, втіленої в товарі,

розкрито суперечності між приватною і суспільною, конкретною й абстрактною працею, споживною вартістю і вартістю товару, досліджено історичний процес розвитку обміну і форм вартості, розкрито природу, сутність і функцію грошей як загального еквівалента. В економічному вченні марксизму трудова теорія вартості, незалежно від її особливих форм – прибутку, відсотка, земельної ренти тощо, посідає центральне місце.

➤ Теорія витрат виробництва в роботах Дж. Мілля, Дж. Мак-Куллоха, Р. Торренса поширила категорію “праця” на продукти минулих періодів у вигляді засобів виробництва, які в поточному періоді мали форму капіталу. Таким чином, логічним був висновок про створення вартості усіма елементами витрат.

➤ Теорія трьох факторів виробництва французького економіста Ж.-Б. Сея полягала у рівноправній участі в утворенні вартості найманої праці, капіталу і землі. Це дозволяло власнику кожного з факторів отримувати дохід відповідно внеску в загальну суму витрат. У контексті зазначеної концепції своєрідно виглядали так звані теорії “останньої години” Н. Сеніора і “стримування” Ф. Бастіа, які підкреслювали право капіталіста на прибуток фактором ризику при інвестуванні.

Прихильники теорій *другої групи* розглядають вартість як суб’єктивну категорію і виводять її з оцінки людьми корисності певного товару порівняно з корисністю інших благ. Представники цієї групи зробила акцент на суб’єктивне почуття споживача і в центр уваги поставила категорію “корисність”, або “цінність”. Насамперед йдеться про маржиналізм з теоріями граничної корисності й граничної продуктивності.

➤ Теорія граничної корисності спирається на праці У. Джевонса, К. Менгера, Ф. Візера, Є. Бем-Баверка, Л. Вальраса та ін. Розмежування загальної та граничної корисності (корисності останньої одиниці блага, що споживається) дозволило вимірювати зниження інтенсивності потреби з подальшим визначенням оптимального споживання.

➤ Теорія граничної продуктивності американського вченого Дж. Б. Кларка підкреслювала участь кожного чинника виробництва у формуванні вартості на підставі показника продуктивності останньої одиниці, що дозволяло шукати оптимальне співвідношення чинників.

➤ Неокласична теорія починаючи з робіт А. Маршалла поєднала обидва підходи, зняла протиставлення витрат виробника і корисності споживача, наголосила істинною проблемою ціни як певної комбінації попиту і пропозиції.

➤ Кейнсіанська теорія в середині 20 століття поширила аналіз цін на макроекономічний рівень, включаючи ринки недосконалої (обмеженої) конкуренції.

➤ Інституціональні теорії (постіндустріального, інформаційного суспільства) вважають саме інформацію на підставі інтелекту людини основним джерелом будь-якої вартості (цінності), а не витрати фізичних або психічних зусиль.

➤ Треба відзначити оригінальний внесок у теорію вартості відомого українського вченого М. Туган-Барановського, який на межі 19-20 ст.

запропонував теорію економічної цінності, згідно з якої можливий синтез витратного і маржинального підходів.

8. Закон вартості, його сутність та функції

Закон вартості — це закон, який передбачає, що виробництво й обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

Закон вартості відповідає як теорії трудової вартості, так і теорії граничної корисності. Якщо вартість товару повинна детермінувати два фактори — витрати праці та ступінь цінності його для споживача, то еквівалентність обміну, відповідно до закону вартості, припускає еквівалентність обох факторів.

У ринковій економіці **закон вартості виконує такі функції**:

1. Регулює пропорції суспільного виробництва, оскільки на його основі проходить стихійний розподіл (через ринок) капіталів і робочої сили між окремими галузями виробництва.

2. Стимулює розвиток продуктивних сил, спонукаючи товаровиробника вводити нову техніку і вдосконалювати методи організації виробництва, стихійно регулює суспільне виробництво;

3. Обумовлює диференціацію товаровиробників, тобто збагачення одних і банкрутство інших

У класичному вигляді цей закон діяв лише в умовах капіталістичної ринкової економіки вільної конкуренції. Однак основні його риси притаманні й сучасній ринковій економіці, у якій суттєво зросла роль держави стосовно регулювання ринкових процесів. Саме у доповненні та взаємодії ринок і держава створюють оптимальний господарський механізм регулювання сучасної змішаної ринкової економіки.

9. Гроші як економічна категорія, функції грошей

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Визначають таку послідовність еволюції вартісних форм:

➤ Спочатку виникла **проста, випадкова або одинична** форма вартості, коли характерна, наприклад, формула: 1 товар А = 2 товари В.

Товар А, виражаючи вартість у товарі В, перебуває у відносній формі вартості, а відповідно товар В – в еквівалентній. Зазначена форма відображає одиничний бартерний обмін як рідкий виняток.

➤ Розвиток суспільного поділу праці, зокрема виділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від простої, випадкової, або одиничної форми вартості до **повної або розгорнутої**. Її можна виразити так:

1 товар А = 2 товари В = 3 товари С = 4 товари D = ... = n товару Z.

Дана формула відображає більш систематичний обмін з можливістю вибору партнера для операції.

➤ Поступово із загальної маси товарів стихійно виділялись такі, які

почали відігравати роль головних предметів обміну. Існували різні найбільш ходові товари, які виконували роль загального еквівалента. Це свідчило про перехід до **загальної форми вартості**, яка може бути представлена так:

$$1 \text{ товар } A, 2 \text{ товари } B, 3 \text{ товари } C = n \text{ товару } Z$$

Отже, **загальна форма вартості** – це така форма, за якої безлічі товарів, які перебувають у відносній формі вартості, відповідає один товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості

➤ В процесі історичної еволюції товарного виробництва (другий суспільний поділ праці – відокремлення ремесла від землеробства) і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до **грошової форми обміну** і відповідно – від загальної форми вартості до **грошової**. Врешті-решт, саме золото стало виконувати роль грошей. Це пояснюється тим, що завдяки своїм властивостям (однорідність, подільність, компактність, транспортабельність, добре зберігається) воно придатніше для виконання суспільної функції загального еквівалента.

Аналіз розвитку форм вартості показує, що гроші – це категорія товарного виробництва і товарного обігу.

Гроші – особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, виступає посередником в обміні товарів і виражає економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів.

У розвинутому товарному господарстві гроші як загальний еквівалент виконували п'ять функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження, засобу платежу і світових грошей.

Функція міри вартості полягає в тому, що гроші є загальним втіленням і мірилом вартості найрізноманітніших товарів, надаючи їй форму ціни.

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Функція грошей як міри вартості реалізується через масштаб цін. **Масштаб цін** – це певна вагова кількість дорогоцінного металу, яка законодавчо встановлюється для виміру товарних цін. За сучасних умов першу функцію грошей виконує споживчий кошик, який має реальну вартість.

Функцію **засобу обігу** гроші виконують реально як посередник між продавцем і покупцем. Виконання даної функції забезпечується за допомогою готівкових (металевих і паперових) і безготівкових грошей (з використанням розрахункових і поточних рахунків). Функцію **засобу платежу** гроші виконують реально при розриві в часу купівлі й продажу товару. Йдеться про кредитування, авансування, попередню оплату, сплату податків та ін. Саме з даною функцією виникла потреба в існуванні **кредитних грошей** як боргових зобов'язань у вигляді облігацій, боргових розписок, векселів, банкнот і деяких інших цінних паперів.

Функцію **засобу нагромадження** гроші виконують, якщо за обміном товару на гроші не настане обмін грошей на товар і гроші залишать сферу обігу і утворять скарб у вигляді у вигляді запасів золота та інших дорогоцінних металів. При металевому обігу зазначені запаси стихійно регулювали обіг через коливання розмірів запасів, які збільшувалися або зменшувалися в залежності від потреб обслуговування товарних потоків. За сучасних умов поруч зі

золотом функцію нагромадження виконують срібло, метали платинової групи (іридій, паладій, платина), дорогоцінні каміння, інші матеріальні й нематеріальні активи, насамперед, вільно конвертована валюта.

Функція *світових грошей* полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, надання кредитів та іншими угодами. Первісно цю функцію виконувало тільки золото.

У цій функції гроші виступають у трьох значеннях: як загальний платіжний засіб; як загальний купівельний засіб; як загальне втілення суспільного багатства нації.

Тема 1.6. Функціонування конкурентного ринку

План

1. *Сутність, функції і умови формування ринку*
2. *Основні суб'єкти ринкової економіки*
3. *Держава як суб'єкт ринкового господарства*
4. *Структура і інфраструктура ринку*
5. *Конкуренція і монополія в ринковій системі*

1. Сутність, функції та умови формування ринку

Ринок — система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів.

Ринок – невід'ємний атрибут товарного господарства. Він забезпечує рух товарів і грошей ($T \rightarrow G \rightarrow T$ та $G \rightarrow T \rightarrow G$). Через ринок здійснюється переважна більшість економічних процесів. Це специфічна форма економічних взаємовідносин, що пов'язує між собою різних господарюючих суб'єктів.

Умови виникнення ринкового господарства:

- Суспільний поділ праці, що ґрунтується на спеціалізації.
- Економічна відокремленість суб'єктів господарювання.
- Вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання.

Ринок є результатом природно-історичного процесу розвитку товарного виробництва, обумовлений суспільним розподілом праці і відособленням суб'єктів господарювання.

Затверджені в суспільстві ринкові відносини оказують величезну дію на всі сторони господарського життя, виконуючи ряд істотних функцій.

Найважливіші функції ринку такі:

1. **Функція регулювання** – ринок регулює всі економічні процеси – виробництво, обмін, розподіл та споживання.
2. **Функція стимулювання** – ринок спонукає виробників до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів.

3. **Розподільча функція** – доходи виробників і споживачів у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.
4. **Функція санації** – ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші.
5. **Алокаційна функція** – ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів.
6. **Інформативна функція** – ринок через ціни інформує виробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати.
7. **Функція інтеграції** – ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки.

Всі ці функції в ідеалі виконуються автоматично через механізм цін і конкуренції, виключаючи яке-небудь централізоване регулювання і державне втручання.

У формування ринку виділяють наступні етапи:

— **класичний вільний ринок** (до середини ХІХ ст.), в якому держава не втручалася в економіку, лише стежила за тим, щоб усі, хто має самостійне джерело доходів, ретельно сплачували податки до державної казни;

— **регульований ринок** (середина ХІХ – 50-ті роки ХХ ст.) характеризувався втручанням держави в економічне життя суспільства з метою обмеження свавілля монополій та захисту конкурентного середовища;

— **соціально орієнтований ринок**, у якому, крім механізмів регулювання, держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

Основні риси сучасної ринкової економіки:

1. Автономність дій учасників ринку
2. Економічна свобода
3. Конкуренція
4. Мобільність ресурсів
5. Поінформованість господарюючих суб'єктів
6. Соціалізація та глобалізація економічних зв'язків
7. Глобалізація економічних зв'язків

2. Основні суб'єкти ринкової економіки

Основними дійовими особами або суб'єктами ринку є: **домашні господарства, фірми і держава.**

Домашні господарства (сім'я) – це економічна одиниця у складі одного або декількох осіб, яка:

- забезпечує виробництво і відтворення людського капіталу (піклується про здоров'я, виховання, освіту своїх членів);
- 5. самостійно ухвалює рішення;
- 6. є власником якого-небудь чинника виробництва і може здати в оренду або продати своє майно, капітал, робочу силу;

7. прагне до максимального задоволення своїх потреб.

Фірма – це економічна одиниця, яка:

- використовує чинники виробництва для виготовлення продукції з метою її продажу;
- прагне до максимізації прибутку;
- самостійно ухвалює рішення.

Держава представлена урядовими установами, що здійснюють юридичну і політичну владу для забезпечення контролю над господарськими суб'єктами і над ринком для досягнення суспільних цілей. **Держава:**

- пред'являє попит на економічні ресурси для здійснення економічної діяльності в державному секторі економіки;
- пред'являє попит на засоби виробництва для виробництва суспільних і інших благ;
- пропонує гроші і пред'являє попит на гроші;
- пропонує суспільні блага без безпосередньої сплати їх, що полегшує продуктивність підприємницького сектора і зменшує витрати на споживання домогосподарств;
- здійснює урядове регулювання ринкової економіки.

Суб'єкти ринку вступають у економічні відносини з приводу володіння, використання, купівлі і продажу об'єктів ринку.

Об'єктами ринкового господарства є товари і послуги, чинники виробництва (праця, земля, засоби виробництва), гроші, цінні папери, субсидії, соціальні виплати і тому подібне.

4. Держава як суб'єкт ринкового господарства

Існують два сектори економіки: ринковий і неринковий (бюджетний).

РИНКОВИЙ СЕКТОР. Ринок - це економічна система, яка працює ради прибутку. Що, скільки і як виробляти, вирішується виходячи з вигідності. Це самовідтворювальний сектор економіки. Працює на задоволенні економічного інтересу. Ринковий сектор сам заробляє і сам на свій ризик витрачає.

БЮДЖЕТНИЙ СЕКТОР. Виробляє необхідні для суспільства товари і послуги, але його головна мета не прибуток, а задоволення потреб через виробництво суспільних благ. Не запрограмований на самооплатність і самофінансування і тому вимагає існування ринкового сектора. Працює на гроші, виділені з бюджету. Використовує гроші чітко за цільовим призначенням.

Переваги ринкової економіки

1. Висока економічна ефективність
2. Якісні товари і послуги
3. Раціональна структура економіки
4. Практична відсутність дефіциту товарів та послуг
5. Дієвий механізм мотивації праці
6. Саморегулювання, надійний механізм адаптації до умов, що постійно змінюються
7. Економічна свобода

Недоліки ринкової економіки

1. Нескінченна циклічна природа, нестабільність
2. Байдужість до фундаментальних наукових досліджень, проблем довкілля, вичерпності невідтворюваних ресурсів
3. Неспроможність урегулювання "зовнішніх ефектів" економічної діяльності
4. Байдужість до виробництва суспільних благ, необхідних як для тих, хто платить, так і для тих, хто неспроможний оплатити
5. Нерівномірність у розподілі багатства нації
6. Байдужість до вирішення соціальних проблем
7. Неспроможність подолати монополізм та пов'язані з цим проблеми

Існування недоліків функціонування ринкового механізму зумовлює той факт, що реальна модель економічного устрою передбачає використання не лише ринкового, а й державного механізму регулювання для вирішення низки проблем, від яких відмовляється ринок, або ринкове вирішення яких для суспільства надто дороге.

Головні завдання держави в умовах ринкових економічних систем:

- правове забезпечення функціонування ринкового механізму;
- організація грошового обігу;
- захист і сприяння розвитку конкуренції;
- виробництво суспільних благ;
- мінімізація трансакційних витрат;
- компенсація зовнішніх ефектів (екстерналій);
- стабілізація макроекономічних коливань;
- перерозподіл доходів через податкову систему;
- реалізація національних інтересів у світовій економіці.

Зовнішні ефекти (екстерналії) – витрати і вигоди, пов'язані з виробництвом і споживанням благ тими суб'єктами, які не є учасниками певної ринкової угоди. Екстерналії можуть бути *позитивними* і *негативними*.

Позитивні ефекти – виробництво або споживання будь-якого блага приносить некомпенсовані вигоди третім особам.

Негативні ефекти – виробництво або споживання будь-якого блага зумовлює некомпенсовані витрати третіх осіб.

5. Структура і інфраструктура ринку

Ринок як розвинена система відносин товарного обміну є системою окремих взаємозв'язаних елементів і має певну структуру. ***Структура ринку*** – це внутрішня будова окремих елементів ринку. Структуру ринку класифікують за різними критеріями, найважливішими з яких є наступні:

1) за економічним призначенням виділяють:

- ринок робочої сили;
- фінансовий ринок (ринок позичкових капіталів);
- ринок засобів виробництва;

- споживчий ринок;
- ринок послуг;
- ринок технологій;
- ринок духовних благ.

2) *за об'єктами обміну:*

а) ринок ресурсів, який набуває форм:

- ринку праці;
- ринку капіталу;
- ринку землі та нерухомості;

б) товарний ринок, який набуває форм:

- ринку споживчих товарів;
- ринку послуг;
- ринку науково-технічних розробок та інформації;

в) фінансовий ринок, що набуває форм:

- грошового ринку;
- ринку цінних паперів;
- валютного ринку;

3) *за географічним положенням розрізняють:* місцевий, регіональний, національний і світовий.

4) *залежно від умов, в яких діють господарюючі суб'єкти:*

- вільний ринок (багато продавців, багато покупців, товари однорідні, вхід та вихід на ринок вільний, інформація доступна);
- монополізований (олігополія, монополія) (один продавець або обмежена кількість їх, багато покупців, доступ на ринок та до інформації обмежений);
- монополістична конкуренція (відносно велика кількість продавців, диференціація товару, вільні вхід на ринок та вихід);
- регульований (державна законодавче обмежує економічну свободу окремих господарюючих суб'єктів, формуючи та захищаючи конкурентне середовище);

5) *за галузями розрізняють:* автомобільний, зерновий і тому подібне.

6) *за характером продаж:* оптовий та роздрібний.

7) *стосовно відповідності чинному законодавству:*

- легальний (дозволений законом і відкритий для оподаткування);
- тіньовий (не зареєстрований, ухиляння від сплати податків).

Сучасний ринок неможливий без розвиненої інфраструктури, тобто допоміжних галузей і організацій. **Інфраструктура** – це основа, фундамент економічної системи і її підсистем, її внутрішня структура, яка забезпечує її цілісність. Ринкова інфраструктура має свої **підсистеми**.

- **Організаційно-технічна:** товарні біржі, оптові ринки, аукціони, торговельно-промислові палати, сервісні центри, опціони, ярмарки, транспортні комунікації, ріелтерські фірми, земельні аукціони.
- **Фінансово-кредитна:** банки, фондові біржі, валютні біржі, фінансові небанківські інститути, страхові компанії, інвестиційні,

пенсійні та інші фонди, ощадні каси, ломбарди і та ін.

- **Державно-регулятивна** (законодавче регулювання ринкових відносин): біржі праці (служби зайнятості), ліцензування, оподаткування, митна система, державні фонди для сприяння діловій активності тощо.
- **Науково-дослідне та інформаційне забезпечення:** науково-дослідні установи з вивчення ринкових проблем, консалтингові компанії, інформаційні центри та агентства, рекламні агентства, спеціальні навчальні заклади, юридичні контори, рекламні агентства і т. ін..

Завдяки інфраструктурі здійснюється рух товарів і послуг від продавця до покупця. **Інфраструктура ринку** – це сукупність установ, державних і комерційних фірм, що забезпечують успішне функціонування ринкових відносин. **Функції інфраструктури ринку:**

- Правове та економічне консультування підприємств, захист їхніх інтересів у державних та інших структурах.
- Страховий захист підприємницької діяльності.
- Забезпечення фінансової підтримки і кредитування підприємств.
- Підвищення оперативності роботи суб'єктів ринку.
- Створення умов для ділових контактів підприємців.
- Сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації товарів та послуг.
- Регулювання руху робочої сили.
- Здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

Отже сучасна ринкова економіка є складним організмом, який складається з різноманітних виробничих, комерційних, фінансових і інформаційних структур, які взаємодіють між собою на основі розгалуженої системи правових норм і об'єднані єдиним поняттям – ринком.

В сучасній науковій літературі, в політичних і законодавчих документах поняття «ринкове господарство» нерідко ототожнюють з такими поняттями, як «ринок». «ринкова економіка», «ринкова організація виробництва». Ці поняття в цілому можна використовувати як тотожні для економічних систем, господарська діяльність яких ґрунтується на конкуренції.

Таким чином, ринкова економіка – це сфера прояву і відтворення відносин товарного виробництва, а ринок є складовою, компонентом ринкового господарства та механізмом, за допомогою якого товарно-грошові відносини перманентно виявляються у господарському житті. Формуючи конкурентне середовище, ринок є ефективним організатором товарного виробництва.

5 . Конкуренція і монополія в ринковій системі

Важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції.

Конкуренція означає економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних з продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

Основне завдання конкуренції — завоювати ринок у боротьбі за споживача, перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку. **Умови виникнення конкуренції:**

Перша — наявність на ринку великої кількості виробників будь-якого конкурентного продукту або ресурсу. Якщо виробництво зосереджене у руках одного власника, тоді утворюється монополія, яка, по суті, заперечує конкуренцію.

Друга — свобода виробників щодо вибору господарської діяльності. Кожний повинен мати можливість визначати не тільки що виробляти, а й регулювати якість та обсяг продукції.

Третя — відповідність між попитом і пропозицією; інакше, якщо, припустимо, попит перевищує пропозицію, то покупець обмежений у виборі продукції. За наявності дефіциту всі вироблені товари швидко реалізуються. Там, де існує дефіцит, немає вільної конкуренції.

Четверта — наявність ринку засобів виробництва. У конкурентній боротьбі велике значення має встановлення високої норми прибутку, яка, по суті, є орієнтиром у виборі господарської діяльності. Проте вибір діяльності показує тільки можливість виробництва. Для того щоб ця можливість перетворилась на дійсність, потрібно, маючи грошовий капітал, перетворити його на засоби виробництва.

Конкуренція має як **негативні**, так і **позитивні** риси.

Негативні риси конкуренції полягають у тому, що дрібні виробники витісняються великим капіталом: одні розоряються, інші збагачуються, посилюється соціальне і майнове розшарування населення, зростає безробіття, посилюється інфляція.

Позитивні риси конкуренції.

- Вона є рушійною силою ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює якісну продукцію при найменших витратах виробництва завдяки використанню науково-технічних досягнень, передової організації виробництва.
- Конкуренція корисна для суспільства, вона стимулює економію матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спонукає постійно оновлювати асортимент продукції, що випускається, стежити за досягненнями науково-технічного прогресу і швидко впроваджувати їх у виробництво.
- Конкуренція позбавлена суб'єктивних вад. Підсумки її оцінюють самі споживачі, надаючи перевагу тим чи іншим товарам. Вона є процесом-причиною, що зумовлює утворення вартості.

Конкуренція у ринковій економіці виявляється через певні функції:

Функція регулювання. Під впливом ціни капітали спрямовуються в ті галузі, де можливий найвищий прибуток.

Функція мотивації. Для підприємця конкуренція означає шанс і ризик одночасно: підприємства, що пропонують кращу за якістю продукцію або виготовляють її з меншими виробничими витратами, одержують винагороду у вигляді прибутку (позитивні санкції). Це стимулює технічний прогрес; підприємства, що не реагують на уподобання клієнтів або порушують правила конкуренції зі своїми суперниками на ринку, виявляються покараними шляхом збитків або виштовхуються з ринку (негативні санкції).

Функція розподілу. Конкуренція не тільки активізує стимули до вищої продуктивності, а й дозволяє розподіляти прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їхнього ефективного внеску.

Функція контролю. Конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства. Чим досконаліша конкуренція, тим справедливіша ціна.

Виконуючи ці функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, забезпечуючи якість і розширення номенклатури продукції.

Конкуренція – об'єктивний закон розвитку товарного виробництва. Формами прояву закону конкуренції є різноманітні види конкуренції: *внутрішньогалузева, міжгалузева, конкуренція на національному рівні та міжнародна конкуренція.*

- **Внутрішньогалузева конкуренція** — це конкуренція між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства. Через різний рівень техніки, організації виробництва, продуктивності та інтенсивності праці тощо у кожного з них встановлюється індивідуальна вартість виробництва певного товару. Внутрішньогалузева конкуренція сприяє зниженню витрат виробництва, впровадженню досягнень науки і техніки, стимулює процес концентрації виробництва і капіталу.
- **Міжгалузева конкуренція** — це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства. Залежно від різних умов виробництва в галузях підприємці за однакових витрат капіталу одержують неоднакову масу продукту. Тому в епоху вільної конкуренції ті товаровиробники, які отримували меншу кількість прибутку, намагалися вкладати свої капітали в галузі, де він вищий. У сучасних умовах переважна частка міжгалузевого переливання капіталу відбувається в межах багатогалузевих концернів і конгломератів.
- **Міжнародна конкуренція** — це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію. На світовому ринку домінують компанії найрозвинутіших країн. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку, переливу капіталу не тільки між сферами виробництва, а й між різними державами.

Існують різні методи конкуренції.

Сумлінна (чесна) конкуренція - заснована на використанні ринкових форм конкурентної боротьби: підвищення якості продукції; зниження цін; реклама; розвиток до- і післяреалізаційного обслуговування; створення нових товарів і послуг із використанням досягнень НТР і т. ін.

Сумлінна конкуренція поділяється на *цінову* і *нецінову*.

Цінова конкуренція означає, що головними методами боротьби проти конкурентів є ціна, її використання ґрунтується на різних методах і способах. У такій боротьбі перемагає той, хто досягає меншої, ніж ринкова ціна вартості своєї продукції. Це по суті боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, науковій організації праці, підвищенню її продуктивності.

Нецінова конкуренція пов'язана зі стратегією боротьби, спрямованої не на зміну цін, а на створення зовнішніх умов, які поліпшують реалізацію продукції. Вона використовує такі способи:

- Поліпшення якості продукції.
- Використання реклами.
- Умови, пов'язані з продажем товару.

Несумлінна конкуренція (нечесна) — це діяльність господарського суб'єкта, яка направлена на отримання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого положення на ринку, обманом споживача, партнерів, інших господарюючих суб'єктів і державних органів.

Методи здійснення нечесної конкуренції:

- Дезінформація споживачів — поширення виробником неправильних відомостей про споживчі властивості товару (клас, сорт, якість виготовлення).
- Використання товарного знака, фірмового найменування або маркування товару без дозволу господарського суб'єкта, на ім'я якого вони зареєстровані. Зазвичай використовуються товарні бланки, маркування фірм, продукція яких користується великим попитом.
- Поширення неправдивих повідомлень про товари своїх конкурентів. Така інформація, звичайно, завдає шкоди діловій репутації конкурентів і негативно відбивається на результатах їхньої комерційної діяльності.
- Намагання деяких фірм впливати на постачальників ресурсів і банки для того, щоб вони відмовляли конкурентам у постачанні сировини, матеріалів, а також у наданні кредитів.
- Переманювання провідних спеціалістів конкурентів шляхом підкупу, встановлення вищих окладів та надання різних пільг.
- До нечесної конкуренції можна віднести також порушення законів. Наприклад, у ряді країн встановлено, що продавець не має права пропонувати товар за ціною, нижчою, ніж собівартість, прагнучи усунення конкурентів.

Однією з негативних рис є те, що ринок породжує **монополії** і **монополістичні тенденції** в економічній системі.

Монополізм набуває певних форм (ознак) навіть у тій економічній системі, де монополії не займають панівного становища. Монополія виростає з конкуренції. Логічно цей процес виглядає таким чином.

Конкуренція зумовлює диференціацію товаровиробників (збагачення одних і розорення інших). Унаслідок цього відбувається процес концентрації виробництва й капіталу.

Концентрація спричиняє загострення конкуренції між дедалі більшими підприємствами. Загострення і вищий якісний рівень конкуренції породжують монополізацію.

Монополізація — економічний результат концентрації та централізації виробництва і капіталу.

Концентрація виробництва — це зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на великих підприємствах. Оскільки концентрація виробництва є тривалим процесом, сталим і внутрішньо необхідним для розвитку економіки, цей процес набуває рис **закону концентрації виробництва**. Його рушійною силою є конкурентна боротьба. Щоб вижити у цій боротьбі, отримати більші прибутки, підприємці змушені впроваджувати нову техніку, розширювати масштаби виробництва. В результаті з маси дрібних та середніх підприємств поступово виокремлюються кілька найбільших.

Централізація капіталу — це збільшення розмірів капіталу внаслідок об'єднання або злиття раніше самостійних капіталів (наприклад, утворення акціонерних компаній).

Серед причин, що зумовлюють виникнення монополістичних тенденцій в економіці, слід назвати трансформацію індивідуальної капіталістичної власності. Багато монополій виникли внаслідок надання державного виключного (монопольного) права певній фірмі на виробництво й реалізацію певного виду товарів і послуг.

Розрізняють три основні типи монополій:

- монополія окремого підприємства;
- монополія як змова;
- монополія, що ґрунтується на диференціації продукту.

Термін "монополія" походить від грецьких слів *моно* — один і *полео* — продаю. **Монополія** означає наявність одного продавця певного товару чи послуги або ситуацію, коли одна фірма забезпечує повний випуск товарів. Такий тип монополії є монополією окремого підприємства, або монополією продавця. Це абсолютна монополія, і зустрічається вона рідко.

Більш поширена змова чи угода (гласна або негласна) кількох великих фірм, що дає їм змогу швидко здобути панівне становище на ринку й отримувати високі прибутки. Таку ситуацію у виробництві й на ринку називають олігополією (від грецького слова *олігос* — мало, небагато).

Класифікація монополій:

1. **Природна** — виникає в тих галузях, де одна фірма або корпорація обслуговує весь ринок, наприклад, коли вона володіє єдиними джерелами корисних копалини або сировини. Середні витрати такої монополії мінімальні через масштаб виробництва. Тому розділення ринку з іншими фірмами привело б до неефективності виробництва. Природна монополія характеризується ефектом масштабу - зниженням середніх витрат при зростанні об'єму випуску. Прикладами є телекомунікації, комунальне господарство, розподіл електроенергії і газу. Природні монополії є предметом державного регулювання.

2. **Економічна монополія** є найбільш поширеною. Її поява обумовлена економічними причинами, вона розвивається на основі закономірностей

господарського розвитку. Мова йде про підприємства, які зуміли завоювати монопольне положення на ринку. До нього ведуть два шляхи.

Перший шлях полягає в успішному розвитку підприємства, постійному збільшенні його масштабів **шляхом концентрації виробництва**.

Другий (швидший) ґрунтується на процесах **централізації капіталів**, тобто на добровільному об'єднанні або поглинанні переможцями банкрутів.

Тим або іншим шляхом або за допомогою обох, підприємство досягає таких масштабів, коли починає домінувати на ринку.

Адміністративна монополія виникає унаслідок дій державних органів. З одного боку, це надання окремим фірмам виняткового права на виконання певного роду діяльності. З іншого боку, це організаційні структури для державних підприємств, коли вони об'єднуються і підкоряються різним главам, міністерствам, асоціаціям. Тут, як правило, групуються підприємства однієї галузі. Вони виступають на ринку, як один господарський суб'єкт і між ними не існує конкуренції.

Основні показники монопольної влади

- Відсутність досконалих товарів-замінників.
- Існування різноманітних входних бар'єрів, що фактично стає джерелом монопольної влади.

Монопольна (ринкова) влада полягає у здатності фірми впливати на ринкову ціну. Тому фірма-монополіст є ціноутворювачем, тобто встановлює ціну на ринку.

Метою монополізму є максимізація прибутку, шляхом контролю над ціною та обмеження виробництва на ринку. Фірма прагне зберегти своє панівне становище на ринку, щоб максимально використати монопольну владу.

Монополії утворюються шляхом злиття декількох компаній та мають різні організаційні форми об'єднань: **картелі, трести, синдикати, концерни, конгломерати**.

Картель — угода (гласна або негласна) між незалежними підприємствами щодо проведення єдиної цінової політики, розподілу ринків збуту, узгодження умов обміну патентами, ліцензіями тощо. Виробнича діяльність картельною угодою не регламентується.

Синдикат — форма об'єднання підприємств, які виробляють однорідну продукцію, що передбачає збереження виробничої самостійності при втраті права на самостійний збут продукції. Створена спільна структура займається реалізацією товарів, а доходи розподіляються за часткою кожного підприємства у реалізованій продукції.

Трест — форма об'єднання, яка передбачає втрату юридичної та економічної самостійності як у виробництві, так і в реалізації. Трест несе повну відповідальність усім своїм майном за результати господарської діяльності всіх підприємств, що входять до його складу. Частка кожного підприємства визначається пакетом акцій, пропорційно цій частці розподіляються і доходи.

Концерн — об'єднання багатьох промислових, фінансових, торговельних підприємств, які формально зберігають свою самостійність, але фактично

підпорядковані фінансовому контролю та керівництву головної фірми, котра несе відповідальність за господарську діяльність об'єднаних підприємств у межах пакетів акцій кожного з них.

Конгломерат — багатогалузеве об'єднання, яке виникає на основі інтенсивної експансії головної фірми у чисельні, мало пов'язані між собою галузі економіки шляхом скуповування пакетів акцій інших підприємств.

Риси конгломерату:

- відсутність галузевого ядра;
- зміна власника підприємства за незмінних виробничих програм;
- незмінність товарів і послуг, що пропонуються на ринку;
- провідна роль банків та інших фінансово-кредитних установ, які здійснюють стратегію поглинання та підпорядкування через інтенсивну спекулятивну діяльність.

Для оцінки монопольної влади використовуються кілька показників.

Найвідоміші – індекс Лернера й індекс Херфіндаля-Хіршмана

Недоліки ринкової економіки коректуються державою, однією з найважливіших функцій якої є захист конкуренції шляхом підтримки конкурентного середовища, обмеження монополізму за допомогою антимонопольного законодавства.

ЗМ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Тема 2.1. Фірма та форми конкуренції

План

1. *Мікроекономічний рівень господарювання і його форми організації.*
2. *Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва*
3. *Фірма як основа підприємницької діяльності*
4. *Класифікація ринкових структур*

1. Мікроекономічний рівень господарювання і його форми організації

Мікроекономічний рівень господарювання охоплює, по-перше, економічно відособлені одиниці, такі як об'єднання, фірми, підприємства, домогосподарства; по-друге, окремі ринки, конкретні ціни й конкретні товари та послуги.

В економіці поняття господарювання досить широке. Це не тільки виробництво продуктів (товарів), а й будь-яка діяльність в економічному, соціальному, правовому, екологічному, територіальному тощо просторі, що обумовлена взаємовідносинами між споживачами та продавцем. Виходячи з цього, **мікроекономічний рівень господарювання** — це система відносин діяльності мікроекономічних господарських суб'єктів щодо оптимізації співвідношення попиту та пропозиції.

Ринкова економіка має тільки два суб'єкти мікроекономічного рівня господарської діяльності:

- домашні господарства (сім'я);
- підприємства.

Діяльність **домашніх господарств** на мікроекономічному рівні в умовах товарного виробництва, по-перше, супроводжується відносинами купівлі-продажу; по-друге, вони беруть безпосередню участь у процесі нагромадження капіталу. Економічний розвиток значною мірою відбувається за рахунок нагромадження грошового капіталу домашніх господарств (сімей).

Отже, за економічною теорією домашнє господарство (сім'я) в межах мікроекономічного рівня господарювання є самостійним сектором, критерієм якого виступає споживання. Споживання домашніх господарств (сім'ї) відбувається завдяки доходам. У ринковій економіці дохід домашніх господарств складається з кількох надходжень:

- самостійної праці в домашньому господарстві;
- залежної праці як найманого робітника — зароблений дохід;
- майнових доходів — доходів з відсотків, найму, оренди, ренти, дивідендів, не виплачених зисків, гонорарів тощо.

Сукупний дохід суб'єктів домашнього господарювання формують ще й так звані трансфертні платежі, тобто соціальні дотації і субсидії на допомогу тим, хто потребує, інвалідам, дітям, старим і хворим, на соціальне забезпечення тощо.

Підприємство є другим суб'єктом мікроекономічного рівня господарювання. Воно також є самостійним сектором мікроекономіки, критерієм його виступає товар (продукція чи послуга).

У ринковій економіці **підприємство** — це товаровиробник і основна виробнича ланка економіки. Воно є суб'єктом господарювання; товаровиробником; організаційною формою господарювання; суб'єктом індивідуального відтворення; суб'єктом і водночас об'єктом маркетингу і менеджменту (управління) тощо.

Суб'єкт господарської діяльності стає підприємством лише за певних умов:

- 1) зареєстрований і має всі атрибути юридичної особи — статут, розрахунковий рахунок, баланс, печатку, назву, товарний знак тощо;
- 2) виконує господарські функції, виготовляє продукцію (товари) чи надає платні послуги;
- 3) зберігає умови постійного повторення процесу виробництва — індивідуального відтворення;
- 4) проходить (повторює) життєвий цикл.

Підприємство має *майно*, завдяки чому може виконувати господарські функції, зобов'язання перед партнерами, державами, приймати рішення, зберігати індивідуальне відтворення, не порушувати (тобто повторювати) життєвий цикл.

Отже, *господарююча одиниця (суб'єкт) стає підприємством з економічної точки зору лише за умов самостійної майнової, фінансової, іншої господарської діяльності в межах чинного законодавства та правових норм.*

2. Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва

Завдання економічної науки — вивчати підприємство не як технічну одиницю, а як організаційну первинну ланку економіки, що вимагає досконалих знань цієї економічної категорії, основних організаційно- та соціально-економічних характеристик підприємства.

Підприємство — це юридична особа і одночасно господарська та фінансова одиниця.

Закон України "Про підприємства в Україні" дає таке визначення підприємства: "Підприємство — самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідницьку та комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу)".

Витоки підприємництва йдуть углиб століть. Проте необхідним атрибутом ринку воно стало в період розвитку капіталізму. А. Сміт характеризував підприємця як власника, що йде на **економічний ризик** ради реалізації комерційної ідеї і отримання прибутку.

У літературі підприємництво трактується як **ініціативна самостійна діяльність громадян і об'єднань, направлена на отримання прибутку і здійснювана на їх ризик і під їх майнову відповідальність.**

Не всяку господарську діяльність можна вважати підприємницькою, а лише ту, яка пов'язана з ризиком, ініціативою, заповзятливістю, самостійністю, відповідальністю, активним пошуком. Всі вони разом узяті є ознаками підприємництва.

Суб'єктами підприємництва можуть бути:

- *приватні особи* – організатори одноосібної та великої економічної діяльності;
- *група юридичних або фізичних осіб*, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами (акціонерні суспільства, орендні колективи, кооперативи);
- *держава* в особі відповідних органів.

Об'єктами підприємництва можуть стати будь-які види господарської діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу. Види підприємницької діяльності: *виробнича, фінансова, торговельна, посередницька, інноваційна, страхова*.

Принципи підприємницької діяльності:

- орієнтація на запити, смаки та уподобання споживачів;
- прагнення бути на вістрі подій, що відбуваються в інноваційній сфері економіки, застосувати найновіше першим;
- максимальне використання конкурентних переваг;
- дотримання принципів ділової етики;
- постійний творчий пошук, прагматизм, наслідування демократичних традицій.

