

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

В. П. Решетило, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни**

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
(ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ)**

*(для студентів I курсу денної і заочної форм навчання
галузі знань 1401 «Сфера обслуговування»
напрямів підготовки: 6.140101 «Готельно-ресторанна справа»,
6.140103 «Туризм»)*

Харків – ХНАМГ – 2012

Решетило В. П. Конспект лекцій з дисципліни «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ (Основи економічної теорії)» (для студентів 1 курсу денної та заочної форм навчання галузі знань 1401 «Сфера обслуговування» напрямів підготовки: 6.140101 «Готельно-ресторанна справа» і 6.140103 «Туризм») / В. П. Решетило, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 156 с.

Автори : В. П. Решетило, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва

Рецензент: к. е. н., доц. А. О. Москвіна

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії,
протокол № 1 від 28 серпня 2012 р.

© В. П. Решетило, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва, ХНАМГ, 2012

Зміст

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	5
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	5
ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА.....	14
ТЕМА 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА.....	25
ТЕМА 4. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ.....	34
РОЗДІЛ II. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	43
ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ.....	43
ТЕМА 6. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	69
ТЕМА 7. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО КРУГООБІГ ТА ОБІГ.....	75
ТЕМА 8. КАПІТАЛ СФЕРИ ОБІГУ.....	82
ТЕМА 9. РИНКОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	86
ТЕМА 10. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ.....	92
РОЗДІЛ III. НАЦІОНАЛЬНА І МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	100
ТЕМА 11. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ.....	100
ТЕМА 12. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.....	106
ТЕМА 13. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ.....	119
ГЛОСАРІЙ.....	124
СПИСОК ДЖЕРЕЛ.....	154

ВСТУП

Дисципліна Економічна теорія (Основи економічної теорії) *належить до тих дисциплін, які покликані забезпечити фундаментальну підготовку бакалавра галузі знань 1401 «Сфера обслуговування» напрямів підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа» та 6.140103 «Туризм».

Завдання дисципліни Економічна теорія (ОЕТ) - надання знань про базові положення економічної теорії; прищеплення навичок використання інструментарію економічного аналізу; підготовка до вивчення прикладних дисциплін, що базуються на економічній теорії (ОЕТ).

Метою вивчення курсу «Економічна теорія (ОЕТ)» є набуття майбутніми фахівцями ґрунтовних економічних знань, формування у них логіки економічного мислення та економічної культури, адекватних до уявлень переходу країни до ринкових відносин, а також навчання базовим методам пізнання і аналізу економічних процесів, вмінню приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з їхньою майбутньою практичною діяльністю.

Тексти лекцій скомпоновані відповідно до ОПП (освітньо-професійні програми) і ОКХ (освітньо-кваліфікаційні характеристики) напрямів підготовки бакалавра галузі знань 1401 «Сфера обслуговування» напрямів підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа» та 6.140103 «Туризм». та Програми нормативних навчальних дисциплін підготовки бакалавра галузі знань 1401 «Сфера обслуговування», напрямів підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа» та 6.140103 «Туризм». 2010 р.

Для формування сучасного економічного мислення, підготовки фахівців нового покоління треба спиратися на фундаментальні знання, необхідні для всебічного вивчення різноманітних соціально-економічних процесів. Такі знання покликана надати економічна теорія (ОЕТ).

Потреба в ґрунтовних економічних знаннях у висококваліфікованих спеціалістів нині є дуже актуальною. Економічне становище сьогодні змінюється занадто швидко в умовах невизначеності, підвищеного ризику. Отже, постійно доводиться розв'язувати економічні завдання, що мають велике значення для добробуту й соціального благополуччя. Такі навички набуваються не одразу, формуються роками на міцному теоретичному ґрунті. З цією метою розроблені тексти лекцій.

Участь нашої держави в Болонському процесі обумовлює впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу, що є нашим національним варіантом ECTS. Спираючись на кредитно-модульну систему організації навчального процесу, всі теми зведені в три змістові модулі (далі ЗМ).

*Далі Економічна теорія (ОЕТ)

РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1. Зародження економіко-теоретичних знань. Становлення і основні етапи розвитку економічної теорії як науки
2. Предмет економічної теорії і його тлумачення різними школами
3. Економічні закони, їх система. Економічні категорії та принципи
4. Методи пізнання економічних процесів і явищ. Загальні та спеціальні методи наукового пізнання та їх використання. Функції економічної теорії

1. ЗАРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНИХ ЗНАНЬ. СТАНОВЛЕННЯ І ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ЯК НАУКИ

Економічна теорія, вивчаючи реальні економічні процеси, сама знаходиться у постійному пошуку й розвитку, що обумовлює доповнення й уточнення предмету дослідження.

Стародавні грецькі, римські мислителі та мислителі Стародавнього Єгипту, Китаю., Індії (Ксенофонта, Аристотеля, Платона, Сенеки та ін.) у своїх працях робили перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів, досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, грошей тощо.

Як система знань про сутність економічних процесів, які почали складатися у XVI – XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру. Основні етапи розвитку економічної науки представлено у схемі. 1.1.

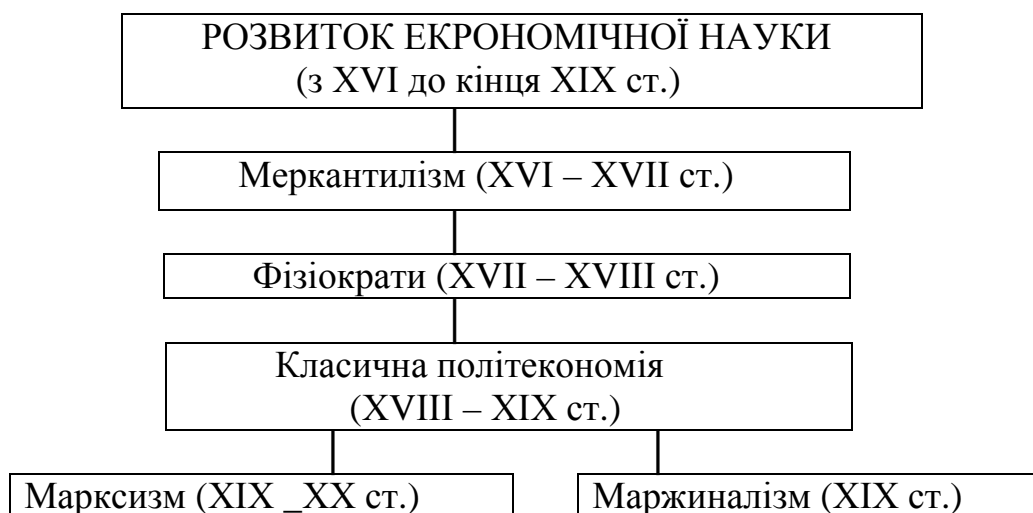


Схема 1.1 – Основні етапи розвитку економічної науки

Сучасна економічна наука представлена різними напрямками, течіями, школами, типологія яких відрізняється як за методами аналізу, так і за розумінням предмета та мети дослідження. Важливо розуміти, що дані

розбіжності значною мірою є умовними, що дозволяє всю сукупність сучасних течій і шкіл згрупувати у чотири основні напрями: кейнсіанство, неокласицизм, інституціоналізм, неокласичний синтез, які відображені у схемі. 1.2.



Схема 1.2 – Основні напрями сучасної економічної думки



Схема 1.3 – Відмінності неокласицизму та кейнсіанства

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: монетаризм, теорію економіки пропозиції, теорію раціональних очікувань та ін. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є Мілтон Фрідман.

Інституціоналізм (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт та

ін.), розглядає економіку к систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і правових, політичних, соціологічних і соціально—психологічних факторів.

2. ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ЙОГО ТЛУМАЧЕННЯ РІЗНИМИ ШКОЛАМИ

Об'єктом дослідження економічної теорії є економіка в цілому, на усіх рівнях:

- *мікрорівні* з особливостями діяльності окремих споживачів і виробників, продавців і покупців;
- *макрорівні* зі специфікою функціонування господарства країни в цілому;
- *мегарівні* з оцінкою діяльності в межах світового господарства і міжнародних економічних зв'язків.

Доцільно зазначити, що економічна теорія не є механічною сумою її складових. Усі її частини знаходяться у нерозривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісність сприймання економіки як самодостатньої й динамічної системи, що функціонує на національному і світовому рівнях.

Еволюцію уявлень про предмет економічної теорії надані у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Еволюція визначення предмета економічної теорії

Теоретична школа	Представники	Основні положення
1	2	3
<i>Давньогрецькі та давньоримські мислителі</i>	Ксенофонта, Аристотеля, Платона ті ін.	Вчення про закони домашнього господарства, домоводства
<i>Меркантилізм (XVI –XVII ст.)</i>	Ж.-Б. Кольбер, Т. Ман, А. Монкретьєн	Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації. Багатство нації – золото, його джерелом є зовнішня торгівля. Практичні рекомендації: ввозити до країни якомога менше товарів, а вивозити якомога більше, тоді до країни буде поступати золото. Держава повинна заохочувати розвиток виробництва і зовнішньої торгівлі
<i>Фізіократи (XVIII ст.)</i>	Ф.Кене, А. Тюрго	Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації. Джерело багатства нації сільськогосподарське виробництво. У ньому створюється той додатковий продукт (перевищення виробленого продукту над спожитим), за рахунок якого й утворюється багатство нації. Промисловість – «безплідна сфера», тому, що вона тільки перероблює продукти землеробства.

Продовження табл. 1.1

1	2	3
<i>Класична політична економія</i> (XVII–XVIII ст.)	В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо	Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації. Джерело багатства суспільства – праця у сфері матеріального виробництва, результати якої (вироблені товари) і складають багатство нації. Ринок і конкуренція без втручання держави створюють найбільш сприятливі умови для розвитку виробництва. В умовах ринку люди керуються власними інтересами («економічна людини»), переслідують особисті цілі, але, керовані «невідомою рукою», сприяють реалізації інтересів інших людей і суспільства в цілому. А.Сміт під «невідомою рукою» розумів дію об'єктивних економічних законів.
<i>Марксистська політична економія</i> (сер. XIX ст.)	К. Маркс, Ф. Енгельс	Наука про виробничі відносини та закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства. Продукт створюється працею найманого працівника, а привласнюється власником капіталу, що являє собою експлуатацію та соціальну несправедливість. Позбавитися експлуатації робітничий клас може лише у результаті соціалістичної революції, ліквідації приватної власності й заміни її на суспільну. Ринок необхідно замінити планом; економічним життям керує держава.
<i>Маржиналізм</i> (XIX ст.)	У. Джевонс, Л. Вальрас, К. Менгер, Е. Бем-Баверк	Предмет вивчення економіки—поведінка окремих суб'єктів, які включені у господарські відносини. Останні керуються у своїй діяльності власними, суб'єктивними оцінками вигод і витрат, що виникають у процесі економічної діяльності. Маржиналісти ввели у практику економічного аналізу концепцію граничних величин, яка широко використовується у сучасних економічних теоріях.
<i>Некласичний напрям</i> (кінець XIX ст.)	А.Маршалл	Наука про сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов'язані зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту. А.Маршалл розробив сучасну теорію ринку, проаналізував механізм ринкового ціноутворення, взаємодію попиту й пропозиції, вплив різноманітних факторів на попит і пропозицію.
<i>Інституціоналізм</i> (початок XX ст.)	Т.Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Гелбрейт	Розглядають економіку як систему, де відносини між господарськими суб'єктами визначаються не тільки економічними, але й позаекономічними факторами. Поняття «інститут» трактується досить широко: і як держава, корпорація й профспілки, і як конкуренція, монополія, податки, і як стійкий образ мислення, і як юридичні норми.

Продовження табл. 1.1

1	2	3
<i>Кейнсіанство</i> (XX ст.)	Дж.М.Кейнс	Такі негативні явища, як криза, інфляція, безробіття, монополізація, що внутрішньо притаманна ринку, і хоча ринковий механізм може самостійно справитися з цими явищами, втрати суспільства при цьому занадто великі. За для їх мінімізації необхідно державне втручання. Дж. М. Кейнс обґрунтував необхідність, форми, методи державного регулювання економіки, створив теорію змішаної економіки.
<i>Монетаризм</i> (XX ст.)	М. Фрідмен	Наука про ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини. Між темпами розвитку економіки і динамікою кількості грошей в обігу існує певна залежність. Держава, маючи абсолютне право випуску грошей в обіг, може впливати на темпи економічного розвитку, безробіття, рівень цін, регулюючи кількість грошей в обігу.
<i>Неокласичний синтез</i> (XX ст.)	П. Самуельсон	Наука про дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів. Існуюча ринкова само налаштованість повинна доповнюватися обережним державним регулюванням. У реальній економіці важливо добитися оптимального співвідношення стихійних сил ринку та усвідомленого регулювання, виключаючи надмірності останнього й підриву ринкових стимулів.

Аналізуючи матеріали таблиці, можемо відзначити, що *представники традиційних шкіл* (меркантилізм, фізіократи, класична школа) зв'язували предмет науки з примноженням багатства, економічними законами, виробничими відносинами. Так, *представники стародавньої думки* вважали предметом вивчення науки – закони домогосподарства, домоволодіння; меркантилісти, фізіократи, класики – наука про виникнення, примноження та розподіл багатства нації; *марксистки* – наука про виробничі відносини й закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням благ на різних етапах розвитку суспільства. *Представники сучасних економічних течій* зв'язують предмет науки з проблемою обмеженості ресурсів, ефективністю їх використання, альтернативністю вибору й дають наступні визначення предмету:

- наука, про сферу індивідуальних й суспільних дій людей, яка найтіснішим чином зв'язана з створенням і використанням матеріальних основ добробуту (А. Маршалл);
- наука про діє людей у процесі вибору обмежених ресурсів за для виробництва різноманітних товарів (П. Самуельсон);
- вивчення поведінки людей, як зв'язку між метою і обмеженістю ресурсів, що мають альтернативні шляхи використання (Дж. Робінсон);
- наука про ефективне використання обмежених виробничих ресурсів

або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб (К. Макконнелл, С. Брю).

Узагальнюючи сказане, можна дати наступне *визначення предмету економічної теорії*, це наука, що вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, яка направлена на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення індивідуальних і суспільних потреб.

Важливо зазначити, що разом з еволюцією визначення предмету науки, еволюціонувала й її назва.

Вперше термін «економіка» ввів Ксенофонт у 3 ст. до н.е. У перекладі з грецької «економіка» означає мистецтво ведення домашнього господарства («ойкос» – дім, «номос» – вчення). Аристотель відрізняв економіку і хрематистику. Перша пов'язується зі задоволенням потреб людей, друга – з накопиченням грошей.

Термін «політична економія» вперше використав французький вчений-меркантиліст Антуан де Монкретьєн у 1615 році при виданні своєї книги «Трактат політичної економії».

Термін «економікс» – А.Маршалл, П.Самуельсон, К.Макконнелл і С.Брю.

Визначаючи предмет економічної теорії важливе розуміння необхідності дослідження:

- системи продуктивних сил і виробничих відносин, за умови дослідження не тільки їх внутрішніх, господарських проявів, але й соціальної суті;
- співвідношення «потреби – ресурси», коли ефективність економіки досягається шляхом раціонального вибору;
- система суспільства як сукупність економічних відносин, системи господарювання, ефективне використання ресурсів, а також методи державного регулювання та економічної політики з метою досягнення стабільного економічного зростання та добробуту.

3. ЕКОНОМІЧНІ ЗАКОНИ, ЇХ СИСТЕМА. ЕКОНОМІЧНІ КАТЕГОРІЇ ТА ПРИНЦИПИ

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

Економічні категорії – найбільш абстрактні, загальні поняття, які відображають принципові умови економічного життя суспільства (наприклад, товар, гроші, розподіл, багатство та ін.).

Економічні закони – об'єктивні, стійкі причинно-наслідкові зв'язки в межах виробничих відносин. Розрізняють всезагальні, загальні й специфічні (спеціальні) закони.

Всезагальні закони описують взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин протягом усієї історії людства. Наприклад, мова йдеться про закони економії часу, підвищення потреб.

Загальні закони відображають взаємозв'язки організаційно-економічних відносин і продуктивних сил протягом довготривалих періодів історії. Наприклад, закони товарного виробництва: закон попиту, закон вартості та ін.

Специфічні (спеціальні) закони аналізують особливості розвитку виключно виробничих відносин на вузьких відрізках історичного розвитку.

Розрізняють дві форми пізнання і використання економічних законів: емпірична (коли люди, які не знають сутності економічних законів, використовують їх інтуїтивно у своїй економічній діяльності); наукова (коли люди, які пізнали й зрозуміли сутність економічних законів, використовують їх свідомо, ефективно у своїй економічній діяльності).

Розрізняють також рівні використання економічних законів, їх три:

- науково-теоретичний;
- державно-управлінський;
- господарсько-практичний.

Економічні принципи – це теоретичні узагальнення, які включають певні припущення, усереднення, що відображають загальні тенденції розвитку економічної системи. Відображуючи взаємозв'язки економічних явищ, економічні принципи є менш стійкими й мають менш обов'язковий характер порівняно з економічними законами.

Характеризуючи предмет економічної теорії, важливо визначити наступні ключові терміни: «продуктивні сили», «виробничі відносини» та їх складові елементи.

Продуктивні сили складаються з двох елементів: робочої сили й засобів виробництва.

Робоча сила – особистий чинник виробництва як здібність людини діяти у матеріальній та духовній сферах.

Засоби виробництва – уречевлений чинник виробничої діяльності як сукупність предметів, засобів і умов праці.

Предмети праці – об'єкти впливу людини при виробничій діяльності, зокрема, речовини природи й продукти попередньої переробки (сировина, напівфабрикати).

Умови праці виконують функцію забезпечення загальних умов виробництва і є необхідною складовою нормальної діяльності (будівлі, споруди, засоби безпеки та ін.).

Засоби праці – провідники людського впливу на предмет праці (устаткування, інструменти, ЕОМ та ін.). Особливе місце у зазначених засобах займають знання у широкому розумінні включаючи інформацію.

Виробничі відносини являють собою сукупність відносин людей у сферах безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання. При цьому відрізняють організаційно-економічні й соціально-економічні відносини. *Організаційно-економічні відносини* характеризують систему зв'язків між людиною і виробничим процесом (поділ праці, організація і оплата праці, грошовий обіг та ін.). *Соціально-економічні відносини* описують відносини людини й людини при здійсненні господарської діяльності. Йдеться про відносини власності, розподілу доходів і багатства у цілому, відтворення суспільного виробництва. Визначальною формою соціально-економічних відносин є власність. Організаційно-економічно визначають індивідуально-сімейну, колективну, державну, міжнародну власність.

Визначають також позитивну і нормативну науку.

Позитивна економічна теорія аналізує наявні факти й процеси економічної дійсності (те, що є).

Нормативна економічна теорія надає рекомендації подальшої практичної діяльності на підставі узагальнень позитивної науки.

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки, були сформовані її *основні функції*: *теоретико-пізнавальна* (добуває знання, систематизує їх, розкриває закономірності процесів і явищ економічного життя); *методологічна* (є методологічною базою для усієї системи економічних наук, тобто розкриває загальноположні базові поняття, економічні закони, принципи господарювання); *практична* (передбачає наукове обґрунтування економічної політики держави, розробку рекомендацій використання принципів й методів раціонального господарювання); *прогностична* (передбачає розробку наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку в майбутньому, зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів та можливих кінцевих результатів), *виховна* (передбачає формування економічної культури, логіки сучасного економічного мислення, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і світовому рівнях й дає змогу випрацьовувати грамотну економічну поведінку).

4. МЕТОДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ЯВИЩ. ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦІАЛЬНІ МЕТОДИ НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ. ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Кожна наука спирається на сукупність інструментів вивчення свого предмету, або на систему методів пізнання. Економічна теорія має також власний інструментарій досліджень, або методологію.

Взагалі *методологія* – це вчення про методи наукового пізнання суті явищ предмету науки. В перекладі з грецького «метод» – шлях до чого-небудь.

Економічна теорія користується двома групами методів досліджень:

- загальнонаукові;
- спеціальні.

Загальнонаукові методи містять такі складові:

1. Структурно-функціональний аналіз, що передбачає розгляд явища як складної системи з обов'язковим розглядом функцій елементів. Вказані функції об'єднуються такими угрупованнями взаємозв'язків:

- координаційні, що пов'язані з узгодженістю структурних елементів системи;
- субординаційні, що підкреслюють ранжирування елементів по пріоритетності;
- генетичні, що аналізують історію розвитку зв'язків.

2. Поєднання кількісного і якісного аналізу з використанням математичного моделювання соціально-економічних процесів.

3. Метод наукової абстракції з виділенням істотних рис і явищ з одночасним уникненням від розгляду другорядних процесів. Істотні, глибинні

характеристики є науковими абстракціями, які не існують у чистому вигляді, але дозволяють описати суть явищ з подальшим доповненням новими формами.

4. Аналіз і синтез, що поєднують початкове розчленування явища на окремі частини з подальшим розглядом кожної з них і складання різних елементів у цільну систему.

5. Індукція і дедукція, які вибирають протилежні підходи до взаємодій часткового і загального. Індуктивний метод дозволяє робити загальні висновки після знаходження закономірностей рис часткового. Дедуктивний підхід спочатку надає загальний алгоритм, а часткові висновки є лише окремими випадками вихідного положення.

6. Поєднання логічного й історичного використовується в економічній теорії для дослідження економічних процесів у єдності: історичний вивчає процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникли, розвивалися, змінювалися один за одним; логічний досліджує економічні процеси в їх логічній послідовності, досліджуючи від простого до складного, звільнюючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів, що не притаманні даному процесу.

Спеціальні методи в економічній теорії містять такі основні форми:

1. Економічний експеримент. Штучне відтворення економічних процесів та явищ з метою їх вивчення, за оптимально сприятливих умов й подальшого практичного втілення.

2. Використання статистичних, або економетричних інструментів.

3. Використання вихідних принципів поведінки економічних суб'єктів:

- кожний веде себе раціонально. Наприклад, мріє про максимізацію доходів при мінімізації витрат;

- принцип «за решти рівних умовах», коли взаємодії двох параметрів розглядаються в динаміці при незмінності інших величин; наприклад, висновок про зворотний зв'язок динаміки цін на товар і величини попиту є справедливим при постійності інших чинників попиту.

4. Економічне моделювання. Являє собою формалізований опис економічних процесів та явищ за допомогою математики і економетрики, структура яких абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. Економічна модель дає змогу наочно й глибоко досліджувати основні риси й закономірності розвитку реального об'єкту пізнання. Економічні моделі можуть бути вербальними, аналітичними, графічними, у вигляді числових таблиць тощо.

5. Паралельне використання словесного (вербального), графічного і аналітичного методів аналізу економічних процесів. При цьому ми отримуємо однакові висновки.

Отже, визначення предмету, функцій економічної теорії та методів соціально-економічного аналізу дозволяє в подальшому вивченні дисципліни якісно і кількісно охарактеризувати складні явища в економіці.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте основні етапи становлення та розвитку економічної теорії.

2. Визначте та проаналізуйте відмінності неокласицизму та кейнсіанства.

3. Якими школами та концепціями представлено неокласичний напрям економічної думки?
4. Проаналізуйте еволюцію визначення предмета економічної теорії.
5. Дайте визначення економічних законів та охарактеризуйте їх систему.
6. Розкрийте функції економічної теорії.
7. Наведіть приклади та визначте розбіжності понять «економічна категорія» «економічний принцип».
8. Яке місце займає економічна теорія в системі економічних наук, чим воно обумовлене?
9. Визначте та охарактеризуйте загальнонаукові та спеціальні методи вивчення соціально-економічних процесів.
10. У чому полягає практичне значення економічної теорії як науки?
11. Чому на вашу думку необхідно вивчати дисципліну «Економічна теорія» ?

ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

1. Економічні потреби суспільства, їх сутність та структура
2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація
3. Економічна система, її сутність та основні структурні елементи. Типи економічних систем
4. Власність як економічна категорія. Суб'єкти та об'єкти. Типи, форми і види власності

1. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ СУСПІЛЬСТВА, ЇХ СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

Економічні потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер, тому що відображають відносини людей до нестачі певних благ, що пов'язаний з бажанням володіти ними. Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

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

У найзагальнішому вигляді виділяють потреби:

- *біологічні*, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);
- *соціальні*, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);
- *духовні* (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

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.

Економічні потреби класифікуються за певними критеріями:

За ступенем реалізації:

- абсолютні, які відповідають світовому рівню;
- дійсні, які типові для даної країни або регіону;

- платоспроможні.

За пріоритетністю (по А. Маслоу):

- фізіологічні;
- у безпеці й захисті;
- соціальні (у спілкуванні);
- у повазі;
- у самовираженні й самореалізації.

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.

За суб'єктами:

- індивідуальні, колективні й суспільні;
- потреби домогосподарств, підприємств і держави.

За характером виникнення:

- первинні (базові), що пов'язані із самим існуванням людини (їжа, одяг, житло, безпека, тощо);
- вторинні, що виникають й змінюються у результаті розвитку цивілізації (модний одяг, комфортне житло, тощо).

За засобами задоволення:

- матеріальні;
- нематеріальні (духовні).

За терміновістю задоволення:

- першочергові;
- другорядні.

За участю у відтворювальному процесі:

- виробничі (потреби у засобах виробництва);
- невиробничі (потреби у предметах споживання).

За можливістю задоволення:

- насичені (мають чітку межу й можливе повне задоволення);
- ненасичені, невтамовані (не можуть бути задоволені, не мають меж насиченості).

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* (створюються 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.

Безперервний економічний та духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне 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. Безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб.

Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення

Вирішення протиріччя між невгамовністю та безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору й визначає мету економічної діяльності.

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.