Підприємницька діяльність не пов'язана з якоюсь однією **формою власності**: приватною, колективною або суспільною. Можливі її різні варіанти і поєднання. Це означає, що для того, щоб займатися підприємництвом, зовсім не обов'язково бути повним власником вживаного капіталу. Можна використовувати позиковий, чужий капітал. Проте позиковий капітал підлягає поверненню з певною часткою прибутку. Тому при його використанні ступінь економічного ризику підприємця зростає.

З економічної точки зору підприємство самостійно здійснює індивідуальне відтворення, тобто організовує виробництво, для чого наймає робочу силу, купує сировину і матеріали, напівфабрикати в інших підприємств, платить за це готівкою або бере в кредит, користуючись безготівковим оборотом, свої товари продає чи тимчасово складає.

Індивідуальне відтворення — це відтворення організаційних юридичних одиниць-підприємств — на мікроекономічному рівні, що зберігається постійним відновленням виробництва чи наданням платних послуг.

Формою індивідуального відтворення підприємств у ринкових умовах господарювання є **кровообіг** і **оборот** індивідуального капіталу підприємства.

Схема індивідуального відтворення підприємства дає уявлення про етапи та стадії, які проходить майно підприємства під час свого руху в процесі господарської діяльності (рис. 2.1).

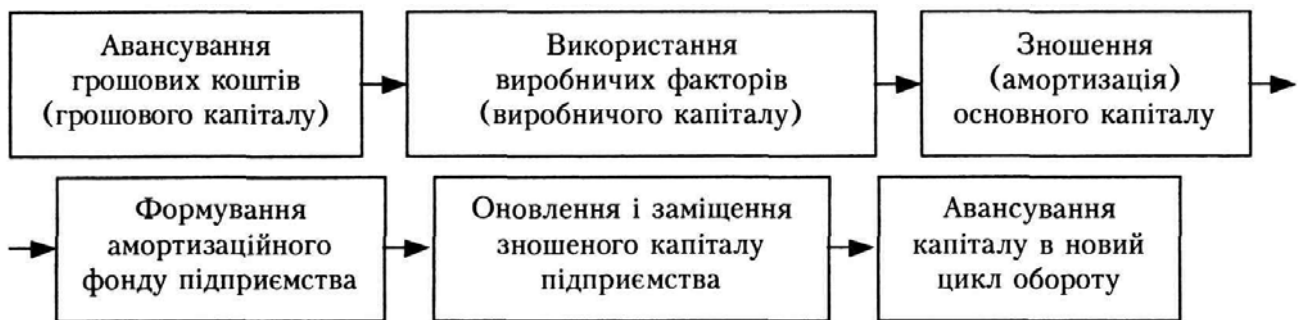


Рис. 2.1 – Схема індивідуального відтворення підприємства

Критерієм збереження індивідуального відтворення підприємства є його можливість постійно продовжувати господарювання за рахунок власного майна та грошових коштів.

У сучасних умовах ринкової орієнтації економіки в Україні діють державні й недержавні підприємства.

Державні — це підприємства, майно яких повністю є власністю держави. Крім того, держава має частки свого майна в *корпоратизованих* акціонерних підприємствах (товариствах).

Відповідно до ринкової трансформації економіки в Україні має бути створена змішана економіка. Стратегічна ринкова орієнтація економіки України вирішення питань *власності майна* підприємств передбачає становлення двох форм: державних, а також недержавних (усіх інших) підприємств.

Механізмом перетворення майна державних підприємств у майно недержавних, як відомо, є **приватизація**. Важливим при цьому є роздержавлення, відокремлення капіталу підприємств від капіталу держави.

3. Фірма як основа підприємницької діяльності

Основним економічним агентом ринкової економіки є фірма.

Фірма — це організація, що володіє одним або декількома підприємствами і використовує ресурси для виробництва товару або послуги з метою отримання прибутку.

Доречно поставити питання, *яка причина* примушує індивідуальних підприємців об'єднуватися у фірму? Адже відомо, що ринок забезпечує свободу, а фірма її обмежує.

Річ у тому, що для успішного функціонування на ринку підприємець повинен мати про нього достовірну і ґрунтовну інформацію, яка вимагає великих витрат, званих трансакційними (лат.transactio — операція).

Способом понизити ці витрати є організація фірми, в якій трансакції стають дешевшими. **Вважається, що фірми, виникають у відповідь на дорожнечу ринкової координації.**

У західній економічній літературі існує цілий ряд теорій фірми, в кожній з яких по-різному визначаються її цілі і засоби їх досягнення.

- **традиційна теорія** пояснює поведінку фірм прагненням до максимізації прибутку.

• **менеджеральна теорія** фірми доводить, що мета фірми — максимізація об'єму продажів і тільки потім доходу. Основну роль в цьому процесі грають не власники, а управлінці, менеджери, які зацікавлені в зростанні торгової виручки, оскільки від неї залежать їх платня і інші виплати і пільги.

• **теорія масимізації зростання** заснована на ідеї про те, що фірма, яка має економічний *ріст* переважає просто крупну фірму. У її зростанні зацікавлені і власники, і менеджери, і акціонери.

Існує два шляхи зростання: *внутрішній*, за рахунок концентрації виробництва і капіталу, і *зовнішній*, який заснований на централізації виробництва і капіталу в результаті злиття і поглинань.

Внутрішні джерела зростання:

- а) нерозподілений прибуток, що повертається у виробництво;
- б) випуск акцій;
- в) позикові засоби, узяті у банку.

Зовнішні джерела зростання:

- а) злиття, тобто об'єднання два або більш компаній;
- б) поглинання однією фірмою іншої через скупку контрольного пакету акцій.

Злиття і поглинання здійснюються шляхом горизонтальної, вертикальної інтеграції і диверсифікації.

Горизонтальна інтеграція супроводжується придбанням однією фірмою інших, що займаються одним і тим же бізнесом.

Різновидом горизонтальної інтеграції є **диверсифікація** (англ. diversification — різноманітність), що означає об'єднання фірм, чії технологічні процеси ніяк не зв'язані (наприклад, виробництво хімічних волокон і літаків).

Вертикальна інтеграція означає об'єднання фірм, зайнятих на цілому ряду етапів виробничого процесу знизу доверху (наприклад, від здобичі нафти до торгівлі нафтопродуктами).

Теорія множинності цілей головний упор робить на характері поведінки вищого керівництва фірми. Поведінка повинна бути такою, щоб врахувати інтереси всіх зацікавлених осіб: робочих, менеджерів, акціонерів і керівників. Ця теорія найбільшого поширення набула в Японії.

Підприємства з метою поліпшення організаційних умов господарювання можуть створювати будь-які об'єднання або входити до тих, що діють.

В Україні відповідно до чинного законодавства підприємства можуть об'єднуватися в:

• **асоціації** — договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників;

• **корпорації** — договірні об'єднання, створені на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

• **консорціуми** — тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети;

• **концерни** — статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі і тому подібне на основі повної

фінансової залежності від одного або групи підприємців; об'єднання за галузевими, територіальними та іншими принципами.

- **фінансово-промислові групи (ФПГ)** – організаційна форма об'єднання великих промислових фірм з банківськими структурами, в яких кожен член-учасник самостійно вирішує власні завдання, але не нехтує при цьому інтересами групи.

4. Класифікація ринкових структур

Залежно від умов протікання конкуренції виникають стабільні утворення, що відрізняються один від одного числом і розмірами учасників, характером продукції, що випускається, умовами виходу на ринок. Ці утворення називаються **ринковими структурами**. Найбільш типовими і поширеними з них є наступні:

Досконала конкуренція – це ринок, на якому численні виробники, що вільно з'являються на ньому і покидають його, пропонують численним покупцям який-небудь продукт. Кожен виробник будучи дуже малою часткою в загальному випуску не впливає на ціну, яка встановлюється під впливом попиту і пропозиції.

Якщо ж ці умови порушуються, то конкуренція стає обмеженою (або недосконалою). До **недосконалої конкуренції** відносяться такі структури: **монополія, олігополія і монополістична конкуренція** (таб. 2.1).

Монополістична конкуренція – поширений тип ринку, найбільш близький до досконалої конкуренції, припускає велику кількість продавців, що пропонують численним покупцям різноманітну продукцію. Вхід на такий ринок відносно нескладний, кожна фірма займає своє власне місце, закріплює за собою свою групу покупців методами нецінової конкуренції (реклама, торгова марка, ім'я фірми і ін.), ціни встановлюють в діапазоні, запровадженому іншими фірмами.

Відмінність полягає в тому, що за досконалої конкуренції продукція є ідентичною, а за монополістичної – диференційованою.

На ринку недосконалої конкуренції домінуючу роль грають монополії або олігополії. Маючи в своєму розпорядженні значний об'єм виробництва, вони можуть домовитися і призначити ціну вищу, ніж та, яка визначається середніми або граничними витратами. У зв'язку з цим попит на товари повинен зменшитися. Така штучно висока ціна розорить дрібних і навіть середніх виробників, які не можуть конкурувати з монополіями і олігополіями.

Недосконала конкуренція панує на тих ринках, де виробники можуть впливати на ринкову ціну, підвищуючи або знижуючи її.

Олігополія – це ринок, що характеризується невеликою кількістю великих фірм, що продають однорідну або різну продукцію численним покупцям. Такі фірми мають можливість погоджувати свою виробничу і торгову політику, контролювати ринок і перешкоджати проникненню на нього нових фірм. В олігополії ціноутворення залежить від дій конкуруючих фірм.

Таблиця 2.1 – Характеристика основних моделей ринков

Параметри	Совершенство конкуренція	Параметри		
		Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Велика безліч фірм - розміри порівняно із загальним об'ємом ринку в межах 1-3%; - змова між фірмами неможлива.	Багато фірм, що проводять схожі товари, послуги	Декілька фірм, що проводять всілякі товари, послуги	Один виробник
Характер товару	Однорідна, стандартизована продукція, не помітна по властивості і якості	Товари диференційовані по всіх ознаках: якості, дизайну, пристосуванню до особливих вимог конкретних споживачів	Як стандартизований, так і диференційований	Унікальний товар, що не має замінників
Особливості цінової конкуренції	Контролю над цінами немає. Ціни визначаються кон'юктурою ринку	Контроль за ціною фірми здійснюється в межах власного сегменту ринку. Цінова політика конкурентів не надає істотного впливу на поведінку фірм.	Залежно від типу олігополії. Без угоди обмежений взаємозалежністю від конкурента, при змові - контроль над ціною значний	Повний контроль над ціною
Особливості нецінової конкуренції	Застосування методів нецінової конкуренції не має сенсу	Присутній повною мірою. Великі витрати на рекламу	Присутній при диференціації, без змови тільки і можлива	Залежно від типу монополії, в рекламі немає необхідності
Можливість входу на ринок	Відсутність вхідних бар'єрів для вступу до галузі нового виробника і можливості вільного виходу з неї. Вільний перелив капіталів з галузі в галузь.	Доступ до ресурсів і перелив капіталу в галузь є відносно вільним.	Утруднений високим позитивним ефектом масштабу. Вимагає великих інвестицій	Монополія повністю закрита для входу в галузь нових фірм або доступ до неї конкурентів
Доступ до інформації	Рівний доступ до всіх видів інформації. Покупці й виробники мають повну інформацію про характеристику продукту й ціни на нього.	Достатній для кожної фірми в межах свого сегмента ринку	Є обмеження правового й економічного характеру	Є обмеження правового й економічного характеру

Існує ще декілька видів конкуренції в умовах ринку недосконалої конкуренції: **монопсонія, олігонсонія, дуополія, білатеральна монополія.**

Монопсонія – це тип ринкової структури, при якій існує монополія одного покупця товару.

Олігонсонія — це тип ринкової структури, при якій існує невелика вузькоспеціалізована група покупців певного товару.

Дуополія — це тип ринкової структури, при якій існує тільки два постачальники певного товару і між ними повністю відсутні монополістичні угоди про ціни, ринки збуту та інше.

Білатеральна монополія — це тип ринкової структури, при якій виникає протиборство єдиного постачальника і єдиного споживача. Такий ринок виникає на ринку електроенергії, водо- та газопостачання.

Таблиця 2.2. – **Основні види ринків в умовах досконалої і недосконалої конкуренції**

Покупці	Продавці		
	Багато	Декілька	Один
Багато	Поліполія (повна конкуренція)	Олігополія (декілька продавців, багато покупців)	Монополія (один продавець, багато покупців)
Декілька	Олігопсонія (олігополія попиту)	Білатеральна олігополія (декілька продавців і покупців)	Обмежена монополія (один продавець, декілька покупців)
Один	Монопсонія (монополія попиту)	Обмежена монопсонія (декілька продавців, один покупець)	Білатеральна монопсонія (один продавець і один покупець)

Монополія – це ринок, на якому один виробник протистоїть численним покупцям. Монополіст перешкоджає появі на ринку нових конкурентів і здійснює значний контроль за цінами.

Монополісти з метою збільшення свого прибутку дсять широко використовують цінову дискримінацію.

Цінова дискримінація – принцип ціноутворення, коли той самий товар або послуга продається різним категоріям покупців за різними цінами.

Побудова ефективної національної економіки передбачає створення правових основ обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за додержанням норм антимонопольного законодавства.

Тема 2.2. Структура бізнесу, регулювання та перегулювання

План

1. Основні форми організації підприємництва, їх достоїнства та недоліки
2. Функціонування підприємств в ринковій економіці

1. Основні форми організації підприємництва, їх достоїнства та недоліки

У ринковій системі існують різні форми організації господарювання на рівні мікроекономіки і відповідно функціонують різні організаційні види суб'єктів господарювання:

- **фізичні особи** — окрема людина чи сім'я, які займаються господарською діяльністю без створення юридичної особи;
- **юридичні особи** — підприємства.

В основі класифікації підприємництва лежать дві ознаки: *форма власності і величина фірми*.

В залежності від форми власності підприємства поділяються на:

- **приватні** (засновані на власності окремого громадянина з правом використання найманої праці);
- **колективні** (засновані на власності трудового колективу, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської чи релігійної організації);
- **державні** (засновані на загальнодержавній та комунальній власності).

Серед **колективних форм** підприємництва найпоширенішою є кооператив.

Кооператив — об'єднання громадян з метою спільного виробництва та збуту продукції, закупівлі та споживання товарів і послуг, будівництва, споживання житла тощо. Риси кооперативу:

- юридична особа;
- членство на засадах пайових внесків;
- характеризується необмеженою відповідальністю;
- зберігається індивідуалізм у розподілі, пропорційно до паю.

Переваги кооперативу:

- проста процедура вступу та виходу з кооперативу;
- об'єднання зусиль для вирішення спільних завдань;
- рівноправність членів у вирішенні господарських проблем.

Недолік кооперативної форми — обмеженість економічної свободи через необхідність узгодження інтересів членів кооперативу.

Державне підприємство — підприємство, основні засоби якого є державною власністю, а керівники призначаються державними органами або працюють за контрактом. Державні підприємства загальнодержавної власності найчастіше поширені в галузях:

- що забезпечують національну безпеку;
- не привабливих для приватного підприємництва, але таких, що мають важливе стратегічне значення для країни;
- природних монополіях (з метою запобігання виникненню приватної монополії);

Комунальні підприємства є власністю влади адміністративно-територіальних утворень.

Форми державних підприємств:

- із неподільним майном і повною приналежністю його до державної власності (унітарні підприємства);
- контрольовані державою через контрольний пакет акцій (корпорації з правом прийняття рішення державою);
- з часткою державної власності у статутному капіталі, меншою ніж 50 %, де представники державних органів представляють інтереси держави.

Питома вага державного та приватного секторів в національній економіці рухома: при націоналізації межі державного підприємництва розширюються, приватизація їх звужує.

Державне підприємництво звичайне більш капіталомістко і стабільно, бо володіє фінансовою і організаційною опікою уряду. В той же час приватний сектор має перед державним ряд переваг:

- вільний в обранні найбільш прибуткової сфери діяльності;
- не регламентований в об'ємах бізнесу;
- не обмежений твердою ціною.

За формою організації підприємств розрізняють:

- *індивідуальне*, або приватне;
- *товариство*, або партнерство;
- *корпорація* (акціонерне товариство).

Індивідуальні підприємства є власністю однієї особи, котра покладає на себе не тільки фінансовий ризик, а й виключну відповідальність за управління. Підприємець є водночас і власником, і працівником, і бухгалтером, і управлінцем.

Переваги індивідуальних підприємств:

- економічна свобода вибору сфери діяльності, обсягів виробництва, напрямів використання доходу тощо;
- оперативність;
- безпосередня зацікавленість у продуктивній праці, ефективному розподілі та використанні доходу;
- низькі організаційні витрати.

Недоліки індивідуальних підприємств:

- обмежені фінансові можливості застосування досягнень НТП, новітніх форм організації праці;
- обмежена можливість організації відпочинку тощо.

Товариства (партнерства) — форма організації підприємництва, що ґрунтується на спільному (пайовому) формуванні громадянами чи юридичними особами статутного капіталу, на розподілі прав та відповідальності залежно від частки у статутному фонді та місця у структурі управління товариством (рис. 2.2).

Юридична особа — це ділове підприємство, що має власний статут, рахунок у банку і занесене у державний реєстр, тобто пройшло процедуру офіційного заснування.

Повне товариство — об'єднання громадян та (або) юридичних осіб з метою здійснення спільної господарської діяльності на основі угоди (договору) між ними. Повне товариство не є юридичною особою, його члени зберігають повну самостійність, але несуть повну солідарну відповідальність за зобов'язаннями не тільки майном підприємства, а й своїм власним майном.

Ця форма застосовується там, де переважає частка інтелектуальної праці (брокерські, аудиторські, адвокатські фірми).

Товариство з обмеженою відповідальністю ґрунтується на відповідальності, яка обмежується тільки капіталом підприємства, і підприємець не відповідає своїм майном. Ця форма менш ризикова для підприємця і тому більш поширена.

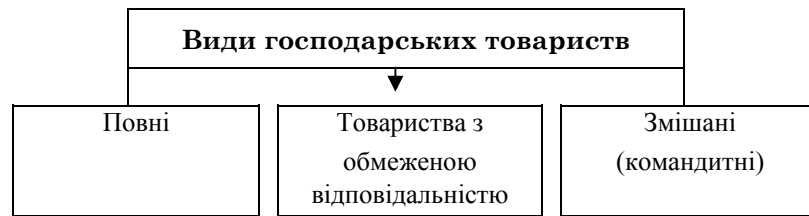


Рис.2.2 – Види господарських товариств

Змішане товариство (командитне) — об'єднання кількох фізичних і (або) юридичних осіб для спільної діяльності на основі договору. Воно складається із **дійсних членів** (комплементарів), які несуть повну (необмежену) відповідальність за зобов'язаннями товариства, та **членів-вкладників** (командитистів), які відповідають за зобов'язаннями товариства тільки своїми внесками.

Переваги товариств над одноосібними підприємствами:

- зростання фінансових можливостей;
- більша довіра з боку кредитних установ;
- зниження ризику банкрутства;
- зростання ефективності внаслідок обміну досвідом та розподілу функціональних обов'язків.

Недоліки товариств:

- загострення суперечностей між інтересами учасників товариства;
- розбіжності щодо вироблення єдиної стратегії;
- розбіжності у прийнятті управлінських рішень.

Корпорація (акціонерне товариство) — форма об'єднання капіталів учасників акціонерного товариства (АТ). Вона засвідчує внесення капіталу у формі акцій і дає право акціонеру на отримання доходу та участь в управлінні товариством. Акціонерні товариства бувають **закритого** (ЗАТ) та **відкритого типу** (ВАТ). Різниця між ними в тому, що перші не випускають акцій, або випускають їх без права вільної купівлі-продажу, а другі (ВАТ) — випускають акції, які вільно купують та продають.

Переваги акціонерних товариств:

- значно кращі умови залучення фінансових ресурсів;
- менший ризик банкрутства (за обмеженої відповідальності);
- порівняно більша стійкість;
- ефективний менеджмент та маркетингове обслуговування.

Недоліки акціонерних товариств:

- організація та ліквідація АТ вимагає значних витрат;
- розбіжності в інтересах учасників АТ утруднюють досягнення ефективного управління;
- складна організаційна структура управління породжує бюрократизацію.

У сучасній ринковій економіці активізується роль об'єднання підприємств: **картель, синдикат, трест, конгломерат, концерн, диверсифікат, ФПГ (фінансово-промислові групи).**

За рівнем концентрації та централізації виробництва і капіталу підприємства поділяють на: *малі (дрібні), середні та великі (крупні)*.

Термін "концентрація" означає зосередження, нагромадження, насиченість, об'єднання. *Концентрація виробництва* — процес дедалі більшого зосередження виробництва на великих підприємствах.

Концентрація капіталу — процес зростання капіталу за рахунок перетворення частини чистого доходу на капітал (капіталізації частини чистого доходу).

Централізація капіталу — процес добровільного об'єднання капіталів (акціонування) або поглинання одними капіталами інших, внаслідок чого відбувається процес укрупнення виробництва.

Показники рівня концентрації виробництва

- чисельність зайнятих;
- обсяги виробництва;
- товарооборот;
- оборот капіталу;
- частка підприємства на товарному ринку;
- відсутність чи наявність конкуренції;
- наявність чи відсутність зовнішнього контролю.

Найпоширенішими *критеріями визначення масштабів підприємств* (великі, середні чи дрібні) світовою практикою визнані:

- обсяг капіталу;
- чисельність зайнятих;
- обсяг випуску.

Законодавства різних країн встановлюють свою кількісну визначеність підприємств до того чи іншого типу. Разом з тим, не слід ототожнювати велике, середнє та дрібне виробництво з поділом підприємств на аналогічні типи. В основі поділу підприємств на зазначенні вище три типи лежать *кількісні показники*, в основі ж поділу підприємництва — *якісні характеристики*.

Вибір типу підприємства значною мірою залежить від галузі, обраної для здійснення підприємницької діяльності. Масштаби підприємницької діяльності визначаються науково-технічною та виробничою спеціалізацією, кооперацією, інтенсивністю інтеграційних процесів.

Класифікація підприємств за визначеним вище критерієм має важливе значення для вибору організаційно-правової форми. Головною організаційно-правовою формою для великого підприємства є акціонерне товариство (АТ).

Переваги великого (крупного) виробництва порівняно з дрібним:

- технічні й технологічні переваги, зумовлені значно кращими фінансовими можливостями для використання досягнень НТП;
- економія від масштабу виробництва, комбінування та зайнятості;
- порівняно вища стійкість і стабільність (навіть в умовах скрутного фінансового становища великі підприємства як правило, не ліквідуються, а тільки змінюють власника та структуру управління);
- більші можливості використання кредиту;

- переваги у сфері обігу (закупівля ресурсів оптом обходиться дешевше), витрати на транспортування, зберігання та реалізацію великих партій товару нижчі в розрахунку на одиницю продукції.

Середні підприємства займають проміжне становище між малими і великими. Їх значно менше, ніж дрібних, але більше, ніж великих. Вони спеціалізуються на обслуговуванні тих сегментів ринку, які не вигідні чи через певні обставини не зайняті крупними або дрібними підприємствами, їхній асортимент не дуже різноманітний, але сталий, оскільки спеціалізовані ринки меншою мірою залежать від кон'юнктурних коливань.

Двоїста роль середніх підприємств:

- створюють конкурентне середовище для крупних підприємств;
- є проміжною сходинкою до монополізації;
- максимальна кількість саме середніх підприємств підпадає під процес поглинання;
- самі середні підприємства прагнуть займати монопольне (олігополістичне) становище в певних сегментах ринку.

Малі підприємства законодавчо найчастіше визначаються чисельністю зайнятих на них працівників з урахуванням специфіки сфер, галузей та видів економічної діяльності. В Україні чинне законодавство до малих відносить підприємства, чисельність зайнятих на яких не перевищує:

- у промисловості та будівництві — 200 чол.;
- в інших галузях виробничої сфери — 50 чол.;
- у науці та науковому обслуговуванні — 100 чол.;
- у галузях невиробничої сфери — 25 чол.;
- у роздрібній торгівлі — 15 чол.

У країнах з розвиненою ринковою економікою частка зайнятих у середньому та дрібному підприємстві становить 50—70 %, а частка у ВВП — 50—60 %. Малих підприємств там дуже багато. Саме на основі малих підприємств виникали середні та великі.

Риси дрібних підприємств:

- велика кількість;
- гнучкість (здатність швидко реагувати на кон'юнктурні зміни в економіці);
- нестійкість (у США щороку банкрутують три із п'яти заново створених малих фірм).

Функції дрібних підприємств:

- оперативно реагують на кон'юнктурні коливання економіки;
- коригують структуру економіки відповідно до змін у структурі смаків, потреб, уподобань тощо;
- розширюють межі економічної свободи, керуючись у своїй діяльності економічною доцільністю, а не рішеннями управлінських кооперативних чи державних органів;
- забезпечують розвиток конкуренції;
- сприяють послабленню монополізму;
- створюють додаткові робочі місця;

- насичують ринок товарами та послугами за відсутності великих стартових капіталів;
- швидко відшкодовують витрати і відновлюють здатність заново інвестувати; є основою для формування середнього класу;
- активні щодо інноваційної діяльності.

Змішана економіка поєднує різні типи підприємств і різні організаційно-правові форми їх за принципом економічної доцільності. Зміст останньої визначається мінімізацією витрат та максимізацією прибутку.

Перехід до **інноваційної моделі підприємницької діяльності** породжує нові форми:

- венчурне підприємництво (бізнес);
- інжиніринг;
- лізінг;
- технопарки;
- торговельну мережу;
- франчайзієг та ін.

Форми підприємницької діяльності породжуються потребами економічних суб'єктів і визначаються рівнем економіки.

Відповідно до чинного законодавства в Україні існують такі організаційні **форми підприємств та їх види:**

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;
- господарське товариство;
- підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- державне підприємство, засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство.

2. Функціонування підприємств в ринковій економіці

Налагодити ефективне функціонування підприємства в ринковій економіці, уникнути кризи та банкрутства можна лише при наявності чіткої, досконалої форми організації господарювання, яка передбачає:

- всебічне знання свого конкретного ринку, споживача, конкретних цін на свою продукцію чи послуги. Це досягається **маркетингом** підприємства;
- чітку взаємодію з постачальниками, ринками усіх факторів виробництва, внутрішньофірмової організації виробничого процесу тощо. Це досягається **виробничим менеджментом** підприємства;
- постійну увагу та контроль за бюджетом підприємства, який за умов ринкової економіки відокремлений від державного бюджету. Це досягається **фінансовим менеджментом** підприємства;
- повсякчасне забезпечення діяльності підприємства оптимальною кількістю найманих робітників, що мають відповідні якості й професійну підготовку. Це досягається **менеджментом з персоналу** підприємства;

— поточний і періодичний контроль за станом *ліквідності* (спроможності в будь-який час виконати свої зобов'язання перед будь-яким контрагентом: споживачем, постачальником, банком, бюджетом держави, податковою установою тощо). Це досягається **менеджментом обліку та контролю** підприємства.

Економічна наука, спираючись на практику діяльності підприємств, розробила *системи показників* оцінювання їх господарювання на мікроекономічному рівні. До них відносять прибуток чи втрати, продуктивність, прибутковість тощо.

Отже, можна стверджувати, що за умов ринкової економіки підприємство діє не як мікрочастка єдиного народногосподарського комплексу країни, а як первинна ланка економіки країни.

Налагодити ефективну організацію господарювання — це призначення менеджменту, тому в ринковій економіці підприємства потребують кваліфікованих професіоналів-менеджерів.

Тема 2.3. Попит, пропозиція, ринкова рівновага споживчий вибір, витрати та пропозиція

План

1. *Попит: поняття, закон, динаміка, графічна інтерпретація. Чинники, що визначають динаміку попиту і його величини*
2. *Теорія поведінки споживача: функція корисності, закон спадної граничної корисності. Кординалістська і ординалістська теорії корисності*
3. *Пропозиція: поняття, закон, динаміка, графічна інтерпретація. Чинники, що визначають динаміку пропозиції*
4. *Ринкова рівновага*
5. *Еластичність попиту і пропозиції*
6. *Виробництво та виробнича функція*
7. *Витрати виробництва: сутність та класифікація*

1. Попит: поняття, закон, динаміка, графічна інтерпретація.

Чинники, що визначають динаміку попиту і його величини

Попит (D) — це не тільки готовність, але і платоспроможна можливість споживача заплатити за товар певну ціну.

Ціною попиту називають максимальну ціну, яку споживач готовий запропонувати за певну кількість товару (Pd).

Кількість товару, яку згодна купити домогосподарство, населення, група людей за даною ціною — це об'єм або **величина попиту** (Qd).

На попит впливають цінові і безліч нецінових чинників. Залежність об'єму попиту від визначальних чинників є **функцією попиту**, яка виглядає таким чином:

$$Q_d = f(P_d, X, Y, I, P_z \dots)$$

де X – кількість споживачів;
 Y – переваги споживачів;
 I – доходи населення;
 PZ – ціни на сполученні блага і так далі.

Для того, щоб досліджувати дану функцію необхідно розглянути залежність величини попиту від одного чинника, за інших рівних умов, тобто коли решта чинників залишиться постійними. Одним з основних чинників є ціна, тому цінова **функція попиту** прийме наступний вигляд:

$$Q_d = f(P_d)$$

Крива попиту представлена у вигляді прямої лінії на рис.2 1.

Лінійна функція попиту має наступне рівняння:

$$Q_d = a - bP,$$

де a і b – прості числа, P – ціна.

Зміна ціни товару впливає тільки на зміну величини попиту. При цьому точка (Q_1, P_1) переміщається в (Q_2, P_2) при скороченні ціни, об'єм попиту збільшується (рис. 2.3-а). На зміну самого попиту впливають нецінові чинники, що приводить до зрушення лінії попиту: при збільшенні в положення D_2 (управо вгору), при скороченні попиту – в D_1 (вліво вниз) (рис.2.3- б) .

Нецінові чинники, що визначають динаміку попиту:

- 1) чисельність і склад населення;
- 2) величина доходів населення;
- 3) ціни на зв'язані блага (взаємозамінні і взаємодоповнювані);
- 4) привабливість товару, його реклама, гарантії і післяпродажне обслуговування, мода і переваги споживача та інші;
- 5) очікування споживачів майбутнього коливання цін.

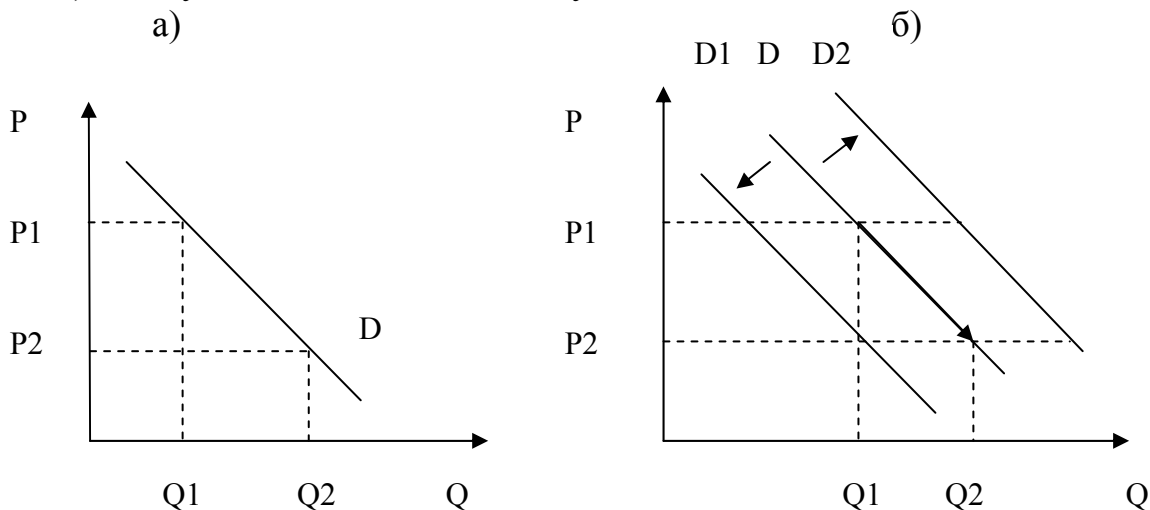


Рис.2.3 – Графік попиту (а). Зміна попиту і його величини під впливом нецінових факторів (б)

Графічна інтерпретація даної залежності може бути різною. Але, як правило, для звичайних товарів нормальної якості, якщо ціна росте, споживач, відмовляючись від товару знижує об'єм попиту. Тому залежність величини

попиту від ціни – зворотна. Таку залежність називають **законом попиту**. Діє даний закон внаслідок двох ефектів: ефекту доходу й ефекту заміщення.

Ефект доходу указує на те, що зниження ціни продукту збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, а тому він в змозі купити більшу кількість даного продукту, ніж раніше.

Ефект заміщення виражається в тому, що при нижчій ціні у людини з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічних товарів, які тепер відносно дорожчі. Споживачі схильні замінювати дорогі продукти дешевшими. Ефект доходу і заміщення поєднуються і приводять до того, що у споживача виникає здатність і бажання купувати більшу кількість продукту за нижчою ціною.

Англійський економіст Р. Гиффен (1837 - 1910) в середині XIX століття в Ірландії, досліджуючи попит на картоплю, виявив, що з підвищенням ціни картоплі, яка вважалася основним продуктом споживання, малоіміущі відмовлялися від споживання інших благ, збільшуючи споживання картоплі. Гиффен виділив групу товарів, попит на який росте при підвищенні ціни, яка була названа **товарами Гиффена**. Ці товари є виключенням із загального закону попиту.

Крім того, існує ряд ситуацій, коли наприклад, споживачі приймають ціну товару як показник якості, вважаючи, що висока ціна говорить про високу якість товару, і навпаки. По суті, при збільшенні ціни зростає не величина попиту, а споживач збільшує сам попит, зрушуючи лінію попиту вгору. Такі ситуації служать помилковим прикладом спростування закону попиту. До них можна віднести:

Ефект приєднання до більшості – ситуація, коли окремі споживачі набувають те, що купують усі.

Ефект сноба – ситуація, коли при покупці споживчих товарів домінує прагнення виділитися з натовпу.

Ефект Веблена (1857 - 1929) – це престижне або демонстративне споживання, метою якого є, на думку покупця, створення іміджу, що свідчить про високий соціальний статус.

2. Теорія поведінки споживача: функція корисності, закон спадної граничної корисності. Кардиналістська і ординалістська теорії корисності

В основі формування ринкового попиту лежать рішення окремих споживачів конкретних благ. *Економічні рішення* при виборі благ для придбання диктуються бажанням покупця досягнути найбільшої корисності, або віддачі, при можливостях, які вони мають.

Корисність - це спроможність блага задовольняти потреби споживача. Для поглибленого аналізу виділяють **сукупну** і **граничну корисність**.

Сукупна корисність (TU) - це сума задоволення від споживання благ. Для точного аналізу поведінки споживача необхідно формально описати залежність рівня корисності від набору споживаних благ. Така залежність представляє собою функцію корисності. Функція корисності – це співвідношення між

обсягами споживаних благ і рівнем корисності, який досягається при цьому споживачем:

$$TU = f(X, Y)$$

У мікроекономіці склалися два підходи до пояснення поведінки споживача: *кардиналістський* або *кількісний* та *ординалістський* або *порядковий*.

Кардиналістська версія поведінки споживача ґрунтується на теорії граничної корисності і виходить з припущення, що корисність може мати кількісний вимір. Одиниця, яка є масштабом виміру корисності – ютіль.

Гранична корисність - це додаткова корисність, яку одержує споживач від споживання додаткової одиниці блага. В міру нарощування споживання гранична корисність кожної наступної одиниці блага зменшується доки не досягне нуля в точці повного насичення потреби. Ця залежність становить суть **закону спадної граничної корисності (першого закону Госсена)**.

Закон спадної граничної корисності – в кожному проміжку часу, коли смаки споживачів незмінні, гранична корисність кожної наступної частини (одиниці) продукту знижується. В той же час з нарощуванням споживання будь-якого блага загальна сума корисності зростає (рис.2.4).

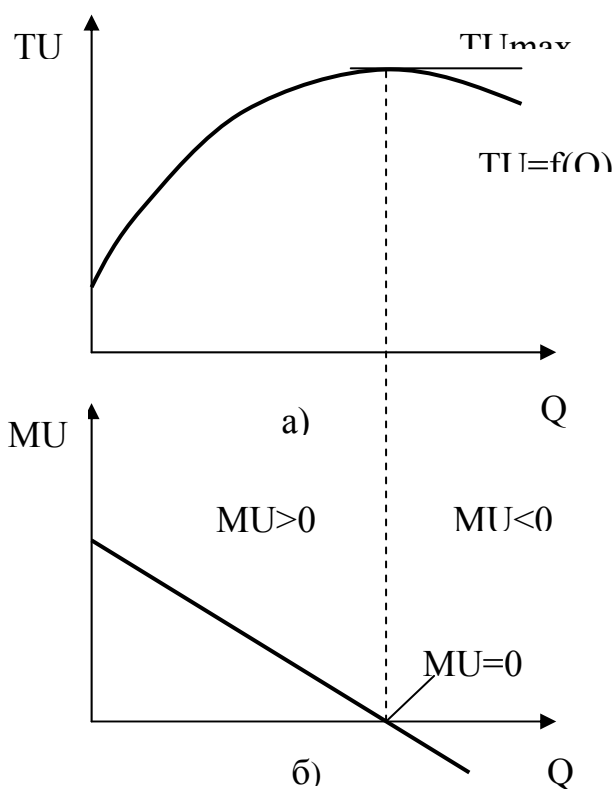


Рис. 2.4 – Графіки сукупної (а) та граничної корисності блага (б)

Таким чином, із збільшенням загальної корисності, гранична корисність скорочується, а коли загальна корисність максимальна, гранична корисність рівна нулю. Подальше збільшення споживання блага даватиме негативний результат і може викликати загальне скорочення корисності.

Максимізація сукупної корисності становить мету споживача, є основним мотивом його поведінки. **Рівновага споживача** – це досягнення максимальної

сукупної корисності. Вона досягається за умови дотримання принципу рівної корисності:

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y = \dots = MU_n / P_n$$

Споживач при заданих цінах і бюджеті максимізує свою функцію корисності, якщо відношення граничної корисності блага до його ціни однакове по всіх благах і дорівнює граничній корисності грошей. Цей висновок називають **другим законом Госсена**. Коли споживач розподіляє свій бюджет у відповідності із другим законом Госсена, тоді його структура покупок стає оптимальною (оптимум споживача). Такий стан називають рівновагою споживача, так як будь-яка зміна у структурі покупок знижує рівень його задоволення.