Розуміння потреб споживачів та вміння задовольнити ці потреби одночасно з раціональним використанням обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності. Задоволення потреби супроводжується отриманням корисності. При цьому діє *закон спадної граничної корисності*, за яким кожна додаткова одиниця блага, що споживається, приносить людині менше задоволення, ніж попередня.

Виділяють наступні етапи розвитку потреб:

- 1-й етап при домінуванні матеріально-речових потреб (до кінця 50-х років XX століття);
- 2-й етап з перевагою потреб у соціальних послугах (до нашого часу);
- 3-й етап при пріоритетності вільного часу почав формуватися у 80-90 роки XX століття.

2. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ: СУТНІСТЬ, СУБ'ЄКТИ, КЛАСИФІКАЦІЯ

Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх зумовлюють мотивацію поведінки людини, спонукаючи її до певної цільової дії. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

Економічний інтерес - це усвідомлене бажання економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, тобто економічні інтереси є усвідомлені потреби

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

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.

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

Економічні інтереси доцільно класифікувати:

- за суб'єктами: державні; групові (колективні); особисті

(індивідуальні);

- за *об'єктами*: матеріальні (майнові, фінансові); духовні (інтелектуальні); соціальні (влада, місце у суспільстві);

- за *ступенем усвідомлення*: дійсні; бажані;

- за *способом реалізації*: завдяки зростанню доходів; за рахунок накопичення колективного й національного багатства; за рахунок підвищення соціально-економічної ефективності;

- за *ознакою часу*: поточні; перспективні;

- за *нагальністю, важливістю*: головні (першочергові); другорядні;

- за *територіальною ознакою* виокремлюють такі економічні інтереси: муніципальні; регіональні; національні; об'єднання держав; загальнолюдські (глобальні).

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

Економічний інтерес, як усвідомлене бажання задовольнити певну потребу викликає внутрішнє бажання до конкретних дій, які направлені на об'єкт уваги, певну ціль. Спонукання ж економічних суб'єктів до певних дій породжує конкретний результат у вигляді задоволення потреб (чи не задоволення), таким чином утворюючи логічний ланцюжок активної діяльності, який подано у схемі 1.4.

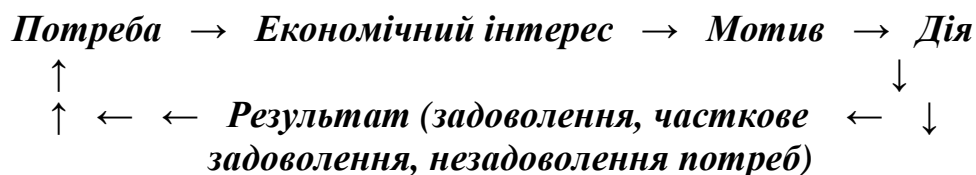


Схема 1.4 – Логічний ланцюжок взаємозв'язку економічних потреб й інтересів

Система взаємопов'язаних та взаємодіючих інтересів суспільства завжди суперечлива. Єдності інтересів можливо досягти у процесі їх взаємодії та взаємореалізації. До шляхів поєднання економічних інтересів відносять: субординоване підпорядкування одних економічних інтересів іншим, координоване погодження різноманітних інтересів усіх економічних суб'єктів. Механізм погодження економічних інтересів визначається економічною системою. Відповідно кожне суспільство постає перед проблемою пошуку ефективного механізму узгодження економічних інтересів

3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА, ЇЇ СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ. ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У економічній думці минулого і сучасності по-різному трактують сутність та особливості історичного розвитку суспільства. Найбільшого поширення набули формаційний і цивілізаційний підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку людського суспільства.

К. Марксом і його послідовниками був розроблений *формаційний підхід*,

сутність 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 працівників зі 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 вважають методологічно недостатнім і справедливо піддається критичному аналізу.

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.

В основу цивілізаційного підходу покладено наступні принципи:

- багатомірність аналізу економічних систем;
- природні еволюційної поступовості історичного процесу;
- відмови від класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей системи;
- пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів; посилення ролі людського фактору у суспільному розвитку;
- визначення світової історії як єдиного планетарного цілого.

Даний підхід зорієнтований не на особливості способу виробництва, а перш за все на цілісність людської цивілізації, домінуюче значення загальнолюдських цінностей, інтегрованості кожного суспільства у світову спільноту.

Цивілізація є історичною категорією, її рівень і сутність визначаються тими багатограними соціально—економічними умовами, в яких відбувається життєдіяльність того чи іншого народу.

Американський економіст У. Ростоу висунув теорію «стадій росту», в якій виділив п'ять стадій економічного розвитку: традиційне суспільства; перехідне суспільство; стадія зрушення; стадія зрілості; стадія високого рівня масового споживання.

Вчений—економіст Л. Морган виділив три етапи розвитку людської історії: епоха дикості; епоха варварства; епоха цивілізації. Епоха цивілізації у широкому розумінні цього слова: історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого – вищого.

Епоха цивілізації, у свою чергу, класифікується поетапно у горизонтальному і вертикальному аспектах: *горизонтальний аспект* характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за своїм змістом локальних цивілізаций окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені періоди; *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.

ЕВОЛЮЦІЯ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

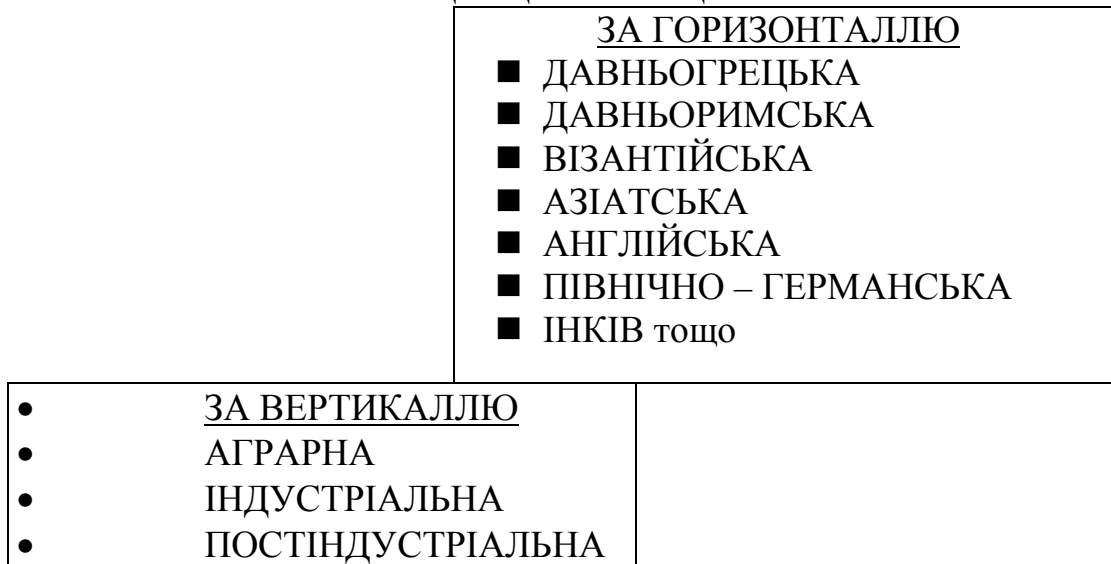


Схема 1.5 – Еволюція цивілізації

Визначаючи переваги цивілізаційного підходу, разом з цим слід зазначити, що надмірне акцентування уваги на формуванні «єдиної світової цивілізації» є потенційно небезпечним у плані можливості розмивання та ігнорування специфічності економічного і соціокультурного розвитку різних країн, втрати ними їхньої самобутності й унікальності.

Система як загальнонаукове поняття – це сукупність взаємозв’язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Кожній системі притаманні такі властивості:

- цілісність;
- органічність;
- упорядкованість;
- стійкість;
- саморух;
- загальна мета;
- мобільність;
- ієрархічність.

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 – історична сукупність виробничих відносин, що відповідає продуктивним силам і взаємодіє з ними, ґрунтується на основі

об'єктивних законів і суб'єктивних чинників.

Вчений економіст П. Самуельсон визначає будь—яку економічну систему, незалежно від її соціально—економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання:

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

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 ресурсів і виробничих можливостей.

Важливою характеристикою економічної системи є її структурні елементи:

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*, основою яких є відносини власності, які займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системо утворюючу функцію. Техніко-економічні й організаційно-економічні відносини відображають систему відносин «людина – виробництво». Соціально-економічні відносини відображають систему відносин «людина – людина».

Господарський механізм 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. Його функція полягає у забезпеченні динамічної рівноваги у суспільному виробництві, перш за все між виробництвом і споживанням, попитом й пропозицією.

Треба підкреслити багаторівневість системи з такими основними суб'єктами:

- мікрорівень з діяльністю індивідів, сім'ї, підприємств і установ;
- мезорівень з інститутами окремих регіонів, галузей, виробничих комплексів;
- макрорівень з функціонуванням державних і загальнонаціональних організацій (профспілок, об'єднань підприємців та ін.);
- мегарівень з взаємодіями міжнародних і міждержавних учасників.

Розвиток економічних систем оцінюється за такими основними критеріями:

- форми й типи власності як стрижень соціально-економічних відносин;
- технологічні способи виробництва як єдність конкретно-історичних продуктивних сил і організаційно-економічних відносин;
- спосіб управління і координації економічної діяльності.

Визначають такі основні типи економічних систем:

1. *Традиційна (патріархальна)*, характеризується: багатоукладністю економіки; збереженням натурально-общинних форм господарювання; відсталою технікою й технологією; використанням ручної праці; нерозвиненою інфраструктурою; потерпає від засилля іноземного капіталу та не в міру активного перерозподілу національного доходу державою тощо.

2. *Командно-адміністративна*, характеризується пануванням державної власності; відсутністю конкуренції; директивним плануванням; неринковими господарськими зв'язками; управлінським характером розподілу; ігноруванням законів товарно-грошових відносин; жорсткою підпорядкованістю суб'єктів господарювання; нерозвиненістю або відсутністю ринкового менталітету тощо.

3. *Ринкова економіка*, характеризується різноманітністю форм власності при домінуванні приватної; пануванням товарно-грошових відносин, конкуренцією; вільним ціноутворенням, що ґрунтується на взаємодії попиту й пропозиції; свободою підприємництва; пріоритетом особистого інтересу тощо.

4. *Змішана*, характеризується високим рівнем розвитку продуктивних сил; розвиненою інфраструктурою; різноманітністю форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарських суб'єктів; поєднанням ринкового механізму з державним регулюванням, їх органічне перетинання; орієнтована на посилення соціальної направленості економіки; є адекватною формою функціонування сучасних розвинених країн.

5. *Перехідна*, характерна для країн, які вивільнилися від адміністративно-командної економіки й здійснюють трансформації до ринку, трансформаційний процес здійснюється суперечливо, бурхливо з гострими соціально-економічними потрясіннями, кризовими явищами.

Перехід до ринкової економіки є досить суперечливим процесом системної трансформації усього суспільства, який породжує різні погляди на хід трансформації. У економічній теорії й практиці виділяють наступні підходи:

- критичний з пріоритетом на негативні наслідки пов'язані з корупцією, тіньовою економікою тощо;
- ліберальний з пропозицією більш послідовних й глибоких перетворень;
- компромісний з ціллю пошуку менш руйнівних шляхів розвитку.

З точки зору швидкості перетворень розрізняють дві основні стратегії дій: перша, *шокова терапія*, передбачає шляхи швидкої лібералізації цін, широку приватизацію на концептуальній основі монетаризму; друга, *градуалізм*, як компроміс засобів повільних й поетапних перетворень.

У економічній теорії й практиці виділяють наступні шляхи трансформації економіки:

- стратегія двох секторної економічної трансформації з паралельним

розвитком крупних підприємств під егідою державного сектору, малих й середніх структур як бази ринкового сектору;

- інституціональні теорії постіндустріального й інформаційного суспільства підкреслюють факт глобальної еволюції з всезагальними змінами для усіх попередніх систем;

- теорії соціально - ринкового господарства з регулюючою роллю держави, що створює умови для ринкового господарства й підтримки високих соціальних стандартів життя;

- теорії змішаної економіки підкреслюють поєднання ринкових й адміністративних механізмів при економічній трансформації;

- моделі ринкового соціалізму з поєднанням планових і ринкових механізмів, домінуванням власності трудових колективів тощо;

- теорії трансформаційного циклу, згідно з якими трансформація має дві фази: руйнівну у межах командної системи та конструктивну з початком перехідного періоду; одночасно можливі регресивні рухи впритул до катастрофічних дій у вигляді громадянських війн, тероризму та інших негативних наслідків.

Головною ознакою української економіки є її трансформаційний характер, рух від одного якісного стану до іншого як результат глибоких системних змін в економічній й політичній сферах. У ході трансформації повинні бути вирішені такі основні завдання:

- перебудова відносин власності шляхом роздержавлення і розвитку підприємництва;

- формування ринкової інфраструктури;

- становлення переважно ринкового ціноутворення;

- фінансова стабілізація;

- формування середнього класу як соціальної бази ринкової економіки;

- створення реальної системи адресної соціальної підтримки населення.

Умовами успіху ринкової трансформації економіки України є системність, радикальність й послідовність змін, які включають: структурну перебудову економіки, реформування фінансово-кредитної сфери, грошову реформу, створення системи соціального захисту й адаптації населення до умов ринку, лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Окреслені трансформаційні процеси при становленні нової економічної системи мають різне функціональне значення. У зв'язку з чим розрізняють:

1. Системоформуючі процеси, які створюють необхідні умови для функціонування ринкової системи.

2. Системотверджуючі процеси, які формують умови незворотності трансформаційного процесу та власну матеріальну основу функціонування ринкової системи.

3. Системовідтворюючі процеси, які забезпечують необхідні й достатні умови для саморозвитку ринкової системи, становлення національної економіки у світовому економічному просторі.

Реальні економічні процеси, що відбуваються в Україні здебільшого мають системоформуючі й частково системотверджуючі напруження, що

визначає початок процесу трансформації.

4. ВЛАСНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ. СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ. ТИПИ, ФОРМИ І ВИДИ ВЛАСНОСТІ

Соціально-економічним стрижнем будь-якої економічної системи є відносини власності.

Власність (як економічна категорія) – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення чинників й результатів виробництва.

Місце власності в економічній системі визначається тим, що саме вона визначає: спосіб поєднання робочої сили з засобами виробництва; специфічність дії економічних законів; цілі й мотиви виробництва; характер розподілу й споживання створеного продукту; пануючу систему політичної й економічної влади.

Відносини власності проявляються через її об'єкти й суб'єкти. Об'єкти власності – це все те, що можна привласнити (наприклад, засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, цінні папери, інтелектуальна власність, культурні та історичні цінності тощо). Суб'єкти власності – це персоніфіковані носії відносин власності (наприклад, окрема особа як носій майнових і немайнових прав й обов'язків; юридичні особи; держава в особі органів державного управління, муніципалітетів тощо).

Юридичний аспект власності відображається в реалізації прав власності на майно та інші господарські активи. Ключовими категоріями з точки зору прав власності є такі:

- користування як процес виробничої експлуатації об'єкта;
- володіння як фактичне панування над об'єктом;
- розпорядження як право прийняття управлінських рішень;
- відчуження з втратою прав власника;
- траст як делегування прав власності іншій особі.

Існує два підходи до класифікації форм власності.

Перший – вертикально-історичний, передбачає, що кожній цивілізації відповідав пануючий об'єкт привласнення. Аграрна цивілізація спиралася на земельну власність і сільське господарство як головну галузь. Але в межах зазначеної системи виділяють географічно-локальні форми: античну, азіатську і германську цивілізацію. Індустріальна цивілізація відрізняється домінуванням у якості головного об'єкта власності засобів і умов праці. Постіндустріальна форма цивілізації характеризується перевагою власника інформації).

Другий – горизонтально-структурний (передбачає класифікацію економічних форм власності, її видів і типів). Умовами й критеріями цієї класифікації є рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання робітника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкту та ресурси, результати управління виробництвом, механізм розподілу доходів.

Відзначимо основні типи й форми власності:

- *приватна* (індивідуальна, сімейна з використанням найманої праці або без зазначеного використання);

- *державна* (загальнодержавна, місцева (комунальна, муніципальна));
- *колективна* (кооперативна, часткова (пайова), корпоративна (акціонерна), суспільних організацій, асоціацій та ін.);
- *змішана* за участю представників не менш двох вказаних типів, зокрема, сумісна за участю іноземних учасників.

Економічний розвиток людства постійно пов'язаний з процесами зміни типів і форм власності. Принциповими є такі категорії:

- *роздержавлення* як комплекс заходів, які спрямовані на подолання державного монополізму;
- *приватизація* як форма роздержавлення з відчуженням колишнього об'єкта державної власності на користь недержавної особи;
- *націоналізація* як процес, протилежний приватизації;
- *денаціоналізація (реприватизація)* як процес повернення до приватних володарів об'єктів, що були раніше націоналізовані.

Стрижнем переходу до нової системи є зміни в структурі власності шляхом роздержавлення і приватизації в таких основних формах:

- перетворення державного підприємства в господарське товариство, зокрема, акціонерне;
- викуп майна державного суб'єкта орендатором;
- викуп майна трудовим колективом;
- продаж підприємств на конкурсній (змагальній) основі.

Приватизація в Україні пройшла два основних етапи:

1) сертифікатна, або так звана «ваучерна» приватизація, коли кожний громадянин отримав приватизаційний майновий сертифікат еквівалентом 10,5 грн. протягом 1993-1997 років;

2) грошова, коли на змагальній основі визначалися нові власники або володарі контрольного пакету акцій (починаючи з 1998 р. і до нашого часу).

Але не завжди зміна типу власності є синонімом ефективного господарювання. Тому головною проблемою перехідного періоду є пошук оптимального співіснування державного, колективного та приватного секторів економіки.

Аналізуючи відносини власності в Україні, доцільно спиратися на Закон «Про власність». Проблему аналізу даного закону доцільно винести для обговорення на практичних заняттях й рекомендувати студентам самостійно ознайомитися з даним законом.

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність економічних проблем та класифікуйте їх.
2. Проаналізуйте модель потреб за Маслоу.
3. Проаналізуйте дію закону зростання потреб.
4. Проаналізуйте проблему вибору як наслідок суперечності між безмежністю потреб та обмеженістю ресурсів.
5. Поясніть взаємозв'язок економічних потреб і інтересів.
6. Поясніть механізм координації інтересів економічних суб'єктів у ринковій економіці.

7. У чому полягає проблема мотивації господарської діяльності в економічній думці?
8. У чому полягає відмінність формаційного і цивілізаційного підходів до періодизації суспільного розвитку?
9. У чому полягає сутність економічної системи? Які визначення цього терміну вам відомі?
10. Визначте та проаналізуйте структурні елементи економічної системи.
11. Поясніть сутність категорії «власність». Які типи, види, форми власності ви знаєте?

ТЕМА 3. ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

1. Виробництво як визначальний фактор потреб суспільства та їх розвитку
Зміст і структура суспільного виробництва
2. Ресурси виробництва та їх види. Використання економічних ресурсів
Економічний вибір. Крива виробничих можливостей
3. Ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники
4. Форми організації суспільного виробництва: натуральне і товарне

1. ВИРОБНИЦТВО ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ПОТРЕБ СУСПІЛЬСТВА ТА ЇХ РОЗВИТКУ. ЗМІСТ І СТРУКТУРА СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Суспільне виробництво є вихідною базою й вирішальною сферою життєдіяльності людей, основою життя й джерелом розвитку суспільства.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей, що пов'язана з перетворенням сировини й сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, які необхідні для існування й розвитку суспільства.

Виробництву незалежно від соціальної форми виробництва, притаманні певні загальні ознаки:

- воно завжди є суспільним;
- має бартерний характер розвитку;
- постійно повторюється, тобто відтворюється;
- у процесі виробництва виникають економічні відносини між людьми;
- є важливою складовою частиною тієї чи іншої соціально—економічної системи.

Характеризуючи суспільне виробництво важливо розуміти й відрізнити поняття «виробництво» і «праця».

Виробництво - широка система дій, яка створює: матеріальні й духовні блага, які необхідні для існування людини; інші умови відтворення життя людей, зокрема виробничі відносини. Отже, виробництво – це процес праці, що має завершений результативний характер.

Праця – це цілеспрямована діяльність людей щодо створення необхідних благ за допомогою інших чинників. Але особливий вплив на виготовлення благ має природа, що найбільш помітно у сільському господарстві, наприклад,

вегетація рослин.

Зміст праці обумовлюється безпосереднім впливом продуктивних сил. 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.

Характер праці відображає особливості впливу виробничих відносин на трудову діяльність. Наприклад, історичний аспект дозволяє визначити такі основні етапи розвитку трудової кооперації:

- проста кооперація на підставі ручної праці без її поділу;
- мануфактура, для якої додатково характерний поділ праці;
- фабрична кооперація з поєднанням поділу праці й використання машин і механізмів.

Таким чином, спільна взаємодія людської праці й природних чинників створюють безпосередній виробничий процес. На цей випадок доречна цитата англійського економіста XVII століття Уїльяма Петті: «Праця є батьком багатства, а земля його мати».

Характеризуючи суспільне виробництво доцільно відзначити його двоїстий характер:

- по-перше, йдеться про створення благ для подальшого споживання;
- по-друге, мається на увазі створення вартості для можливого подальшого обміну.

Виробництво як безперервний процес, що постійно повторюється, має назву *відтворення*.

У економічній теорії відрізняють виробництво у вузькому і широкому значенні;

- вузьке значення ставиться для безпосереднього створення благ;
- широке значення складається з 4-х основних фаз:
 - безпосередньо виробництво (вузьке значення терміну);
 - розподіл;
 - обмін;
 - споживання.

Розрізняють дві сфери суспільного виробництва: матеріальне й нематеріальне. Матеріальне – це сукупність галузей й сфер, які виробляють матеріально-речові блага й послуги. Нематеріальне – це сукупність галузей й сфер, що виробляють нематеріальні блага й послуги, які задовольняють духовні і соціальні потреби.

Між матеріальною й нематеріальною сферами виробництва існує тісний взаємозв'язок. Так, матеріальне виробництво (промисловість, сільське

господарство, лісове господарство, будівництво, комунальне господарство, транспорт, зв'язок, торгівля тощо) створює матеріально-технічну базу для функціонування й відтворення як самого себе, так і нематеріального виробництва. Нематеріальне виробництво (охорона здоров'я, освіта, інформація, культура, мистецтво, спорт, туризм, духовне виробництво) задовольняє потреби людей в освіті, медичному обслуговуванні, спорті, туризмі, культурі тощо, забезпечуючи тим самим умови для нормального відтворення усіх робітників, у тому числі й в сфері матеріального виробництва. У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва й послуг зростає, проявляючись як соціально-економічна закономірність і свідчить про високий рівень життя та зміну пріоритетів у задоволенні потреб. Так, у розвинених країнах у сфері нематеріального виробництва зайнято понад 50 % працездатного населення й виробляється від 60 до 75 % ВВП. В Україні ці показники нижчі, тому стратегічною задачею є прискорення розвитку галузей, що задовольняють соціальні й духовні потреби, розвиток соціальної інфраструктури.

Розвиток суспільного виробництва ґрунтується на прогресі науки й техніки.

Наука – специфічний вид людської діяльності, який виробляє нові знання.

Техніка – сукупність засобів виробництва, що використовуються у виробництві.

Технологія – особливий процес поєднання всіх факторів з метою досягнення конкретного кінцевого результату.

Науково-технічний прогрес – безперервний процес розвитку науки, техніки й технологій.

Науково-технічна революція (НТР) – якісний стрибок у розвитку знань і технологій. Останній етап НТР пов'язують з початком комп'ютерної ери. Новий етап НТР обумовив революційні зрушення в змісті й характері праці.

2. РЕСУРСИ ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВИДИ. ЕКОНОМІЧНИЙ ВИБІР. КРИВА ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

- Виробництво є складним процесом поєднання чинників (факторів виробництва).

Саме процес поєднання слід розглядати з допомогою категорій характер і спосіб поєднання. *Характер поєднання* пов'язаний зі соціально-економічним аспектом виробничих відносин, насамперед, з відносинами власності. *Спосіб поєднання* описує організаційно-економічні особливості відносин, наприклад, комбінацію взаємодій особистого і речового чинників.

Ресурси виробництва - сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва. *Фактори виробництва* — це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ; це вже реально використані в процесі виробництва ресурси, це «працюючі ресурси».

Марксистська теорія поділяла всі фактори виробництва на дві великі групи:

- *особистий фактор виробництва* - робоча сила як сукупність фізичних

та інтелектуальних здібностей людини до праці.

- *уречевлений фактор виробництва* - сукупність засобів праці, предметів праці та природних умов.

Особистий та уречевлений фактори у сукупності складають продуктивні сили й відображують систему відносин «людина-природа».

Сучасна економічна наука до складу факторів виробництва відносить: *працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію.*

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, що спрямована 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:

- натурально-речова форма капіталу - машини, станки, обладнання, споруди, транспортні засоби, сировина, матеріали, які задіяні у процесі виробництва.

- грошова форма певна сума грошей, необхідна для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили.

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

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

Інформація в сучасних умовах є найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

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

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.

Жоден з факторів сам по собі не спроможний виробити продукт і принести дохід. Відсутність хоча б одного з них може призвести до руйнування системи і зробити неможливим сам виробничий процес.

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.

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

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

Безперервний розвиток потреб (відповідно дії закону зростання потреб, який відбиває внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення) стикається з головною проблемою людства – проблемою обмеженості ресурсів.

Розрізняють абсолютну та відносну обмеженість ресурсів. Абсолютна показує, що для задоволення потреб усього суспільства ресурсів недостатньо, відносна пояснює, що для задоволення «розумних» потреб ресурсів достатньо.

Наслідки обмеженості ресурсів:

- необхідність ефективного й повного використання ресурсів суспільством;
- необхідність вирішення питання пріоритетності використання ресурсів;
- суперництво за доступ до більш ефективних ресурсів.