Ординалістська версія поведінки споживача, яка ґрунтується на аналітичному апараті **кривих байдужості**, відкидає необхідність кількісного вимірювання корисності і передбачає лише порядкове ранжирування споживачем множини споживчих наборів.

Ординалістську функцію корисності представляє **крива байдужості**, яка відображає множину наборів благ однакового рівня корисності. Форма кривих байдужості визначається уподобаннями споживача і залежить від ступеня замінності благ у споживанні. Набір кривих байдужості для одного споживача утворює **карту байдужості**.

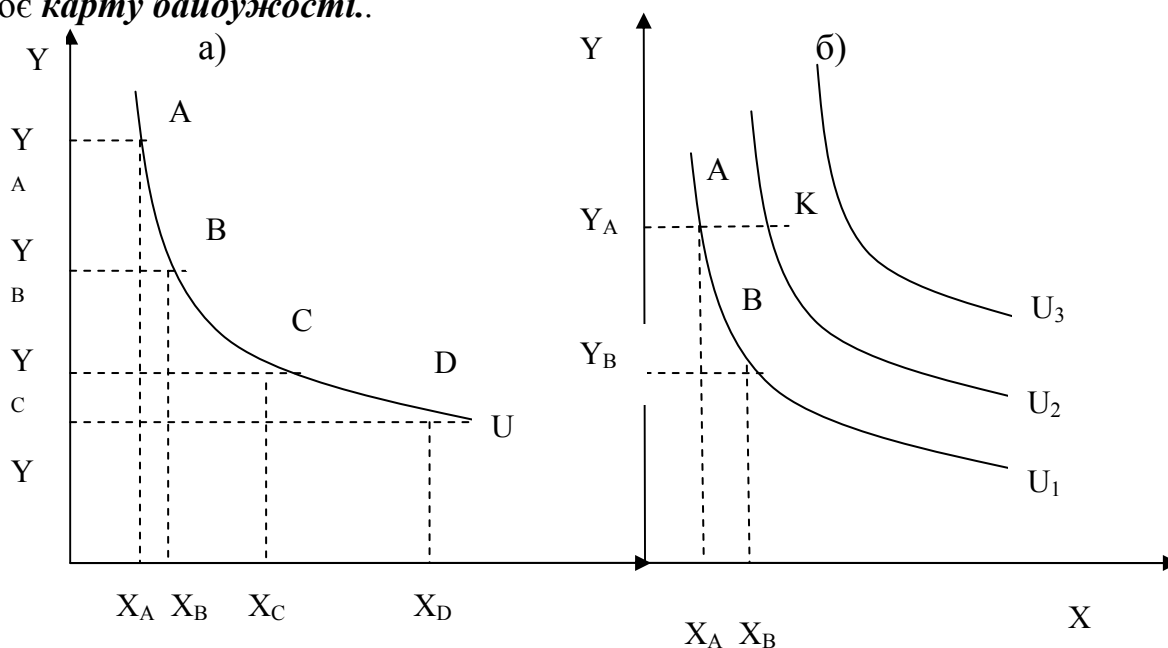


Рис. 2.5 – Крива байдужості (а) та карта байдужості (б)

Карта байдужості – сукупність кривих байдужості, кожна з яких представляє інший рівень корисності (рис. 2.5).

Функція кривої байдужості має вигляд: $U = f(Q_x, Q_y)$

Властивості кривих байдужості:

1) крива байдужості, що знаходиться далі від початку координат, вище і правіше, представляє найбільш переважний варіант, розглядаючи товарні набори А і В (рис 2.3);

- 2) криві байдужості мають негативний нахил;
- 3) криві байдужості ніколи не перетинаються;
- 4) через будь-яку точку на площині можна провести криву байдужості;
- 5) криві байдужості опуклі відносно початку координат.

Характеристикою кривих байдужості є **гранична норма заміни** (marginal rate of substitution – MRS). Гранична норма заміни визначає кількість одного блага, від якої повинен відмовитись споживач, щоб одержати додаткову одиницю іншого блага не змінюючи рівень задоволення, тобто переміщаючись уподовж кривою байдужості (рис.2.6):

$$MRS_{xy} = - \Delta Y / \Delta X = - MU_x / MU_y.$$

Із застосуванням аналітичного інструменту кривих байдужості поняття граничної корисності в теорії поведінки споживача замінюється категорією **граничної норми заміни** одного блага іншим, закон спадної граничної корисності – законом спадної граничної норми заміни благ.

Аналіз двох версій поведінки споживача показує, що, незважаючи на відмінність аналітичних підходів, вони дають один і той самий результат: гранична норма заміни благ є співвідношенням їх граничних корисностей. Споживач може легко змінювати комбінацію товарів у ринковому кошику без втрат рівня корисності.

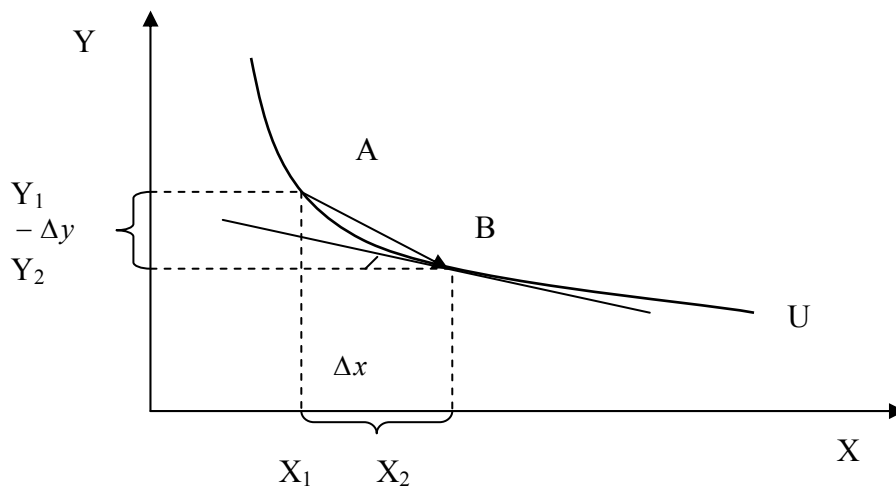


Рис. 2.6 – Гранична норма заміни благ

Карта байдужості показує бажані варіанти придбання двох благ. Проте для задоволення потреб і придбання благ, споживач повинен розраховувати на власні грошові можливості, які утворюють бюджетне обмеження. **Бюджетне обмеження визначає множину наборів товарів, доступних споживачу.**

Можна представити витрати споживача на придбання двох благ, як умова бюджетного обмеження у вигляді:

$$P_x \cdot X + P_y \cdot Y = I,$$

де P_x, P_y – ціна блага X і Y;

X, Y – кількість благ.

I – дохід споживача, який йде на придбання двох благ.

Графічно бюджетне обмеження відображає пряма з від'ємним нахилом, яка називається **бюджетною лінією** або лінією бюджетного обмеження (рис. 2.7).

Бюджетна лінія – показує межу між можливим і неможливим, описує всі комбінації товарів, видатки на які не перевищують доходу споживача.

Всі точки, розташовані на бюджетній лінії або під нею – досяжні для споживача, всі точки над бюджетною лінією – недосяжні. Точки на бюджетній лінії характеризують множину комбінацій товарів X і Y , видатки на які не перевищують в сумі доходу споживача.

При збільшенні доходу лінія бюджетного обмеження переміщується управо вгору, і навпаки, при скороченні доходу - вліво вниз.

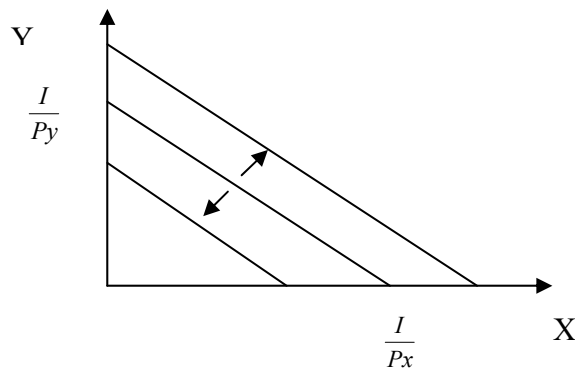


Рис. 2.7 – Бюджетне обмеження споживача

Споживчий вибір на основі ординалістської теорії передбачає пошук оптимального ринкового кошика, який повинен розміщуватись на бюджетній лінії і належати до найвищої з можливих кривих байдужості. Він, відповідає точці дотику бюджетної лінії та кривої байдужості, в якій їх нахил є однаковим. Ця точка є точкою рівноваги споживача, вона задовольняє умові максимізації корисності (рис.2.8). Аналіз оптимізації споживчого вибору за двома моделями - на основі кардиналістської і ординалістської теорій - показує, що вони дають один і той самий результат: $MU_x / P_x = MU_y / P_y$

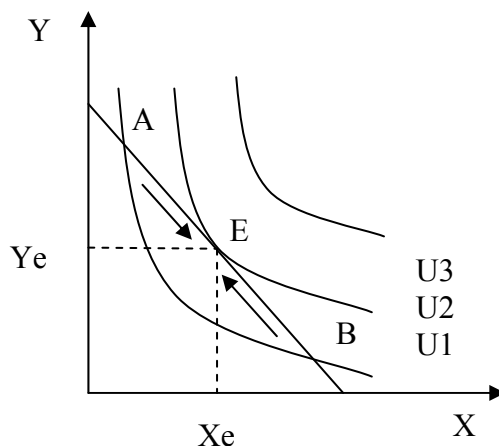


Рис. 2.8 – Рівновага споживача

Умова оптимізації споживчого вибору має й значно ширший вимір, вона відображає умову оптимізації в ринковій економіці в цілому: оптимальний стан

досягається, коли гранична норма заміни {MRS} для всіх споживачів стає рівною співвідношенню цін товарів (P_x / P_y).

3. Пропозиція: поняття, закон, динаміка, графічна інтерпретація.

Чинники, що визначають динаміку пропозиції

Пропозиція (S) – це готовність і можливість виробника виробити і поставити на ринок певну кількість товару по одній з можливих цін.

Ціною пропозиції називають мінімальну ціну, яку фірма готова запропонувати за певну кількість товару (P_s).

Кількість товару, яку згоден надати виробник, – це об'єм або **величина пропозиції** (Q_s).

На пропозицію впливають як цінові, так і нецінові чинники. Залежність об'єму пропозиції від визначальних чинників називається **функцією пропозиції**, яка виглядає таким чином:

$$Q_s = f(P_s, P_r, N, T, M, K...)$$

де P_r – ціни на ресурси;

N – кількість виробників на ринку;

T – величина податкових зборів;

M – потужності виробництва;

K – відвертість національного ринку і так далі

Як і для теорії попиту, так і для пропозиції одним з основних чинників, що впливають на об'єми реалізації, є ціна. Цінова функція пропозиції має наступний вигляд:

$$Q_s = f(P_s)$$

Як правило, виробник готовий поставити на ринок більше товару за більшою ціною, що пов'язане із збільшенням витрат виробництва. Тому **закон пропозиції** - це пряма залежність величини пропозиції від ціни. Графік пропозиції можна представити, наприклад, у вигляді прямої лінії з позитивним нахилом (рис.2.9а).

Лінійна функція пропозиції має наступне рівняння:

$$Q_s = c + dP_s,$$

де c і d – прості числа, P – ціна.

Зміна ціни товару впливає тільки на зміну величини пропозиції. При цьому крапка (Q_1, P_1) переміщається в (Q_2, P_2) при скороченні ціни, об'єм пропозиції збільшується (рис 2.9а). На зміну самої пропозиції роблять вплив нецінові чинники, що приводить до зрушення лінії пропозиції: при збільшенні в положення S_2 (управо вниз), при скороченні пропозиції – в S_1 (вліво вгору).

Нецінові чинники, що визначають динаміку пропозиції:

- 1) чисельність виробників і фірм на ринку даного товару;
- 2) величина витрат виробництва і потужності підприємства;
- 3) політика оподаткування, дотації і субсидії виробникам;
- 4) відвертість національного ринку для іноземних виробників;
- 5) ціни на ресурси і їх взаємозамінюваність.

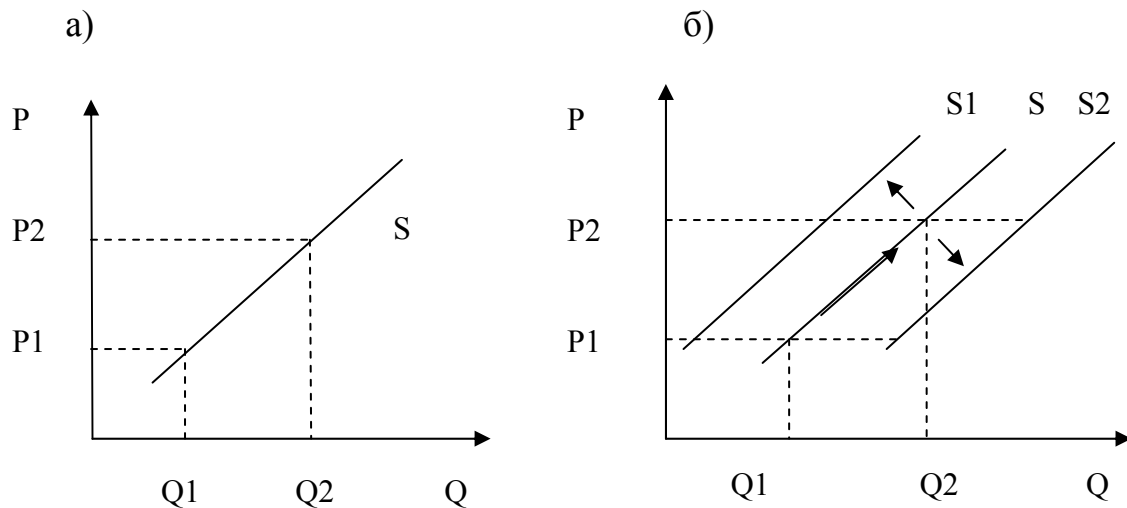


Рис.2.9 – Графік пропозиції (а). Зміна пропозиції і його величини під впливом нецінових чинників (б)

4. Ринкова рівновага

Ринкова рівновага – це результат взаємодії різноспрямованих моделей попиту і пропозиції. Графічно ринкова рівновага визначається накладенням графіків попиту і пропозиції один на одного (рис. 2.10а). Точка перетину кривих називається точкою ринкової рівноваги, а об'єм реалізації і ціна, які влаштовують і продавця, і покупця, відповідно – **рівноважним об'ємом і рівноважною ціною**. Ціна, яка складається на ринку в реальних умовах в даний момент часу, називається **ринковою ціною**. Ринкова ціна може змінюватися і не співпадати з рівноважною, тому рівноважний стан часто є нестабільним, оскільки умови, що визначають його, постійно змінюються, викликаючи коливання попиту і пропозиції.

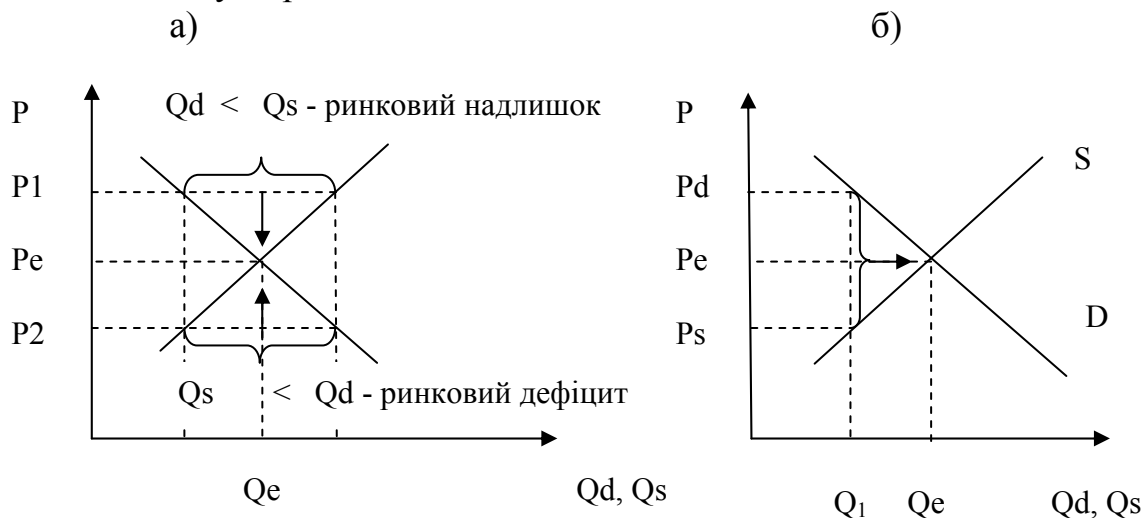


Рис.2.10 – Ринкова рівновага по Вальрасу (а) і по Маршалові (б).
Утворення надлишку і дефіциту

Суть ринкової рівноваги полягає в тому, що будь-який споживач, якого влаштовує дана ціна товару, без яких-небудь проблем знаходить того виробника, який готовий поставити товар за цією ціною.

Якщо ціна P_1 піднялася вище рівноважної P_e , перевищення об'єму пропозиції над об'ємом попиту приведе до затоварювання ринку ($Q_{S1} - Q_{D1}$), виникає ринковий надлишок. Якщо на ринку відсутні зовнішні важелі, що утримують високу ціну, щоб позбавитися від надлишків товару, продавці почнуть знижувати ціну, а виробники – скорочувати виробництво. Це продовжиться до тих пір, поки не відновиться колишня рівновага.

Якщо ринкова ціна P_2 опуститься нижче рівноважної P_e , виникне протилежна ситуація – об'єми попиту перевищать об'єми пропозиції, що викличе **дефіцит товару**. В умовах дефіциту ($Q_{D2} - Q_{S2}$), що склався, покупці запропонують вищу ціну, виробники розширять випуск і поповнять недолік товару. Таким чином, ринок також повернеться до рівноважного стану.

Такий підхід до опису рівноваги називають рівновагою по Вальрасу (1834-1910). Умова рівноваги в цьому випадку виражається рівністю:

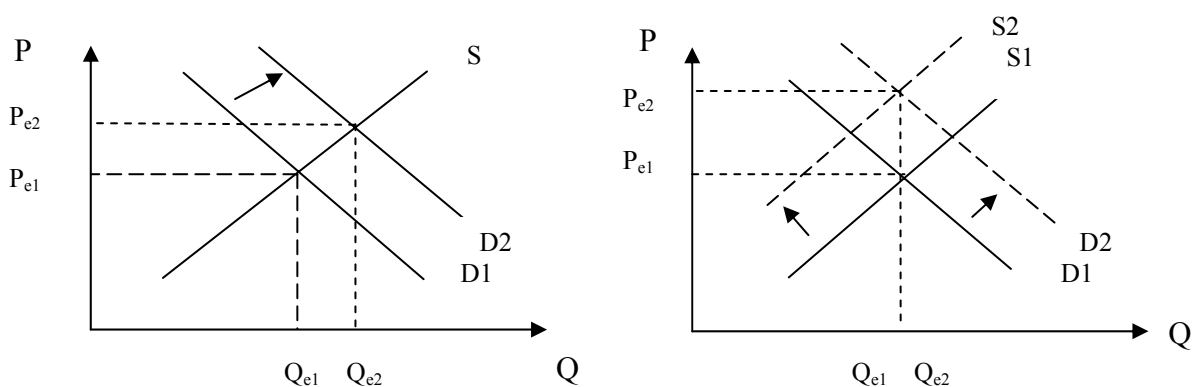
$$Q_d = Q_s$$

Другим підходом є рівновага по Маршалові, суть якого полягає в тому, що рівновага складається під впливом відмінності в рівнях цін попиту і пропозиції, що приводить до коректування об'ємів виробництва (рис. 2.10б). Функції попиту і пропозиції мають вигляд: $P_d = f(Q_d)$ і $P_s = f(Q_s)$, а умова рівноваги виражена рівністю:

$$P_d = P_s$$

Динаміка ринкової рівноваги – це зміна параметрів ринкової рівноваги під впливом зміни попиту і (або) пропозиції.

Виділяють ряд варіантів динаміки ринкової рівноваги. Розглянемо деякі з них. Наприклад, попит росте при незмінній пропозиції (рис. 2.11а).



а) Попит зростає,
пропозиція не змінюється

б) Попит зростає,
пропозиція змінюється

Рис 2.11 – Динаміка ринкової рівноваги

Первинна рівновага характеризується Q_{e1} і P_{e1} . При збільшенні попиту лінія попиту переміщається управо вгору, параметри нового рівноважного стану Q_{e2} і P_{e2} . Отже, рівноважна ціна і об'єм продажів збільшилися $P_{e2} > P_{e1}$ і $Q_{e2} > Q_{e1}$. Якщо змінюються і попит, і пропозиція, то можна однозначно судити про зміну тільки одного параметра, або ціни, або об'єму продажів.

Наприклад, попит росте, а пропозиція скорочується (мал. 2.11б). Обидва графіки змістяться вгору, означає однозначно рівноважна ціна збільшиться, а зміна рівноважного об'єму продажів залежатиме від темпів зміни попиту і пропозиції $P_{e2} > P_{e1}$ і $Q_{e2} \leq Q_{e1}$.

Відмінність ситуацій рівноваги можливо розглянути, комбінуючи зміну попиту і пропозиції. Вище розглянуті ситуації характеризуються позитивними значеннями рівноважної ціни і об'єму продажів. Проте лінії попиту і пропозиції можуть перетинатися і при нульових їх значеннях.

5. Еластичність попиту і пропозиції

На поведінку попиту споживачів впливає багато факторів, і при їх зміні ступень чутливості споживачів до цих змін буде різним. Міра чутливості однієї величини до змін іншої називається **еластичністю**. Вона показує, наскільки зміниться один економічний показник при зміні іншого на одиницю.

Еластичність попиту по ціні показує, наскільки зміниться обсяг попиту на благо при зміні його ціни на один відсоток.

Економісти використовують концепцію цінової еластичності для визначення чутливості попиту до зміни ціни продукції. Якщо невеликі зміни в ціні приводять до значних змін в кількості продукції, що купується, то такий попит називають «чутливим» до зміни ціни або просто еластичним. Якщо істотна зміна в ціні веде до невеликої зміни в кількості покупок, то такий попит практично не реагує, т. е попит «не чутливий, а значить відносно нееластичний або просто нееластичний».

Рівень еластичності попиту розраховується за допомогою коефіцієнтів прямої або цінової еластичності попиту. Загальна формула коефіцієнта має

наступний вигляд:

$$Ed = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$$

Розрізняють коефіцієнт точкової і дугової еластичності. Точковий коефіцієнт застосовується для розрахунку еластичності при заданій ціні, якщо попит виражений лінійною функцією:

$$Ed = - \frac{dQ / Q}{dP / P} = - \frac{dQ}{dP} \frac{P}{Q}$$

Наприклад, функція попиту має вид $Q_x = 10 - 2P$, при $P = 2$ ден. ед. коефіцієнт прямої еластичності складе:

$$Ed = - \frac{dQ_x}{dP_x} \frac{P_x}{Q_x} = -(-2) \frac{2}{6} = 2/3$$

Коефіцієнт дугової еластичності використовується, якщо функція попиту

має вид кривої, а в розрахунках береться або найменше або найбільше значення ціни і об'єму, або середньо арифметичне між двома крапками:

$$Ed = \frac{\Delta Q / Q_1}{\Delta P / P_2}$$

$$Ed = \frac{\frac{Qd_2 - Qd_1}{2} \cdot \frac{P_2 - P_1}{2}}{\frac{Qd_1 + Qd_2}{2} \cdot \frac{P_1 + P_2}{2}} = \frac{Qd_2 - Qd_1}{Qd_1 + Qd_2} \cdot \frac{P_1 + P_2}{P_2 - P_1} = \frac{Qd_2 - Qd_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Qd_1 + Qd_2}$$

Наприклад, якщо при зміні ціни з 10 до 15 грн., попит скорочується з 100 до 80 ед., то:

$$Ed = \frac{Qd_2 - Qd_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Qd_1 + Qd_2} = \frac{100 - 80}{15 - 10} \cdot \frac{10 + 15}{100 + 80} = 5/9$$

Не дивлячись на методику розрахунку коефіцієнта прямої еластичності, залежно від набутого значення розрізняють 5 рівнів еластичності (рис. 2.12):

- 1) якщо $Ed = 0$, то попит абсолютно нееластичний, ніяка зміна ціни не приведе до змін об'ємів попиту;
- 2) якщо $0 < Ed < 1$, то попит нееластичний, він слабо реагує на зміну ціни, навіть значна зміна ціни не приводить до істотних змін об'ємів попиту;
- 3) якщо $Ed = 1$, то попит одиничної еластичності, зміна попиту і ціни відбуваються в однаковій пропорції;
- 4) якщо $1 < Ed < \infty$, то попит еластичний, він чуйно реагує на зміну ціновій ситуації, навіть незначна зміна ціни приводить до істотних змін об'єму попиту;
- 5) якщо $Ed = \infty$, попит абсолютно еластичний, об'єм попиту змінюється без яких-небудь змін в ціні.

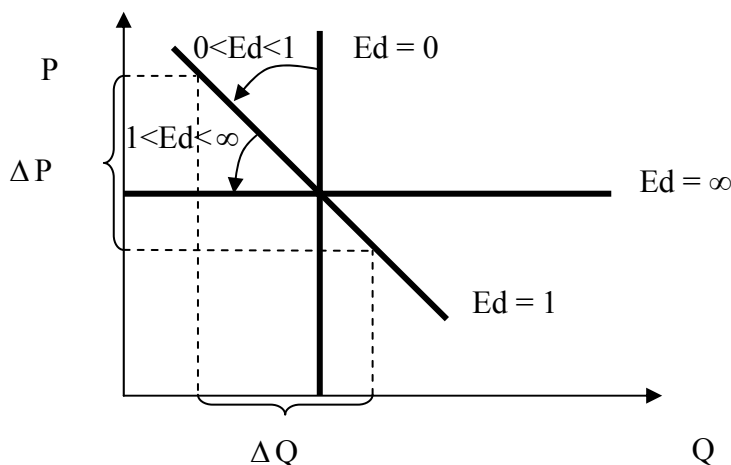


Рис.2.12 – Графіки абсолютно еластичного, абсолютно нееластичного попиту і попиту одиничної еластичності

На всьому протязі функції попиту можна говорити про еластичність всієї кривої попиту. Крива попиту на рис 2.13б буде еластичніша, а на рис.2.13а - відносно нееластична.

Перехресна еластичність попиту – це відносна зміна величини попиту товару X, щодо зміни ціни товару Y. Коефіцієнта перехресної еластичності позначається E_{xy} :

$$E_{xy} = \frac{dQ_x}{dP_y} \frac{P_y}{Q_x}$$

По коефіцієнту перехресної еластичності судять про ступінь зв'язаності товарів X і Y.

Якщо при збільшенні ціни товару Y, споживач відмовляючись від його покупки, збільшує попит на товар – аналог, товари X і Y – взаємозамінні блага. Коефіцієнт приймає позитивне значення. Якщо із збільшенням ціни товару Y, попит на товар X скорочуватиметься, товари X і Y – взаємодоповнювані в споживанні блага.

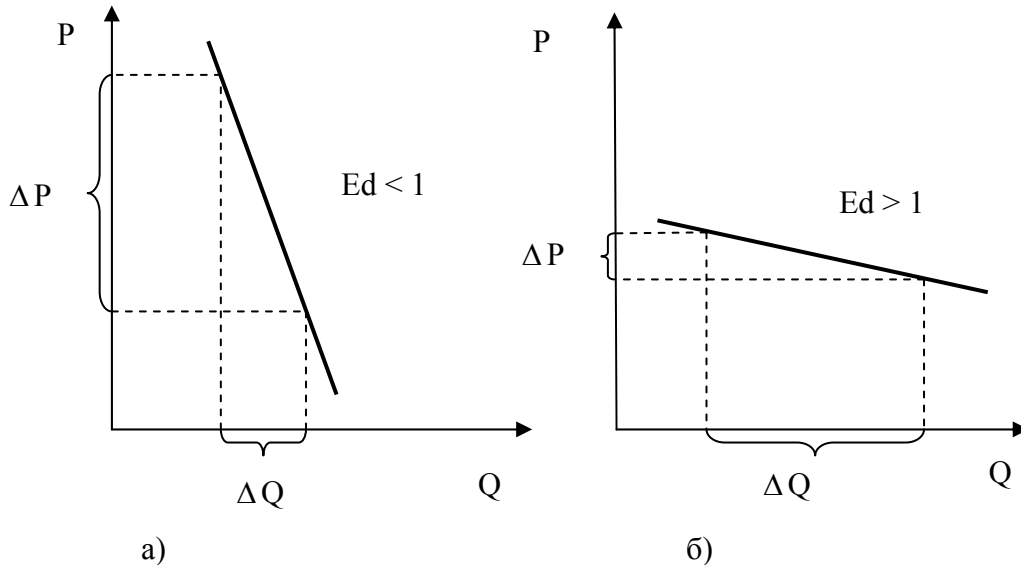


Рис.2.13– Графіки нееластичного (а) і еластичного (б) попиту

Коефіцієнт буде негативним:

- 1) Якщо $E_{xy} > 0$ – товари X і Y є товарами - субститутами;
- 2) якщо $E_{xy} < 0$ – товари X і Y є товарами - комплементарними;
- 3) якщо $E_{xy} = 0$ – товари X і Y не зв'язані блага.

Перехресна еластичність буде достовірною лише при незначних змінах цін.

Коефіцієнт **еластичності попиту по доходу** – це відношення відносної зміни об'ємів попиту, до зміни доходу населення.

$$E_i = \frac{\Delta Q_d}{\Delta I} \frac{I}{Q_d}$$

Отримуваний арифметичний знак коефіцієнта має особливе значення.

Якщо при збільшенні доходу споживач збільшує споживання даного товару, коефіцієнта приймає позитивне значення, що говорить про приналежність його до товарів нормальної якості або вищої категорії. Якщо при збільшенні доходу домогосподарства відмовляються від купівлі певного товару, величина попиту скорочується, коефіцієнт приймає негативний знак, значить, товар належить до товарів нижчої категорії.

$E_i > 0$ – товари нормальної якості; $E_i < 0$ - товари нижчої категорії.

Залежно від значення коефіцієнта еластичності попиту по доходу всі нормальні товари діляться на наступні категорії:

1) $E_i = 0$ – товари життєвої значущості, без споживання яких неможливе фізіологічне існування людини;

1) $0 < E_i < 1$ – товари першої необхідності або щоденного попиту; забезпечують в сукупності певний соціальний і фізіологічний рівень життя людини;

2) $E_i > 1$ – товари тривалого користування, забезпечують певний життєвий рівень населення.

Дана класифікація відносна, оскільки один і той же товар для різних верств населення, з різним рівнем забезпеченості, може мати різну категорію.

Для пропозиції виділяють лише **цінову еластичність пропозиції**, яка по аналогії з теорією еластичності попиту, розраховується за допомогою коефіцієнта еластичності і має ті ж самі рівні еластичності.

$$E_s = \frac{\Delta Q_s / Q}{\Delta P / P} ; \quad E_s = \frac{Q_{s2} - Q_{s1}}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_{s1} + Q_{s2}}$$

Розрізняють 5 рівнів цінової еластичності пропозиції (рис. 2.14):

- 1) якщо $E_s = 0$, та пропозиція абсолютна нееластично;
- 2) якщо $0 < E_s < 1$, та пропозиція нееластична;
- 3) якщо $E_s = 1$, та пропозиція одиничної еластичності;
- 4) якщо $1 < E_s < \infty$, та пропозиція еластична;
- 5) якщо $E_s = \infty$, пропозиція абсолютна еластично.

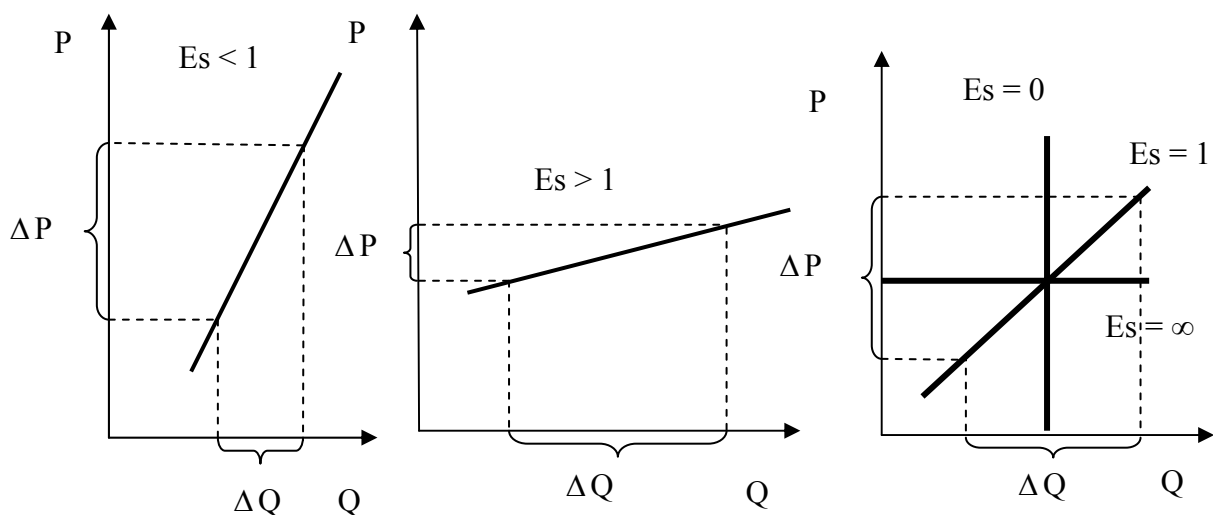


Рис. 2.14 – Графічна інтерпретація рівнів цінової еластичності пропозиції

Головним чинником, що визначає рівень еластичності пропозиції є період часу, в перебігу якого виробник може відреагувати на зміну рівня цін на ринку певного товару. Залежно від ступеня реакції виробника виділяють миттєвий, короткостроковий і довгостроковий період.

У миттєвому періоді виробникові достатньо складно відреагувати на збільшення попиту на ринку, з причини обмежених власних резервів і неможливості збільшення потужності і розмірів виробництва. Можна

припустити, що пропозиція буде нееластичніша за ціною, а у разі використання унікального устаткування або технологій, взагалі абсолютно нееластично (рис. 2.15а). Тому ціна на ринку залежатиме від рівня попиту.

У короткостроковому періоді крива пропозиції матиме зростаючу ділянку, де пропозиція еластичніша, але до певного моменту. Коли всі власні резерви будуть витрачені (багатозмінний режим роботи, продукція на складах) і об'єми випуску досягнуть потенційно можливого рівня, утворюється також і вертикальний відрізок кривої пропозиції (рис. 2.15б). У довгостроковому періоді підприємство може змінювати не тільки об'єми випуску, але і розміри основних фондів. Зміна масштабів виробництва може відбуватися як при постійних витратах S , так і при зростаючих S_1 , а також убуючих витратах S_2 (рис. 2.15в). Від зміни виробничих витрат залежить не тільки рівень еластичності пропозиції, але і сам характер кривої пропозиції.

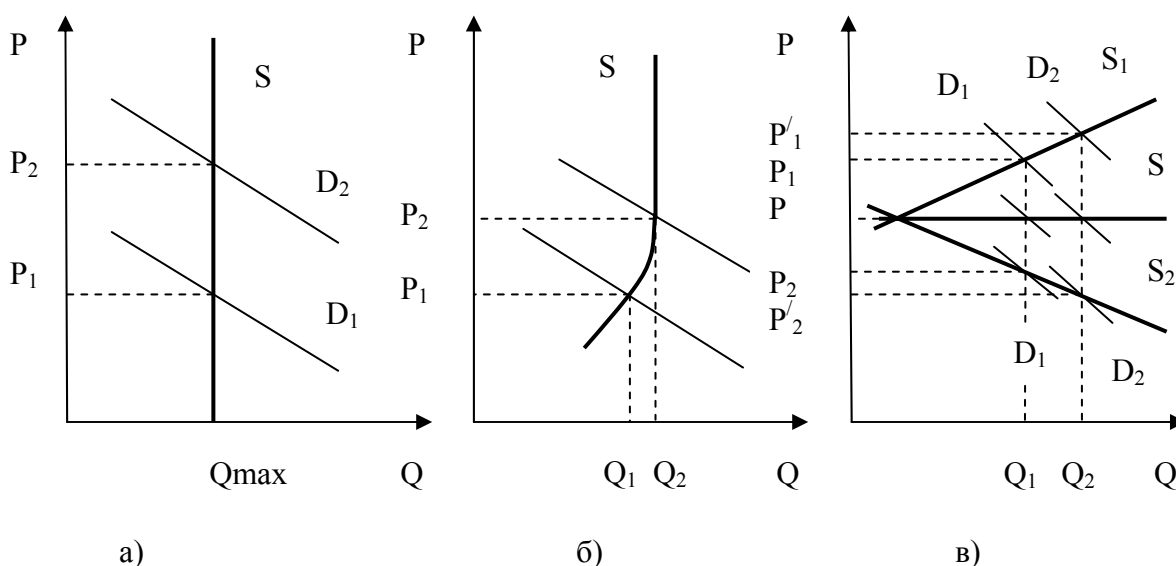


Рис. 2.15 – Криві пропозиції фірми в миттєвому, короткостроковому і довгостроковому періоді

Взаємозв'язок між еластичністю попиту, ціною і валовим доходом виробника:

Загальна виручка продавця (TR) є сумарними витратами покупців – це добуток ціни кожної одиниці продукції на об'єм продажів.

$$TR = PQ$$

Зміна виручки ΔTR залежатиме від зміни ціни ΔP і зміни об'єму продажів Q . Зменшення ціни знижує величину виручки, а об'єм Q збільшує TR, значить, на зміну виручки впливає також співвідношення $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$, тобто еластичність попиту за ціною.

Наприклад. Розглянемо вплив еластичності попиту на зміну загальної виручки, якщо функція попиту представлена у вигляді: $Q_d = 10 - P$

Визначимо еластичний, нееластичний відрізок попиту і точку одиничної еластичності.

$$Ed = -\frac{dQ}{dP} \frac{P}{Q} = 1$$

$$\frac{dQ}{dP} = -1 \quad -(-1) \frac{P}{10-P} = 1 \quad P = 10 - P \quad P = 5 \text{ гр. ед.}$$

Означає $Ed = 1$ при $P = 5$ гр. ед.

Представимо вплив еластичності попиту на виручку графічно на рис. 2.16.

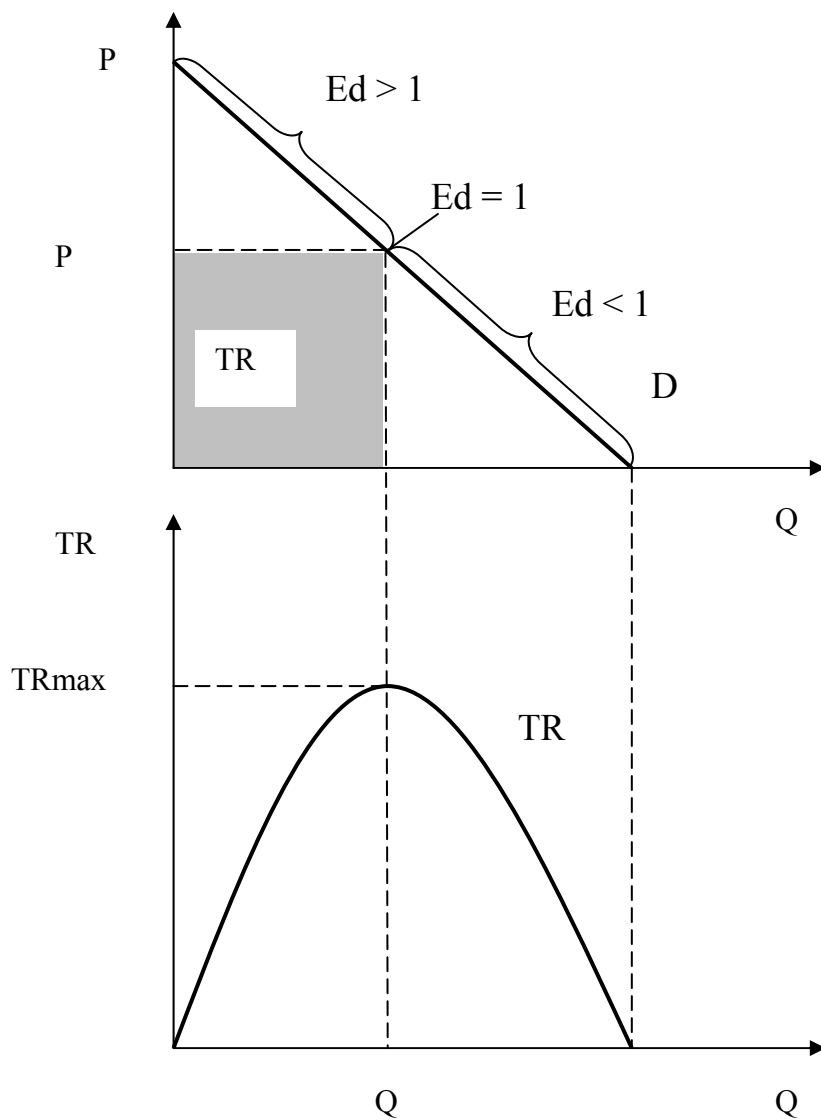


Рис.2.16 – Вплив цінової еластичності попиту на загальну виручку виробника

При $Ed > 1$ на еластичному відрізку $P > 5$ гр. ед.

При $Ed < 1$ на еластичному відрізку $P < 5$ гр. ед.

Загальна виручка:

$$TR = PQ = P(10 - P) = 10P - P^2$$

Функція валової виручки є параболою, гілки якої направлені вниз. Виручка

приймає максимальне значення $TR = \max$, коли похідна функція рівняється нулю $\frac{dTR}{dQ} = 0$.

$$TR' = 10 - 2P = 0$$

Означає, що при $P = 5$ ден. ед. виручка максимальна, і при цьому $Ed = 1$.

Таким чином, на еластичних відрізках лінії попиту, зниження ціни принесе виробникові додатковий дохід, а на нееластичних відрізках – зниження ціни тільки скоротить загальну виручку.

Висновок: для визначення цінової політики, як окремого виробника, так і держави важливі наступні положення:

На відрізку еластичного попиту ($Ed > 1$) збільшення об'єму перевищує зниження ціни, загальна виручка TR росте. Це означає, що залежність між ціною P і виручкою TR зворотна.

У точці одиничної еластичності ($Ed = 1$) загальна виручка не змінюється і приймає максимальне значення $TR = \max$, коли похідна функції TR рівна нулю $\frac{dTR}{dQ} = 0$. На відрізку нееластичного попиту ($Ed < 1$) зміна ціни перевищує зміну об'єму продажів, тобто подальше зниження ціни призводить до зниження загального доходу TR до нуля. Залежність між ціною P і виручкою TR пряма.

6. Виробництво і виробнича функція

Виробництво – це процес перетворення чинників виробництва в матеріальні блага. Підприємство на ринку виступає і як покупець ресурсів (робочої сили, сировини, устаткування), і як продавцем товарів і послуг.

Головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, який можна досягти, лише ефективно розпоряджаючись ресурсами, що купуються. Тому основою теорії виробництва є вивчення залежності випуску готової продукції від об'ємів спожитих ресурсів. Теорія виробництва багато в чому аналогічна теорії споживання.

Виробнича функція визначає максимально можливий об'єм випуску при певних комбінаціях чинників виробництва (праці і капіталу). Виробнича функція характеризує множину технічно ефективних способів виробництва.

Виробнича функція може бути досліджена як однофакторна та двохфакторна модель поведінки виробника. Це пов'язано з виділенням короткострокового і довгострокового періоду виробництва.

Короткостроковий період виробництва – це відрізок часу, протягом якого можливо змінити об'єм застосування лише одного чинника виробництва.

Довгостроковий період виробництва – це відрізок часу, достатній для того, щоб всі наявні ресурси фірми могли стати змінними.

Двохфакторна виробнича функція, яку використовують для аналізу довгострокового періоду, має загальний вигляд:

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

де L і K – об'єми вживаної праці і капіталу;

Q – максимальний об'єм випуску продукту.

Чинник, кількість якого може бути змінене в даний період часу, називається **змінним**. Навпаки, чинник виробництва, кількість якого не можна змінити, називається **постійним** по відношенню до цього періоду часу.

Виробнича функція короткострокового періоду дозволяє отримати уявлення про динаміку випуску залежно від зміни витрат змінного чинника (L) при фіксованому значенні постійного чинника (K). Вона описується функцією:

$$Q = f(L), \quad \text{при } K_0 = \text{const}$$

де L – об'єм застосування змінного чинника в натуральному вимірюванні за певний період.

Головне завдання аналізу в короткостроковому періоді – визначити вплив змін змінного чинника (L), при незмінному постійному чиннику (K), на об'єм випуску продукції (Q), тобто виявити його **ефективність**. У короткостроковому періоді зростання випуску відбувається при пропорціях змінного і постійного ресурсу, що змінюються. Для аналізу використовуються показники **сукупного продукту** (TP або Q), **середнього продукту** (AP) і **граничного продукту** (MP) від змінного чинника.

Сукупний (загальний) продукт (total product, TP) – це максимально можливий випуск продукції при використанні певної кількості змінного чинника і заданого об'єму постійного чинника. Слід зазначити, що TP – це лише інше позначення випуску Q.

Середній продукт (average product, AP) – це об'єм сукупного продукту з розрахунку на одиницю змінного або постійного чинника виробництва:

$$APL = \frac{TP}{L}, \quad APK = \frac{TP}{K}$$

Середній продукт праці фактично характеризує продуктивність праці.

Граничний продукт, або гранична продуктивність чинника (marginal product, MP) – це приріст загального продукту, у разі використання додаткової одиниці праці (капіталу), яку розраховують по формулі:

$$MPL = \frac{\Delta TP}{\Delta L}, \quad \text{або} \quad MPK = \frac{\Delta TP}{\Delta K}$$

$$MPL = \frac{dQ}{dL} - \text{граничний продукт праці};$$

$$MPK = \frac{dQ}{dK} - \text{граничний продукт капіталу}.$$

Параметри безперервної (або класичною) виробничої функції зображені графічно на рис.2.17. Виробнича функція такого виробництва описується рівнянням виду $Q = aX + bX^2 - cX^3$.

Графічно величина граничного продукту MP визначається тангенсом кута нахилу дотичної до кривій загального продукту TP в крапці, відповідній певному його об'єму; величина середнього продукту AP - тангенсом кута нахилу луча, що йде з початку координат до тієї ж крапки. У крапці A₂ ці промені співпадають, а значить **MP = AP**.

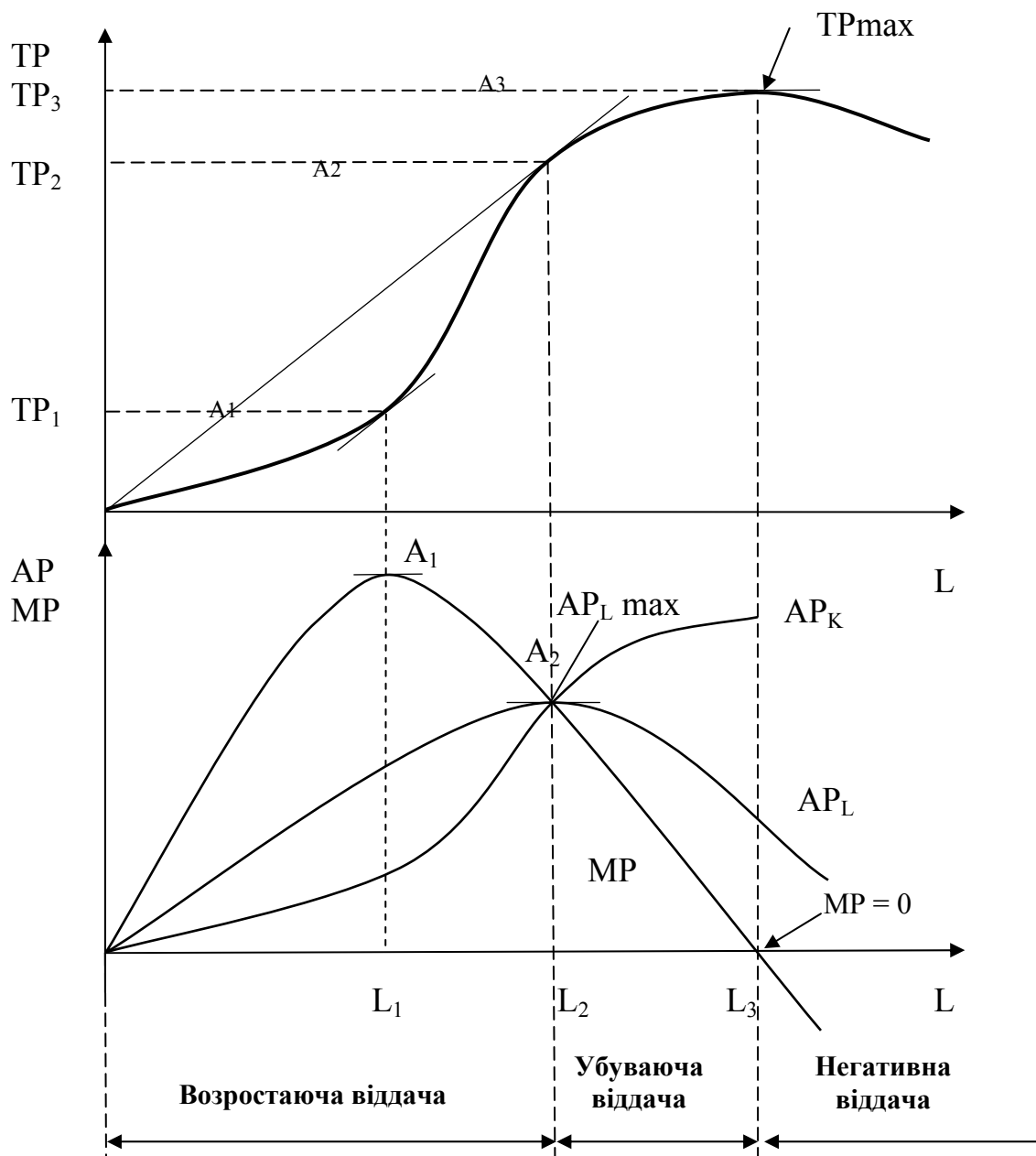


Рис. 2.17 – Криві сукупного продукту (TP або Q), середнього продукту (AP) і граничного (MP) продукту від використання змінного чинника L (праця)

Граничний продукт може бути позитивним, нульовим і негативним. Економічна теорія аналізує лише **ефективну частину** виробничої функції (економічна область), тобто на тій частині TP , де TP зростає і досягає максимуму, а граничний продукт даного ресурсу позитивний ($MP > 0$). Раціональний підприємець не збільшуватиме об'єм застосування змінного ресурсу зверху рівня L_3 , оскільки це приведе до скорочення величини TP ($MP < 0$).

Таким чином, виділяють три стадії зміни загального продукту. На першій стадії зростання загального продукту $MPL > APL$. При цьому максимум

граничного продукту досягається при об'ємі застосування змінного ресурсу L_1 , а максимум середнього продукту при об'ємі застосування змінного ресурсу L_2 , коли виконується рівність $MPL = APL$, тобто в точці **A2**. Таким чином, в точці **A2** закінчується перша стадія зростання загального продукту, для якої характерний *зростаюча віддача змінного чинника*.

На другій стадії, після точки **A2**, не дивлячись на зниження і граничного, і середнього продуктів, загальний продукт продовжує рости, досягаючи свого максимуму при нульовому значенні граничного продукту. У цій крапці перша похідна функції загального продукту рівна нулю:

$$TP_L = MP_L = 0 \rightarrow TP = \max.$$

Оскільки, на даній стадії випуск збільшується у меншій мірі, чим росте змінний чинник, то можна говорити про *убуваючу віддачу змінного чинника*.

Оптимальною з погляду загальної ефективності виробництва є друга стадія. Віддача від використання змінного ресурсу убуває, але зростає продуктивність постійного чинника. На відрізку L_2L_3 досягається оптимальне поєднання змінного і постійного чинника. Тому фірма повинна використовувати таку кількість змінних ресурсів, яка забезпечує їй знаходження в рамках цієї стадії виробництва.

Таким чином, об'єм змінного ресурсу, при якому його середній продукт максимальний, є оптимальним з погляду *технічної ефективності виробництва* в короткостроковому періоді. Умова визначення оптимального об'єму змінного ресурсу:

$$MPL = APL, \text{ а } APL \Rightarrow \max.$$

У короткостроковому періоді, при даній кількості постійного чинника, наприклад, капіталу K , залучення додаткових одиниць змінного чинника, наприклад, праці L , обов'язково приведе до зростання об'ємів виробництва, досягнення максимуму, а потім і до його зниження. Це обумовлено зменшенням віддачі змінного чинника. Дана залежність отримала назву *закону убуваючої віддачі ресурсу*.

Причина дії *закону убуваючої віддачі* криється в порушенні збалансованості у виробництві між постійними і змінними чинниками, тому його ще називають законом змінюючих пропорцій.

Виробнича функція в довгостроковому періоді. Ізокванта

Типовою формою виробничої функції довгострокового періоду є статична функція вигляду:

$$Q = kL^\alpha K^\beta,$$

де K , α і β – позитивні постійні числа, що характеризують технологію виробництва.

Для графічного представлення виробничої функції довгострокового періоду використовуються лінії рівного випуску - *ізокванти*.

Ізокванта представляє безліч різних поєднань об'ємів праці і капіталу, при яких досягається один і той же об'єм випуску. Ізокванта є одним з основних інструментів графічного аналізу *технічної результативності виробництва*.

Ізокванти мають наступними властивості:

- 1) чим далі від початку координат розташована изокванта, тим більший об'єм випуску вона характеризує;
- 2) ізокванти не перетинаються;
- 3) ізокванти опуклі на початок координат;
- 4) ізокванта характеризує *інтенсивність* застосування різних чинників у виробничому процесі. Інтенсивність визначається нахилом проміня, проведеного з початку координат до певної точки на изокванті (рис. 2.18а). Технологія, в крапці А, більш *капіталоінтенсивна*, ніж та, яка описується крапкою В:

$$\frac{K_A}{L_A} > \frac{K_B}{L_B}.$$

Верхня частина ізокванти включає *капіталоінтенсивні*, а нижня – *трудоінтенсивні* виробничі процеси;

- 5) ізокванти мають негативний нахил.

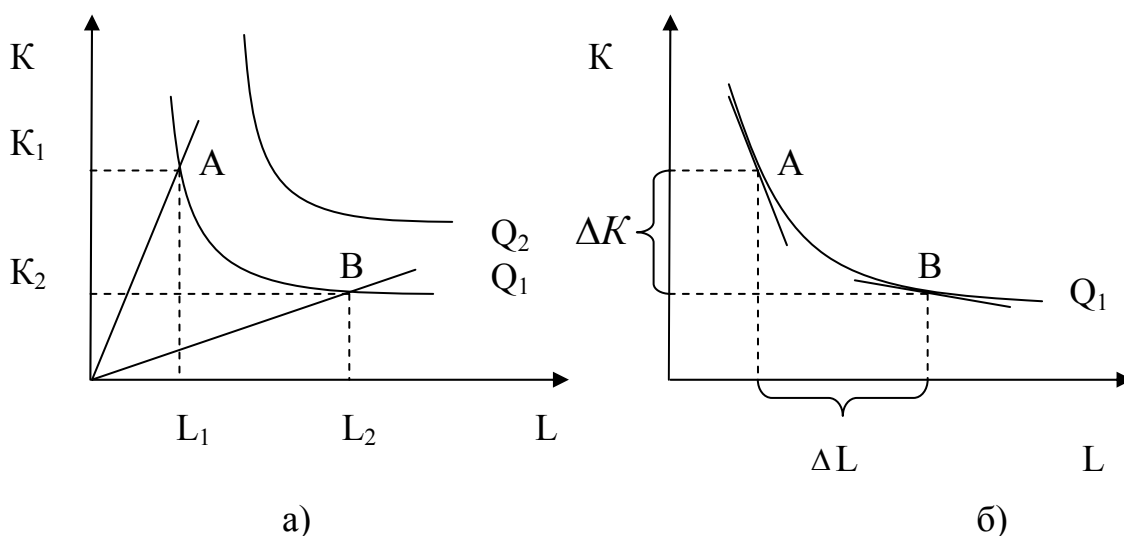


Рис.2.18 – Ізокванти для різного об'єму випуску

За допомогою изоквант виробничої функції ілюструється можливість заміщення одного чинника виробництва іншим при збереженні незмінного випуску. Чисельною характеристикою здатності заміщення чинників є *гранична норма технічного (технологічного) заміщення* (*MRTS* – marginal rate of substitution) капіталу працею. Це число показує об'єм капіталу, який може бути замінений однією додатковою одиницею праці при збереженні незмінним об'єму випуску:

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{dK}{dL}.$$

Графічно гранична норма технічного (технологічного) заміщення характеризує нахил дотичної в будь-якій точці ізокванти (рис. 2.18б).

Оскільки, заміщення чинників припускає збереження об'єму випуску, то будь-яке збільшення праці (ΔL) означає зростання об'єму випуску на ($MPL \Delta L$). Для того, щоб компенсувати це збільшення, тобто залишитися на тій же ізокванті, необхідно скоротити застосування капіталу на величину (ΔK), яка дасть зниження випуску на ($MPK \Delta K$), забезпечуючи рівність:

$$(MPL \Delta L) + (MPK \Delta K) = 0, \text{ або } (MPL \times \Delta L) = - (MPK \times \Delta K) \text{ отже}$$

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

Це говорить про те, що у міру заміщення капіталу працею MP_K росте, а MP_L падає. Отже, гранична норма заміщення капіталу працею ($MRTS_{LK}$) знижується. Така закономірність властива всім виробничим процесам і називається **законом убиваючої граничної норми заміщення**.

Заміщення між двома чинниками матиме сенс поки $MRTS_{LK} > 0$. Тому межу заміщення на ізокванті позначають крапками, для яких $MRTS_{LK} = 0$.

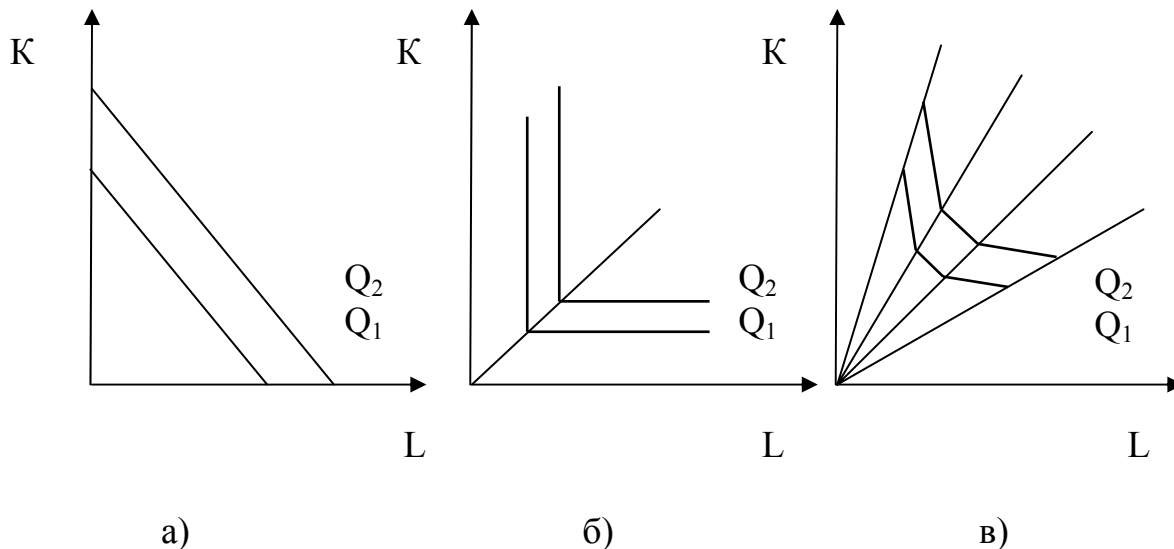


Рис.2.19 – Види ізоквант

Ізокванти бувають різних конфігурацій. Досконалу заміщаємость ресурсів характеризує лінійна ізокванта з постійним значенням норми заміщення $MRTS_{LK} = \text{const}$ (рис. 2.17а). Досконала доповнюваність характерна єдино можливої комбінації праці і капіталу (рис. 2.17б). Ламана ізокванта зображує декілька методів виробництва (рис. 2.17в).

Зростання виробництва можливе в наслідок технічного прогресу, який виявляється у використанні в процесі виробництва нових, ефективніших технологій або способів виробництва. Графічно вплив технічного прогресу можна зобразити зрушенням ізоквант, і навіть зміною її конфігурації. Це означає зміну в пропорційності вживаних ресурсів. Тому розрізняють наступні типи технічного прогресу: капіталомісткий, трудомісткий і нейтральний (рис. 2.20).

Економічно ефективний варіант виробництва, який утворює оптимальне

поєднання ресурсів і витрат виробника, забезпечує виробництво заданого об'єму виробництва при мінімумі витрат або максимізацію випуску при заданому розмірі витрат на придбання виробничих ресурсів.

Який із способів виробництва буде вибраний і реалізований, залежить від цін на ресурси і суми коштів, які підприємство зможе виділити на їх придбання.

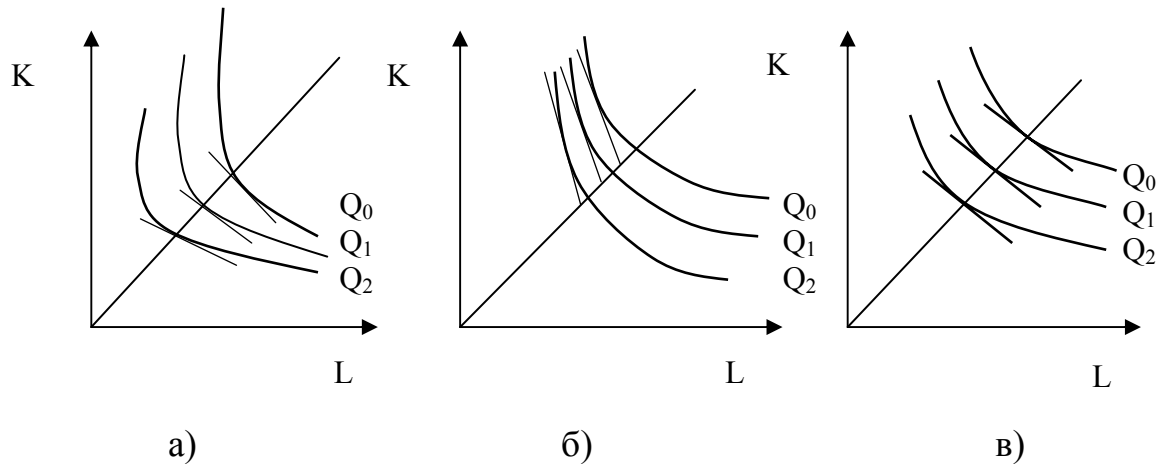


Рис.2.20 - Типи технічного прогресу: а – капіталоінтенсивний, б – трудоінтенсивний, в – нейтральний

Для знаходження оптимального варіанту виробництва необхідно спочатку виразити залежність рівня витрат від цін і кількості ресурсів. Якщо суму витрат представити у вигляді загальних витрат (ТС) на покупку праці і капіталу, то бюджетне обмеження виробника прийме вигляд:

$$TC = P_K K + P_L L$$

де P_L , P_K - ціни відповідно праці і капіталу.

З цієї умови утворюється рівняння лінії рівних витрат, яка називається **ізокостою**.

Ізокошта – лінія, всі точки якої відповідають комбінації чинників – праці і капіталу, які можна буде купити на обмежений бюджет при сформованих ринкових цінах на ресурси.

Рівняння ізокошти має вигляд:

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

Нахил ізокошти – це ринкова норма заміщення ресурсів, яка визначається співвідношенням цін на ресурси:

$$\text{tg } \alpha = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = - \frac{P_L}{P_K}.$$

Чим вище від початку координат знаходиться ізокошта, тим більший бюджет вона відображає. Якщо ціни на ресурси незмінні, то ізокошти при зміні бюджету паралельні і утворюють **карту ізокошт**.

Графічно ізокошта представлена на рис. 2.21а.

Для визначення найбільш оптимального співвідношення витрат і об'ємів випуску необхідно сумістити ізокванти з ізокостами. Комбінації чинників К і L, позначені крапками А, В, Е лежать на заданій ізокостві (рис. 2.21б). Проте найбільш переважною з економічної точки зору є комбінація чинників в точці Е, оскільки вона забезпечує найбільший випуск продукції при заданих витратах

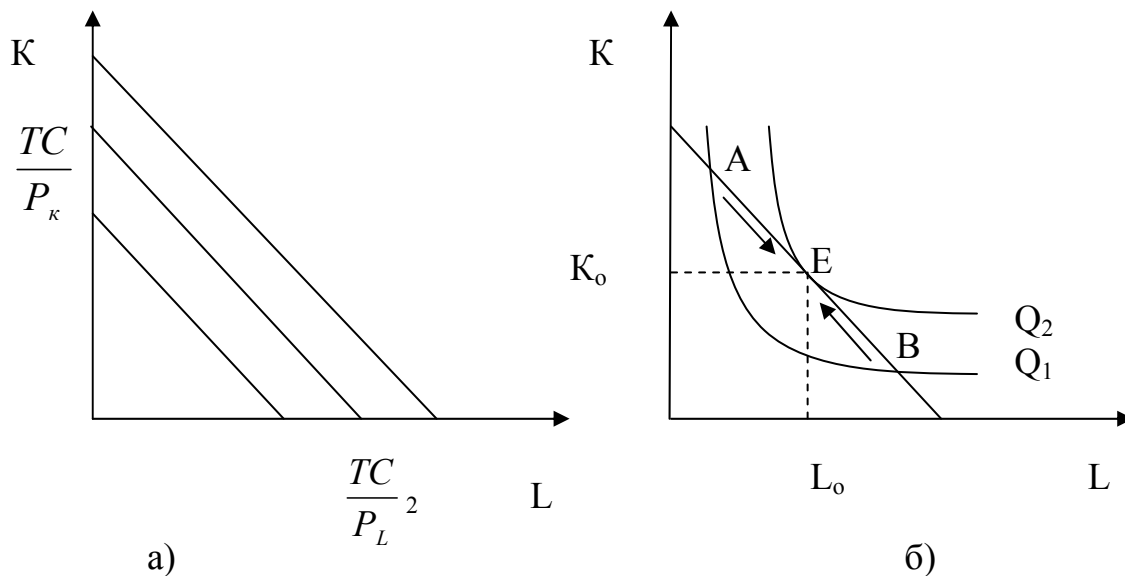


Рис. 2.21 – Ізокоства і оптимальна варіація ресурсів

У точці Е кут нахилу дотичної до ізокванти співпадає з кутом нахилу ізокостви, отже:

$$MRTS_{LK} = \frac{P_L}{P_K} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

Звідси слідують дві рівнозначні умови, що характеризують **оптимум товаровиробника**.

1. Співвідношення граничних продуктивностей ресурсів дорівнює співвідношенню їх цін:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}.$$

2. Граничні продуктивності ресурсів, що приходяться на одну грошову одиницю повинні бути однакові:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}.$$

Друга умова називається еківаржинальним принципом – зважені по цінах граничні продукти чинників виробництва повинні бути рівними. За цих умов підприємство досягає стану внутрішньої рівноваги, тобто якнайкращого поєднання ресурсів.

Другу умову так само називають **правилом мінімізації витрат**. Його суть полягає в наступному: підприємство повинне так розподілити бюджет на придбання ресурсів, щоб остання грошова одиниця, витрачена на кожен вид ресурсів, давала б однакову віддачу, тобто однаковий граничний продукт.

При накладенні карти ізоквант на карту ізокоств можна отримати лінію зростання фірми – **ізокліналь** (рис.2.22). Оскільки нахили ізоквант і ізокоств рівні в точках торкання, **ізокліналь** складається з комбінацій, врівноважуючих MRTS і відношення витрат.

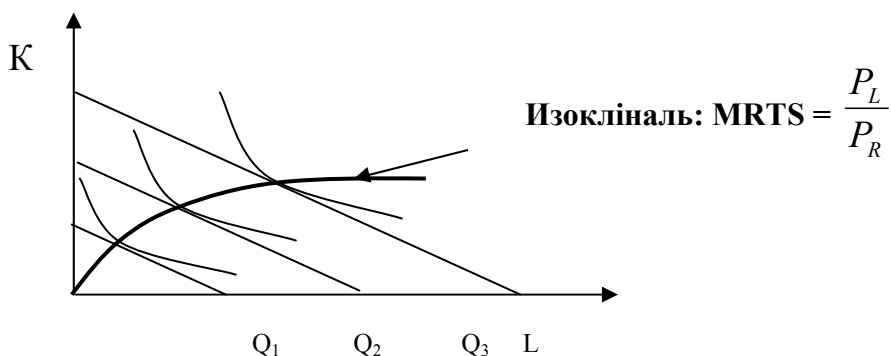


Рис.2.22 – Лінія зростання фірми (ізокліналь)

Економія від масштабу виробництва

У довгостроковому періоді фірма має можливість змінювати кількість вживаних чинників, тобто змінювати **масштаби виробництва**. Якщо об'єми застосування всіх чинників змінюються одночасно, то має місце **повна варіація чинників**.

Зміна чинників в одній і тій же пропорції може привести до різних результатів. Співвідношення між відносною зміною величини витрат чинників і відносною зміною об'єму випуску називається **ефектом від зростання масштабів виробництва (ефектом масштабу)**.

Позитивний (що росте) ефект масштабу – властивість виробничого процесу, що виражається в тому, що об'єм випуску збільшується в більшій пропорції, чим витрати чинників.

Якщо початкова виробнича функція має вигляд:

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

При збільшенні об'єми вживаних ресурсів в n разів, новий об'єм випуску складатиме: $Q_1 = f(nK, nL)$.

Якщо випуск виріс в той самій пропорції, тобто також в n разів, то утворюється постійний (незмінний) ефект масштабу, який можна виразити залежністю $Q_1 = nQ_0$.

Якщо випуск збільшився більш, ніж в n разів виробнича функція характеризується **позитивним (що росте) ефектом масштабу**, і $Q_1 > nQ_0$.

Якщо випуск зростає менш, ніж в n разів, спостерігається **негативний (що знижується) ефект масштабу**, який виражається залежністю

$$Q_1 < nQ_0$$

Графічну інтерпретацію ефекту масштабу можна прослідкувати, аналізуючи карту ізоквант. Якщо при одній і тій же пропорції збільшення об'єму випуску (Q , $2Q$, $3Q$) ізокванти зберігають крок – постійний ефект масштабу (рис.2.23а); зближуються, це свідчить про **позитивний** ефект

масштабу (рис. 2.23б); якщо вони *розходяться*, то має місце *негативний* ефект масштабу (рис. 2.23в).

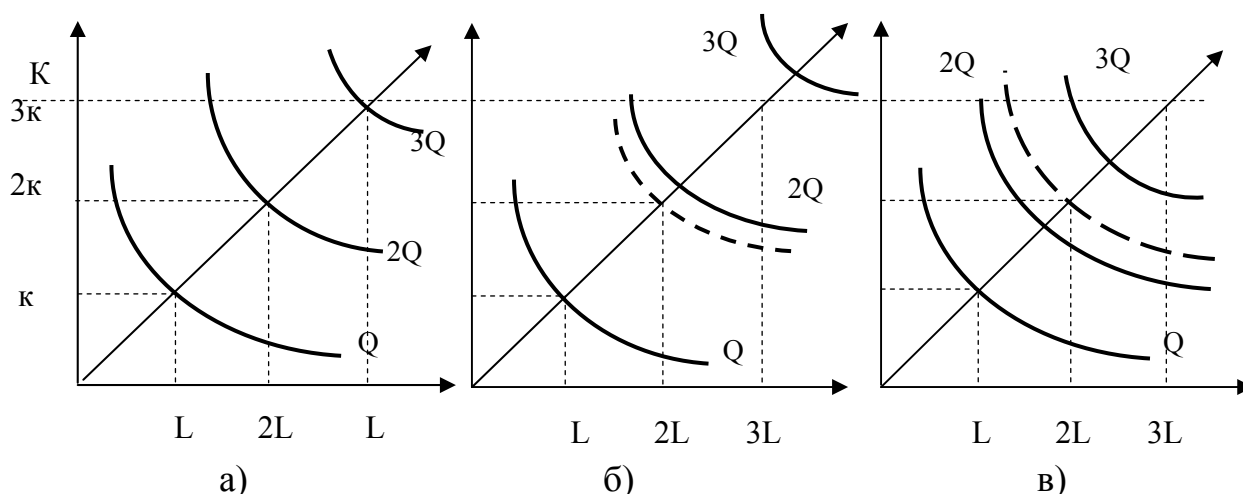


Рис.2.23 - Віддача від масштабу на картах ізоквант:

- а) – постійна віддача; б) – віддача, що знижується;
в) – віддача, що росте, від масштабу

Висновок: Теорія виробництва дуже схожа з теорією споживчої поведінки. При всій схожості графічного і аналітичного апарату, вживаних в цих теоріях, істотною відмінністю є те, що в теорії поведінки споживачів, на основі динаміки споживання залежно від ціни товару, отримана лінія попиту. У теорії виробництва побудувати лінію пропозиції неможливо, оскільки виробник на ринку орієнтується не на власну ціну, а на ціни ринкової рівноваги і прагне, перш за все, до економічної ефективності, тобто до максимізації прибутку.

7. Витрати виробництва: сутність та класифікація

Витрати виробництва – вартісна оцінка затрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції.

Витрати поділяються на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні (явні) витрати – витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками фірми.

Внутрішні (неявні) витрати – витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів.

Неявні витрати включають недоотримані підприємцем доходи при найвигіднішому альтернативному застосуванні власних ресурсів.

Існують два підходи до розуміння природи затрат фірми.

1. **Бухгалтерський підхід** передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі фірми і є **бухгалтерськими витратами**.
2. **Економічний підхід** до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів. **Економічні витрати**

відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

Альтернативна вартість (вартість втрачених можливостей, пропущена вигода) – вартість найкращої альтернативної можливості виробництва чи поведінки фірми при порівняльному ступені ризику.

Залежно від строку, впродовж якого можлива зміна економічних ресурсів, залучених фірмою до виробництва певного виду продукції, розрізняють:

- **витрати фірми в довгостроковому періоді** (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);
- **витрати фірми в короткостроковому періоді** (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним).

Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на:

Постійні (умовно постійні) витрати (TFC) – мають місце незалежно від зміни обсягів виробництва (затрати на утримання будівель, адміністративного апарату, на орендну плату, рекламу тощо).

Змінні витрати (TVC) – пов'язані зі зміною обсягів виробництва (затрати на сировину, електроенергію, оплату праці робітників). При зупинці виробництва вони рівні нулю.

Сукупні (валові витрати) (TC) – витрати фірми на придбання та використання всіх факторів виробництва, сума постійних та змінних витрат:

$$TC = TFC + TVC$$

Середні постійні витрати (average fixed cost - AFC) – це постійні витрати на одиницю продукції, які можна розрахувати по формулі:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

де Q - об'єм виробництва

Середні змінні витрати (average variable cost - AVC) – змінні витрати на одиницю продукції:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Середні загальні витрати (average total cost - ATC, AC) - це загальні витрати на одиницю продукції:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC + TVC}{Q} = AFC + AVC$$

Граничні витрати (marginal cost - MC) – це додаткові витрати фірми на випуск ще однієї додаткової одиниці продукції.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{TC_n - TC_{(n-1)}}{Q_n - Q_{n-1}}$$

Граничні витрати можуть вимірюватися як приріст функції загальних витрат при нескінченно малій зміні об'єму випуску:

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{d(TFC + TVC)}{dQ} = \frac{dTVC}{dQ}$$

Графічно динаміка середніх і граничних витрат приведена на рис. 2.24.