Отже, обмеженість економічних ресурсів зумовлює проблему вибору, що постає перед економічними суб'єктами. Будь-який економічний вибір пов'язаний з оцінкою альтернативної вартості рішень.

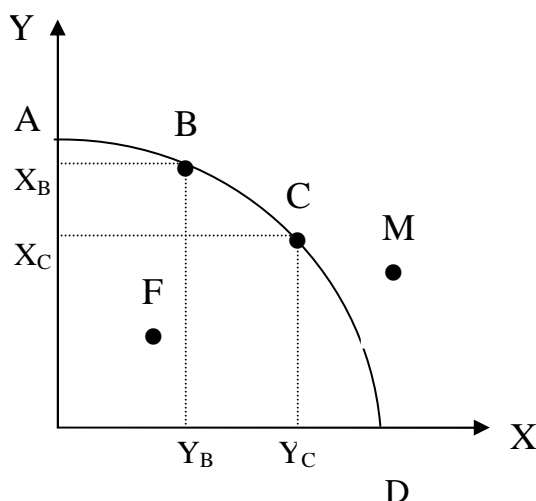


Рис. 1.1 – Крива виробничих можливостей

Найпростішою моделлю, яка дозволяє сформулювати основну економічну проблему «що, як і для кого виробляти?», є крива виробничих можливостей (КВМ). Припустимо, що мешканці якоїсь гіпотетичної країни можуть використовувати свої природні й людські ресурси для виробництва засобів виробництва і предметів споживання.

На осі абсцис кількість предметів споживання (X), на осі ординат - кількість засобів виробництва (Y). Крива $ABCD$ - крива виробничих можливостей, яка характеризує максимально можливі обсяги виробництва засобів виробництва і предметів споживання за повного використання усіх наявних ресурсів. Це означає, що кожна точка на кривій показує певну комбінацію товарів цих двох видів. Наприклад, точка B показує комбінацію X_B одиниць предметів споживання і Y_B одиниць засобів виробництва.

Графік кривої виробничих можливостей дозволяє одержати більш чітке уявлення про три взаємопов'язані поняття: обмеженість ресурсів, вибір, витрати.

Точка F , що знаходиться у межах виробничих можливостей, показує таку

комбінацію засобів виробництва й предметів споживання, яка значно менша за можливий обсяг при ефективному використанні усіх ресурсів. Якщо вибрати цю точку, то матимемо недовикористання ресурсів (наприклад, безробіття) або низьку ефективність використання ресурсів (наприклад, великі витрати, у тому числі й робочого часу).

Точка М характеризує такий випуск продукції, який є недосяжним при повному використанні наявних ресурсів та існуючих технологій.

Таким чином, крива ABCD характеризує одночасно й можливий, й бажаний обсяг виробництва. Точки на самій кривій ABCD зображають різні можливі шляхи поєднання обсягів випуску засобів виробництва і предметів споживання, необхідно лише вибрати ту комбінацію, що є найбільш ефективною.

3. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА, ЇЇ СУТНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ

Будь-яка виробнича діяльність є націленою на кінцевий результат. Тому підсумком виробничої діяльності є співставлення витрат виробництва та його підсумків.

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:

$$Pr = P / Kc; \quad Pr = P : Ч,$$

де Пр – продуктивність праці, П – обсяг продукції,

Кс – середньоспискова кількість робітників,

Ч – час роботи, що відпрацьований.

Ефективність основних фондів вимірюється з допомогою показників фондovіддачі (ФВ) та фондоозброєності (ФО):

$$ФВ = П : Ф; \quad ФО = Ф : Кс,$$

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

Кс – середньоспискова кількість робітників.

Ефективність використання сировини й матеріалів вимірюють за допомогою показника матеріалоемності (МЄ):

$$МЄ = М : П,$$

де М – вартість матеріалів,

П – обсяг 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.

Показник екологоефективності характеризує ефективність

природокористування і визначається за формулою:

$$E = E_0 - (A + B + C),$$

де E_0 – загальноекономічна ефективність господарюючого суб'єкту,

A – вартість природоохоронних заходів,

B – вартість витрат від забруднення навколишнього середовища,

C – вартість природних ресурсів.

Рентабельним вважається виробництво для якого екологоекономічний ефект є додатною величиною.

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.

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї головної, кінцевої мети – служити споживачу, задовольняти особисті потреби кожної людини.

Показники соціальної ефективності виробництва:

- розмір ВВП (валового внутрішнього продукту) та НД (національного доходу) на душу населення;
- частка фонду споживання у НД;
- рівень життя населення;
- якість життя населення, або ІРЛ (індекс розвитку людини).

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.

4. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА: НАТУРАЛЬНЕ І ТОВАРНЕ

Певний спосіб організації господарської діяльності представляє собою форму суспільного виробництва. В історії людства виділяють такі основні форми організації суспільного виробництва: *натуральну і товарну*.

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

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

Риси товарного виробництва:

- товарне виробництво є відкритою економічною формою господарства.
- між виробниками існують опосередковані господарські зв'язки, через обмін продуктами їхньої праці як товарами.
- розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Специфіка товарного виробництва пов'язана з існуванням різних його типів: простого і розвинутого (підприємницького), які мають як спільні так і відмінні риси.

Спільні: приватна власність на засоби виробництва, ринкова форма зв'язку між товаровиробниками, конкуренція. Відмінності представлені у табл.1.2.

Таблиця 1.2 – Відмінності простого та розвинутого (підприємницького) товарного виробництва

ПРОСТЕ	РОЗВИНУТЕ (ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ)
Товаровиробник є власником засобів виробництва	Товаровиробник – найманий працівник. Власник засобів виробництва інша особа
Не використовується чужа праця	Використовується чужа праця, робоча сила стає товаром
Виробництво за для задоволення перш за все власних потреб	Виробництво за для отримання прибутку
Виробництво на ґрунті індивідуальної праці відокремленого виробника	Виробництво на ґрунті загальної, об'єднаної праці найманих працівників
Незначні масштаби виробництва	Великі масштаби виробництва
Малі можливості використання матеріальних, фінансових ресурсів, досягнень НТП	Широкі можливості використання матеріальних, фінансових ресурсів, досягнень НТП
Виробництво має підпорядкований характер	Виробництво має

Товарне виробництво можна класифікувати за певними критеріями:

За фактом використання грошей:

- *бартерне*, тобто з прямим обміном товарів без посередництва грошового еквіваленту;
- *грошове*, тобто за обов'язковою участю грошей.

За складністю:

- *просте* з поєднанням однією особою функцій виробника і власника, тобто без використання найманої праці при перевазі ручної праці;
- *підприємницьке* з обов'язковим залученням найманих робітників при

значному розвитку інших чинників виробництва.

За номенклатурою продукції:

- *із стабільною номенклатурою* при слабкому технологічному розвитку;
- *із змінною номенклатурою* при постійному оновлюванні технологій.

Товарне виробництво постійно розвивається. Внутрішнім механізмом розвитку є процес існування і розв'язання суперечностей між елементами системи товарного господарства, починаючи з вихідної суперечності товару – між конкретною і абстрактною працею, відповідно між споживчою вартістю і вартістю. Розв'язання суперечностей спирається на пошук найефективніших форм взаємозв'язків, що знаходить вираження у законах.

Проаналізуємо ключові закони товарного виробництва.

Закон вартості визначає необхідність обміну лише товарів-еквівалентів, тобто товарів з однаковою вартістю. У грошовій економіці ця еквівалентність ускладнюється відхиленням цін від вартостей, що стимулює скорочення витрат, впровадження нових технологій, ризик, збільшення розриву в доходах.

Закон попиту наголошує на зворотний зв'язок між ціною і величиною попиту на товар при інших рівних умовах.

Закон пропозиції відображує прямий зв'язок ціни й величини пропозиції при інших рівних умовах.

Закон грошового обігу визначає кількість грошей, що необхідні для обслуговування обігу товарів, як частку від ділення суми цін усіх товарів на число оборотів однієї грошової одиниці.

Розгляд суперечностей та їх розв'язання спирається на систему вартісних категорій: собівартість, прибуток, ціна, зарплата, рента та ін.

Урахування законів і категорій товарного виробництва визначає принциповий метод господарської діяльності товаровиробників – *комерційний розрахунок*, тобто оцінку ефективності діяльності через порівняння витрат і результатів. Саме вказаний розрахунок сприяє функціонуванню *закону економії часу*. Цей всезагальний закон підкреслює пріоритетність економії робочого часу, наприклад, через економне використання ресурсів, що дозволяє знижувати витрати й відповідно збільшувати прибуток.

Таким чином, в історії розвитку товарного виробництва необхідно виділити два моменти:

1. Перетворення натурального господарства в просте товарне виробництво, що стало результатом суспільного поділу праці.

2. Перетворення простого товарного виробництва в розвинуте (підприємницьке), пов'язано із конкуренцією між товаровиробниками, що обумовлює їх диференціацію.

3. Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку ринкової економіки.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте сутність та основні риси суспільного виробництва.
2. Проаналізуйте галузеву структуру суспільного виробництва.
3. Поясніть взаємозв'язок матеріального і нематеріального виробництва.

4. Охарактеризуйте ресурси виробництва та їх види.
5. У чому полягає сутність економічного вибору. Намалюйте та поясніть криву виробничих можливостей.
6. Охарактеризуйте показники економічної ефективності виробництва.
7. Визначте та проаналізуйте показники соціальні ефективності.
- 8 Охарактеризуйте основні риси натурального господарства.
9. Визначте умови виникнення товарного виробництва та охарактеризуйте його основні риси.
- 10 Визначте основні форми організації суспільного виробництва.
11. Порівняйте основні риси простого та розвинутого (підприємницького) товарного виробництва.
12. Охарактеризуйте основні закони товарного виробництва.
13. Визначте та проаналізуйте показники економічної ефективності суспільного виробництва.
14. Визначте та проаналізуйте показники соціальної ефективності суспільного виробництва.
15. Побудуйте криву виробничих можливостей та поясніть її.

ТЕМА 4. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ

1. Товар і його властивості
2. Теорії вартості: трудова, маржиналістська і неокласична
- 3 Теоретичні концепції виникнення та сутність грошей. Функції грошей
- 5 Інфляція, її сутність і причини. Темпи інфляції. Види інфляції. Соціально-економічні наслідки інфляції

1. ТОВАР І ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ

Основоположною категорією товарного виробництва є «товар». Однак історично та логічно цій категорії передувала категорія «благо». 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: *неекономічні блага* надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.) та *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.

Найважливішими характеристиками товару є його споживча вартість і вартість. Споживча вартість — це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини. Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто споживчу вартість, а суспільну споживчу вартість, тобто є споживчою вартістю для інших. Вартість товару — це уречевлена в товарі суспільна праця виробника. Вартість проявляється за

допомогою зовнішньої форми її відбиття — мінової вартості. Мінова вартість є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якому товар одного роду обмінюється на товар іншого роду.

Розрізняють 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 і 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 приватної й суспільної праці при ринковому визнанні корисності товару.

Отже, товар має дві властивості: вартість і споживну вартість. Властивості товару обумовлені двоїстим характером праці, що створює товар. З одного боку, це праця, яка витрачена у певній якісно відмінній від інших видів праці формі – це конкретна праця, її результатом є споживна вартість. З іншого боку, праця втілена у товарі є одноякісною суспільною працею, як затрата людської енергії взагалі – це абстрактна праця і вартість є її результатом.

2. ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ: ТРУДОВА, МАРЖИНАЛІСТСЬКА І НЕОКЛАСИЧНА

Історично в економічній думці визначали дві групи поглядів на вартість: теорії об'єктивної вартості та теорії суб'єктивної корисності.

Наведена вище концепція товару і його властивостей в економічній науці

відома як *теорія трудової вартості*. Ця теорія була започаткована ще класиками політичної економії — Вільямом Петті, Адамом Смітом і Давидом Рікардо. Вони не завжди послідовно визначали витрати праці як джерело суспільного багатства, вважали, що вартість створюється лише живою працею, що витрачена в процесі виробництва товару.

Згодом дана концепція розроблялась Карлом Марксом і його прихильниками. *Політекономія марксизму* вважала працю найманих робітників виключним джерелом вартості й багатства впритул до права революційного подолання несправедливості в розподілі доходів.

Теорія факторів (витрат) виробництва (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Мілль)-поширила категорію «праця» на продукти минулих періодів у вигляді засобів виробництва, які в поточному періоді мали форму капіталу, що визначає вартість товарів за витратами на їхнє виробництво. Таким чином, логічним був висновок, що нова вартість створюється не тільки живою працею, а й минулою уречевленою. Оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (робочу силу, засоби виробництва, сировину, матеріали тощо), то ціну на продукцію пояснювали цінами на елементи витрат виробництва.

Теорія трьох факторів виробництва (Ф. Бастіа, Ж-Б Сей та ін.), полягала в рівноправній участі в утворенні вартості найманої праці, капіталу і землі. Це дозволяло власнику кожного з факторів отримувати дохід відповідно до внеску в загальну суму витрат (праця – заробітну плату; земля – ренту; капітал – відсоток) 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.