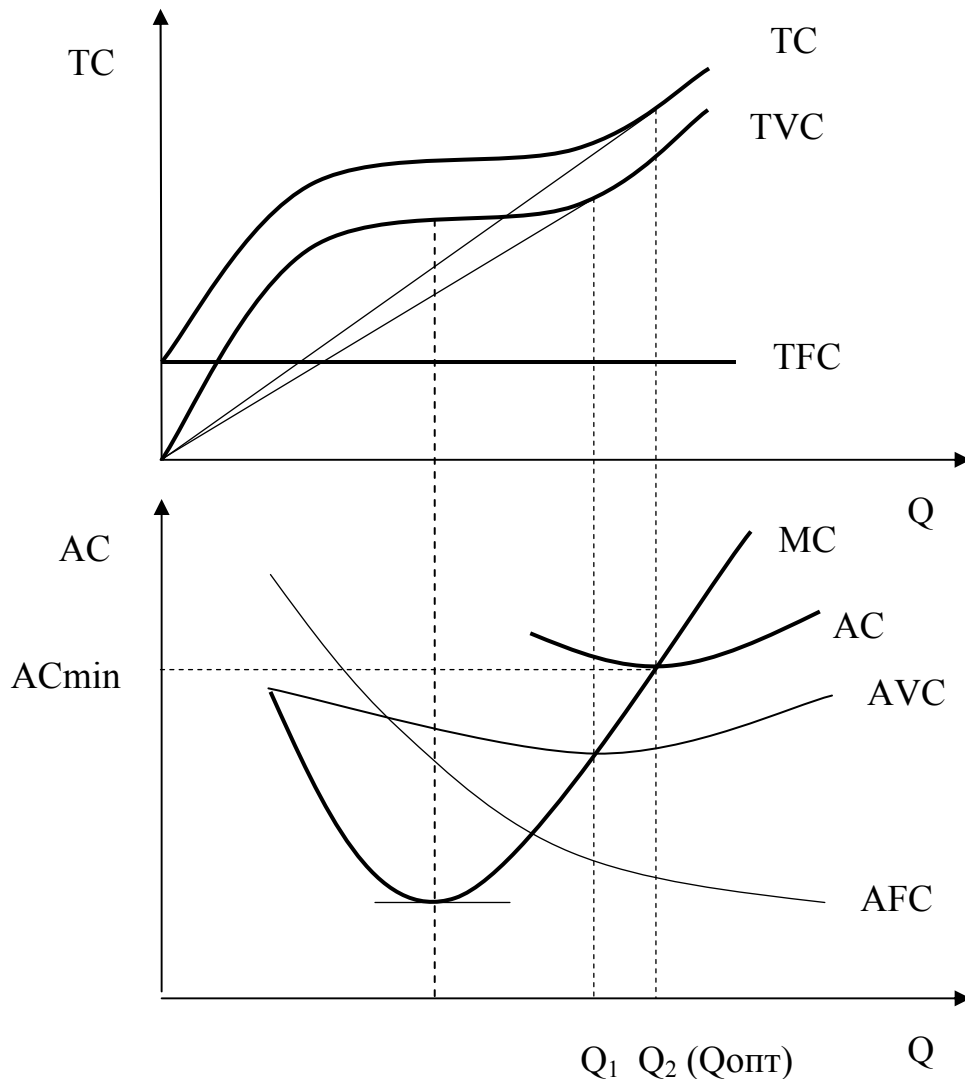


Рис.2.24 – Динаміка витрат виробництва в короткостроковому періоді

Функція середніх постійних витрат має вид гіперболи, оскільки $TFC = \text{const}$, а $AFC = TFC/Q$, то із збільшенням об'єму випуску функція AFC убуває.

Величина середніх загальних і середніх змінних витрат визначається тангенсом кута нахилу прямої, проведеної від початку координат до точки на кривій TC і TVC відповідно. Ці кути мінімальні в точках A і B при об'ємах Q_2 і Q_1 . Граничні витрати визначаються тангенсом кута нахилу дотичної до кривої TC при заданому об'ємі випуску. Таким чином, функції AC і AVC досягнуть мінімуму, коли кути нахилу прямих співпадуть з кутами нахилу дотичних, проведених до кривих TC і TVC при об'ємі випуску Q_2 і Q_1 , тобто коли $AC = MC$ і $AVC = MC$. Але AVC досягає мінімуму швидше, ніж AC, оскільки збільшення середніх загальних витрат настає за умови, коли зниження AFC перекривається зростанням AVC.

З іншого боку, поки $MC < AC$, AC убуває, як тільки $MC > AC$, AC зростає, отже, MC перетинає AC в точці мінімуму функції AC. Таким чином, оптимальний об'єм випуску (технологічна ефективність виробництва) з погляду мінімізації витрат визначається з умови: **$AC = MC$, при $AC = \min$.**

Тема 2.4. Факторні ринки та розподіл прибутку

План

1. *Сутність і механізм розподілу доходів*
2. *Прибуток: види та розрахунок*
3. *Утворення похідного попиту. Правило максимізації прибутку на ринку ресурсів*

1. Сутність і механізм розподілу доходів

Сфера розподільчих відносин — це сфера формування доходів.

Дохід — багатогранне економічне поняття, яке застосовується в різних значеннях. У широкому розумінні слова дохід розглядається як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя.

У вузькому значенні **дохід** — це потік грошових надходжень за одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від *багатства*, яке втілюється в запасах активів (будівлі, споруди, знаряддя праці, цінні папери, готівкові гроші й т. ін.), дохід передбачає *приплив грошей*.

В економічній теорії **доходи класифікуються** за різними критеріями:

1. За рівнем формування:

- дохід як поняття приватногосподарське (мікрорівень);
- дохід як поняття народногосподарське (макрорівень).

2. За суб'єктом привласнення:

- доходи населення;
- доходи підприємств (фірм);
- доходи держави;
- доходи суспільства (національний дохід).

3. За джерелом надходження:

- *Доходи від трудової та підприємницької діяльності:*
 - заробітна плата;
 - доходи працівників колективних підприємств;
 - доходи від індивідуальної діяльності;
 - доходи від підсобного господарства;
 - доходи від кооперативної діяльності;
 - доходи підприємців.
- *Доходи від власності:*
 - дивіденди від акцій;
 - відсотки від паю;
 - відсотки від банківських вкладів;
 - доходи від облігацій;
 - орендна плата тощо.
- *Доходи, що безпосередньо не пов'язані з оцінкою результатів діяльності:*
 - виплати при безробітті;
 - часткова компенсація виплат на освіту;
 - виплати інвалідам і тимчасово непрацездатним;
 - безплатне надання медичних послуг;

- адресна допомога малозабезпеченим верствам населення;
- благодійні послуги;
- соціальні пенсії тощо.

4. За величиною нарахованих і реально отриманих доходів населення:

- **номінальний дохід** — загальна сума доходу в цінах поточного періоду;
- **реальний дохід** — дохід з урахуванням зміни цін, або дохід у цінах базового року.

5. Для аналізу доходів підприємства (фірми) використовують такі поняття.

Валовий дохід, що дорівнює виторгу від реалізованих товарів і послуг:

$$TR = PQ$$

де TR — валовий дохід; P — ціна одиниці виробленого товару (послуги);
Q — кількість реалізованих товарів (послуг).

Середній дохід, що дорівнює валовому доходу, поділеному на кількість реалізованих товарів і послуг:

$$AR = PQ / Q$$

де AR — середній дохід; P — ціна одиниці виробленого товару (послуги); Q — кількість реалізованих товарів (послуг).

Граничний дохід — приріст валового доходу від продажу додаткової одиниці реалізованих товарів чи послуг:

$$MR = \Delta R(Q) / \Delta Q$$

де MR — граничний дохід; $\Delta R(Q)$ — приріст валового доходу;
 ΔQ — приріст обсягів реалізованих товарів та послуг.

6. Доходи, що утворюються в результаті використання певних факторів виробництва (факторні доходи):

- доходи у вигляді заробітної плати або посадових окладів;
- рентний дохід;
- процентний дохід або прибуток на капітал;
- підприємницький дохід (прибуток) у вигляді залишкового доходу.

Під **функціональним** в економічній теорії розуміють розподіл доходів за факторами виробництва, до них відносяться праця, капітал, земля і підприємницькі здібності.

Функціональний розподіл є первинним і тому значною мірою визначає можливості й межі перерозподілу, внаслідок чого формуються кінцеві доходи окремих громадян, сімей і домогосподарств.

В економічній теорії існують два принципово різних підходи до виявлення законів функціонального розподілу доходів: марксистський і маржиналістський.

Функціональний аспект розподілу доходів передбачає дослідження розподілу сукупного національного доходу між власниками праці (робочої сили) і капіталу.

С точки зору **марксистської** концепції національний дохід має дві складові ($v + m$), де v — затрати змінного капіталу (найманої праці), які набувають форми заробітної плати, й m — затрати змінного капіталу, які

набувають вигляду додаткової вартості. Додаткова вартість, у свою чергу, підлягає розподілу між самими капіталістами: промисловцями, торговцями, банкірами (позичковими капіталістами) і землевласниками. У зв'язку з цим додаткова вартість набуває у функціональному розподілі таких форм:

P – прибуток промислового капітала;

H – прибуток торговельного капітала;

i – позичковий процент як форма доходу позичкового капітала (або банківський прибуток банкіра);

R – рента, що є доходом землевласника.

Згідно з цією концепцією визначення частки найманого працівника у вартості національного доходу здійснюється за законом вартості робочої сили, власник якої мусить отримати грошовий еквівалент вартості свого товару.

Маржиналістська концепція розподілу факторних доходів ґрунтується на інших засадах, а саме:

- власниками економічних ресурсів у капіталістичній економіці є домогосподарства;
- існують чотири фактори виробництва, яким відповідають такі форми доходів:
 - земля створює ренту (R);
 - капітал (інвестиційні ресурси) — процент (i);
 - праця — заробітну плату (w);
 - здатність до підприємництва створює підприємницький дохід (прибуток) (P);

Величина доходу на кожний із зазначених вище факторів визначається граничним внеском кожного чинника у валовий дохід фірми. Таким чином, економічним механізмом розподілу доходів в ринковій економіці є **ціна ресурсу**, яка визначає розмір доходу. Ціна на ресурси за умов досконалої конкуренції визначається співвідношенням попиту і пропозиції. А попит і пропозиція на ресурси й рівень цін на ринку ресурсів є похідним від споживчого попиту та рівня цін на товари і послуги, які виробляються за допомогою цих ресурсів.

2. Прибуток: види та розрахунок

На різних ступенях розвитку економічної думки існували різні уявлення про природу та джерела прибутку:

- меркантилісти вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля;
- А. Сміт трактував прибуток як дохід на капітал;
- Д. Рікардо визначав його як частину вартості, що залишається після вирахування заробітної плати;
- Ж.-Б. Сей, базуючись на теорії трьох факторів виробництва, поділяв прибуток на процент (дохід на капітал) та підприємницький дохід (винагороду за "талант, діяльність, дух порядку й керівництва");
- Дж.С. Мілль аналізував прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання;

- К. Маркс досліджував прибуток як головну мету й мотив діяльності капіталіста, результат неоплаченої праці найманих робітників, похідну та перетворену форму додаткової вартості;
- сучасні західні дослідники трактують прибуток як плату за ініціативу, поєднання ресурсів, новаторство, управлінський талант; ризик.

Розмір прибутку можна визначити за формулою:

$$PR = TR - TC,$$

де PR – прибуток фірми; TR – виручка від реалізації;

TC – сукупні витрати.

Розрізняють:

1) бухгалтерський прибуток:

$$\text{Економічний прибуток} = \text{Валовий дохід (виручка від реалізації)} - \text{Зовнішні витрати (явні)}$$

2) економічний прибуток:

$$\text{Економічний прибуток} = \text{Валовий дохід (виручка від реалізації)} - \text{Зовнішні витрати (явні)} - \text{Внутрішні витрати (неявні, альтернативні, в тому числі **нормальний прибуток**)}$$

Нормальний прибуток – звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу.

Економічний прибуток – надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його вмінням знайти найкраще застосування ресурсів, здійснювати нововведення, ризикувати тощо.

Залежно від сфери діяльності одержувані доходи поділяються на **промисловий прибуток, торговий прибуток, позичковий відсоток**.

Промисловий прибуток — це дохід на функціонуючий капітал, задіяний у сфері виробництва. Прибуток виробника (Пв) - це різниця між оптовою ціною і собівартістю продукції:

$$Пв = Цо - Сп$$

Торговий прибуток відображає фінансовий результат діяльності торгівлі. За своєю суттю він становить частину прибутку, яку виробник віддає торговцю за реалізацію своїх товарів.

Позичковий відсоток — це частина прибутку, яку функціонуючий підприємець виплачує певному підприємцю (як правило, банкіру) за тимчасове користування його грошовим капіталом.

Незалежно від того, використовує фірма свій чи позичений основний капітал, нормальний прибуток на робочу силу (Π_{NL}) повністю присвоюється тим, хто оплатив право її функціонального відчуження. Пояснюється це тим, що іншого джерела задоволення мінімальних прибуткових претензій цей економічний суб'єкт не має.

Економічний прибуток на робочу силу (Π_{L1}) передбачає більш складний механізм розподілу. Якщо фірма використовує виключно власний основний

капітал, то економічний прибуток на робочу силу присвоюється власником основного капіталу. Якщо фірма використовує тільки позичений основний капітал, то економічний прибуток на робочу силу присвоюється керівництвом фірми. Якщо ж фірма використовує в процесі виробництва і власний, і позичений основний капітал, то економічний прибуток на робочу силу розподіляється між володарями власного й позиченого капіталу пропорційно до частки участі.

Розподіл прибутку на власний основний капітал. Прибуток, вироблений власним основним капіталом, як у нормальній, так і в економічній формі, присвоюється власником капіталу.

Розподіл прибутку на позичений основний капітал. Нормальний прибуток на позичений основний капітал присвоюється власником цього капіталу, а економічний — керівництвом фірми, яке є не власником, але володарем цього капіталу.

Розподіл прибутку на власний оборотний капітал. Власник оборотного капіталу прагне одержати нормальний прибуток на свій капітал. Він має, в крайкому разі, відповідати тому, який було одержано при експлуатації основного капіталу, рівновеликого за вартістю. Такий нормальний прибуток одержується при використанні робочої сили й виражається у формі нормального прибутку на робочу силу, яку присвоює власник власне оборотного капіталу.

Розглянуті вище доходи одержують на виробничий капітал у формі основного й оборотного. Якщо капітал набуває грошової форми, то постачальники його на ринок позичкового капіталу одержують дохід у вигляді **позичкового відсотка**.

Відсоток — це ціна, яку суб'єкти господарської діяльності готові заплатити за те, щоб дістати можливість користуватися ресурсами тепер, а не чекати, доки вони зароблять належну суму грошей.

При визначенні ставки відсотка слід враховувати відмінність між номінальною та реальною (очищеною від інфляції) ставками. Ставка відсотка обчислюється як відношення річного доходу, одержаного на позичковий капітал, до суми наданого кредиту. Номінальна ставка відсотка виражається у валюті за поточним курсом без поправок на інфляцію.

Реальна ставка відсотка дорівнює номінальній ставці мінус рівень інфляції. Саме реальна ставка має вирішальне значення при розподілі наявного грошового капіталу між галузями і видами діяльності, де вони виявляться найбільш продуктивними і, отже, найбільш прибутковими.

Особливим різновидом доходу підприємців є підприємницький дохід. Підприємницький дохід являє собою ту частину прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємця після сплати відсотка на позичений капітал. У цілому прибуток складається з підприємницького доходу та позичкового відсотка.

Засоби виміру прибутку:

- **Маса прибутку** — це абсолютний розмір прибутку в грошовому вираженні.

- **Норма прибутку** характеризує ступінь прибутковості капіталу і свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу. Розраховується за формулою

$$\Pi' = (\Pi / K) \times 100\%,$$

де Π' – норма прибутку; Π – маса прибутку; K – авансований капітал.

3. Утворення похідного попиту. Правило максимізації прибутку на ринку ресурсів

При аналізі будь-якого ринку чинника виробництва особливого значення набуває проблема формування ціни ресурсу. Це пояснюється тим, що:

- ціна ресурсу є основним чинником, який впливає на витрати підприємців при купівлі економічних ресурсів і формує доходи домогосподарств, які виступають власниками ресурсів (у вигляді заробітної плати, відсотка, ренти);

- подібно до того, як ціни товарів забезпечують регулювання надходжень готових товарів і послуг до споживачів, так і ціни на ресурси надають дію на розподіл обмежених ресурсів між різними галузями і фірмами.

- для фірм ціна ресурсу є витратами виробництва, і щоб отримати максимальний прибуток при мінімальних витратах, фірма повинна раціонально використовувати ресурси.

Попит на ресурси є залежним попитом, тобто *похідним від попиту на готові товари і послуги*, які виробляються за допомогою даних ресурсів. Похідний характер попиту на ресурс означає, що попит на будь-який ресурс залежатиме від наступних чинників:

- 1) продуктивності ресурсу при отриманні товару;
- 2) ціни товару, виробленого за допомогою даного ресурсу.

Приріст загального продукту в натуральних одиницях ТР унаслідок збільшення використання цього ресурсу на одиницю, називається граничним фізичним продуктом від цього ресурсу МР.

Граничний продукт в грошовому виразі МРР – це приріст загального доходу унаслідок застосування кожної додаткової одиниці змінного чинника виробництва. Величина, на яку кожна додаткова одиниця ресурсу дає приріст витрат, називається граничними витратами на ресурс МРС.

Щоб максимізувати прибуток, фірма повинна використовувати додаткові одиниці будь-якого виду ресурсу до тих пір, поки кожна подальша одиниця дає приріст загального доходу, а не загальних витрат.

Таким чином, правило максимізації прибутку фірми можна записати, як рівність граничного продукту в грошовому вигляді граничним витратам на ресурс:

$$MRP = MRC$$

Це правило схоже з правилом максимізації прибутку на ринку готової продукції $MR = MC$, яке використовувалося при визначенні цін і об'єму продукції. Але тепер об'єктом дослідження стає визначення оптимальної кількості змінного ресурсу, ціни ресурсу, об'єму випуску.

У разі коли фірмі необхідно максимізувати прибуток при покупці декількох змінних ресурсів умова $MRP = MRC$ повинне виконуватися для всіх придбаних ресурсів:

$$MRPL = MRCL$$

$$MRPK = MRCK$$

$$MRPN = MRPN$$

Або це правило можна записати так:

$$\frac{MRP_L}{MRC_L} = \frac{MRP_K}{MRC_K} = \dots = \frac{MRP_N}{MRC_N} = 1$$

Суть цього правила полягає в тому, що фірма максимізує прибуток тоді, коли виручки від реалізації граничних продуктів, отриманих від останніх одиниць кожного виду використаних ресурсів, одночасно будуть рівні граничним витратам фірми по всім ресурсам, що вона купує.

ЗМ 3. ВСТУП В МАКРОЕКОНОМІКУ

Тема 3.1. Основи державного сектора

План

- 1. Функції держави в ринковій економіці*
- 2. Форми державного регулювання економіки*
- 3. Основні види державної економічної політики*

1. Функції держави в ринковій економіці

Сучасні погляди на роль держави в ринковій економіці базуються на визнанні доцільності поєднання ринкових стимулів економічного розвитку і активної ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів.

Економічними функціями держави є головні напрями державного впливу на економіку, сукупність яких розкриває зміст її економічної ролі.

Держава виконує такі виключні функції:

1. Створення законодавчо-правових засад функціонування економіки.
2. Подолання неспроможностей (провалів) ринку – певного обмеження регулюючої ролі ринку, що є причиною виникнення ситуацій, коли ринковий механізм координації поведінки економічних суб'єктів не забезпечує максимізації суспільної корисності (монополізм, недосконалість інформації, циклічна форма відновлювального процесу).
3. Необхідність виробляти товари суспільного споживання (національна оборона, державне управління, охорона правопорядку, національна система комунікацій єдина енергетична система, фундаментальна наука). Суспільні блага не зорієнтовані на ринковий попит, тому задоволення їх є функцією держави, яка фінансує їх виробництво за рахунок видатків із державного бюджету.
4. Подолання зовнішніх ефектів, тобто екологічних і техногенних катастроф, які потребують суттєвих коштів і адміністративних заходів.
5. Здійснення соціальних програм (боротьба з бідністю, функції соціального забезпечення та соціального захисту).
6. Забезпечення соціально-політичної стабільності і державного суверенітету.
7. Представництво в міжнародних організаціях.

Сучасна ринкова економіка – це економіка змішаного типу, яка поєднує гнучкість ринкового механізму, цілеспрямованість корпоративного регулювання та загальносуспільну орієнтованість державного впливу на економіку. Регулююча роль ринку становить основу змішаної економіки. Корпоративне регулювання є механізмом координації, який в умовах ринкової системи дає змогу економічним суб'єктам активно впливати на розподіл ресурсів. Державне регулювання економіки не заміщує, а доповнює та захищає ринковий механізм. Поєднання зазначених механізмів координації сприяє ефективній реалізації соціально-економічних цілей суспільства, макроекономічному зростанню, забезпеченню соціальної справедливості. На практиці не існують чисте ринкове саморегулювання і абсолютне державне втручання. Головна проблема – оптимальний перерозподіл сфер впливу між державними і недержавними суб'єктами.

Державний вплив підрозділяється на 2 рівні:

1. Діяльність загальнодержавних органів.
2. Діяльність органів місцевого самоврядування.

Розподіл функцій між центральними і місцевими суб'єктами спирається на державно-адміністративний поділ країни (у федераціях США, Німеччина, Росія - органи влади управління штатів, земель, областей мають широкі повноваження; в унітарних державах (Україна) – діють на містах органи місцевого самоврядування і представники центральної влади).

Співвідношення ринкового, корпоративного та державного механізмів координації в різних країнах неоднакове. Є країни, де діє система економічного лібералізму, в якій домінують ринкові та корпоративні регулятори, а роль держави зведена до мінімуму (США, Канада, Велика Британія, Австралія та ін.), і країни економічного дирижизму, яким притаманний значний вплив держави на соціально-економічний розвиток суспільства (Швеція, Австрія, Німеччина та ін.).

Економічна роль держави в умовах сучасної ринкової (змішаної) системи охоплює такі основні напрями її діяльності:

- загальна координація соціально-економічного розвитку на базі розробки та здійснення довгострокової стратегії – структурної, науково-технічної, інноваційної;
- діяльність, спрямована на розвиток людського капіталу, підвищення рівня та якості життя населення, захист інтересів виробників та споживачів благ;
- макроекономічне регулювання;
- створення та удосконалення загальних інституціональних умов для господарювання економічних суб'єктів;
- регулювання виробничого та рекреаційного навантаження на природу, стимулювання економії природних ресурсів;
- захист інтересів країни та зміцнювання її позицій у світовому господарстві, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків;
- участь у розв'язанні глобальних проблем;
- розвиток соціального партнерства, погодження соціальних дій з інститутами громадського суспільства та бізнесом.

2. Форми та методи державного регулювання економіки

Діяльність держави в економічній сфері має дві головні складові. Перша – це діяльність держави як власника засобів виробництва.

Державний сектор економіки утворюють сукупність підприємств, організацій, установ, що перебувають у державній власності й управляються державними органами або призначеними ними юридичними особами. Державна власність зосереджена насамперед у стратегічних галузях економіки, де приватні інвестиції не можуть забезпечити реалізацію довгострокових проектів: аерокосмічна промисловість, атомна енергетика, інші капіталоемні та наукоємні виробництва, фундаментальна наука. До державного сектору (у різних формах і масштабах) належать також галузі інфраструктури: залізничний транспорт, пошта, телекомунікації. Держава здійснює й виробництво суспільних благ – таких як освіта, оборона, охорона здоров'я та ін.

Другою складовою діяльності держави в економічній сфері є **регулювання економіки** – сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей.

Нині склалося кілька моделей державного регулювання економіки:

- *американська* – державне регулювання зводиться до використання правових та опосередкованих методів, насамперед податково-бюджетних з метою створення сприятливих умов для розвитку конкуренції та підприємництва;
- *японська* – система взаємодії державних органів та корпорацій, спрямована на досягнення стратегічних цілей в економіці;
- *шведська* – активне втручання держави у процес розподілу та перерозподілу доходів з метою створення сильної системи соціального захисту населення;
- *німецька* – система управління національною економікою з активним використанням ринкових регуляторів та створення на державному рівні ефективної системи соціального захисту громадян. Для Західної Європи взагалі характерне поєднання великої частки державних витрат у ВВП з наявністю значного державного сектору.

Основні напрями державного регулювання економіки виявляються в його функціях.

Таблиця 3.1 – **Функції державного регулювання економіки**

Функція	Зміст функції
Цільова	Визначення цілей, пріоритетів і напрямів розвитку національної економіки
Стимулююча	Формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність суб'єктів господарювання і спрямувати економічні процеси в бажаному для суспільства напрямі
Нормативна	Держава за допомогою законодавчих актів встановлює певні «правила гри» для суб'єктів економіки
Коригуюча	Коригування розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо
Соціальна	Державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища
Безпосереднє управління державним сектором економіки	Регулювання державного сектору економіки, створення суспільних благ
Контролююча	Державний нагляд і контроль за виконанням встановлених «правил гри», економічних, екологічних, соціальних стандартів тощо

Державне регулювання економіки має кілька основних форм.

- **Бюджетно-податкове регулювання**, пов'язане з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними витратами (стимулювання окремих напрямів підприємництва, розвиток науково-технічного прогресу, вирівнювання економічного розвитку регіонів, галузей, соціальних груп).

•

- **Кредитно-грошове регулювання**, спрямоване на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою, підтримання рівноваги на грошовому ринку.

- **Регулювання цін та заробітної плати** з метою стримування інфляції, регулювання цін на компенсаційній основі (за рахунок засобів державного бюджету, коли сторона, що зазнає збитків, отримує дотації з бюджету).

- **Адміністративно-економічне регулювання**, яке передбачає створення умов для функціонування ринкової системи та реалізації соціальних цілей суспільства. Держава встановлює на базі законотворчої діяльності правові засади економічної поведінки суб'єктів господарювання, сприяє формуванню правового середовища підприємницької діяльності.

Державне регулювання здійснюється за допомогою методів, серед яких:

- *економічні та адміністративні;*
- *імперативні та індикативні;*
- *прямі і непрямі (опосередковані).*

Економічні методи державного регулювання пов'язані зі створенням державою фінансових або матеріальних стимулів, здатних впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання й обумовлювати їх поведінку. До інструментів економічних методів належать *ставки податків, облікова ставка, митні тарифи, норми амортизації* тощо.

Адміністративні методи базуються на використанні сили державної влади, засобів заборони, дозволу або примусу. До них належать і *правові методи*, за допомогою яких держава регламентує діяльність суб'єктів господарювання. Інструментами адміністративних методів державного регулювання є *укази, декрети, розпорядження, ліцензування, квотування, встановлення фіксованих цін, валютних курсів, економічних, харчових, фармацевтичних, соціальних, екологічних стандартів і нормативів, контроль за додержанням законів та правил, а також санкції за їх порушенням.*

Імперативні методи державного регулювання – це владні, адміністративні методи. На відміну від них, **індикативні методи** мають орієнтований, рекомендаційний характер (наприклад, індикативні ціни). Як правило, це економічні методи.

За допомогою **прямих методів** держава безпосередньо втручається в економічні процеси. До них можна віднести адміністративні методи (крім *правових методів*, які є непрямыми методами державного регулювання економіки), а також такі інструменти, як держконтракт і держзамовлення, субсидії, субвенції, дотації, прямі витрати уряду. **Непрямі методи** – це сукупність опосередкованих засобів державного впливу на економіку.

3. Основні види державної економічної політики.

Державне регулювання економіки відбувається згідно з **економічною політикою держави** – системою практичних заходів, що здійснюються державою, урядом у сфері управління економікою з надання економічним процесам спрямованості відповідно до мети, завдань та інтересів країни на

коротко-, середньо- і довгостроковий періоди. Головне завдання економічної політики держави, це досягнення параметрів, які визначені нормативною політекономією.

Найважливішими засобами формування і реалізації стратегії соціально-економічного розвитку є прогнозування, макроекономічне планування та державне програмування.

Прогнозування, тобто довгостроковий розрахунок діяльності.

Програмування, тобто створення докладних стратегічних заходів щодо виконання конкретних завдань.

Планування як сума тактичних дій, щодо виконання програм і прогнозів.

Директивний план, тобто закон, який не підлягає змінам. *Індикативний план*, тобто рекомендації по виконанню конкретних завдань (індикативні ціни на експортну продукцію – це вилка з мінімальними та максимальними величинами, валютний коридор з мінімальними й максимальними цифрами коливань).

Економічна політика держави може бути макроекономічною (національною), регіональною (спрямованою на розвиток окремих територій країни), галузевою, зовнішньоекономічною та ін.

За своїм спрямуванням економічна політика держави може бути антициклічною, конкурентною (антимонопольною), структурною, інвестиційною, науково-технічною, інноваційною, амортизаційною та ін. Держава здійснює також фіскальну (бюджетно-податкову), монетарну (кредитно-грошову) та цінову політику.

Макроекономічна політика може мати властивості стабілізаційної політики та політики економічного зростання. **Стабілізаційна політика** – це діяльність держави, спрямована на відновлення реальних обсягів виробництва за умов наближення до повної зайнятості (або природного рівня безробіття), тобто до рівня потенційного ВВП, та забезпечення помірної інфляції. Стабілізаційну політику можна назвати антициклічною, стабілізаційною, антиінфляційною. Економічна стабілізація включає також фінансову стабілізацію, яка виявляється через стан державного бюджету та платіжного балансу, а також через параметри грошового ринку.

Політика економічного зростання передбачає: а) стимулювання сукупної пропозиції шляхом збільшення потенційного ВВП на базі залучення в економічний обіг більшої кількості ресурсів, науково-технічного та технологічного прогресу; б) утримання темпів зростання сукупного попиту на рівні темпів зростання сукупної пропозиції і потенційного ВВП, оскільки від цього залежить рівень інфляції.

Тема 3.2. Національний прибуток. Сукупні затрати План

1. Відтворення та економічне зростання на макрорівні
2. Показники макроекономічного рівня господарювання
3. Формування та розподіл національного продукту
4. Економічна рівновага і циклічність суспільного виробництва

1. Відтворення та економічне зростання на макрорівні

Як ми відзначали раніше, макроекономічний рівень господарювання охоплює відносини суб'єктів у масштабах національної економіки. Об'єктом досліджень макроекономіки виступають загальнонаціональні (сукупні, агреговані) показники й явища, наприклад, сукупні попит і пропозиція, валовий внутрішній продукт, суспільне відтворення.

Суспільне відтворення – це постійно відновлювальний та повторювальний процес виробництва, розподілу, обміну і споживання, тобто виробництво у широкому значенні.

Головними складовими суспільного відтворення є:

- відтворення людини, зокрема його робочої сили;
- відтворення навколишнього середовища існування людей, деяких природних ресурсів;
- відтворення засобів виробництва;
- відтворення виробничих відносин у цілому.

Відтворювальні процеси складні, тому актуальна проблема пропорційності, тобто оптимального сполучення усіх економічних ресурсів суспільства. Слід зазначити історичний внесок у моделювання відтворювальних схем Ф. Кене (“Економічна таблиця”), К. Маркса (схеми простого і розширеного відтворення), Нобелевських лауреатів з економіки: В. Леонтєва (теорія “витрати-випуск”), Л. Канторовича (теорія оптимального функціонування виробництва), уродженця Харківської губернії, студента Харківського університету, а потім відомого американського вченого С. Кузнеця (принципи обчислення національного доходу, кінцевого і проміжного споживання).

Визначають 3 види суспільного відтворення:

- **звужене**, тобто при зменшенні обсягів суспільного виробництва порівняльно з попереднім періодом;
- **просте**, тобто при незмінності масштабів виробництва протягом попереднього і поточного періодів; принциповим є повне використання додаткового продукту на особисте споживання;
- **розширене**, тобто з поширенням розміру суспільного продукту порівняльно з попереднім часом при використанні частини додаткового продукту на виробниче споживання.

Якщо розширене відтворення характерне і на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, то *економічне зростання* описує ситуація тільки в макроекономіці.

Економічне зростання – стійке розширення масштабів діяльності господарської системи в цілому з такими основними факторами:

- народонаселення;
- природні (кліматичні, геологічні, екологічні та інші умови);
- нагромадження, тобто використання частини додаткового продукту на поширення виробництва;
- науково-технічний прогрес.

Відрізняють два основних типи економічного зростання:

- **екстенсивний** з розширенням виробництва при кількісному збільшенні наявних ресурсів і при незмінності ефективності їх використання;
- **інтенсивний** з розширенням виробництва при якісному поліпшенні використання ресурсів, тобто при їх більш ефективному застосуванні.

На практиці не існують чисто екстенсивний або інтенсивний шляхи зростання. Більш коректними є терміни «переважно екстенсивний» або «переважно інтенсивний» типи зростання.

На межі XX і XXI століть вчені почали відрізняти категорії «економічне зростання» і «економічний розвиток». Розвитком вважається різними економістами й соціологами таке збільшення обсягів виробництва, яке забезпечує поліпшення рівня життя більшості населення, сприяє економічній та політичній свободі особи, гальмує екологічну деградацію. Останній аспект є змістом так званого «сталого розвитку», який був вперше проголошений у 1992 році на спеціальній конференції під егідою ООН у Ріо-де-Жанейро.

2. Показники макроекономічного рівня господарювання.

Основні показники, які використовуються в макроекономічному аналізі, можна поділити на три групи:

- потоки;
- запаси;
- показники економічної кон'юнктури.

Потоки – це економічні параметри, які відображають передачу цінностей суб'єктами один одному в процесі економічної діяльності і вимірюються в одиницях за певний період часу, як правило, у розрахунку за рік (заощадження, інвестиції, дефіцит бюджету та ін.).

Запаси – це економічні параметри, які відображають нагромадження та використання цінностей суб'єктами і вимірюються на конкретний момент часу, на певну дату (капітал, державний борг та ін.).

Між показниками запасу і потоку існує взаємозв'язок:

- запас дорівнює накопиченим за певний період потокам;
- потік дорівнює різниці між запасами на початок та кінець періоду.

До **потокових величин** відносяться: національний обсяг виробництва (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД) та ін.

До **показників запасів** відносяться: *майно* (реальний капітал, земля, цінні папери, ліцензії та ін.), *національне багатство* (сукупні активи, які належать сектору домашніх господарств, підприємницькому сектору та державі), *реальні грошові залишки* (у формі готівки).

Показниками економічної кон'юнктури є: ставка процента (*i*), рівень цін (*P*), інфляція (*R*), рівень безробіття (*u*) та ін.

Україна як член Організації Об'єднаних Націй повинна виконувати її вимоги в сфері статистики, зокрема систему національних рахунків (СНР), яка ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 році.

Система національних рахунків (СНР) – це міжнародний стандарт оцінки

основних економічних показників країни. Вона містить такі макроекономічні показники: **ВНП, ВВП, ЧНП, НД та ін.**

За радянські часи статистика спиралася на систему балансу народного господарства (БНГ) з головним показником ***сукупним суспільним продуктом*** (ССП) як суми вартості всіх товарів у сфері матеріального виробництва.

Таким чином, ССП мав такі риси:

- вимірював тільки вартості у матеріальному виробництві й не враховував суми при наданні більшості послуг;
- включав подвійний рахунок, тобто продукцію проміжного споживання (сировину, матеріали), яка неодноразово враховувалася на різних ступенях виробничого процесу.

СНР аналізує процеси як у матеріальному, так і в нематеріальному виробництві, підсумовує лише нові, тобто додані вартості і виключає подвійний рахунок.

З іншого боку, СНР використовує балансовий метод, тобто спирається на так званий принцип подвійного запису, коли одна операція описується двічі: як активна при створенні продукту і як пасивна при споживанні ресурсів. У цілому система охоплює більш 500 рахунків і біля 30 допоміжних таблиць.

Головний показник СНР-93 – ***валовий внутрішній продукт (ВВП)*** як сума кінцевих вартостей товарів і послуг, які створили резиденти всередині країни протягом року.

Резиденти – це юридичні й фізичні особи, економічні інтереси яких пов'язані відносно тривалого часу з територією даної країни, тобто вони зареєстровані на її території та підпорядковані її законодавству.

Таким чином, за методикою, яка використовується в більшості країн, виготовлену національну продукцію чисельно виражають показником ***ВВП (валовий внутрішній продукт)***.

ВВП визначають як сумарну ринкову вартість всіх кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за рік.

До ВВП не входять проміжні товари, тобто ті, що використовуються для виробництва інших товарів: сировина, матеріали, паливо, електроенергія та ін.

До виміру ВВП (ВНП) існує три способи:

- 1) за доданими вартостями (***виробничий метод***);
- 2) за витратами (***метод кінцевого використання***);
- 3) за доходами (***розподільчий метод***).

ВИРОБНИЧИЙ МЕТОД, коли складаються додані вартості усіх товарів і послуг на кожній стадії виробництва, щоб уникнути подвійного рахунку при його вимірюванні.

Додана вартість (ДВ) – це вартість, яка створена в процесі виробництва на даному підприємстві і визначає його реальний внесок у створення вартості конкретного продукту. Додана вартість включає ***заробітну плату, прибуток, амортизацію.***

Якщо до показника ВВП додати різницю між надходженнями від факторів виробництва (факторними доходами) з-за кордону та факторними доходами, які

отримали закордонні інвестори в країні, то одержимо показник – **валовий національний продукт (ВНП)**.

$VNB = BVP + \text{чисті факторні доходи з-за кордону}$

Чисті факторні доходи з-за кордону визначаються як різниця між доходами, отриманими громадянами даної країни за кордоном, і доходами іноземців, отриманими на території даної країни.

РОЗРАХУНОК ВНП ЗА ВИТРАТАМИ:

$$ВНП = C + I_g + G + NE,$$

де C – споживчі витрати;

I_g – валові приватні інвестиції;

G – державні витрати;

NE – чистий експорт.

Витрати на споживання включають витрати домашніх господарств на різні види товарів та послуг.

Валові приватні інвестиції складаються з інвестицій на заміщення капіталу, який був зношений у процесі виробництва протягом року (амортизація) та чистих інвестицій (чистого приросту обсягів основного капіталу).

Державні витрати у даному випадку об'єднують усі витрати держави, які йдуть безпосередньо на виробництво суспільних товарів та послуг, а також на оплату праці державних службовців та працівників державних установ.

Державні трансфертні платежі не включаються у ВНП, оскільки вони не відображають зростання поточного виробництва, а є формою перерозподілу.

Чистий експорт – це різниця між обсягами експорту і імпорту.