Друга група поглядів 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 (В. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас та ін.) визначає вартість товарів ступенем корисності останньої одиниці товару для споживача. Розмежування загальної і 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.

Теорія попиту і пропозиції визначає вартість товарів за співвідношенням попиту і пропозиції на них у процесі обміну.

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

Кейнсіанська теорія в середині ХХ ст. 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 якою можливий синтез витратного і маржинального підходів.

Таким чином, у економічній думці розуміння категорії «вартість» у значній мірі сформувалося під впливом двох найбільш розповсюджених теорій класичної теорії трудової вартості та маржиналістської теорії граничної корисності. Якщо співставити ці теорії, то можна помітити, що вони якби заперечують одна одну. Перша визначає вартість як лише витрати безпосередньо праці товаровиробника, друга – лише корисністю товару для споживача. Такі трактовки надавали теоріям однобічного характеру й не враховували реальних аспектів економіки. Однак об'єктивний аналіз дає підставу до висновку, що вартість є результатом поєднання в товарі двох факторів: витрат і та корисності. Оскільки для створення товару необхідні матеріальні та трудові витрати, то вартість, що закладена в товарі є категорією виробництва. А оскільки на ринку вартість не тільки виявляє себе, а й саме тут визначається її величина відносно корисності товару та попиту на нього, вартість є категорією обміну. Отже, ринкова вартість (ціна) за якою реалізуються товар, наче синтезує виробничі та ринкові системо визначаючі фактори за допомогою яких вартість формується. Виходячи з цього на межі XIX та XX ст. певні економісти (Туган-Барановський, А. Маршал та ін.) зробили спробу синтезувати обидві напрями аналізу та показати, що вони не поглинають і не протистоять одна одній, а є взаємодоповнюючими.

Неокласична теорія вартості спричинила суттєвий вплив на сучасні теорії вартості. Сьогодні пошук шляхів синтезу витратних і невитратних теорій є одним із пріоритетних наукових напрямів подальшого аналізу теорії вартості.

В умовах постіндустріального, інформаційного суспільства виникла *концепція інформаційної вартості*. Оскільки інформаційний сектор за темпами розвитку випереджає традиційні галузі, о це призводить до появи нового джерела вартості пов'язаного з інтелектуальним потенціалом, зі знаннями працівників, відповідно й вартість визначається ступенем володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом.

3. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИНИКНЕННЯ ТА СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ. ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

Визначимо основні теорії грошей:

1. *Еволюційна*, що вважає принциповою товарну природу грошей і виникнення їх на підставі розвитку форм вартості.

2. *Раціоналістична*, що визначає гроші як результат певної домовленості людей. Різновидами її є такі теорії:

- *металістична* (Н. Орєм – французький вчений XIV ст., меркантилісти), яка вважала дорогоцінні метали грошима від природи;

- *номіналістична* (Дж. Стюарт, Н. Барбон – англійські вчені XVIII ст.), яка визначала існування грошей як символів, умовних позначень;

- *державна* як форма номіналістичної (*німецький економіст межі XIX - XX ст. Г. Кнапп*) з визначенням грошей як продукту державної влади.

3. *Функціональна*, що пояснює сутність грошей через їх функції, зокрема:

- *кількісна* (Ш .Л. Монтеस्क'є, Д. Юм, деякі їх сучасні послідовники), що обмежує значення грошей статистичним впливом на ціни та інші економічні параметри;

- *власне функціональна* (Л. Харріс), яка вважає об'єктом аналізу тільки функції грошей.

Товарне виробництво спирається на обмін, насамперед, за допомогою грошей. Але гроші є продуктом історичного розвитку обмінних операцій, зокрема форм вартості.

Визначають таку послідовність еволюції вартісних форм:

1. *Проста, або випадкова*, коли: 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.

2. *Повна, або розгорнута*, коли маємо такий запис:

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

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

3. *Загальна*, коли рівність виглядає так:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ товар А} \\ 2 \text{ товари В} \\ 3 \text{ товари С} \\ i \text{ т.д.} \end{array} \right\} = n \text{ товару Z}$$

Велика кількість товарів обмінюється на єдиний еквівалент, який історично представляв найбільш поширений або рідкий товар.

4. *Грошова*, що підкреслює виявлення універсального, всезагального еквіваленту, що історично набув вигляд дорогоцінних металів, насамперед, золота, яке має гідні фізико-хімічні властивості (сталість, ділимість, портативність та ін.).

Таким чином, гроші сприяли трансформації бартерного товарообміну ($T_1 - T_2$) у товарно-грошовий обіг ($T_1 - Г - T_2$). Гроші – це особливий товар, який стихійно виділився зі світу товарів на роль загального еквіваленту, й виступає посередником у обміні товарів, відображає економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів.

Визнання ключової ролі золота спричинило панування у світовій економіці системи золотого стандарту, коли грошові одиниці країн прирівнювалися до певної маси цього металу. Наприклад, наприкінці XIX ст. рубль Російської імперії виражав 0,77 г. золота.

Протягом XX ст. роль золота як безпосереднього обмінного засобу знижувалася, а сучасна ямайська валютна система вилучила цей метал з поточного грошового обігу. Але традиційно золото залишається найбільш

популярною резервною складовою.

За сучасних умов форми грошей зводять до так званих грошових агрегатів:

- M_0 – готівка.
- $M_1 = M_0 +$ вклади до запитання у національній валюті.
- $M_2 = M_1 +$ строкові й всі валютні вклади.
- $M_3 = M_2 +$ трастові вклади.
- $L = M_3 +$ державні цінні папери.
- $D = L +$ інші малоліквідні активи.

Українська грошова система історично мала три грошові одиниці:

- радянський рубль - до весни 1992 р.;
- купоно-карбованець – з весни 1992 до серпня 1996 р.;
- гривня – з вересня 1996 р. до нашого часу.

Таким чином, можна визначити *гроші* як всезагальний еквівалент вартості, товар особливого роду, який використовується для опосередкування товарообмінних операцій.

Визначають п'ять типів всезагального еквіваленту:

- 1) товарно-лічильний з використанням для рахунку одиниць особливого товару–засобів праці, худоби та ін.;
- 2) товарно-ваговий з використанням маси рослин, а пізніше металів;
- 3) металокарбоновий з використанням монет;
- 4) емісійний з друкуванням паперових грошей;
- 5) електронний з початком використання електронних грошей.

Гроші як всезагальний еквівалент виконують три основні функції:

1. *Міра вартості*

2. *Засіб обігу*, зокрема:

- купівельний засіб;
- засіб платежу;
- світові гроші;

3. *Засіб нагромадження*.

Функцію *міри* вартості гроші виконують ідеально за допомогою ціни, яка вказується на ціннику і виключає необхідність постійної присутності грошових одиниць поруч з товаром.

Ціна – це грошове вираження вартості товару. *Масштаб цін* – це певна маса певного дорогоцінного металу, насамперед, золота, яка приймається за грошову одиницю. Так, англійський фунт стерлінгів отримав назву, спираючись на фунт срібла. Під час золотого стандарту масштаб цін встановлювався рішенням державних органів. 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 та інших цінних паперів. Функція *світових грошей* виконується реально за присутністю у міжнародних розрахунках і державних запасах золота й іноземних валют.

Третя функція *засобу нагромадження* виконується грошима реально у вигляді запасів золота та інших дорогоцінних металів. При металевому обігу вказані запаси стихійно регулювали обіг через коливання розмірів запасів, які збільшувалися або зменшувалися залежно від потреб обслуговування товарних потоків. За сучасних умов поруч із золотом функцію нагромадження виконують срібло, метали платинової групи (паладій, платина), дорогоцінні каміння, інші матеріальні й нематеріальні активи, насамперед, вільно конвертована валюта.

Все сказане свідчить про те, що гроші є об'єктивною категорією ринкової економіки, якій притаманні такі основні властивості:

1. Гроші виконують роль загального еквівалента, своєрідного «економічного метра», за допомогою якого решта товарів вимірюють свою вартість.
2. Гроші набувають загальної споживної вартості, яка полягає у їхній здатності обмінюватися на всі інші товари, тобто вони мають абсолютну ліквідність.
3. Гроші виражають певні економічні відносини, які виникають між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок.

5. ІНФЛЯЦІЯ, ЇЇ СУТЬ І ПРИЧИНИ. ТЕМПИ ІНФЛЯЦІЇ. ВИДИ ІНФЛЯЦІЇ. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ІНФЛЯЦІЇ

На межі XX і XXI ст. виникли суттєві зміни в грошовому обігу:

1. Золото не використовується як грошовий матеріал, ціна на нього складається як звичайна комбінація попиту і пропозиції, що було закріплено в принципах діючої ямайської валютної системи.
2. Валютні курси є вільними, плаваючими на відміну від колишніх валютних систем з фіксованими курсовими показниками. Взагалі *валютний курс* – вираження одиниці однієї країни у грошових одиницях іншої.
3. Значне збільшення питомої ваги електронних розрахунків з одночасним скороченням частки готівкових сплат (5 – 10 % від суми грошових потоків).
4. Значне зростання авторитету колективних валют, насамперед, євро і спеціальних прав запозичення (СПЗ, або SDR), що пропонуються Європейським Союзом і Міжнародним валютним фондом.

Грошовий обіг – процес руху грошей для обслуговування реалізації суспільного продукту.

Форми організації грошового обігу утворюють грошову систему. 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.

Грошовий обіг поділяється на готівковий і безготівковий. Готівка об'єднує монети, банкноти (великі купюри) й казначейські білети (дрібні купюри). Складовими безготівкового обігу є такі платіжні інструменти:

- документи на переказ, тобто платіжне доручення, чек, акредитив, платіжна вимога та ін.;

- спеціальні платіжні засоби, тобто векселі, банківські платіжні картки, розрахункові чеки та ін.

Окремо слід відзначити поширення системи електронних грошей як у міжнародних, наприклад, Visa, American Express, так і внутрішніх (Національна система масових електронних платежів - НСМЕП) платіжних системах.

Закони грошового обігу визначають кількість грошей, які є в обігу. За умов нерозвиненості кредитних відносин використовується така загальна формула: $M = \frac{T \cdot C}{Ш}$,

де М - маса грошей, Т - кількість товарів, Ц – ціни товарів, Ш – швидкість обігу грошової одиниці.

Вказана формула іншим чином концентрується в основному монетарному рівнянні - формулі Фішера:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де М – грошова маса.; V – швидкість обігу однієї грошової одиниці;

P – середня ціна товару; Q – фізичний обсяг товарів.

При незмінності V і зменшенні або сталості Q зростання М веде до зростання цін P, тобто до інфляції.

Розвиток кредиту ускладнює вихідну формулу: $M = \frac{T \cdot C - K + П - ВП}{Ш}$,

де в чисельнику додаються К – сума товарів, проданих у кредит цього року, П – сума повернутих кредитів, ВП – взаємопогашенні платежі (взаємозалік).

Різноманітність грошових засобів, які функціонують сучасній економіці, потребує виміру 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.

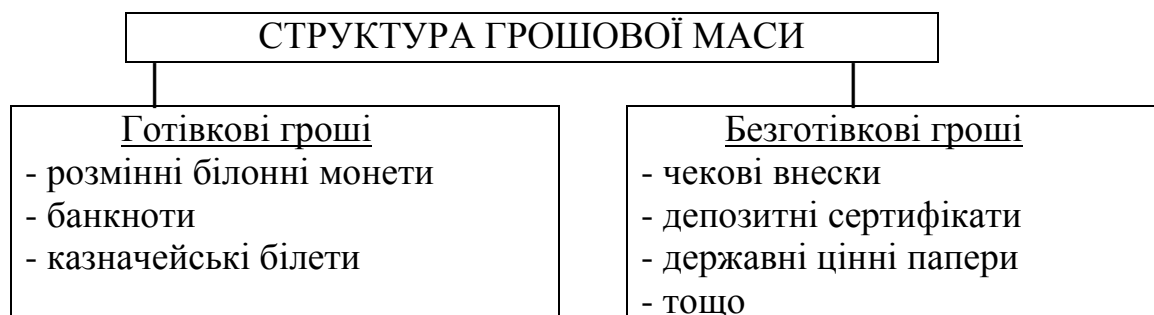


Схема 1.6 – Структура грошової маси

Грошова система – це форма організації грошового обігу, яка історично склалася в певній країні й законодавчо закріплена державою, яка складається з наступних структурних елементів:

1. Назва національної грошової одиниці.
2. Види та купюрність грошових знаків і характер їхнього забезпечення.
3. Порядок грошової емісії, тобто порядок друкування грошей і випуску їх в обіг.

4. Встановлення курсу національної валюти і порядок її обміну на іноземну.
5. Наявність державних фінансових інститутів, які здійснюють регулювання грошового обігу в країні.

Інфляція є однією з найбільш складних проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, що негативно впливає на всі сторони життя суспільства.