ОБЧИСЛЕННЯ ВНП ЗА ДОХОДАМИ:

$$ВНП = W + R + i + p + A + T_n;$$

де W – заробітна плата;

R – рента;

i – процент;

p – прибуток;

A – амортизація;

T_n – непрямі податки.

Заробітна плата – це нарахована грошова винагорода за працю, яка включає основну заробітну плату, додаткові виплати до заробітної плати, виплати на соціальне забезпечення, соціальне страхування, виплати з приватних пенсійних фондів.

Рента визначає рентні доходи, які отримують домашні господарства за здані в оренду землі, приміщення, житло та ін.

Процент – у даному випадку виступає у вигляді доходів від грошового капіталу, заощаджуваного домашніми господарствами.

Прибуток, який отримують власники одноосібних господарств, товариств ($p1$ – некорпоративний прибуток) та корпорації ($p2$ – корпоративний прибуток).

$$p = p1 + p2,$$

де $p1$ = нерозподілений прибуток + податок на прибуток;

$p2$ = нерозподілений прибуток + податок на прибуток + дивіденди.

Нерозподілений прибуток є джерелом розширеного відтворення підприємств.

Амортизація – це еквівалент величини знецінення основного капіталу за рік. **Непрямі податки** встановлюються в цінах товарів та послуг, їхній розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів (універсальні акцизи, мито, податок на додану вартість).

На підставі ВВП розраховують низку похідних показників, зокрема:

- **валовий національний продукт (ВНП)** = ВВП + чистий експорт;
- **чистий національний продукт (ЧНП)** = ВНП – амортизація;
- **національний дохід (НД)** = ЧНП – T_n (непрямі податки);

Національний дохід – це сума факторних доходів від праці, землі і капіталу за рік.

$$НД = W + R + i + p$$

Особистий дохід (ОД) – це дохід, який отримують приватні особи (основна та додаткова заробітна плата; дивіденди, проценти, рента; через виплату трансфертних платежів).

Особистий дохід розподіляється на **споживання, заощадження і виплату податків**.

Дохід кінцевого використання (ДКВ) – це частина особистого доходу, яка залишається сектору домогосподарств після сплати індивідуальних податків.

$$ДКВ = ОД - T_{ind}$$

Індивідуальні податки містять:

- особисті прибуткові податки;
- податки на особисте майно;
- податки на спадщину.

Треба відзначити такі види ВВП:

- **номінальний ВВП** – вартісний показник, який визначається за ринковими цінами поточного року (тобто у незмінних цінах і при фактичному рівні безробіття);

- **реальний ВВП** – вартісний показник, який визначається за незмінними (базисними) цінами. Він точніше показує динаміку фізичного обсягу виготовленого продукту;

- **потенційний ВВП** – це такий реальний обсяг ВВП, який виробляється в країні за умов повної зайнятості, тобто коли фактична норма безробіття дорівнює природному рівню безробіття.

На величину номінального ВВП впливають:

- ⇒ динаміка реального (фізичного) обсягу виробництва;
- ⇒ динаміка рівня цін (інфляція).

Реальний ВВП підраховується шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (дефлятор ВВП). Дефлятор ВВП (індекс цін) враховує динаміку цін та зміни в структурі виробництва.

Дефлятор ВВП = **номінальний ВВП : реальний ВВП** $\times 100\%$ = $\sum p_1 q_1 : \sum p_0 q_1 \times 100\%$,

де p_1 – ціни поточного року;

p_0 – ціни базисного року;

q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

Якщо величина дефлятора менше одиниці, то відбувається коригування номінального ВВП у бік збільшення, тобто спостерігається **інфлювання ВВП**. Якщо величина дефлятора більше одиниці, то відбувається коригування ВВП в бік зниження, тобто **дефлювання ВВП**.

Макроекономічні показники не враховують:

- ⇒ позаринкову діяльність домашніх господарств;
- ⇒ товари та послуги тіньової економіки;
- ⇒ зростання фонду вільного часу;
- ⇒ підвищення якості продукції;
- ⇒ екологічні наслідки промислового розвитку суспільства

Відтворювальний ефект допомагають досліджувати наступні ключові категорії:

- споживання, тобто частина доходів, що вибуває з наступного руху активів;
- заощадження, тобто частина доходів, що залишається після вирахування споживання і бере участь у подальшому обігу; саме заощадження є основою інвестицій;
- нагромадження, тобто використання заощаджень для виробничих потреб;
- інвестиції, тобто вкладення, насамперед, довгострокові, у розвиток виробництва;
- середня схильність до споживання (ССС) = споживання : дохід;
- середня схильність до заощаджень (ССЗ) = заощадження : дохід = $1 - \text{ССС}$;
- гранична схильність до споживання (ГСС) = зміни у споживанні : зміни у доході;
- гранична схильність до заощаджень (ГСЗ) = зміни у заощадженнях : зміни у доході = $1 - \text{ГСС}$;
- мультиплікатор інвестицій (M_i) = зміни у доході : зміни в інвестиціях = $1 : \text{ГСЗ}$;
- акселератор (А) = зміни в інвестиціях поточного періоду: приріст доходу за проміжок часу від попереднього до поточного періодів.

Безперервність економічної діяльності описується за допомогою моделі макроекономічного кругообігу, який поєднує потоки й взаємодії ресурсів, кінцевих товарів і грошових доходів усіх суб'єктів. Ефективна економіка передбачає узгодженість між витратами та доходами, між сукупним попитом і пропозицією в масштабах суспільства, дотримання єдності натурально-речових і вартісно-грошових пропорцій.

3. Формування та розподіл національного продукту

Розподіл як економічний процес можна розглядати як для **факторів**, та і для результатів **виробництва**.

Розподіл факторів виробництва – це передумова виробництва, за якої матеріальні та трудові ресурси переливаються з менш прибуткових у більш ефективні галузі з метою найбільшої окупності кожного фактора виробництва.

Розподіл результатів виробництва – це розподіл *фонду споживання* на доходи від праці (заробітна плата), доходів від власності (дивіденди та проценти) та трансфертні платежі (пенсії, допомога).

Функціональний розподіл доходу – це розподіл грошового доходу суспільства відповідно до функції, яку виконує отримувач доходу. *Сукупний дохід розподіляється на: заробітну плату, ренту, процент та прибуток.*

Особистий розподіл доходу – це розподіл грошового доходу суспільства між окремими домашніми господарствами. *Сукупний дохід нерівномірно розподіляється між групами домогосподарств.*

Функція, яка відображає формування доходів, є подорожна функція споживання. В ній зафіксовані як моменти розподільчих, так і перерозподільчих відносин (податки). Вона має вигляд:

$$Y = f(U_L + U_K + U_W - T),$$

де Y – дохід; U_L – дохід від праці; U_K – дохід від бізнесу; U_W – дохід від власності; T – податки.

Формування доходів домашніх господарств

Заробітна плата + прибуток + рента (процент) = **Факторні доходи** + трансфертні виплати із суспільного сектору (держави) = **Валові доходи** – Податки та інші обов’язкові платежі = **Дохід кінцевого використання.**

Прибуток – це дохід фірми, визначений як різниця між загальним доходом та загальними витратами фірми на виробництво і реалізацію продукції. Зараз цей вид доходу отримують не тільки підприємці, а й наймані робітники через *систему участі в прибутках.*

Рента – це плата, яка встановлюється за користування землею та іншими ресурсами, які є власністю інших економічних суб’єктів, за умови, що пропозиція їх обмежена.

Населення в розвинутій економічній системі має декілька джерел отримання доходу. Рента та прибуток як джерела доходу населення з часом відіграють все більшу роль. Персональний розподіл доходів між окремими домогосподарствами значно диференційований (нерівномірний).

Причини нерівномірності розподілу доходів населення:

- відмінності в освіті й особистих здібностях;
- нерівномірний розподіл економічних ресурсів;
- відмінності у становищі на ринку;
- різне ставлення до ризиків;
- наявність зв’язків або дискримінації.

Для визначення нерівномірності розподілу доходів використовується крива Лоренца (за ім’ям американського економіста Макса Лоренца (1876-1959 рр.) – рис. 3.1.

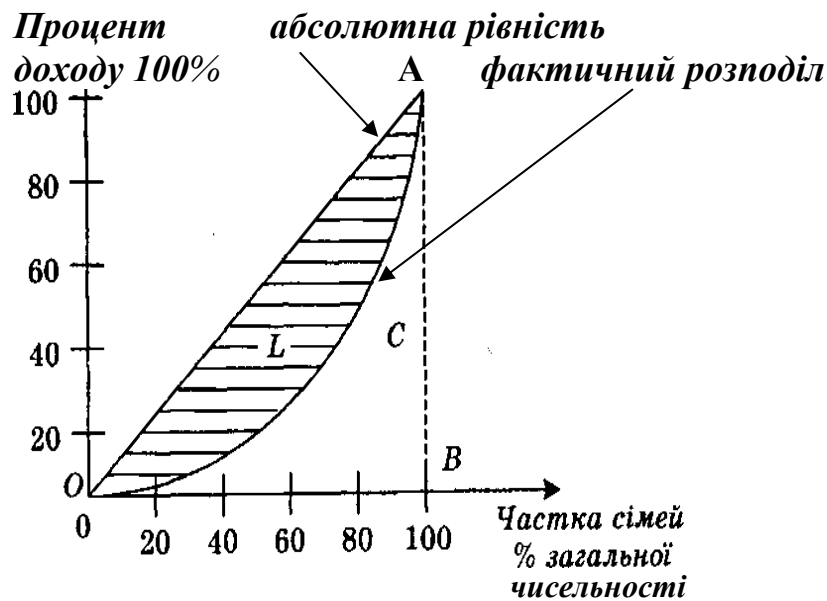


Рис. 3.1 – Крива Лоренца

Лінія OA відображає ситуацію абсолютної рівності у розподілі доходів. **Крива ОСА** показує стан фактичного розподілу доходів, тобто реальний пайовий розподіл сімей між сукупними доходами всього суспільства. Таким чином **крива Лоренца** дає підстави для висновків про ступень розриву між фактичним розподілом доходів і станом абсолютної рівності. Поглиблення нерівномірності в розподілі доходів графічно виражається зміною конфігурації кривої Лоренца у бік збільшення її увігнутості відносно лінії абсолютної рівності (бісектриси OA).

Важливим показником диференціації доходів населення є коефіцієнт (індекс) Джині (італ. економіст Коррадо Джині 1884-1965 рр.). Розрахунок коефіцієнта Джині пов'язаний із кривою Лоренца. Він визначається відношенням площі фігури L, утвореної кривою Лоренца та лінією абсолютної рівності OA, до площі всього трикутника OAB:

$$K_G = S_L : S_{\Delta OAB},$$

де K_G – коефіцієнт Джині; S_L – площа заштрихованої частини графіка;

$S_{\Delta OAB}$ – площа трикутника, утвореного бісектрисою OA, відрізком OB осі абсцис та вертикальним відрізком AB.

Величина коефіцієнта Джині може змінюватися від 0 до 1 або від 0 до 100%. Причому чим вище значення показника, тим нерівномірніше розподілені доходи суспільства. З метою зменшення диференціації доходів між окремими домогосподарствами держава регулює розподіл та перерозподіл ринкових доходів:

- використовує прогресивну шкалу оподаткування;
- удосконалює систему державних трансфертних виплат;
- розширює суспільні блага.

Співвідношення між грошовою сумою, яка одержується у вигляді доходу (**номінальний дохід**), та кількістю благ, які можна придбати (**реальний дохід**), залежить від рівня інфляції та направленості фіскальної політики.

4. Економічна рівновага і циклічність суспільного виробництва

Узагальненим проявом збалансованості розвитку національної економіки є **макроекономічна рівновага**. Це збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабі всього народного господарства: сукупного попиту і сукупної пропозиції, виробництва і споживання. **Макроекономічна рівновага** є результатом дії складного механізму збалансованого кругообігу структурних частин валового національного продукту та національного доходу, а саме величин сукупної пропозиції і сукупного попиту. Збалансоване, рівноважне зростання економіки передбачає узгоджений динамізм її складових структурних ланок залежно від розвитку народного господарства як цілісної системи. Графічно ця ситуація ілюструється точкою перетину кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції.

Відрізняють такі види макроекономічної рівноваги:

- *статична* – для фіксованого часу;
- *динамічна* – для тривалого проміжку часу;
- *повна, або загальна*, - для економіки в цілому;
- *часткова* – для великих частин національної економіки або великих сегментів загальнонаціонального ринку;
- *тимчасова, або нестала*;
- *постійна, або стала*.

У ринковій економіці досконалої конкуренції діє механізм саморегулювання, який через вільні ціни встановлює суспільну пропорційність. Згідно з так званим законом Сея пропозиція товарів створює власний попит, тобто виробництво породжує доходи, на які купуються товари відповідної вартості.

Для ринків недосконалої конкуренції механізм саморегулювання неможливий, тому рівновага досягається за рахунок державного регулювання економіки, що аргументовано обґрунтував англійський економіст Д.М.Кейнс.

К. Маркс запропонував у 2-му томі "Капіталу" схеми реалізації сукупного продукту для простого і розширеного відтворення. Він поділив суспільне виробництво на 2 підрозділи:

- 1-й підрозділ – виробництво засобів виробництва;
- 2-й підрозділ – виробництво предметів споживання.

Використовуючи позначки C , V , M , К.Маркс обґрунтував принципові умови пропорційної реалізації суспільного продукту:

- при простому відтворенні: $I(V+M) = IC$.
- при розширеному відтворенні: $I(V+M) + II(V+M) = IC + IC$.

Американський економіст російського походження В. Леонтьєв розробив метод «витрати-випуск» для аналізу міжгалузевих зв'язків.

За сучасних умов достатньо популярно «золоте правило» у моделі зростання американського економіста Р. Солоу: певна норма заощаджень забезпечує економіці стійкий стан з найвищим рівнем споживання.

Процес виробництва передбачає безперервність розвитку, але практика господарювання доводить, що цей процес має свої фази, стадії, особливості. Періодичність зміни відповідних фаз чи стадій господарського життя означає

циклічний характер його розвитку.

Циклічний розвиток економіки – закономірне явище господарського життя в умовах ринку і машинного виробництва. Коливання фаз (підвищення, зниження) супроводжуються суттєвими змінами в структурі економіки, динаміці цін, обсягів виробництва, співвідношенні продуктивності праці і доходів, нагромадженні і споживанні.

Існують такі дві групи передумов макроекономічної нестабільності:

- *зовнішні*, або *екзогенні* (природні, воєнно-політичні та ін.);
- *внутрішні*, або *ендогенні*, насамперед, циклічність розвитку

Загальну тривалість циклу вимірюють часом (місяць, рік і т.п.) між двома сусідніми вищими або двома сусідніми нижчими точками економічної активності.

За тривалістю економічні цикли поділяють на **короткі (малі) цикли** коливання ділової активності 3-4 роки, **середні цикли** (промислові, економічні, ділові), коливання ділової активності 5-11 років, **великі (довгі хвилі)** – з періодичністю 40-60 років.

— **Короткі (малі) цикли** – пов’язані з відновленням рівноваги на споживчому ринку. Матеріальною основою малих циклів є процеси, що відбуваються у грошово-кредитній сфері економіки з двома фазами (спад і піднесення);

— **Середні цикли** (промислові, економічні, ділові), коливання ділової активності 5-11 років, пов’язані зі зміною попиту на засоби виробництва. Матеріальною основою періодичності середніх циклів є необхідність оновлення основного капіталу. Властивістю промислового циклу є коливання зростання ВВП за період часу, коли економічна система проходить чотири послідовні фази:

- криза, або спад, рецесія;
- депресія, або стагнація, застій;
- пожвавлення;
- піднесення, підйом, або експансія, бум, впритул до піку виробництва.

Основними індикаторами фази циклу виступають:

- ⇒ **рівень зайнятості;**
- ⇒ **рівень безробіття;**
- ⇒ **обсяг виробництва.**

Серед найважливіших причин циклічності в економіці більшість економістів називають коливання співвідношення між споживанням і інвестиціями.

Рецесія – падіння обсягу національного виробництва протягом 6 місяців і до року. **Депресія** – падіння обсягу національного виробництва, яке супроводжується високим рівнем безробіття і триває декілька років.

Характерні риси депресії:

- скорочення виробничих інвестицій;
- збільшення запасів;
- скорочення попиту на робочу силу;

- різке падіння норми чистого прибутку;
- падіння обсягу продажу;
- скорочення кількості нових замовлень;
- скорочення попиту на кредитні ресурси.

Характерні риси пожвавлення:

- перехід до стійкого розширення виробництва;
- зростання попиту на активні елементи засобів виробництва (устаткування, машини, механізми тощо);
- зростання попиту на сировину (метал, паливо енергію і т.ін.);
- зростання попиту на робочу силу;
- зростання заробітної плати і відповідно попиту на товари особистого споживання.

Характерні риси економічного буму:

- значний приріст виробничих інвестицій;
- скорочення запасів;
- різке зростання попиту на робочу силу;
- значний приріст загального рівня цін.

— ***Великі (довгі хвилі Кондратьєва М.)*** з двома фазами: висхідна (25-30 pp.) та нисхідна (20-25 pp.). Матеріальною основою великого циклу є зміна базових технологій і поколінь машин (стрибок у лінії технічного прогресу), оновлення об'єктів інфраструктури. Криза виникає тоді, коли стара структура економіки вступає у конфлікт з потребами нової технології, але ще не готова до змін. У цей період гостро проявляють себе кризи середніх та малих циклів.

За думкою різних вчених. слід зазначити наступні причин довгих економічних циклів, зокрема:

- У. Джевонс пов'язував довгі хвилі з періодичністю змін плям на Сонці, що спочатку впливало на аграрне виробництво, а далі на чергування фаз підприємницької діяльності;
- М. Кондратьєв брав за основу революційні технологічні зміни;
- Й. Шумпетер віддавав перевагу змінам інноваційної активності, що було близько до поглядів Кондратьєва.

Визначають такі довгі хвилі розвитку підприємницької системи товарного виробництва:

- домонополістичне підприємництво;
- монополістичне підприємництво;
- державно-монополістичне підприємництво;
- транснаціональне підприємництво;
- глобальне підприємництво.

Треба зазначити існування криз нециклічного характеру:

- структурні кризи у вигляді криз відносного перевиробництва і відносного недовиробництва;
- системні кризи з глибокою трансформацією усіх сторін суспільного життя, що припускає необхідність переходу до нової економічної системи.

Тема 3.3. Макроекономічні проблеми інфляції та безробіття

План

1. Інфляція: сутність, типи і види
2. Безробіття, його сутність та види
3. Зв'язок інфляції та безробіття, крива Філіпса

1. Інфляція: сутність, типи і види

Економічна нестабільність також супроводжується інфляційними процесами. Найпоширенішим є розуміння **інфляції** як такої ситуації в економіці, за якої кількість грошей в обігу перевищує потребу в них, зумовлену грошовою оцінкою товарної маси. Наслідком такої невідповідності грошової маси сукупній ціні товарів є *знецінення грошової одиниці й загальне підвищення цін на товари та послуги*.

Інфляція – це стійке і відчутне зростання рівня цін, яке виникло внаслідок того, що значна частина грошової маси виявилась не забезпеченою економічними благами.

Показником рівня інфляції та її темпів є індекси цін. Темп (рівень) інфляції визначається шляхом віднімання від індексу цін поточного року індексу цін попереднього року та ділення цієї різниці на індекс цін попереднього року і множенням отриманої частки на 100%, тобто:

$$\check{R} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} 100\%;$$

де \check{R} – темп інфляції; P_t – індекс цін у t -му році; P_{t-1} – індекс цін, що передує року t .

Інфляція – багатфакторний, багатовимірний і складний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями. В таблиці 3.2. представлені різні види (форми) інфляції залежно від критерію покладеного в основу її класифікації.

Таблиця 3.2 – Класифікація інфляції за різними критеріями

№	Критерії класифікації	Види інфляції
1	2	3
1.	Причини, що породжують інфляцію	— інфляція попиту; — інфляція витрат (пропозиції)
2.	Темпи зростання цін та згубність впливу на економіку	— помірна (повзуча); — галопуюча; — гіперінфляція
3.	Масштаби поширення	— регіональна; — національна; — національно-регіональна; — світова
4.	Здатність держави впливати на інфляцію	— контрольована; — неконтрольована
5.	Інтенсивність втручання держави у сферу грошового обігу	— відкрита; — подавлена (прихована); — підкріплена та не підкріплена

1	2	3
6.	Здатність адаптації економіки до темпів зростання цін	— збалансована; — незбалансована
7.	Сподівання (очікування) економічних суб'єктів стосовно тенденцій та темпів зміни рівня цін	— очікувана (передбачувана, сподівана, прогнозована); — неочікувана (непередбачувана, несподівана, не прогнозована)
8.	Міра відкритості економіки	внутрішня та зовнішня (імпортована)
9.	Сфера, вплив держави на яку зумовив стійке зростання рівня цін	— кредитна; — структурна; — зумовлена податками; — зумовлена зростанням зарплати
10.	Сила тиску профспілок на ринку праці	— нова інфляція

Всі теоретичні концепції інфляції можна поділити на дві групи: **економічні** та **неекономічні**.

Неекономічні теорії ґрунтуються на **природних** (зумовлені стихійними лихами, серйозними технологічними аваріями, епідеміями тощо) та **політичним факторами** – зумовлені війнами, мілітаризацією економіки і т. ін.

Але більш уваги приділяється **економічним теоріям інфляції**, які можна поділити на дві групи: **монетарні** (аналізують інфляцію, скориставшись рівнянням обміну $MV = PY$) та **немонетарні** (виводять умови існування інфляції з того самого рівняння, але в цьому вбачають тільки умову, а не причину існування інфляції).

Таким чином, з точки зору прихильників **монетарної теорії**, інфляція спостерігається:

1) за умови, що темп приросту номінальної грошової маси буде більшим, ніж темп приросту реального доходу при незмінній швидкості руху грошей.

Інфляція за цих умов спричиняється або **банківською системою**, яка послабила контроль над грошовою базою в процесі створення чекових грошей, або **населенням**, яке використовує свої боргові зобов'язання як засіб платежу.

2) за умови, що темп приросту швидкості обороту грошей буде перевищувати темп приросту реального доходу при незмінній номінальній кількості грошей.

Причини інфляції, згідно з **немонетарною концепцією**, пов'язані:

1) зі зростанням витрат виробництва;

2) зростанням сукупного попиту, не пов'язаного зі зростанням грошової маси (очікування підприємців щодо майбутньої кон'юнктури в умовах повної зайнятості);

3) структурні зрушення в сукупному попиті, які виявляються у стрімкому оновленні благ, що пропонуються на ринку;

4) змінами структури ринку, пов'язаними із владою монополій, олігополій та держави, яка реалізується в адміністративному монопольному зростанні цін.

В реальному житті інфляцію спричиняють та підживлюють як монетарні, так і немонетарні чинники.

Розрізняють слідуючи форми відкритої інфляції:

- **інфляцію попиту** (пояснюється порушенням рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією з погляду перевищення сукупного попиту);
- **інфляцію пропозиції** (витрат виробництва). Має два основних джерела: зростання цін на енергію та сировину; зростання номінальної заробітної плати.
- **структурну інфляцію** (викликана макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю).

Залежно від темпів інфляції та її згубного впливу на економіку, виділяють **помірну (повзучу), галопуючу та гіперінфляцію**.

- **помірній інфляції** (природна, повзуча) властивий не надто швидкий темп зростання рівня цін (до 10% за рік);
- **галопуюча інфляція** (стрибкова) передбачає річне зростання цін від 10 % до 200 %;
- **гіперінфляція** характеризується темпом зростання цін, який перевищує 200 % річних.

При **помірній інфляції** підприємці та фінансові структури ще можуть адекватно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку. Відповідним чином може реагувати й уряд, коригуючи свою соціально-економічну політику.

Галопуюча інфляція – це така ситуація в економіці, коли:

- підприємці постійно підвищують ціни;
- банки неухильно підвищують плату за кредит, невпинно падає купівельна спроможність населення;
- економіка перебуває у фазі такої напруженості, коли на межі можливого здійснюється регулювання та координація міжгалузевих зв'язків;
- постійно коригується соціальна політика;
- активно діють банківські структури.

Отже, при **галопуючій інфляції** можливостей для узгодження дій стає обмаль, передбачуваність і стабільність розвитку обмежена до краю.

Якщо економіка не втрималась у межах галопуючої інфляції й остання продовжує прискорюватись, вона переходить у форму гіперінфляції. Галопуюча інфляція означає **кризу** грошової системи, гіперінфляція – її крах.

За умов **гіперінфляції**:

- руйнуються господарські зв'язки;
- масово банкрутують підприємства;
- припиняють свою діяльність підприємці.

Стагфляція – це інфляція, яка супроводжується стагнацією виробництва і високим рівнем безробіття в країні (одночасне підвищення рівня цін і рівня безробіття).

Розглянуті форми інфляції властиві відкритій інфляції.

Прихована (подавлена) інфляція – це такий стан в економіці, коли зростання рівня цін не спостерігається, але наявний дефіцит товарів та послуг, має місце штучне обмеження споживчого попиту.

Ознаки **прихованої інфляції**:

- тимчасове заморожування доходів та цін;
- встановлення тотального державного контролю за цінами;
- встановлення граничних цін на продукцію.

Процес, протилежний інфляційному, називають **дефляцією**. За економічним змістом **дефляція** – стійке і тривале зниження рівня цін.

Уповільнення темпів інфляції називають **дезінфляцією**.

Очікувана (прогнозована) інфляція – це інфляція, яка враховується в очікуваннях і поведінці економічних суб'єктів до свого проявлення. Очікувана інфляція є **збалансованою** (такою, що не змінює відносні ціни) і **передбаченою** і, таким чином, суттєво не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів, бо отримувач доходів може зменшити негативні наслідки інфляції.

Непередбачувана (не прогнозована) інфляція – це інфляція, яку населення не очікує, тому вона призводить до зниження всіх видів фіксованих доходів і перерозподіляє їх на користь тих економічних суб'єктів, чиї номінальні доходи зростають швидше за середній рівень цін.

Держава повинна провадити ефективну **антиінфляційну політику**, здійснюючи систему заходів, спрямовану на усунення причин і умов зростання рівня інфляції. Антиінфляційні заходи можуть застосовуватися тільки до **відкритої інфляції**.

Антиінфляційна політика має два види:

- **адаптивна політика**, яка проявляється у пристосуванні до умов інфляції, у пом'якшенні її негативних наслідків, поступовому зниженні темпів зростання грошової маси;
- **активна політика** (шокова терапія) – базується на різкому скороченні темпів зростання грошової маси, особливо прийнятна в умовах гіперінфляції.

2. Безробіття, його сутність та види

В умовах ринкової економіки циклічність розвитку позначається і на сфері зайнятості. Проявом економічної нестабільності при цьому стає зростання безробіття.

Безробіття як економічне явище виникає внаслідок саморегулювання ринкової економіки, охоплює певну частину працездатного населення, яке тимчасово не має можливості працювати.

Безробітні – це **непрацюючі особи, що входять до складу робочої сили, які активно шукають роботу за наймом (зареєстровані на ринку праці) і готові почати працювати в будь-який момент.**

Безробіття – це хвороба ринку праці, наслідок спаду виробництва, показник нерівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці; прояв зниження ділової активності працездатного (активного) населення; причина і фактор зниження життєвого рівня, загострення соціальних суперечностей (конфліктів).

З точки зору статистики, безробітними вважаються люди з наступними особливостями:

- працездатні у працездатному віці;
- зареєстровані у державній службі зайнятості;
- отримують грошову допомогу;
- активно шукають роботу і здатні приступити до неї.

Існують два види безробіття: *вимушене* і *добровільне*.

Добровільне безробіття пов'язане з вільним волевиявленням особи, яка входить до складу робочої сили, утриматись від пропозиції праці за неприйнятних для неї умов.

Вимушене безробіття не пов'язане з вільним волевиявленням особи, яка входить до складу робочої сили, а зумовлене чинниками, що перебувають поза її вибором.

Добровільне та вимушене безробіття проявляється у відповідних формах. Існує досить багато форм безробіття, але найважливішими з них є три: **фрикційне, структурне** і **циклічне**, - саме ці форми важливі для визначення природного рівня безробіття.

Фрикційне безробіття виникає у зв'язку з тим, що встановлення рівноваги між кількістю та якістю найманих працівників, з одного боку, і кількістю та якістю робочих місць – з іншого, потребує певного часу. Воно пов'язане з постійним рухом, пошуками або чеканням роботи населення внаслідок зміни місця мешкання, професії і т.ін. Таке безробіття має природний характер, добровільне і короткострокове.

Структурне безробіття зумовлене змінами у структурі попиту на працюючих у зв'язку зі змінами структури економіки. Воно виникає під впливом науково-технічного прогресу і охоплює тих працівників, чия праця не може бути використана на нових робочих місцях і які потребують певного часу для додаткового навчання і перепідготовки. Це означає, що структурне безробіття є *переважно вимушеним* і значно *тривалішим*, ніж фрикційне.

Фрикційне та структурне безробіття становлять **природне безробіття**.

Природним вважають таке безробіття, за якого:

— спостерігається повна зайнятість, тобто така зайнятість, за якої зберігається конкуренція на ринку праці та забезпечується ефективне використання найманої праці;

— досягається потенційний обсяг національного виробництва (спостерігається за повного та раціонального використання всіх видів ресурсів);

— немає інфляції.

Природне безробіття постійно має місце в умовах економічної рівноваги між попитом на працю і пропозицією робочих місць. Фактично це

той мінімальний рівень безробіття в суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає повній зайнятості.

Повна зайнятість – це зайнятість за природного рівня безробіття, величина якого становить 5-6 %.

Циклічне безробіття – це відхилення фактичного безробіття від природного в той чи інший бік. Частіше воно зумовлено дефіцитом попиту в період економічної кризи, спаду виробництва і стагнації.

Існують і інші форми безробіття, які не чинять визначального впливу на економіку, але знати про які важливо, оскільки вони зачіпають інтереси певних груп працездатних.

Сезонне безробіття стосується працівників, які зайняті тільки в певні пори року.

Інституційне безробіття виникає як наслідок низької ефективності роботи організаційних структур ринку праці, державних служб зайнятості (відсутність інформації про вільні робочі місця, умови праці тощо).

Регіональне безробіття зумовлено концентрацією в окремих територіальних одиницях галузей, для яких характерно скорочення потреби в робочій силі.

Окрім оглянутих форм, важливо також виділити два типи безробіття: **відкрите і приховане**.

Відкрите безробіття – така ситуація на ринку праці, за якої індивід визнає, що він позбавлений роботи, та офіційно реєструється у службі зайнятості.

Приховане безробіття існує за умов неповного використання ресурсів підприємств, при цьому працівники змушені працювати скорочений робочий день, переходити на тимчасову працю або йти в додаткову неоплачувану відпустку.

Безробіття характеризується двома основними показниками:

- рівнем безробітних $P_6 = K_6 : K_{pc} \times 100$, де K_6 – кількість безробітних, K_{pc} – кількість зареєстрованої робочої сили (економічно активне населення), $K_{pc} = K_6 + L$, де L – чисельність зайнятих;
- тривалістю.

Головним економічним наслідком безробіття є втрата обсягу продукції, що описує закон Оукена: 1 % перевищення фактичного рівня безробіття над природним забезпечує 2,5 % відставання реального ВВП від потенційного.

3. Зв'язок інфляції та безробіття, крива Філіпса

Безробіття має взаємозв'язок з інфляцією. Англійський економіст кейнсіанського напрямку А Філіпс (1914-1975) виявив нелінійну залежність між рівнем інфляції і масштабами безробіття: збільшення рівня безробіття супроводжується зменшенням рівня інфляції, і навпаки. **Крива Філіпса** (рис. 3.2.) пояснюється тим, що безробіття обмежує можливості зростання заробітної плати (як частини витрат підприємця) і тим самим інфляції. І навпаки, помірна інфляція, створюючи додатковий попит населення та

підприємців, стимулює зростання виробництва і зайнятості, тобто веде до зменшення безробіття. Отже, держава може вибрати певну економічну політику: або збільшувати заробітну плату і безробіття, або підтримувати стабільні ціни і заробітну плату за умов стабілізації рівня безробіття.

В економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття щорічно витрачається 3-5 % валового внутрішнього продукту. Важливу роль у цьому відіграє держава. Розрізняють її пасивну та активну політику.

Пасивна політика реалізується двома основними методами: введенням трудової повинності, тобто фінансованої державою системи, яка зобов'язує безробітних займати чітко визначені робочі місця або виконувати певний вид трудової діяльності; запровадженням допомоги для безробітних за рішенням уряду або місцевої влади. Перший метод далекий від ринкової економіки, хоча й використовується на практиці. Другий метод практикується значно ширше.

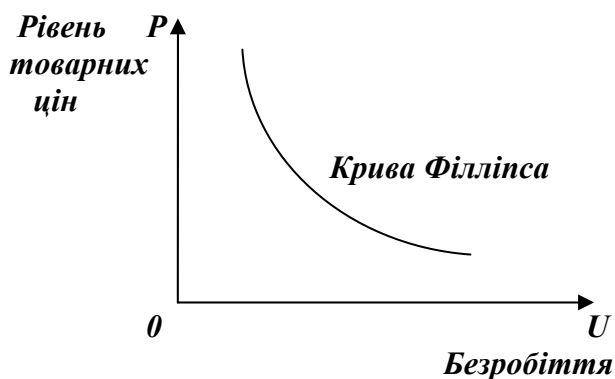


Рис. 3.2 – Крива Філіпса

Активна політика держави у сфері зайнятості спрямовується на стимулювання економічної активності. Основними функціями держави стають: створення систем (служб) зайнятості; сприяння робочих місць, організація громадських робіт; стимулювання галузевої і регіональної мобільності праці; розвиток малого і середнього підприємництва як джерела робочих місць; допомога населенню у відкритті власної справи, матеріальна підтримка самозайнятості.

Тема 3.4. Попит, пропозиція, ціновий рівень, фіскальна політика

План

1. Сукупний попит, його фактори
2. Сукупна пропозиція та фактори, що її визначають
3. Рівновага сукупного попиту та пропозиції. Макроекономічна рівновага
4. Сутність і типи фіскальної політики
5. Податкова система і політика України
6. Державний бюджет та державний борг

1. Сукупний попит, його фактори

Національний обсяг виробництва і рівень цін визначаються взаємодією *сукупного попиту* та *сукупної пропозиції*.

Сукупний попит (AD) – це величина обсягу продукції, яку готові купувати макроекономічні суб'єкти за кожного можливого рівня цін, також це заплановані витрати всіх макроекономічних суб'єктів.

Сукупний попит можна визначити за формулою розрахунку ВВП методом витрат:

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

де **C – споживчий попит**: платоспроможний попит домогосподарств на споживчі товари;

I – інвестиційний попит: попит підприємців на засоби виробництва для:

- відновлення зношеного капіталу (амортизація);
- збільшення реального капіталу.

G – попит держави на товари та послуги:

- для виробництва суспільних благ;
- для державних інвестицій.

NE - попит закордону, або попит на чистий експорт, за умови, що попит на імпорт входить у попередні три компоненти.

Фактори, які впливають на споживчий попит:

- Доходи домашніх господарств від участі у виробництві.
- Податки та трансфертні платежі.
- Реальні грошові залишки, які складаються з готівки, грошей на поточних рахунках та фінансових активів з фіксованими доходами (облігації тощо).
- Доходи від багатства домашніх господарств (процент, рента).
- Середня та гранична схильність до споживання.
- Ступень диференціації населення за доходами.
- Чисельність населення.

Фактори, які впливають на інвестиційний попит:

- Обсяг виробництва.
- Витрати на капітал (вони визначаються податковою політикою та процентною ставкою).
- Кон'юнктура коливань економіки.
- Стійке зростання попиту на товари та послуги.
- Розвиток науково-технічного прогресу.
- Сподівання на майбутнє.

Функція попиту держави на ринку благ : $G = \text{const}$, розглядається як екзогенна наперед задана величина, визначена Державним бюджетом країни.

Попит закордону на блага певної країни залежить від співвідношення цін на вітчизняні і закордонні товари і обмінного курсу національних валют, тобто від реальних умов обміну.

Крива **AD** (рис. 3.3) показує величину реальних витрат усіх

макроекономічних суб'єктів для кожного рівня цін, коли інші умови не змінюються (P – рівень цін, Q – реальний обсяг виробництва).

Рух по кривій AD відображає зміни обсягу сукупного попиту залежно від зміни загального рівня цін.

Цінові фактори, що визначають сукупний попит:

- ⇒ процентна ставка;
- ⇒ зміна обсягу і структури імпорту;
- ⇒ багатство, або реальні касові залишки;

Під дією цінових факторів сукупний попит змінюється за кривою AD .

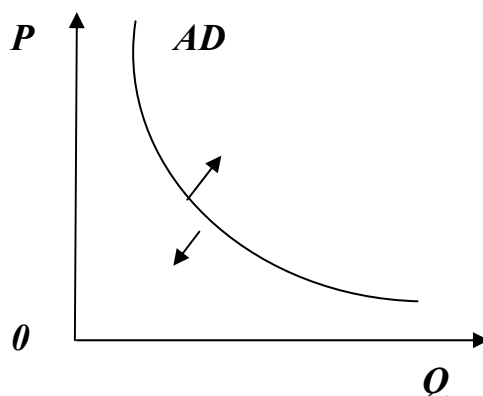


Рис. 3.3 – Крива сукупного попиту

Нецінові фактори, що визначають сукупний попит:

Зміни в споживчих витратах:

- ⇒ добробут населення;
- ⇒ очікування споживача;
- ⇒ заборгованість споживача;
- ⇒ податки.

Зміни в інвестиційних витратах:

- ⇒ процентні ставки, зміна яких викликана, наприклад, змінами грошової маси в країні, а не зміною цін;
- ⇒ очікувані прибутки від інвестицій;
- ⇒ податки з підприємств;
- ⇒ технологія виробництва;
- ⇒ надлишкові потужності.

Зміни у витратах на чистий експорт:

- ⇒ національний дохід у закордонних країнах;
- ⇒ валютні курси.
- ⇒ Зміни в державних витратах.

Під дією нецінових факторів крива сукупного попиту (AO) (рис. 3.3) переміщується:

- а) вправо вгору, коли попит зростає;
- б) вліво вниз, коли попит зменшується.

2. Сукупна пропозиція та фактори, що її визначають

Сукупна пропозиція (AS) - це обсяг товарів та послуг, який фірми готові виробляти та продавати протягом року за кожного рівня цін (та інших сталих умов).