У економічній теорії існують різні погляди на природу та причини інфляції, але переважають наступні напрями: одні розглядають інфляцію як макроекономічне явище, спричинене порушенням пропорцій суспільного відтворення, пропорцій між виробництвом і споживанням, сукупним попитом і сукупною пропозицією; другі – як суто грошове явище, спричинене порушенням законів грошового обігу; треті вважають, що інфляція є результатом порушення економічної рівноваги, яка зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин.

Причини інфляції:

- порушення пропорцій суспільного виробництва;
- надмірна емісія паперових грошей;
- дефіцит державного бюджету;
- мілітаризація економіки;
- значне зростання внутрішнього і зовнішнього боргу;
- недосконалість податкової системи;
- кризові явища у фінансово – кредитній системі;
- монополізація виробництва;
- зовнішньоекономічні фактори.

інфляцію, тобто зростання цін, можна класифікувати наступним чином:

За темпами зростання: повзуча, або інертна з темпами зростання до 10 % на рік; галопуюча з темпами до 200 % на рік; гіперінфляція при перевищенні 200 % протягом року.

Залежно від переважаючого впливу факторів: інфляція попиту; інфляція пропозиції.

За характером прояву: відкрита й прихована.

За ступенем прогнозування: очікувана й неочікувана.

За співвідношенням темпів зростання цін на товари: збалансована й незбалансована

За причиною виникнення: внутрішня і зовнішня (імпортована).

За можливістю впливу на інфляційний процес: регульована й нерегульована.

Дефляція із зниженням цінового рівня. *Дезінфляція* як процес штучного зменшення темпів зростання цін. *Рефляція* як штучне провокування інфляції. *Стагфляція* як поєднання інфляції та стагнації виробництва.

Антиінфляційна політика передбачає здійснення короткострокових (тактичних) заходів щодо зниження рівня наявної інфляції та довгострокових (стратегічних) заходів, спрямованих на недопущення інфляції у тривалій перспективі. До основних заходів антиінфляційної політики належать: зростання виробництва і насичення ринку товарами; обмеження грошової

емісії; подолання дефіциту державного бюджету; стимулювання нагромаджень та інвестицій; проведення обґрунтованої кредитної політики; скорочення ставок податків; збільшення безготівкового обігу; скорочення бартерних операцій; регулювання валютного курсу; розвиток ринку цінних паперів тощо.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте економічні та неекономічні блага.
2. Розкрийте сутність товару та його властивостей.
3. Проаналізуйте витратні та невитратні теорії вартості.
4. Поясніть процес розвитку форм вартості і виникнення грошей.
5. Розкрийте сутність грошей через їх функції.
6. Охарактеризуйте основні теоретичні концепції виникнення грошей.
7. Поясніть сутність та причини інфляції.
8. Поясніть економічні наслідки інфляції.
9. Поясніть механізм дії законів грошового обігу.
10. Охарактеризуйте сутність і структуру грошової маси.
11. Поясніть сутність понять «дефляція», «рефляція» «стагфляція».
12. Охарактеризуйте основні напрями антиінфляційної політики.

РОЗДІЛ II. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ

1. Об'єктивні передумови виникнення ринку. Ринок: поняття, риси, структура та функції ринку. Види ринків
2. Об'єктивна зумовленість та сутність ринкової інфраструктури
3. Сутність попиту і фактори, що його визначають. Закон попиту
4. Пропозиція: зміст і фактори, що на неї впливають. Закон пропозиції
5. Ринкова рівновага. Утворення рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва. Фактори, які впливають на зміну ринкової рівноваги
6. Сутність ціни, її функції та види
7. Сутність конкуренції. Місце конкуренції в ринковій економіці. Форми конкуренції
8. Монополія та типи монополізації. Види монополій. Монопольна влада. Економічні наслідки монополій
9. Ринок монополістичної конкуренції. Олігополістичний ринок

1. ОБ'ЄКТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РИНКУ. РИНОК: ПОНЯТТЯ, РИСИ, СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ РИНКУ. ВИДИ РИНКІВ

З політекономічної точки зору ринкове господарство є обов'язковим, невід'ємним компонентом товарного виробництва. Ринок це система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на ґрунті широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових, фінансово-кредитних механізмів.

Історично слово «ринок» означало певне місце, де продавались й купувались товари. Сьогодні під терміном «ринок» економісти розуміють будь-яку впорядковану структуру, яка забезпечує нормальну взаємодію продавців та покупців. У широкому розумінні ринок означає спосіб організації економічного життя, характерними рисами якого є:

- самостійність учасників економічних процесів;
- комерційний характер їх взаємодії;
- конкуренція господарюючих суб'єктів;
- формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін та конкурентної боротьби;
- ціноутворення під впливом попиту й пропозиції.

Суспільне виробництво, що функціонує на цих засадах називають *ринковою економікою*.

Отже, ринок – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі – продажу товарів (послуг), є організаційною формою функціонування та сферою проявлення й відтворення відносин товарного виробництва, що забезпечує рух товарів і грошей ($T_1 - D - T_2$; $D' - T - D''$). Ринок є специфічною формою економічних взаємовідносин, що зв'язує між собою різні господарюючі суб'єкти.

Сучасний ринок – це складне полі системне утворення, яке обслуговує складну систему господарювання, за якої тісно взаємодіють ринкові закономірності, багато чисельні регулюючі державні інститути й суспільна свідомість.

Сучасна економіка являє собою синтез великої кількості взаємодіючих ринків. Сучасна економічна теорія класифікує ринки за наступними принципами:

- у залежності від умов діяльності суб'єктів господарського життя відрізняють: вільний, монополізований та регульований ринки;
- у залежності від об'єктів купівлі-продажу відрізняють: ринок товарів широкого вжитку, ринок промислових товарів, ринок праці, ринок цінних паперів, ринок науково-технічних знань, ринок капіталів, валютний ринок та ін.;
- у залежності від того, хто є покупцем, що продається та з якою метою товар продається відрізняють: споживчий ринок, ринок виробників, посередницький ринок, ринок державних організацій тощо;
- з точки зору відповідності існуючому законодавству відрізняють: легальний (офіційний ринок), тіньовий ринок;
- за ступенем участі держави: відрізняють: стихійний, регульований ринок;
- за географічним положенням: відрізняють: місцевий, національний, регіональний, світовий ринок.

Кожен з цих ринків має свою інфраструктуру, свій набір інструментів, що забезпечують його життєдіяльність. Але всі вони зв'язані між собою й складають єдину ринкову систему.

Функції ринку:

1. *Регулююча*. Регулює всі економічні процеси (виробництва, обміну, розподілу, споживання), визначає пропорції й направлення розподілу

економічних ресурсів на макро- і макрорівні за рахунок збільшення або зменшення попиту та пропозиції.

2. *Стимулююча*. Ринок спонукає виробників товарів та послуг зменшувати витрати виробництва, підвищувати якість і споживацькі властивості товарів. Створює дієвий механізм мотивації праці. Стимулює підвищення ефективності економіки на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

3. *Розподільча*. Доходи виробників в споживачів у ринковій економіці диференціюються через ціни, що обумовлює соціальне розшарування суспільства в цілому.

4. *Санації*. Ринок через конкуренцію очищує економічне середовище від неконкурентоздатних господарств і підтримує ефективні. Механізм санації економічного середовища деперсоніфікований і тому не може бути упередженим.

5. *Алокаційна*. Ринок забезпечує виробництво оптимальною комбінацією товарів та послуг за допомогою найбільш ефективної комбінації ресурсів. Ефективною є така комбінація ресурсів, за якою товари та послуги виробляються з мінімальними альтернативними витратами.

6. *Інформаційна*. Через ринок ціни інформують виробників, покупців, продавців про те, що доцільно виробляти, купувати, що ні.

7. *Інтеграції*. Ринок об'єднує економічні системи в одне ціле, сприяє формуванню єдиного економічного простору.

Ринок у своєму розвитку пройшов наступні етапи:

1. Класичний вільний ринок (з моменту виникнення до середини XIX ст.).
2. Регульований ринок (середина XIX – 50-і роки XX століття).
3. Соціально-орієнтований ринок. (друга половина XX ст. і до наших днів). У рамках даного етапу крім механізмів регулювання держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

Суб'єкти ринку, їх функції:

1. *Домогосподарства* як власники економічних ресурсів, які надають на ринок ресурсів фактори виробництва та отримують доходи від проданих ресурсів, які використовують для придбання товарів і послуг за для задоволення власних потреб.

2. *Підприємницький сектор*, який пред'являє попит на ресурси, надають товари та послуги як для підприємницького і державного секторів (засоби виробництва, виробничі послуги) так і для домогосподарств (споживчі товари та послуги).

3. *Держава*, пред'являє попит на економічні ресурси за для здійснення економічної діяльності у державному секторі економіці, пред'являє попит на засоби виробництва, що використовуються у виробництві суспільних благ, забезпечує економіку грошима, надає суспільні блага без безпосередньої їх оплати, що покращує продуктивність підприємницького сектору та зменшує витрати на споживання сектору домогосподарств, здійснює регулювання ринкової економіки.

2 ОБ'ЄКТИВНА ЗУМОВЛЕНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Інфраструктура ринку є основою, фундаментом ринкової системи, її внутрішньою побудовою, що забезпечує цілісність. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів та послуг від продавця до покупця.

Проблема формування, становлення та розвитку ринкової інфраструктури актуальна в умовах трансформаційного розвитку економіки України.

Термін «інфраструктура» походить від латинського «infra», що означає «нижче», «під», і structure – «структура», що означає сукупність галузей та видів діяльності, які обслуговують виробничу й невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Інфраструктура в будь-якій соціально-економічній системі перш за все являє собою сукупність елементів, які забезпечують безперебійне стійке функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів даної системи. Саме тому інфраструктура як певна підсистема іншої системи, покликана:

- по-перше, забезпечити функціонування взаємозв'язків між елементами системи, що включають об'єкти й суб'єкти. Саме і є головною функцією інфраструктури ринку, яка має пасивний характер;
- по-друге, крім забезпечувальної функції інфраструктура водночас виконує регулюючу функцію, певним чином упорядковуючи взаємодію елементів самої системи, і ця функція є активною;
- по-третє, слід зазначити, що аналіз ринкової інфраструктури може здійснюватися на декількох рівнях: глобальному й локальному. Глобальний, в свою чергу, існує у двох вимірах – світовому і національному і включає в себе ряд локальних ринкових інфраструктур.

Інфраструктура – це основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує цілісність. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця.

Інфраструктура ринку – комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

Інфраструктура ринку покликана забезпечувати цивілізовані стосунки між суб'єктами через свої функції.

Функції інфраструктури ринку:

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

Внаслідок взаємозв'язку виділених функцій інфраструктури ринкового типу її становлення і розвиток йде паралельно з формуванням самої ринкової економіки і має природно – історичний характер.

Ринкова інфраструктура має складний і різноманітний характер та включає наступні основні складові:

- організаційно-технічну.
- фінансово-кредитну.
- державно-регуляторну.
- науково-дослідну.
- інформаційну.

Організаційно-технічна інфраструктура ринку. Одним з найважливіших інфраструктурних елементів є біржі. Термін «біржа» в перекладі з латинської означає «шкіряний гаманець». Біржі виникали як місця, де комерсанти здійснюють торговельні операції. *Біржа* – організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами й зразками (товарна біржа) або систематичних операцій з купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа).



Схема 2.1 – Елементи ринкової інфраструктури

Перша біржа була зареєстрована в Антверпені у 1531 р., друга – у Лондоні в 1566 р. Біржова торгівля в Україні започаткована відкриттям у 1796р. товарної біржі в Одесі. У 1834 р. була відкрита біржа у Кременчуку.

Особливістю українських бірж сьогодні є те, що у порівнянні із західними, вони мають малий статутний капітал і універсальність, низький рівень спеціалізації і залежно від об'єкта продажу поділяються на універсальні й спеціалізовані.

Характеризуючи організаційно-технічну інфраструктуру, проаналізуємо

цілі й принципи діяльності товарної і фрахтової бірж.

Товарна біржа – це оптовий ринок, для якого характерні такі особливості:

- торгівля товарами за стандартами й зразками, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;
- регулярність торгів на основі певних правил;
- формування цін на основі зіставлення попиту і пропозиції (котирування);
- свобода вибору контрагента за угодою;
- стандартизація контрактів і мінімальних партій поставок.

Товарна біржа – комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з певними характеристиками. Це об'єднання підприємств торгівлі, збуту, обміну, мета якої – укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, впорядкування і полегшення товарообороту та обмінних операцій, представництво і захист інтересів членів біржі, вирішення спорів щодо операцій тощо.

Товарні біржі бувають публічні й приватні. На публічних біржах угоди можуть укладати як їх члени, так і підприємці, які не є їх членами. Діяльність цих бірж регулюється законами й урядовими актами. Приватні біржі організовують у формі акціонерних компаній і закритих корпорацій. Укладати угоди на таких біржах можуть тільки акціонери. Члени біржі, як правило, не отримують дивідендів на вкладений капітал, їхній прибуток утворюється за рахунок винагород, отриманих від клієнтів, тобто біржі виступають у ролі брокерів.