Крива сукупної пропозиції (AS) показує обсяг реального національного виробництва за кожного можливого рівня цін при незмінних інших умовах (рис. 3.4).

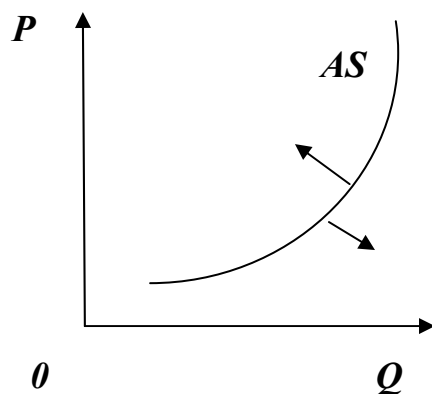


Рис. 3.4 – Короткострокова крива сукупної пропозиції

Крива сукупної пропозиції (AS) відображає динаміку витрат виробництва на одиницю продукції у зв'язку зі зміною рівня цін.

Для короткострокового періоду (декілька місяців або років) розглядаємо **короткострокову криву сукупної пропозиції** (рис.3.4).

Для довгострокового періоду (декілька років, десятиліття або більше) розглядається **довгострокова крива сукупної пропозиції**, яка зображується вертикальною лінією AS (див. рис. 3.5). Це означає, що підвищення цін не викликає збільшення обсягу національного виробництва у довгостроковому періоді (P – рівень цін; Q – обсяг національного виробництва; Q_F – потенційний обсяг виробництва (за умов повної зайнятості)).

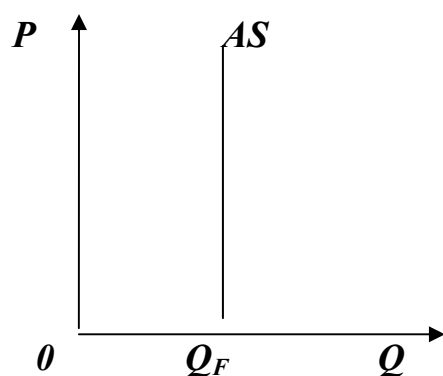


Рис. 3.5 – Довгострокова крива сукупної пропозиції (AS)

Сукупна пропозиція в основному залежить від потенційного обсягу виробництва. **Потенційний ВВП** - це такий реальний обсяг ВВП, який виробляється в країні за умов повної зайнятості, тобто коли фактична норма безробіття дорівнює природному рівню безробіття. Найновіші дослідження оцінюють природний рівень безробіття приблизно 6% робочої сили.

Сучасна економічна наука розглядає узагальнену криву сукупної пропозиції (*AS*), яка має три складові:

⇒ **ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ**

(кейнсіанський) відрізок показує зміни в обсязі виробництва в умовах неповної зайнятості за постійних цін (депресивний стан економіки);

⇒ **ПРОМІЖНИЙ**

(висхідний) відрізок показує зміни в обсязі виробництва в умовах, що наближаються до повної зайнятості, коли збільшення реального ВВП супроводжується підвищенням рівня цін;

⇒ **ВЕРТИКАЛЬНИЙ**

(класичний) відрізок показує зміни в обсязі ВВП за умов *повної зайнятості*, коли рівень фактичного безробіття дорівнює природному безробіттю і додаткового зростання реального ВВП не відбувається, а спостерігається *інфляційне зростання цін*.

Графічне зображення узагальненої кривої сукупної пропозиції (*AS*) подано на графіку 3.6.

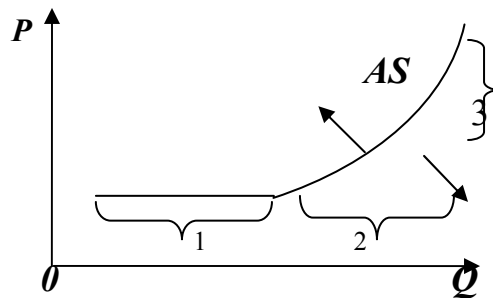


Рис. 3.6 – Узагальнена крива сукупної пропозиції (*AS*)

Цінові фактори, що визначають сукупну пропозицію:

⇒ Зміна процентної ставки.

⇒ Зміна рівня цін.

Під дією цінових факторів зміни в сукупній пропозиції зображуються рухом за кривою сукупної пропозиції (*AS*).

Нецінові фактори, що визначають сукупну пропозицію:

⇒ **Зміна цін на ресурси:**

а) наявність власних ресурсів;

б) ціни на імпортовані ресурси;

в) співвідношення на ринку національних та імпортованих ресурсів.

⇒ **Зміни економіко-правових норм:**

а) податки з підприємств та субсидії;

б) державне регулювання.

⇒ **Зміни в продуктивності праці.**

Під дією нецінових факторів крива сукупної пропозиції (*AS*) (рис. 3.6) переміщується:

а) **вліво вгору**, коли сукупна пропозиція **скорочується** в результаті зростання витрат виробництва;

б) **вправо вниз**, коли сукупна пропозиція **зростає**.

3. Рівновага сукупного попиту та пропозиції.

Макроекономічна рівновага

Взаємодія та взаємозв'язок між сукупним попитом (AD) та сукупною пропозицією (AS) здійснюється через систему цін (див. рис. 3.7).

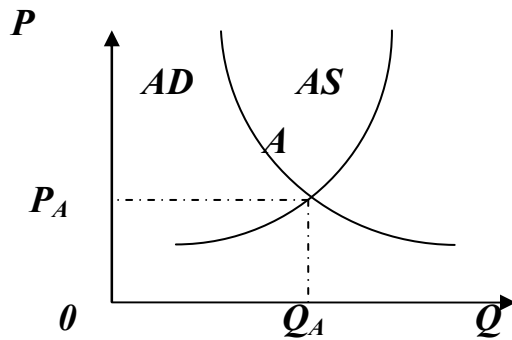


Рис. 3.7. – Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції

Точка перетину кривої сукупного попиту (AD) та кривої сукупної пропозиції (AS) – точка рівноваги, яка визначає рівноважний рівень цін (P_A) та рівноважний реальний обсяг національного виробництва (Q_A) (Рис. 3.7).

ТРИ ВАРІАНТИ МАКРОРІВНОВАГИ

⇒ Якщо сукупний попит змінюється в межах кейнсіанського відрізка, то зростання попиту приводить до зростання реального обсягу національного виробництва і зайнятості при сталих цінах.

⇒ Якщо сукупний попит зростає на проміжному відрізку, це приводить до зростання реального обсягу національного виробництва, рівня цін та зайнятості.

⇒ Якщо сукупний попит зростає на класичному відрізку AS , це призводить до інфляційного зростання цін та номінального ВВП при незмінному обсязі реального ВВП (оскільки він не може зростати за межі рівня «повної зайнятості»).

4. Сутність і типи фінансової політики

Фінансова політика – це сукупність заходів держави у сфері оподаткування та державних витрат, направлених на забезпечення повної зайнятості, рівноважного платіжного балансу та економічного зростання за умов виробництва неінфляційного ВВП.

Стимулююча фінансова політика (фінансова експансія):

в короткостроковому періоді – має за мету подолання циклічної кризи в економіці і передбачає зростання державних витрат (G), зниження податків (T) або комбінує ці заходи;

в довгостроковому періоді політика зниження податків (T) може привести до розширення пропозиції факторів виробництва і зростання економічного потенціалу.

Стримуюча фінансова політика (фінансова рестрикція) – має за мету обмеження циклічного підйому економіки і передбачає зниження

державних витрат (G), збільшення податків (T) або комбінування цих заходів в цій фазі економічного циклу.

В короткостроковому періоді заходи *стримуючої фінансової політики* дозволяють знизити темпи інфляції \dot{P} ціною зростання безробіття (u) і скорочення виробництва (Q).

В довгостроковому періоді збільшення податкового тиску може викликати стійке скорочення сукупної пропозиції (AS) і активізацію елементів механізму *стагфляції*, особливо за умов пропорційного скорочення державних витрат за всіма статтями бюджету, що призводить до значного скорочення державних інвестицій в інфраструктуру ринку праці.

Основні функції фінансової політики

- ⇒ Вплив на стан господарської кон'юнктури.
- ⇒ Перерозподіл національного доходу.
- ⇒ Нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм.
- ⇒ Стимулювання економічного зростання.
- ⇒ Підтримка високого рівня зайнятості тощо.

Основні джерела доходів держави

Державні доходи - це грошові відносини, які складаються між державою, юридичними і фізичними особами в процесі вилучення і акумуляції частини вартості ВВП у загальнодержавному фонді з метою їх подальшого використання для здійснення державою своїх функцій.

До основних джерел доходів належать:

- Податки.
- Власні доходи держави від виробничої та інших форм діяльності.
- Платежі за ресурси, які згідно з діючим законодавством належать державі.
- Офіційні трансферти тощо.

До фінансової політики відносяться тільки такі маніпуляції державним бюджетом, які не змінюють кількості грошей в обігу.

5. Податкова система та податкова політика

Основним джерелом доходів держави в цивілізованому суспільстві є податки. **Податки** за економічним змістом це фінансові відносини між державою та платником податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

Функції податків:

- **розподільча** – перерозподіл вартості створеного ВВП між державою і юридичними та фізичними особами.
- **фінансова** – централізація частини ВВП у бюджеті на загальносуспільні потреби.
- **Регулююча** – вплив податків на різні сторони діяльності їхніх платників.

Податкова політика – це діяльність держави у сферах запровадження, правової регламентації та організації справляння податків і податкових платежів до централізованих фондів держави.

Проявом податкової політики, яка проводиться в державі та формується державними структурами є **податкова система**.

За економічним змістом податкова система - це сукупність податків та обов'язкових платежів, законодавчо установлених в країні з метою поповнення доходної частини бюджетів різних рівнів.

Джерелом оподаткування незалежно від об'єкта оподаткування є чистий дохід суспільства.

Таблиця 3.3 – Структура джерел фінансових ресурсів держави

Джерело	Фінансові ресурси держави
Чистий національний продукт (ЧНП)	Непрямі податки на підприємців
Національний дохід (НД)	Податок на прибуток; Внески на соцстрах; Внески до пенсійного фонду; Внески до Фонду загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття; Доходи від зовнішньоекономічної діяльності держави та інше.
Особистий дохід	Податки на особистий дохід; Прибутковий податок з громадян; Податок на майно; Податок на спадщину. <u>Непрямі податки:</u> <ul style="list-style-type: none"> • податок на додану вартість; • акцизний збір; • місцеві податки та збори.
Відрахування, що включаються в собівартість продукції	<ul style="list-style-type: none"> • амортизаційні відрахування державних підприємств; • відрахування на геологорозвідку; • плата за воду, за землю тощо.

Об'єкт оподаткування - це кількісно визначений економічний феномен, який служить базою для нарахування податків.

Об'єктами оподаткування є:

- дохід (підприємства або населення);
- майно (нерухоме і рухоме).

За механізмами формування **подати** поділяються на дві основні групи: **прямі** і **непрямі**.

Прямі податки вилучаються безпосередньо у власників майна, одержувачів доходів і поділяються на:

- **Реальні** – земельний; домовий; на цінні папери.
- **Особисті** – прибутковий податок з населення;
 - податок на прибуток корпорацій;
 - податок на приріст капіталу;
 - податок із спадщини і дарувань;
 - майновий податок.

Непрямі податки вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг, тобто перекладаються на споживача продукції:

- **Фіскальні монополії** – індивідуальні;
 - універсальні (податок з обігу);
 - на додану вартість.
- **Акцизи** – на окремі види товарів.
- **Мита за походженням**: експортні; імпортні
 - за цілями**: фіскальні; протекціоністські; антидемпінгові
 - за ставками**: специфічні; адвалерні; змішані.

Податкова ставка – це законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування.

$$T_{\text{ср}}(Y) = \frac{T}{Y},$$

де $T_{\text{ср}}(Y)$ – середня ставка оподаткування;

T – величина податкових надходжень;

Y – дохід.

Оподаткування може бути: **прогресивним, регресивним, пропорційним.**

Крива Лаффера показує зв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень і виявляє таку податкову ставку (від нульової до 100%), при якій податкові надходження у бюджет досягають максимуму (рис. 3.8).

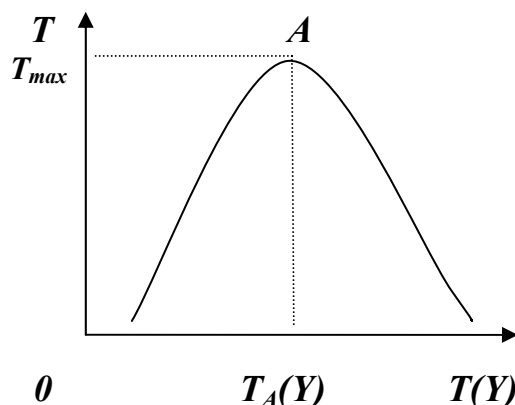


Рис. 3.8 – Крива Лаффера

До **основних факторів**, що впливають на формування доходів Державного бюджету України належать:

=> стан економічної кон'юнктури;

=> недосконалість Податкового законодавства;

- => інституціоналізація тіньової економіки;
- => низька фінансова дисципліна усіх суб'єктів господарювання;
- => віртуальний перерозподіл власності;
- => наявність значних пільг в оподаткуванні;
- => криміналізація економічної діяльності;
- => низька конкурентоспроможність продукції;
- => нестабільність національної валюти;
- => інфляційні процеси та інше.

Державні видатки

Державні видатки як економічна категорія - це грошові відносини з приводу розподілу і використання централізованих та децентралізованих фондів грошових ресурсів держави з метою фінансування загальнодержавних потреб соціально-економічного розвитку.

Державні видатки поділяються:

- на **дві групи** за економічною класифікацією (за терміном використання);
- на **чотири групи** за функціональною класифікацією (за напрямом використання).

Розмежування видатків **за економічними ознаками**, з точки зору впливу державних видатків на рух сукупного продукту і процес розширеного відтворення, базується на визначенні **поточних видатків** і **капітальних видатків** та кредитування за вирахуванням погашення, склад яких визначається Міністерством фінансів України.

Поточні видатки - це видатки бюджету на фінансування підприємств, установ, організацій, органів державного управління визначені на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення.

Вони включають:

- => видатки на товари та послуги;
- => оплату праці працівників бюджетних установ;
- => нарахування на заробітну плату;
- => витрати на відрядження;
- => оплату послуг бюджетних установ;
- => трансфертні платежі органом державного управління тощо.

Капітальні видатки (видатки розвитку) – це видатки бюджету на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності держави, а саме:

- => капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення;
- => фінансування структурної перебудови народного господарства;
- => субвенції та інші видатки, пов'язані з розширеним відтворенням.

Функціональна структура видатків будується відповідно до основних функцій держави.

Споживання в державному секторі:

- => заробітна плата працівникам державного сектора;
- => платежі за товари, які купуються для поточного споживання тощо.

Державні інвестиції:

- => капітальні витрати (наприклад, будівництво доріг, портів та ін.).

Трансферти державному сектору:

- ⇒ страхування на випадок безробіття;
- ⇒ пільги ветеранам;
- ⇒ допомога малозабезпеченим сім'ям.

Проценти по державних боргах:

- ⇒ внутрішні позики;
- ⇒ зовнішні позики.

На формування видатків бюджету в Україні в сучасних умовах впливають:

1. Економічна криза, яка спричиняє:

- зростання видатків на соціальний захист населення;
- зростання видатків на фінансову підтримку підприємств державного сектору від банкрутств, а не на інноваційну діяльність;
- зростання видатків на підтримку соціальної сфери.

2. Зростання монетизованого державного боргу, який зумовлює:

- зростання видатків на покриття державного боргу;
- витіснення інвестицій із сфери виробництва (ефект «витіснення»).

3. Зростання немонетизованого державного боргу спричиняє виділення коштів на покриття заборгованостей, що виникли у попередні роки по заробітній платі працівників бюджетних установ, стипендіях та інших соціальних виплатах.

4. Дефіцит бюджетів усіх рівнів, який передбачає жорсткий режим економії коштів, скорочення видатків по всіх статтях кошторисів на утримання апарату управління.

5. Залучення зовнішніх ресурсів для покриття бюджетного дефіциту призводить до зростання платежів по процентах.

НЕДИСКРЕЦІЙНА (АВТОМАТИЧНА) ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА базується на дії вбудованих стабілізаторів, які забезпечують природне пристосування економіки до фаз ділової кон'юнктури.

Автоматичні (вбудовані) стабілізатори - це такі механізми в економіці, дія яких зменшує реакцію ВВП на зміни сукупного попиту.

До автоматичних (вбудованих) стабілізаторів належать:

а) Автоматична зміна податкових надходжень при прогресивній системі оподаткування.

б) Допомога на випадок безробіття, соціальна допомога та інші соціальні трансферти.

ДИСКРЕЦІЙНА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА – це політика, при якій уряд свідомо маніпулює податками та державними видатками з метою зміни реального обсягу національного виробництва та зайнятості, контролю за інфляцією та прискоренням економічного зростання.

Основні засоби (інструменти) дискреційної фіскальної політики:

- Зміна програм суспільних робіт та інших програм, пов'язаних з витратами держави;
- Зміна програм «трансфертного типу» (перерозподільчих).

- Циклічні зміни рівня податкових ставок.

Дискреційна фіскальна політика в часі пролонгована, бо зміни структури державних витрат або ставок оподаткування передбачають тривале обговорення цих заходів у вищому законодавчому органі.

Дискреційна фіскальна політика з метою стимулювання сукупного попиту (*AD*) в період кризи передбачає цілеспрямоване свідоме складання державного бюджету з дефіцитом або зниження ставок оподаткування.

6. Державний бюджет та державний борг

Бюджет - це грошове вираження збалансованого кошторису доходів та видатків за певний період.

Стан бюджету:

- ⇒ **Нормальний**, коли видаткова частина держбюджету дорівнює доходній.
- ⇒ **Дефіцитний**, коли видатки перевищують доходи.

Дефіцит держбюджету не є небезпечним для економіки в цілому, якщо він знаходиться на рівні 2-3% ВВП. У противному разі він негативно відбивається на функціонуванні грошової, кредитної систем і всієї економіки в цілому.

За формою прояву **бюджетний дефіцит** поділяється на **відкритий і прихований**.

Відкритий бюджетний дефіцит - це офіційно визнаний дефіцит у законі про бюджет на відповідний рік. **Прихований бюджетний дефіцит** виникає в результаті завищення обсягів планових доходів та включення у склад доходів джерел покриття бюджетного дефіциту.

Причини бюджетного дефіциту в Україні в сучасних умовах:

1. Зростання виплат по державному боргу.
2. Значний обсяг соціальних трансфертних платежів, через низький рівень доходів населення.
3. Ухилення від сплати податків через високий податковий тиск та низьку фінансову дисципліну, призводить до зниження податкових надходжень.
4. Значні витрати на управління тощо.

Державним (або урядовим) боргом називається нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіцитів. Збільшення державного боргу протягом певного року дорівнює дефіциту бюджету.

Державний борг - це сума заборгованості, держави перед кредиторами.

Головними причинами створення і збільшення державного боргу є:

- ⇒ хронічний дефіцит Державного бюджету;
- ⇒ перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;
- ⇒ дискреційна фіскальна політика направлена на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат;
- ⇒ розширення економічної функції держави тощо.

Державний борг складається з:

=> заборгованості по випущених і непогашених внутрішніх державних позиках - внутрішній державний борг;

=> фінансових зобов'язань країни по відношенню до іноземних кредиторів на певну дату - зовнішній державний борг.

Загальний обсяг внутрішньої заборгованості держави може бути поділений на дві частини:

1. Монетизований борг, який складається з боргів опосередкованих кредитними стосунками держави з банками.

2. Немонетизований борг, який складається:

а) з невиконаних державою фінансових зобов'язань, передбачених чинним законодавством (заборгованість по виплаті пенсій, стипендій, допомог, заробітній платі та інших видах соціальних виплат);

б) із заборгованості по господарських стосунках з реальним сектором економіки (заборгованість по державних замовленнях, наданню послуг державними установами та інші).

Зовнішній борг складається із зобов'язань держави перед нерезидентами, які виникають внаслідок міжнародних позик або продажу фінансових активів за кордон.

Економічні наслідки державного боргу:

1. Скорочення споживання населенням країни.
2. Витіснення приватного капіталу, що обмежує подальше зростання економіки.
3. Збільшення податків для обслуговування державного боргу виступає антистимулом економічної активності.
4. Перерозподіл доходу на користь власників державних облігацій.

Управління державним боргом - це сукупність заходів держави, пов'язаних з вивченням кон'юнктури на ринку позичкових капіталів, випуском нових позик, з виплатою процентів по займам, проведенням конверсій (зміни умов доходності) та консолідацій (зміни строків) займів, визначенням ставок процентів по державному кредиту, а також погашенням раніше випущених позик, строк дії яких скінчився.

Рефінансування державного боргу — випуск нових позик для того, щоб розрахуватися з власниками облігацій старої позики.

Тема 3.5. Гроші, грошовий обіг і грошова політика

План

1. Грошовий обіг і його закони
2. Грошова система: сутність та основні елементи
3. Валютна система
4. Грошово-кредитна політика держави

1. Грошовий обіг і його закони

Грошовий обіг — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Готівкові гроші (символічні або декретні гроші) – засоби обігу у формі банкнот і розмінних монет, монопольне право на випуск яких законодавчо закріплене за державою.

Безготівкові гроші (кредитні або депозитні) – засоби обігу, які є борговими зобов'язаннями депозитних інститутів. Вартість депозитних грошей визначається їхньою купівельною спроможністю.

Обіг грошей здійснюється на основі властивих йому законів. Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Згідно з класичним підходом кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$M = \frac{\tilde{N}\ddot{O} - \hat{E} + \tilde{I} - \hat{A}\tilde{I}}{O},$$

де M – кількість грошей в обігу; $\tilde{N}\ddot{O}$ – сума цін товарів, реалізованих протягом року; \hat{E} – сума цін товарів, проданих у кредит; \tilde{I} – платежі за кредити минулого року; $\hat{A}\tilde{I}$ – платежі, які взаємно погашаються; O – швидкість обороту однієї грошової одиниці за рік.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базується на неокласичній теорії рівняння грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де M – маса грошей в обігу; V – середня швидкість обігу грошей;

P – середній рівень цін на товари та послуги; Q – кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}$$

Потреба в грошах не обмежується лише товарними угодами. Вона доповнюється попитом на гроші, зумовленим заощадженнями готівкових грошей населенням, придбанням комерційних та державних цінних паперів тощо. Якщо позначити цей попит на гроші показником $L(r)$, то формула кількості грошей набуде такого вигляду:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} + L(r)$$

Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру *грошової маси* (рис. 3.7).

Структура грошової маси

Готівкові гроші	Безготівкові гроші
Розмінні білонні монети	Чекові внески
Банкноти	Депозитні сертифікати
Казначейські білети	Державні цінні папери тощо

Рис. 3.7 – Структура грошової маси

Грошова маса — це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг і всі нетоварні платежі у народному господарстві.

Білонна монета – розмінна монета, що виготовляється з недорогоцінних металів або їх сплавів, номінальна вартість якої перевищує вартість вміщеного в неї металу та витрат на її чеканку.

Оскільки грошова маса неоднорідна за своєю структурою, для її характеристики застосовуються різні підходи і показники.

Насамперед грошову масу можна поділити на дві частини – **активні гроші**, які мають низьку ліквідність і постійно використовуються в готівковому й безготівковому обігу, і **пасивні гроші** (або "квazігроші"), які потенційно можуть бути використані як гроші за певних умов (наприклад, вексель, довгострокові депозити).

Залежно від рівня ліквідності грошові засоби ранжуються і зводяться у грошові агрегати M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , L (рис. 3.8).

Показники грошової маси
M_0 – готівка: монети і банкноти, що перебувають в обігу
$M_1 = M_0$ + поточні рахунки та інші безстрокові чекові депозити
$M_2 = M_1$ + заощаджувальні й невеликі строкові депозити (внески) у банках
$M_3 = M_2$ + внески у спеціалізованих установах і великі строкові депозити
$L = M_3$ + облігації, скарбничі векселі та інші аналогічні кредитні інструменти

Рис. 3.8 – Агрегатні показники грошової маси

Структура грошової маси відображає структуру і рівень розвитку економіки країни: чим менша частка готівки у загальній грошовій масі, тим ефективнішою та розвинутішою вважається ця національна грошова система.

2. Грошова система: сутність та основні елементи

Форми організації грошового обігу утворюють грошову систему.

Грошово-кредитна система – це форма організації грошового обігу, яка історично та законодавчо склалася в тій чи іншій країні. Вона складається з таких елементів:

Елементи грошової системи

Грошова одиниця – міра грошей, прийнята в країні за одиницю (в ній виражаються ціни товарів та послуг).

Масштаб цін – вагова кількість грошового металу, прийнятого в країні за грошову одиницю.

Емісійна система – установи, що здійснюють випуск грошей і цінних паперів та визначають порядок емісії.

Форми грошей – матеріалізована в певному типі загального еквівалента мінова вартість, яка забезпечує стабільність обігу товарів і є стабільним платіжним засобом у готівковому обігу.

Інститути

грошової системи – державні і недержавні установи, які регулюють грошовий обіг.

Валютний

паритет

– співвідношення з іншими валютами.

При цьому тільки держава в особі Національного банку України (НБУ) визначає грошову одиницю, масштаб цін, порядок грошової емісії, характер забезпечення грошей, форми безготівкового обігу та ін.

Історія знає два основних типи грошових систем: **металеву** і **паперово-кредитну** (рис. 3.9).

Грошова система	
Металева	Паперово-кредитна
Біметалізм	Паперові гроші
Монометалізм	Кредитні гроші

Рис. 3.9 – Типи грошових систем

Перший тип – металевий обіг. Він виступає теж у двох формах: **біметалізм**, коли роль грошей законодавчо закріплюється за двома металами (золотом і сріблом), та **монометалізм**, коли роль грошей виконує один метал (золото). Розрізняють чотири різновиди золотого монометалізму: **золотомонетний стандарт**, **золотозливковий стандарт**, **золотодевізний стандарт**, **золотодоларовий стандарт**.

Другий тип – паперово-кредитна система грошового обігу, в основі якої лежать паперові та кредитні гроші. У паперово-кредитній системі функціонують паперові й кредитні гроші. Первісно класичні кредитні гроші відрізнялися від паперових грошей (рис. 3.10).

Відмінності між кредитними й паперовими грошами

Кредитні гроші	Паперові гроші
Їхнє виникнення пов'язане із функцією грошей як засобу платежу	Їхнє виникнення пов'язане із функцією грошей як засобу обігу
Забезпечені золотом та іншими активами	Не забезпечені золотом
Випускаються банками	Випускаються державою
Вільно обертаються	Мають примусовий характер обігу, обов'язкові для приймання

Рис. 3.10 – Відмінності між кредитними і паперовими грошима

У найзагальнішому вигляді еволюція форм грошей може бути представлена таким чином (рис. 3.11).

Товарні догрошові еквіваленти	Товар, з натуральною формою якого пов'язана його суспільна функція загального еквівалента (зерно, хутро, слонова кістка тощо)
Золоті та срібні монети	Повноцінні монети із золота або срібла, які виконують усі функції грошей (кредитні гроші можуть вільно обмінюватися на грошовий метал)
Білонні монети	Неповноцінна розмінна монета, номінальна вартість якої перевищує вартість вміщеного в неї металу та витрати на її карбування
Паперові гроші	Грошові знаки, що випускаються державним казначейством і законодавчо забезпечені певною купівельною спроможністю
Кредитні гроші	Знаки вартості, які виникли на основі заміщення майнових зобов'язань приватних осіб і держави
Міжнародні гроші	Найбільш ліквідні активи, спеціально створені міжнародними фінансовими організаціями і визнані ними як законні платіжні засоби у взаєморозрахунках між різними країнами (наприклад спеціальні права запозичення (СПЗ))

Рис. 3.11. – Еволюція форм грошей

Найбільш розповсюдженою формою грошей стають кредитні гроші.

Кредитні гроші – це знаки вартості, які виникають і функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником.

Є такі види кредитних грошей: **вексель, депозитні гроші, банкнота, чек, кредитна картка, електронні гроші.**

Вексель - боргове зобов'язання позичальника кредитору про виплату боргу в призначений строк.

Депозитні гроші - система спеціальних розрахунків між банками на основі банківських переказів з одного рахунку на інший.

Банкнота (банківський білет) - грошові знаки, які випущені емісійними банками. В сучасних банкнотах відсутня власна внутрішня вартість.

Чек - наказ власника рахунку (чекодавця) кредитній установі, яка обслуговує його, сплатити певну суму грошей чеко-держателеві.

Кредитна картка – іменний платіжно-розрахунковий документ, який засвідчує особу власника рахунку в банку і надає йому право на придбання товарів і послуг у кредит без оплати готівкою.

Електронні гроші – магнітні носії платіжної інформації, які замінюють паперові гроші, чеки та інші грошові документи у безготівкових розрахунках між клієнтами і банками за допомогою електронно-інформаційних систем.

Суб'єкти грошово-кредитної системи можуть бути представлені різними рівнями:

а) **загальнодержавний рівень** суб'єктів в особі центрального банку, міністерства фінансів, казначейства (скарбниці), органів нагляду за діяльністю банків, інститутів, що здійснюють страхування депозитів, а також організацій, що здійснюють контроль за грошовим обігом, тощо;

б) **рівень комерційних банків**, які не тільки прискорюють рух грошових засобів, але й беруть участь у продукуванні кредитних грошей завдяки мультиплікації банківських депозитів;

в) рівень небанківських фінансових і кредитних установ;

г) рівень нефінансового сектору економіки, який включає в себе нефінансовий підприємницький сектор та сектор домогосподарств.

Суб'єктом грошово-кредитної системи можуть виступати **міжнародні фінансові організації та грошово-кредитні інститути** інших країн.

Особливості сучасних грошово-кредитних систем:

1) їхньою основою є паперові та кредитні гроші;

2) значне перевищення частки безготівкового обігу порівняно з готівковим. У найбільш розвинених країнах світу банкноти і розмінна монета становлять менше 10 % всіх грошових засобів. В Україні ця частка досить значна. Вона становить близько 40 % .

3) інфляційні процеси є постійними, невідворотними;

4) посилення ролі держави у стабілізації грошового обігу;

1) посилення впливу світових фінансових ринків на стан грошово-кредитних систем національних держав.

Причини нестабільності грошово-кредитної системи та заходи щодо її стабілізації:

Серед основних причин, що спричиняють порушення у функціонуванні грошово-кредитної системи, необхідно визначити такі:

- Нестабільність курсу національної валюти.
- Прорахунки грошово-кредитної політики Центрального банку.
- Неадекватна фіскальна політика.

- Відсутність системи страхування депозитів тощо.

Заходи щодо стабілізації грошово-кредитної системи:

=> Удосконалення банківського законодавства.

- Адаптація загальних законодавчих умов функціонування банків до міжнародних правових норм з метою інтеграції банківської системи України в світову банківську систему.

=> Приведення у відповідність до світових норм рівня мінімальних банківських резервів та рівня облікової ставки.

- Зниження рівня обов'язкових резервів з одночасним і однаковим для всіх суб'єктів зниженням облікової ставки Національного банку.

=> Розвиток нових форм кредитно-банківських послуг та регулювання обсягу кредитного ринку.

- Пріоритетне використання гнучких валютно-політичних інструментів (зокрема, операції на «відкритому ринку»), розвиток ринку державних цінних паперів та ін.

3. Валютна система

Валютна система — це сукупність форм грошових розрахунків і фінансово-кредитних інструментів організації валютних відносин. Розрізняють ***національну, міжнародну (регіональну) й світову валютні системи.***

Національна валютна система — сукупність форм і інструментів організації валютних відносин у даній країні і з іншими країнами та міжнародними економічними й політичними структурами. Національна валютна система має такі елементи:

- національна валюта — грошова одиниця країни;
- склад, режим формування та використання валютних коштів, насамперед золотовалютних резервів;
- валютний паритет і режим курсу національної валюти;
- режим оборотності національної валюти та характер валютних обмежень;
- форми та організація міжнародних розрахунків;
- статус національних установ, які регулюють валютні відносини та ін.

Валюта — в широкому розумінні означає грошову одиницю будь-якої країни (долар, карбованець, гривня тощо). Проте нерідко цей термін використовується для позначення коштів, виражених у грошових одиницях тільки іноземних держав чи міжнародних кредитних організацій — готівки, вкладів на банківські рахунки, платіжних документів (векселів, чеків тощо), тобто як грошей іншої країни. Залежно від країни — емітента валютних коштів валюту поділяють на ***іноземну і національну, експортера та імпортера; залежно від режиму використання — на конвертовану (повністю чи частково) і неконвертовану; залежно від сфери і цілей використання — на валюту платежу, клірингу, ціни, операцій, валюту векселя*** тощо.

Валютними засобами, цінностями країни згідно із Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" є: по-перше, готівкова іноземна валюта; по-друге, платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати,

акредитиви та ін. в іноземній валюті); по-третє, цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та ін.) в іноземній валюті; по-четверте, золото та інші дорогоцінні метали у вигляді злитків, пластин і монет, а також сертифікати, облігації, гарантії та інші цінні папери, номінал яких виражений у золоті, коштовному камінні.

До іноземної валюти належать:

— готівкова валюта, грошові знаки (банкноти, білети державного казначейства, монети), які перебувають в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або вилучувані з обігу, але такі, що підлягають обміну на грошові знаки, що перебувають в обігу;

— платіжні документи в грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових одиницях;

— кошти в грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях і в діючій на території України валюті з вільною конверсією (обміном), які перебувають на рахунках і надходженнях у банківсько-кредитних установах на території України і за її межами.

Національна валютна система юридично визначається національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Її призначення полягає в забезпеченні розрахунково-платіжних операцій економічних суб'єктів країни із зовнішнім світом, нагромадженні золотовалютних резервів, регулюванні співробітництва у сфері міжнародних економічних відносин.

Міжнародна (регіональна) валютна система — це форма організації валютних відносин групи країн з метою сприяння їх зовнішньоекономічним відносинам шляхом стабілізації валютних курсів. Прикладом може бути Європейська валютна система країн — членів ЄС. Вона включає такі основні елементи:

- зобов'язання країн — учасниць системи підтримувати коливання валютного курсу своїх національних валют у межах встановленого діапазону;
- створення спеціальної європейської валютної одиниці євро;
- надання кредитної та фінансової допомоги урядам країн — членів ЄС.

Світова валютна система — це форма організації міжнародного грошового обігу, що склалася на основі розвитку світового господарства і закріплена міждержавними угодами. Вона має структуру міжнародних ліквідних засобів, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки (валюта і золото).

Одними з головних елементів валютної системи є інструменти регулювання міжнародних розрахунків. У міжнародній практиці існували такі різновиди цих інструментів:

- **подвійний стандарт** (біметалізм), який передбачає використання двох дорогоцінних металів (золота та срібла);
- **золотий стандарт**, який передбачає використання золота певної ваги та чистоти, вільну чеканку монет, вільний їх обіг та обмін на інші валюти, підтримання паритету неповноцінних грошей з золотом;

— **золотозлитковий стандарт**, при якому використовуються не монети, а злитки золота, а регулюванню підлягають тільки угоди у великих розмірах;

— **золотодевізний стандарт**, коли основним інструментом регулювання міжнародних розрахунків стають замітники золота (девізи), як такі виступають деякі національні та колективні валюти;

— нарешті, **девізний (валютний) стандарт**, якщо відбулася демонетизація золота.

Національні валюти, що вільно обмінюються на інші національні валюти, та міжнародні платіжні засоби за діючим курсом, називаються **конвертованими**, а відповідно ті, що не здатні до такого обміну, — **неконвертованими**.

Розрізняють конвертованість валюти повну і часткову, внутрішню і зовнішню, за поточними операціями і за переказами капіталів і кредитів.

Повна конвертованість означає вільний обмін на іноземну валюту для всіх категорій власників у будь-якій формі і при всіх операціях без обмеження суми. Таку властивість мають валюти країн з високорозвинутою ринковою економікою, сталим грошовим механізмом, широкими економічними зв'язками та ідентичністю умов національного ринку з світовим.

При **частковій** конвертованості обмін дозволяється тільки для певних власників або по певних видах операцій, а при **внутрішній** конвертованості має місце вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів (юридичних і фізичних осіб даної країни) та вільні платежі їх за кордоном. **Зовнішня** конвертованість означає вільне нагромадження валюти на рахунках нерезидентів (юридичних і фізичних осіб інших країн), переказ її за кордон чи конверсію в іншу валюту.

Конвертованість **за поточними операціями** означає, що національна валюта вільно обмінюється тільки для забезпечення повсякденної зовнішньоекономічної діяльності учасників міжнародних економічних відносин (торгівля, страхування, транспорт, туризм тощо).

Вищою і складнішою для забезпечення є конвертованість валюти **за операціями, пов'язаними з переказом капіталів і кредитів**.

Використання національної валюти як міжнародного платіжного засобу дає країні-емітенту значні переваги, оскільки вона може форсувати імпорт, перевершуючи обсяги власного експорту, покриваючи дефіцит платіжного балансу емісією національної валюти.

Забезпечення повної конвертованості національної валюти України є важливим економічним завданням. Першим кроком до повної конвертованості є досягнення стабільності обмінного курсу. Ця стабільність спочатку виявляється як відносна стабільність відносно твердих іноземних валют (курси яких також змінюються). Для досягнення стабільності обмінного курсу треба мати:

- стійке перевищення експорту над імпортом;
- стабілізацію грошового обігу та обмежену емісійну політику всередині країни;

- приплив іноземних інвестицій і кредитів в Україну;
- формування золотовалютного резерву — офіційного запасу золота та іноземної валюти. Валютні резерви існують у вигляді інвалютних депозитів у банках інших країн, вкладень в іноземні державні цінні папери, готівкових запасів (авуарів) в іноземній валюті та запасу золота в розпорядженні Національного банку.

У сучасних умовах в основу курсів валют покладено співвідношення їх купівельних спроможностей відносно певного набору (кошика) товарів і послуг. Таке співвідношення формує паритет купівельної спроможності валют. Однак цілий ряд чинників може спричиняти значне відхилення валютного курсу від їх зазначеної основи. Найдієвішим серед них є зміна попиту і пропозиції іноземної валюти в країні, яка визначається насамперед зміною стану її платіжного балансу. Якщо активне сальдо балансу зростає, то збільшуються надходження в країну іноземної валюти і пропозиція її порівняно з попитом на валютному ринку. Це приведе до зростання курсу національної валюти. І, навпаки, якщо стан платіжного балансу погіршується, випереджаючими темпами зростатиме попит на інвалюту, що призведе до падіння курсу національної валюти.

Стан платіжного балансу визначається багатьма чинниками: зміною структури виробництва, конкурентоспроможністю національної продукції, кон'юктурою внутрішнього і міжнародного ринків тощо. Якщо при цьому в країні мають місце обмеження на операції з іноземною валютою, то виникає кілька курсів національної валюти.

Під час продажу й купівлі іноземної валюти банки диференціюють рівні курсів: "курс продавця" встановлюється вищим від "курсу покупця". Ця різниця забезпечує банкам прибуток від валютних операцій (маржу).

Особливість сучасної світової валютної системи полягає в тому, що вона вперше в історії свого розвитку ґрунтується не на золоті, а на обігу паперових і кредитних грошей. Остаточо відбувається демонетизація золота, тобто ліквідація його офіційних грошових функцій. Паперові та кредитні гроші втратили прямий зв'язок із золотом. Останнє перетворюється у звичайний товар, ціна якого відповідно до закону вартості залежить від витрат виробництва і співвідношення попиту і пропозиції на "золотих" ринках.

Демонетизація золота, втрата ним ролі світових грошей супроводжувалася кардинальними змінами у системі й механізмі валютних курсів. Було скасовано золотий паритет валют, встановлено систему "плаваючих" валютних курсів, при якій курси національних валют коливаються під впливом ринкових сил, зміни їх купівельної спроможності й співвідношення попиту і пропозиції даної валюти на валютних ринках.

Отже, сучасна валютна система світового господарства ґрунтується на двох основних принципах:

- вільний ринковий рух ("плавання") валютних курсів;
- використання у вигляді ліквідних розрахункових і резервних коштів багатьох національних паперових грошей і міжнародних кредитних чи розрахункових грошей. Тому вона є системою багатовалютного ринкового

стандарту, тобто системою, що не має міцної, стабільної основи. Це зумовлює внутрішні суперечності цієї системи.

В Україні встановлено систему валютного регулювання та валютного контролю на державному рівні. **Валютне регулювання** — це система взаємопов'язаних механізмів державного та ринкового регулювання курсу валюти та руху валютних цінностей на національному та міжнародному рівнях з метою підтримання рівноваги платіжного балансу та стійкості національної валюти. В Україні діє досить розвинута система валютного регулювання з притаманними їй ринковими важелями. Залежно від впливу на курс національної валюти та рух валютних цінностей, виділяють форми **прямой** і **непрямой** (опосередкованої) дії. До перших належать: валютна інтервенція, валютні обмеження, регулювання конвертованості валюти, облікової ставки НБУ та режиму валютного курсу. До форм непрямой дії належить управління валютними резервами. Контроль здійснюється за валютними операціями, наданням іноземним юридичним і фізичним особам кредитів і позик, ввезенням, вивезенням і переказом валюти за кордон тощо.

4. Грошово-кредитна політика держави

Грошово-кредитна (монетарна) політика — це сукупність форм та інструментів державного впливу на пропозицію грошей (M^S) з метою регулювання економічного циклу, попередження і подолання спаду виробництва, досягнення на національному ринку рівноваги за умов повної зайнятості і відсутності інфляції.

Грошово-кредитна політика визначається урядом країни, але в життя проводиться Центральним банком (НБУ).

Завдання Центрального банку:

- Забезпечення стабільності національної валюти,
- Забезпечення платіжного обігу.
- Сприяння державному контролю за приватними банками.
- Забезпечення ліквідності комерційних банків.
- Забезпечення стабільності банківської системи в цілому.

Центральний банк (НБУ) використовує інструменти грошово-кредитної політики з метою впливу на **кількість грошей** (в основному у формі банківських депозитів), або на **процентні ставки (i)**.

Основні інструменти грошово-кредитної політики:

Операції на відкритому ринку:

- Гнучкий валютно-політичний інструмент, який проявляється в продажу чи купівлі Центральним банком цінних паперів на «відкритому ринку» у комерційних банків.
- Застосовується для проведення експансійної (купівля) чи рестрикційної (продаж) грошової політики.

Політика облікової ставки:

- Інструмент прямого регулювання грошово-кредитного обігу.

- Виявляється у змінах облікової ставки відповідно до кон'юнктурних коливань економіки.

- Застосовується для управління кредитною активністю.

Політика мінімальних резервів:

- Найбільш жорсткий інструмент грошово-кредитного регулювання.
- Виявляється в маніпуляції нормою обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані зберігати на рахунках у Центральному банку.
- Застосовується як засіб для швидкого стиснення чи розширення кредитної маси в економічній системі.

На практиці визначають два типи грошово-кредитної політики:

- *Кредитно-грошова експансія* зі зростанням кількості грошей та інфляції.
- *Кредитно-грошова рестрикція* зі стримуванням грошової маси.

Основні напрямки грошово-кредитної політики:

- ⇒ Регулювання ліквідності, тобто здатності своєчасно виконувати зобов'язання перед вкладниками.
- ⇒ Управління державним боргом.
- ⇒ Регулювання обсягів кредитних операцій та грошової емісії.

Основні методи грошово-кредитної політики:

- **Загальні**, через вплив на ринок капіталів у цілому.
- **Локальні або селективні**, через вплив на окремі види грошово-кредитної діяльності.

Загальні методи включають:

- облікову, або дисконтну політику, через маніпулювання обліковою ставкою.
- операції на ринку державних цінних паперів.
- регулювання нормативів обов'язкових резервів комерційних банків.

Основні селективні методи:

- Контроль за окремими видами кредитів.
- Регулювання ризиків і ліквідності банківських операцій.

Етапи розвитку грошово-кредитної політики в Україні:

I. 1992-1994рр. – кредитна експансія з гіперінфляцією і знеціненням купоно-карбованця.

II. 1995 – 2000рр. – кредитна рестрикція, впровадження гривні (1996р.), накопичення боргів по зарплаті та соціальним платежам.

III. 2000р. – сучасність, сталість гривні, низькі ломбардна і облікова ставки.

Проблеми і суперечності грошово-кредитної політики в Україні:

1. Нерозвиненість ринку цінних паперів (державних).
2. Слабка підтримка банками виробничих галузей.
3. Недостатність грошових активів суб'єктів економічної діяльності.

Тема 3.6. Світова економіка та економічний ріст

План

1. *Формування і закономірності розвитку міжнародної економіки*
2. *Міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація економіки як основа формування світового господарства*
3. *Основні форми міжнародних економічних відносин*
4. *Торговельний і платіжний баланс країни*
5. *Глобалізація економіки та загально цивілізаційні проблеми людства*

1. Формування і закономірності розвитку міжнародної економіки

Міжнародна економіка поєднує два поняття: по-перше, поняття *світового господарства* і, по-друге, *поняття міжнародних економічних відносин*. Через це сутність і функціонування міжнародної економіки вимагають розкриття і аналізу зазначених понять.

Світове господарство — внутрішньо суперечлива єдність національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв'язками.

Економічні основи розвитку світового господарства, які закладаються у сфері обігу, починають виявлятися вже на етапі створення місцевого ринку. Хоча капітал і зародився у сфері обігу, проте шлях до перемоги над традиційною (феодальною, патріархально-клановою, общинною тощо) земельною і дрібнотоварною власністю він почав прокладати з промисловості.

Формування світового господарства ілюструють три стадії становлення та розвитку класичного підприємства в промисловості економіки більш розвинутих країн:

- підприємницька проста кооперація (від зародження підприємництва в промисловості й приблизно до середини XVI ст.),
 - мануфактурне виробництво (XVI — XVIII ст.),
 - велике машинне виробництво (XVIII — XX ст.).
- У період промислового перевороту в економічно більш розвинутих країнах (починаючи від середини XVIII ст.) і розгортання електротехнічної революції (остання третина XIX — початок XX ст.) історично завершується формування світового господарства. Основні етапи розвитку світового господарства наведено на рис. 3.12.

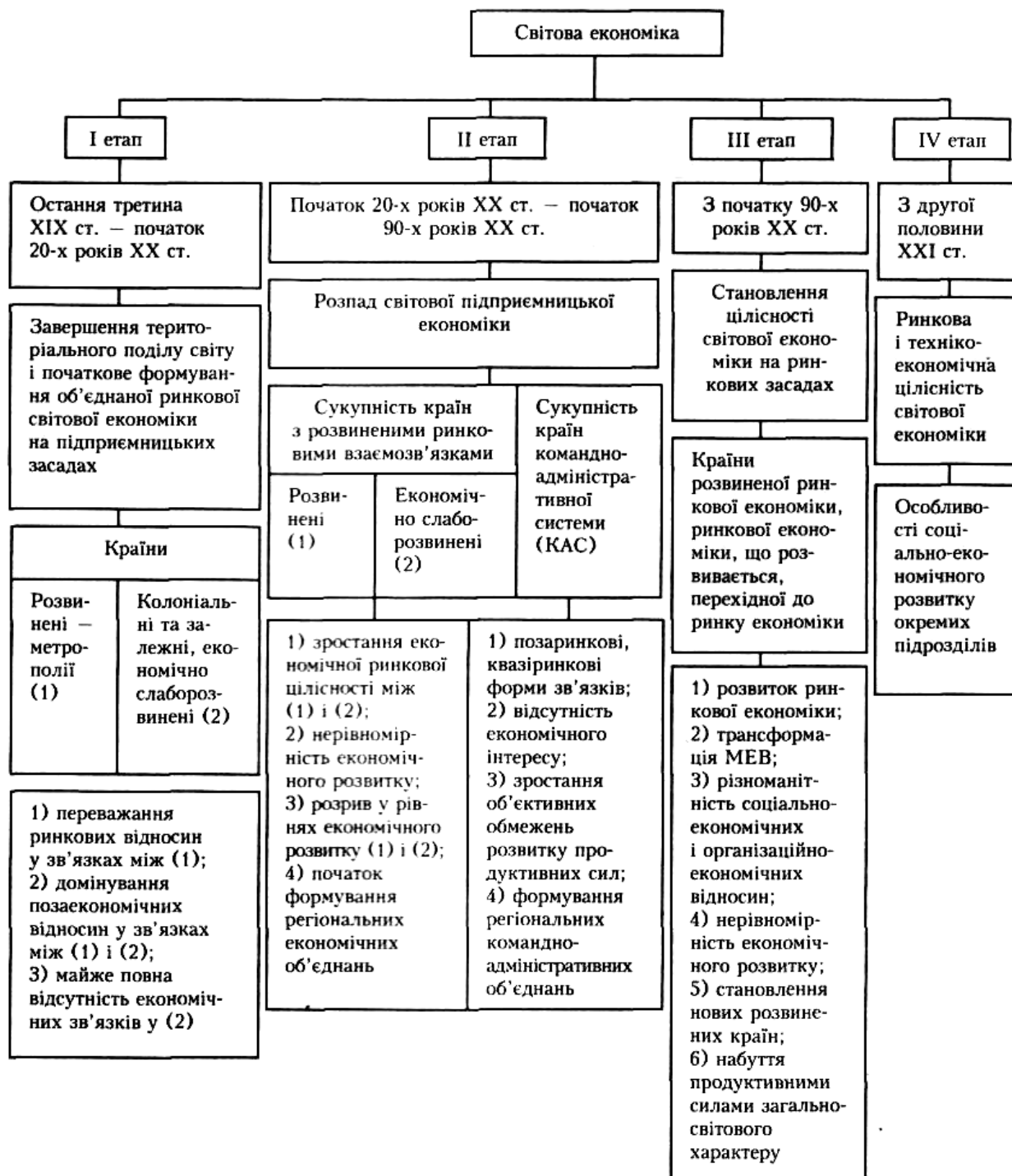


Рис. 3.12 – Етапи розвитку світової економіки

У сучасних умовах світове господарство дедалі більше набуває ознак цілісності. Цей процес об'єктивно зумовлений дією певних факторів:

— прагненням народів світу вижити за умов нарощування ядерних потенціалів і загрози можливої ядерної війни, політикою мирного співіснування;

— розгортанням НТР. Нині жодна країна не може самотійно використати всі досягнення сучасної науки і техніки, тому вони повинні об'єднувати свої зусилля у цій сфері. Це сприятиме встановленню тісних

економічних і науково-технічних зв'язків між країнами, формуванню стійких структур у світовому господарстві;

— інтернаціоналізацією господарського життя, міжнародним поділом праці. Сучасні країни можуть ефективно розвивати виробничі процеси на рівні світових стандартів, випускати високоякісну продукцію, використовуючи процеси спеціалізації та кооперування виробництва на міжнародному рівні. Все це також сприяє налагодженню постійних економічних зв'язків між країнами-партнерами у міжнародній сфері;

— необхідністю об'єднання зусиль країн для розв'язання глобальних проблем (екологічних, продовольчих та ін.), потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетруси, ядерні аварії тощо). Ці фактори сприяють формуванню цілісного організму світового господарства, характерною ознакою якого є функціонування прямих зв'язків між підприємствами, компаніями, об'єднаннями, поглиблення процесів спеціалізації та кооперування виробництва, створення міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств *тощо*.

2. Міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація економіки як основа формування світового господарства

Розвиток сучасного всесвітнього господарства визначають:

- закон вартості;
- закон конкуренції;
- закон зростання продуктивності праці;
- закон попиту і пропозиції;
- закон інтернаціоналізації виробництва.

Інтернаціоналізація виробництва – економічна форма розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усуспільнення виробництва.

Міжнародний поділ праці (МПП) — спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів відповідно до їхніх природно-кліматичних, історичних та економічних умов. Міжнародний поділ праці та міжнародне усуспільнення виробництва конкретно виявляються у міжнародній спеціалізації, кооперації, комбінуванні, концентрації виробництва тощо і пов'язано з переходом від особливого до одиничного.

Форми міжнародного поділу праці:

Загальний поділ праці ґрунтується на галузевій спеціалізації окремих країн (сільськогосподарське виробництво, переробні галузі тощо).

Частковий поділ праці ґрунтується на спеціалізації у виробництві готових виробів (мед апаратура, взуття, меблі, трактори тощо).

Одиничний поділ праці ґрунтується на подетальній спеціалізації (виробництво шарикопідшипників, шин, двигунів тощо). За національні межі одиничний поділ праці вийшов із розвитком ТНК.

За одиничного поділу праці всі господарські одиниці, розташовані в різних країнах, повинні працювати за одним технологічним планом, дотримуватися єдиного ритму виробництва, кількісно-якісних характеристик

продукції. Тому в процесі міжнародного усупільнення виробництва розвиваються сталі й тісні зв'язки між підприємствами, фірмами і компаніями, які кооперуються, причому ці зв'язки мало залежать від стихії товарного обміну на світовому ринку.

Сучасний етап розвитку МПП характеризується:

— розвитком спеціалізації та кооперування виробництва наукомісткої продукції, прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію промислово розвинених країн (скорочення у їхніх структурах виробництва базових галузей);

— поглибленням спеціалізації у сфері науково-технічних знань та інформації;

— інтернаціоналізацією сфери послуг, тісним переплетінням продажу послуг із виробництвом та збутом товарів, експортом капіталу, обміном інформацією;

— загостренням конкуренції на міжнародних ринках, глобалізацією її змісту, зростанням значення інтернаціональних конкурентних переваг.

Інтернаціоналізація економіки — формування, розвиток та поглиблення економічних взаємозв'язків між країнами завдяки відкритості національних економік.

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) — процес зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн, спрямований на створення єдиного господарського механізму. МЕІ має переважно регіональний характер. ***Форми МЕІ:***

— *торговельна інтеграція* (створення зон вільної торгівлі) країн-учасниць;

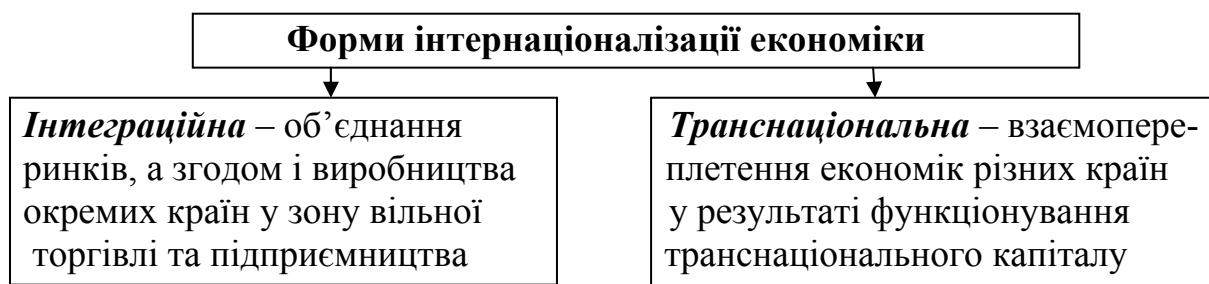


Рис. 3.13. — **Форми інтернаціоналізації економік**

— *валютно-фінансова інтеграція* (зняття обмежень на переміщення капіталів всередині угруповання, єдина валютна політика тощо);

— *створення єдиного економічного простору* (усунення тарифних та нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі).



Рис. 3.14 – Найбільші регіональні інтеграційні угруповання

Світове господарство характеризується:

- зростанням інтернаціоналізації економіки на основі поглиблення міжнародного поділу праці;
- створенням багатогранної системи міжнародних економічних відносин;
- формуванням міжнаціональних механізмів регулювання економічних взаємовідносин між країнами.

Економічні засади функціонування світового господарства:

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Міжнародний поділ праці (міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва) • Інтернаціоналізація економіки • Міжнародна конкуренція | } | Розвиток економічної інтеграції, посилення економічної єдності світу |
|---|---|--|

Суб'єкти світового господарства:

- Національні держави (національні господарства);
- Міжнародні і транснаціональні корпорації, транснаціональні банки;
- Регіональні об'єднання і союзи держав;
- Міжнародні організації та інститути.

Провідну роль у сучасному світовому господарстві відіграють інтернаціональні промислові та банківські корпорації.

Міжнародні корпорації (МНК) – концерн або союз концернів різних країн, які домінують в одній або кількох сферах світового господарства.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – основні суб'єкти світогосподарських зв'язків на сучасному етапі. ТНК – фірми, які здійснюють основну частину своїх операцій за межами країни, в якій вони зареєстровані, найчастіше в декількох країнах, де розміщені їхні відділення, філії, підприємства.

Транснаціональні банки (ТНБ) — крупні банки, які виконують посередницьку роль у міжнародному русі позичкового капіталу (спираючись на мережу закордонних підприємств) і контролюють (за державної підтримки) валютні й кредитні операції на світовому ринку.

Класифікація країн світового господарства

За специфікою господарських систем:

- країни з розвинутою ринковою економікою;
- країни з ринковою економікою, що розвивається;
- країни з перехідними до ринку економіками;
- країни з неринковою економікою.

За ступенем економічного розвитку:

- високорозвинені;
- середньорозвинені;
- з низьким рівнем розвитку.

Крім того, нині виділяють:

- нові індустріальні країни Південно-Західної Азії та Латинської Америки;
- високодохідні нафтоекспортуючі країни;
- найменш розвинені країни.

До **міжнародних економічних організацій** належать організації, які на основі міжнародно-договірних відносин проводять роботу, спрямовану на організацію та здійснення міжнародного економічного співробітництва. Правоздатність, яку мають міжнародні економічні організації, дає їм можливість укладати різні договори як із окремими державами, так і з міжнародними організаціями в межах завдань і цілей, закріплених у їх установчих документах.

Найбільш значну роль у розвитку міжнародного економічного співробітництва відіграють такі **міждержавні структури**: Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до якої належать усі промислово розвинені держави; Європейський Союз (ЄС); Міжнародна торговельна організація (МТО); Міжнародний валютний фонд (МВФ); Світовий банк (включає чотири міжнародних фінансових інститутів: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ); Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО); Організація об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

Процес інтернаціоналізації господарського життя і світові господарські зв'язки, що розвиваються на його основі, на зламі ХХ — ХХІ ст. вступили в якісно новий етап, характерною особливістю якого є подальша **інтернаціоналізація господарського життя**, включення у світове ринкове господарство все нових країн і регіонів, що раніше були поза магістральним шляхом розвитку світової цивілізації.

У сучасному світовому господарстві під впливом НТП відбуваються глибокі структурні зрушення, які зумовлюють інтенсифікацію господарських зв'язків між країнами, окремими галузями їх господарств та підприємствами, фірмами. На це впливає багато чинників:

- випереджаючі темпи збільшення зовнішньої торгівлі порівняно зі зростанням виробництва;
- накопичення капіталу та поглиблення спеціалізації й кооперування виробництва на світовому рівні;
- значний розвиток засобів зв'язку і ТНК тощо. Всі ці чинники ґрунтуються на зростаючому рівні міжнародного поділу праці.

Таким чином, **світове господарство** – це складна економічна система, що розвивається на основі інтернаціоналізації продуктивних сил в процесі взаємодії національних господарств, інтеграційних угруповань та наднаціональних організацій у формі міжнародних економічних відносин.

3. Основні форми міжнародних економічних відносин

Економічні взаємозв'язки світового господарства як єдиної системи ґрунтуються на розвитку **міжнародних економічних відносин (МЕВ)**, які являють собою функціональну підсистему світового господарства і є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування і взаємопереплетення інтересів різних держав. **МЕВ** — це сукупність міжнародних економічних зв'язків, що формуються під впливом розвитку продуктивних сил, економічного устрою, політичної орієнтації країн та інших чинників.

Характер сукупності МЕВ, що відбиває всі фази суспільного виробництва, визначається характером виробничих відносин усередині того чи іншого суспільства. Тому МЕВ є похідними, перенесеними на міжнародну, міждержавну арену економічними відносинами певного суспільства. Взаємовідносини між різними країнами складаються залежно від рівня розвитку продуктивних сил, поділу праці та внутрішніх відносин.

Отже МЕВ мають *два аспекти аналізу*:

кількісну характеристику, яка віддзеркалюється у показниках обсягів зовнішньої торгівлі, іноземних інвестицій, курсах валют тощо.

якісна характеристика, яка відбивається в соціально-економічній природі зовнішньоекономічних зв'язків як міжнародних виробничих відносин. МЕВ – це внутрішні виробничі відносини, винесені за національні межі.

Сьогодні в світі налічують три їх різновиди:

- між країнами з розвиненими ринковими відносинами;
- між країнами, що розвиваються,
- та між країнами з перехідною економікою.

До перехідних МЕВ належать зв'язки між країнами розвиненої ринкової економіки та країнами, що розвиваються; між першими та країнами перехідної економіки; між останніми та країнами, що розвиваються.

МЕВ як глобальні відносини втілюються в життя через три рівні:

Макрорівень виявляється у міждержавних економічних відносинах, які визначають і забезпечують у сьогоденні світі загальні умови розвитку МЕВ на всіх рівнях.

Метарівень — це економічні зв'язки між регіонами, містами тощо окремих країн та на міжгалузевому рівні.

Мікрорівень МЕВ являє собою зовнішньоекономічну діяльність підприємств, фірм. При цьому важливим суб'єктом МЕВ стали транснаціональні корпорації (ТНК), що поєднують у своїй діяльності завдяки їхній організаційно-економічній структурі всі рівні МЕВ. Тепер у світі існують понад 40 тис. ТНК, діяльність яких охоплює переважну частину світової економіки.

У сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя МЕВ виступають у різноманітних формах (рис.3.15), що історично виникли у різні часи, проте нині всі наповнені сьогоденним змістом, відповідають теперішнім потребам світогосподарського спілкування.

По-перше, МЕВ поділяються на три основні групи: **традиційні, стратегічні й перехідні до стратегічних**. До **традиційних**, що виникли в глибоку давнину, належать різноманітні форми обміну у вигляді міжнародної торгівлі, що тепер мають нові різновиди й вияви. **Стратегічними**, за якими майбутнє розвитку світогосподарських зв'язків в умовах транснаціоналізації виробництва, є виробничо-інвестиційні зв'язки у формі спеціалізації та кооперування безпосередньо виробництва. **Перехідними** до стратегічних формами МЕВ стали: вивіз капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили, науково-технічні зв'язки, міжнародні валютні відносини. Останні обслуговують розвиток усіх груп МЕВ.

Особливе місце серед форм МЕВ займає **регіональна економічна інтеграція** як синтезована форма, що може поєднувати в собі всі три групи з наголосом на виробничо-інвестиційні МЕВ. Нарешті, **специфічною формою** МЕВ, яка набуває все більшого розвитку сьогодні і поєднує економічні й неекономічні чинники (історико-культурні, психологічні та ін.), наприклад, міжнародний туризм, спортивні, культурні та рекреаційні контакти.

Розвиток **зовнішньої торгівлі** історично став першою формою економічних зв'язків між різними народами і країнами. Сьогодні **міжнародна торгівля** — одна із сфер міжнародних товарно-грошових відносин як сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу. Розрізняють міжнародну торгівлю товарами і послугами, але, як правило, під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю товарами на світовому ринку.

Загалом міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва.

Зовнішньоторговельний оборот будь-якої країни складається з експорту та імпорту. **Експорт (вивіз) товарів** означає, що їх реалізація відбувається на зовнішньому ринку. Економічна ефективність експорту визначається тим, що дана країна вивозить ту продукцію, витрати виробництва якої нижчі за світові. Розмір виграшу при цьому залежить від співвідношення національних і

світових цін даного товару, від продуктивності праці в країнах, що беруть участь у міжнародному обороті даного товару в цілому.

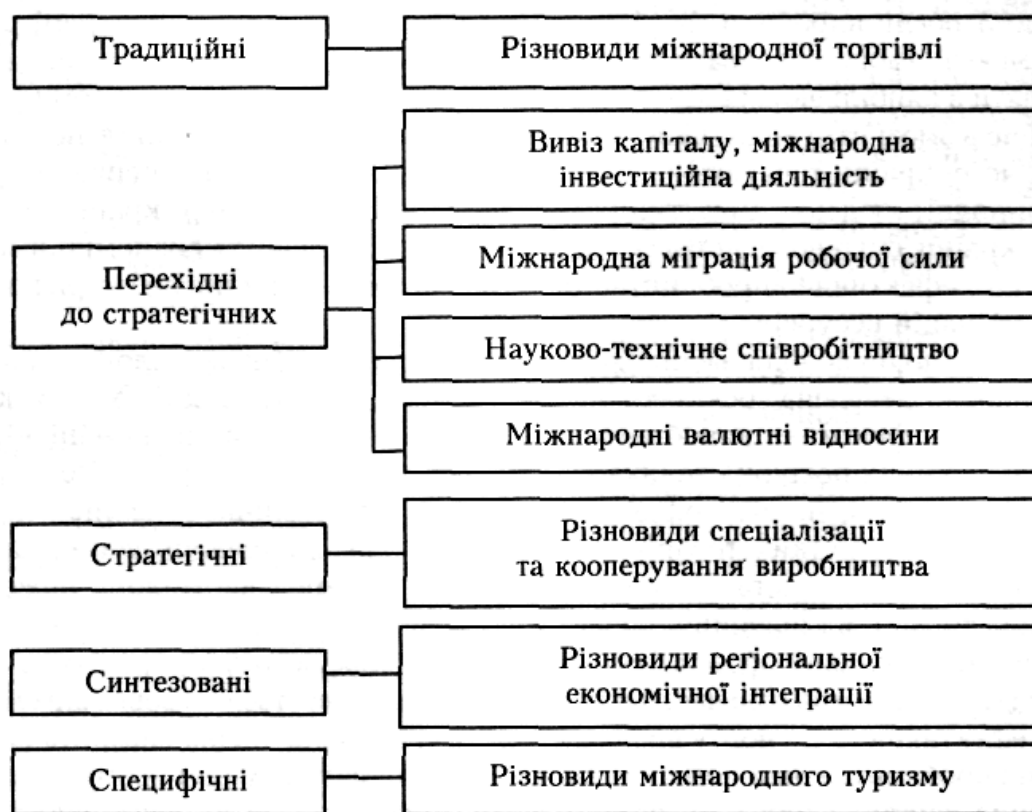


Рис. 3.15 – Основні форми міжнародних економічних відносин

Імпорт (ввіз) товарів — за нормальних умов країна купує товари, виробництво яких у цей час економічно не вигідне, тобто купуються вироби з меншими витратами, ніж витрати на виробництво даної продукції в країні.

Загальна сума світового міжнародного товарообороту обчислюється як загальна сума світового експорту. Це впливає з того, що експорт однієї країни є імпортом іншої. Рахунок ведеться за сумою експорту, а не імпорту, оскільки перший відіграє вирішальну роль в активному торговому балансі як співвідношенні експорту та імпорту.

Є низка показників, що характеризують ступінь включення країни в зовнішньоекономічні зв'язки:

- **експортна квота** показує співвідношення вартості експорту до вартості ВВП;
- **обсяг експорту на душу населення** даної країни характеризує ступінь «відкритості» економіки;
- **експортний потенціал (експортні можливості)** — це та частка продукції, яку може продати дана країна на світовому ринку без заподіяння шкоди власній економіці:

$$E_n = ВВП - ВП,$$

де **ВВП** — валовий внутрішній продукт; **ВП** — внутрішні потреби.

Розвиток МЕВ спирається на *розв'язання суперечностей*, зокрема:

- між національними й міжнародними інтересами;
- між інтеграцією країн і нерівномірністю їх розвитку;
- між зростанням потреб і забезпеченістю країн власними виробничими ресурсами;
- між позитивними й негативними чинниками світового ринку;
- між посиленням різноманіття відносин і поглибленням прірви в соціально-економічному розвитку країн “Півночі” і “Півдня”.

4. Торговельний і платіжний баланс країни

Статистичним звітом усієї сукупності МЕВ країни виступає *платіжний баланс*. Він порівнює річні фактичні платежі, які отримує держава з-за кордону, і платежі, що сплачує дана держава своїм іноземним партнерам. Різниця між надходженнями та переказами за кордон має назву *сальдо платіжного балансу*.

Сальдо платіжного балансу може мати три види стану:

- *нульове* (збалансоване) при збігу надходжень і сплат за кордон;
- *позитивне* при перевазі зовнішніх надходжень до держави;
- *негативне* (від'ємне) при перевищенні зовнішніх платежів.

Стандартний платіжний баланс має *два розділи*:

1. Рахунки поточних операцій:

а) торговельний баланс, тобто різниця між експортом та імпортом товарів, що дозволяє відрізнити нульове, позитивне і від'ємне сальдо зазначеного балансу;

б) баланс послуг;

в) баланс доходів;

г) баланс поточних трансфертів.

Пункти б), в), г) об'єднує термін “невидимі операції”.

2. Рахунки операцій з капіталом і фінансові операції, зокрема, стаття «помилки й пропуски».

Якщо платіжний баланс спирається на щорічні дані, то розрахунковий баланс додає до платіжного цифри вимог і зобов'язань країни за попередні роки.

Для подолання дефіциту платіжного балансу використовують іноземні запозичення, золотовалютні резерви, заходи валютно-фінансової політики. Але найбільш надійним кроком є збалансований розвиток національної економіки.

5. Глобалізація економіки та загально цивілізаційні проблеми людства

У своєму розвитку світове господарство пройшло два етапи: інтернаціоналізації та економічної інтеграції і наразі перебуває на третьому — етапі *економічної глобалізації*.

Термін «глобалізація» (**globalisation**) походить від французького «**global**» — всесвітній і вживається для характеристики сучасних планетарних процесів.

Він виявився найбільш адекватним новій фазі в розвитку світового господарства.

Економічна глобалізація — новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю внутрішніх міжнародних зв'язків у планетарних масштабах, перетворенням національних господарств та їх суб'єктів на складову частину планетарного відтворювального процесу.

Форми вияву глобалізації:

— становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережевих інформаційних технологій, світової комунікаційної системи та технологічних макросистем у сфері виробництва, транспорту і зв'язку;

— інтенсифікація міжнародних трансакцій, розвиток електронної комерції, становлення ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового зняття бар'єрів у торгівлі, підписання багатосторонніх торговельних угод тощо;

— Бурхливе зростання світового фінансового ринку, який функціонує в режимі реального часу на основі поєднання ринкових і мережевих комп'ютерно-комунікаційних технологій; різке збільшення обсягів і швидкості переміщення капіталів; інтенсифікація глобальних фінансових операцій.

Глобальна економіка — якісно новий етап розвитку світової економіки, яка поступово перетворюється на цілісний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею.

Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т.ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

Проблеми взаємовідносин людини і суспільства з природою та самих суспільних відносин класифікуються як **глобальні**, якщо:

а) вони мають **загальносвітовий характер**, тобто стосуються інтересів усіх або значної групи держав;

б) нерозв'язання їх викликає загрозу людству, регрес в умовах життя людей, у розвитку продуктивних сил;

в) вони вимагають невідкладних та рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового товариства.

Подібні проблеми стосуються інтересів усіх класів і прошарків населення, всіх країн і народів планети, впливають на всі сфери суспільного життя і відображаються тією чи іншою мірою на стані справ у всіх регіонах планети.

За такими ознаками глобальні проблеми поділяють на три сфери дії.

До **першої сфери** належать проблеми, що виникають у сфері взаємодії природи і суспільства, зокрема, надійне забезпечення людства продовольством,

сировиною, енергією та ін., збереження природного навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, оволодіння космічним простором. Витоки цих проблем закладені в тенденціях і закономірностях розвитку світових продуктивних сил, які сприяють як розширенню можливостей задоволення потреб людини в засобах існування, так і зростанню старих виробничих потреб та виникненню нових. Відносна обмеженість природних ресурсів робить необхідним пошук радикальних рішень, що склалися в світовому масштабі.

До **другої сфери** належать проблеми суспільних взаємовідносин, а саме: відносин між державами з різним економічним устроєм, подолання економічної відсталості багатьох країн світу, локальні, регіональні й міжнародні кризи і т. ін. На перший план серед них вийшла проблема регіональних конфліктів, у тому числі й у державах, які переходять до ринкових відносин. Важливою залишається на цьому тлі проблема відведення загрози застосування ядерної зброї. У розв'язанні цієї проблеми зацікавлені не тільки держави, які мають ракетно-ядерний потенціал, а й народи всієї планети. Тільки спільними зусиллями можна попередити загибель людської цивілізації.

Третя сфера — розвиток людини, забезпечення її майбутнього. Вона охоплює перш за все проблеми пристосування сучасної людини до умов природного і соціального середовища, які змінюються під впливом науково-технічного прогресу, питання сучасно: урбанізації, боротьби з епідеміями і важкими захворюваннями (серцево-судинними, онкологічними, СНІДом). Проблему людини і її майбутнього вчені розглядають як таку глобальну проблему, в якій концентруються і багатократно посилюються всі інші проблеми людського співжиття.

Головна передумова успішного вирішення глобальних проблем — розгляд їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетінні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших проблем.

Переосмислення шляхів вирішення глобальних проблем пов'язане з формуванням **концепції сталого розвитку**, яка нині визнається одним із найважливіших досягнень наукової та суспільної думки кінця ХХ ст. **Сталість економічного розвитку** трактується як здатність економічної системи зберігати динамізм, стабільне збалансоване зростання у часовому, просторовому та структурному аспектах.

Мета сталого розвитку — перехід до господарської діяльності, зорієнтованої на досягнення соціальної справедливості та суспільного добробуту в поєднанні з екологічною безпекою шляхом введення природо відтворювальної складової як внутрішнього параметра функціонування соціально-економічної системи.

Сталий розвиток є тривалим у часі й означає задоволення фізичних, духовних та інших потреб людей та сталій основі, без погіршення можливостей вибору наступних поколінь.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Архієреєв С.І., Решетняк Н. Б. Курс економічної теорії: Навч. посібник для студ. вищих нав. закл. / Національний технічний ун-т "Харківський політехнічний ін-т" – Х. : НТУ "ХПІ", 2008. – 332с.
2. Архієреєв С.І., Волонцевіч С. О. Політична економія: Навч. посібник для студ. екон. спец. / Національний технічний ун-т "Харківський політехнічний ін-т" – Х. : ТОВ "ПРОМЕТЕЙ", 2006. – 364с.
3. Дзюбик С.Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 491с.
4. Економічна теорія. Посібник вищої школи / Під заг. ред. Воробйова В.М. – Харків-Київ, 2003. – 704 с.
5. Економічна теорія: політекономія / За ред. В.Д. Базилевича – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
6. Мельник Л. Ю., Макаренко П. М. Економічна теорія – політекономічний контекст: навч. посібник для студ. вищих навч. закл.. – К. : Кондор, 2008. – 524с.
7. Мочерний С. В., Ларіна Я. С. Політекономія: Підручник. – 3. вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 390с.
8. Мочерний С. В., Мочерна Я. С. Політична економія: Навч. посібник. – 2-ге вид., виправ. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684с.
9. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб.. – Вид. 3-тє, доп. і перероб. – К. : Академія, 2008. – 640с.
10. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навч. посібник. – 2.вид., доп. – К. : Видавничий центр "Академія", 2006. – 502с.
11. Основи економічної теорії: підруч. для студ. ВНЗ, які навчаються за освітньо-проф. прогр. бакалавра з галузі знань "Економіка та підприємництво" / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого / Л.С. Шевченко (заг.ред.). – Харків: Право, 2008. – 447с.
12. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н.Климко та ін. – К.: Знання-Прес, 2002. – 615 с.
13. Петруня Ю.Е., Задоя А.А. Основы экономической теории: Уч. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – К. : Знання, 2008. – 420с.
14. Політична економія: Навч. посібник / За ред. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2006. – 556 с.
15. Салихов Б.В. Экономическая теория: учебник для студ. вузов, обуч. по направлению "Экономика" и экон. спец. / Российский гос. социальный ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2008. – 722 с.
16. Сидоров В. А. Общая экономическая теория: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец.. – М. : Элит, 2006. – 527с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МОЖАЙКІНА Наталія Василівна,
МОСКВІНА Анастасія Олегівна

Конспект лекцій навчальної дисципліни
«Економічна теорія»
(для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання напряму підготовки
6.050702 «Електромеханіка»)

Редактор: *М. З. Аляб'єв*

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

План 2009, поз.140 Л

Підп. до друку 27.11.09
Друк на ризографі.
Зам.№

Формат 60x84 1/16
Ум. друк. арк. 9,9
Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:
Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК №731 від 19.12.2001