Брокерські фірми за допомогою брокерів купують і продають товари, грошові номінали чи акції від імені інших осіб. Крім того вони надають клієнтам також додаткові послуги, в тому числі у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо.

Брокерська фірма – це посередник між продавцями й покупцями цінних паперів на біржі. Вона всебічно вивчає кон'юнктуру ринку, можливості закупівлі й збуту акцій. Схема операцій, здійснюваних брокерами така: заява інвестора про готовність придбати акції → оцінювання брокером кон'юнктури ринку → завершення операції. Процес пошуку інвестора називається ринком.

Економічна роль бірж полягає передусім у тому, що вони сприяють встановленню ринкової рівноваги, відтворювальним процесам, ефективності економіки.

Фрахтова біржа – постійно діючий ринок, на якому укладаються угоди щодо фрахтування суден. Термін «фрахт» походить від німецького «fracht», що означає «вантаж». Цей термін вживають для означення: а) вантажу; б) плати за перевезення вантажу водним шляхом або плати за використання суден протягом певного часу.

На фрахтовій біржі концентрується інформація про: попит і пропозицію на тоннаж; рівень фрахтових ставок; умови договору фрахтування.

У класифікації біржових операцій виділяють такі їх види:

Форвардна угода – строкова угода за готівковою формою розрахунку, відповідно до якої покупець і продавець погоджуються на поставку товару

обумовленої якості та кількості (або валюти) на певну дату в майбутньому. Ціна товару, курс валюти тощо фіксуються в момент укладання угоди.

Ф'ючерсні угоди – угоди про купівлю-продаж фінансових інструментів або товарів обумовленої марки на біржі за умови оплати їх за узгодженою ціною через певний проміжок часу після укладання угоди. Ф'ючерсні угоди укладаються не з метою купівлі чи продажу, а для страхування (хеджування) угоди стосовно наявного товару, або з метою отримання прибутку від зміни цін і курсів, що відбуваються на кінець ліквідаційного періоду.

Ф'ючерсні угоди найчастіше використовують для продажу товарів великими партіями з притаманною для них тенденцією до значних коливань цін (сільськогосподарські та сировинні товари), валюти, акцій, облігацій, для банківських вкладів, іпотеки і т. ін.

Функції ф'ючерсних угод:

- зменшення ризику, пов'язаного з різким коливанням цін;
- забезпечення стійкості господарських одиниць;
- гарантування передбачуваності господарської діяльності;
- здешевлення кредиту.

Онкольні угоди – система купівлі реального товару або цінних паперів, за якою ціна не фіксується аж до вимоги покупця. Продавець страхує себе хеджуванням продажу. Ціна, за якою він закриває хедж, стає ціною за купівлі реального товару.

Хедж – строкова угода, укладена для страхування від можливого коливання цін.

Опціон – договірне зобов'язання купити або продати певний вид цінностей чи фінансових прав за встановленою на момент підписання угоди ціною в межах певного періоду. В обмін на отримання такого права покупець опціону сплачує продавцеві певну суму – премію. Ризик покупця опціону обмежений цією премією, а ризик продавця зменшується на величину отриманої премії.

Розрізняють опціон на купівлю і опціон на продаж.

Опціон на купівлю дає право, але не зобов'язує купити ф'ючерсний контракт, товар або іншу цінність за певною ціною. Використовується при грі на підвищення, дає змогу після сплати невеликої премії отримати необмежений прибуток від підвищення цін.

Опціон на продаж дає право, але не зобов'язує продавати ф'ючерсний контракт або інші цінності за визначеною ціною. Використовується цей опціон при грі на пониження і після сплати невеликої премії забезпечує необмежений прибуток від зниження цін.

Аукціон – форма організації реалізації товарів та послуг, що ґрунтується на проведенні публічних торгів, де право купити має той, хто пропонує найвищу ціну. Головними суб'єктами аукціону є власник цінностей (продавець), організатор аукціону, покупець. Первинна (вихідна) ціна визначається угодою між організатором аукціону і власником – продавцем. Торги на аукціоні веде аукціоніст, який має певні повноваження оголошувати найвищу ціну під час торгів.

Аукціони бувають товарні (реалізують вироби мистецтва, ювелірні вироби, хутра та інші унікальні вироби) й валютні (один з методів організації валютного ринку країни). Валютні аукціони – це публічні валютні торги. Об'єкт валютного аукціону – валютні відрахування організацій. Мета валютного аукціону – надання можливостей купити валюту тим господарюючим суб'єктам, які не мають можливості заробити її або отримати від централізованих фондів.

Біржові посередники відіграють певну роль у здійсненні біржових операцій. До них відносяться:

- брокери – торгові посередники, які забезпечують укладання угод за бажанням клієнтів та за їхній рахунок. Винагорода за послугу брокера – брокеридж;

- маклери (дилери, джокери) – біржові посередники, які купують і продають тільки для себе й за свій рахунок;

- «бики» – спекулянти і хеджери, що розраховують на підвищення цін, скуповуючи угоди, товари та інші цінності;

- «ведмеді» – спекулянти і хедери, що розраховують на зниження цін, скуповуючи товари, угоди та інші цінності.

До інших елементів організаційно-технічної інфраструктури відносять: торговельно-промислові палати, торгові дома, ярмарки, транспортні комунікації та зв'язок.

Торговельно-промислові палати – комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торгівельних зв'язків із партнерами зарубіжних країн. Вони є юридичними особами і здійснюють надання цільових інформаційних послуг.

Торговий дім – торговельна фірма, яка закупає товари у виробників або оптовиків і перепродує їх всередині своєї держави або за її межами. Торгові дома здійснюють операції за свій рахунок, проте можуть виконувати також функції комісонера як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємців, торговельних організацій та окремих осіб.

Ярмарки – надзвичайно важливий елемент ринкової інфраструктури. Вони бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві. Свого часу ярмарки відігравали важливу роль в економічному житті країн Західної Європи. З розвитком суспільного виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції з центрів привозу великих партій наявного товару ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

Ярмарки – це торги, ринки товарів, які періодично організовують в одному й тому самому місці, це виставка зразків товарів широкого вжитку і (або) устаткування, транспортних засобів, засобів зв'язку, ноу-хау, де експоненти укладають угоди в національному та міжнародному масштабі.

Транспортні комунікації. Транспорт (від лат. *transporto* – переносу, переміщую, перевозжу) – одна з найважливіших галузей виробничої інфраструктури. Транспорт класифікують:

- 1) за сферами використання – загального користування, відомчого

користування (внутрішньовиробничий, внутрішньо будівельний, внутрішньозаводський, внутрішньо портовий), особистого користування;

2) за видами перевезень – пасажирський, вантажний;

3) за видами транспортних засобів – залізничний, морський, річковий, автомобільний і авіаційний, електронний (лінії електропередач), а також міський електротранспорт, у тому числі метрополітен.

Зв'язок – галузь народного господарства, яка забезпечує передання і отримання інформації (повідомлень) поштовим, телеграфним, радіо-, телефонним та іншими способами. Обслуговує всі галузі матеріального виробництва, управління і оборону держави, служить для задоволення побутових і культурних потреб населення.

Рівень розвитку засобів зв'язку цілком залежить від розвитку продуктивних сил. Недостатній рівень розвитку засобів зв'язку призводить до зниження темпів економічного розвитку, гальмує зростання національного доходу та рівня життя населення.

Зв'язок є одним з найбільш науко- й капіталомістких складників інфраструктури держави, який відбиває стан економіки. Щоб не стримувати розвиток народного господарства, ця галузь має випереджати його розвиток.

Фінансово-кредитна інфраструктура. Поняття «фінансова інфраструктура» широко використовується у сучасній економічній думці. Взявши до уваги сутність і функції фінансів, їх можна розглядати як складову економічної інфраструктури, бо фінанси існують не самі по собі, а для забезпечення потреб громадян, підприємств, держави і будь-яка фінансова операція пов'язана із суспільним відтворенням. Виходячи з розуміння забезпечувальної ролі фінансів, засад їх функціонування, фінансова інфраструктура характеризується у двох вимірах: по-перше, фінансова інфраструктура – це сукупність елементів, за допомогою яких опосередковуються фінансові відносини, використання яких і забезпечує задоволення потреб суспільного відтворення; по-друге, фінансова інфраструктура закономірно може розглядатись як сукупність елементів, що забезпечують функціонування фінансів як суспільного інституту в інституціональному, управлінському зрізах. Оскільки обидва виміри фінансової інфраструктури тісно взаємозв'язані, то її можна розглядати як єдине цілісне явище.

Фінансова інфраструктура є складним, багатоаспектним явищем, тому її важливо аналізувати не тільки через характеристики складу суб'єктів, а й через аналіз набору засобів, що вони використовують. Організаційна фінансова інфраструктура являє собою сукупність відповідних організаційних структур, які забезпечують функціонування фінансів як в окремих сегментах фінансової системи, так і поза нею. Вона включає три складові: управлінську, інституційну й обслуговуючу.

Визначимо сутність й основні функції деяких складових фінансово-кредитної інфраструктури.

Фондова біржа – організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових засобів для довгострокових інвестицій в економіку та для фінансування державних програм.

Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. На *первинному ринку цінних паперів* відбувається розміщення щойно випущених цінних паперів. Емітентами можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи. *Вторинний ринок цінних паперів* забезпечує перепродаж раніше випущених цінних паперів через фондову біржу і позабіржовий оборот. Громадяни та юридичні особи, що купують цінні папери від свого імені й за свій рахунок, є *інвесторами*.

Розпродаж акцій – це вільний маневр бірж, диверсифікація фінансових надходжень і можливість нагромаджувати значний обсяг інвестицій.

Цінні папери – документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Розглянемо основні види цінних паперів.

Акції (від лат. action – дія, дозвіл) – цінні папери, випущені акціонерними товариствами, які засвідчують вкладення певної кількості капіталу і дають право їхньому власникові на отримання певного доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства. Акції класифікують:

- на пред'явника ;
- іменні;
- привілейовані (власник акції має право на фіксовану частку доходу – дивіденд);
- прості (розмір дивідендів визначається не одразу, а після отримання прибутку);
- з правом голосу;
- без права голосу.

Облігація (від лат. obligo – зобов'язання) – документ, що засвідчує передачу грошей у борг на певний строк з правом отримання щорічного фіксованого доходу та зобов'язання про повернення суми боргу у визначений строк.

Вексель (від лат. wechsel – розмін) – письмове боргове зобов'язання за встановленою законом формою, яке видається позичальником (боржником, векселедавцем) кредиту (векселеотримувачу), що надає останньому право вимагати від боржника повернення зазначеної у векселі суми в певний строк.

Варант – цінний папір, що випускається разом з облігацією чи привілейованою акцією і дає її власникові право на додаткові пільги у визначений час.

Ваучер – майновий купон, що видається в процесі приватизації державного майна для придбання акцій підприємств, які підлягають приватизації.

Сертифікат (депозитний) (від лат. certum, що означає «правильно» та facio – «роблю») – фінансовий документ, випущений банком, який засвідчує наявність грошового депозиту і зобов'язання виплатити цю суму тримачеві сертифіката у певний строк. Це цінний папір на пред'явника. Процент за депозитні сертифікати сплачується щорічно або одночасно із погашенням боргу.

Коносамент (від франц. connaissance, від connaitre – знати, розуміти) – розписка, що видається агентом транспортного підприємства (судна, літака тощо) відправникові вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу для перевезення і зобов'язання видати його в пункті призначення тримачеві коносаменту.

Передача коносаменту здійснюється за правилами передачі цінних паперів (іменний, ордерний або на проявника) і рівнозначна передача самого вантажу.

У теперішніх умовах для системи діяльності фондових бірж характерні такі відмітні риси. По-перше, розпочався процес включення в систему їхньої діяльності Internet, що вносить до неї принципово нові можливості. По-друге, на межі XX – XXI ст. розгорнувся процес об'єднання провідних торгових бірж різних країн, що веде до утворення нових монополістичних гігантів.

Валютна біржа – біржа, яка здійснює на регулярній та впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами. Біржовим валютним товаром є валюта і золото.

Курс, який встановлюється на біржі, називають офіційним курсом. Він лежить в основі розрахунків комерційних банків із клієнтами. У роботі валютної біржі беруть участь представники держави.

Страхова компанія – комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій.

Страхові компанії здійснюють заходи, спрямовані на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вона зазнала за непередбачених обставин: внаслідок стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо. Вони прагнуть залучити якомога більше клієнтів (фізичних і юридичних осіб), між якими й розподіляють суми відшкодувань збитків. Такі компанії нівелюють та зменшують подібні труднощі й ускладнення, що можуть трапитися в кожного з клієнтів. Страхові компанії нейтралізують економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покривають непередбачені збитки.

Державно-регуляторна інфраструктура включає: законодавче регулювання ринкових відносин; біржі праці (служби зайнятості); ліцензування; оподаткування; митну систему; державні фонди сприяння ділової активності тощо

Біржа праці – державна структура, яка опосередковує стосунки між роботодавцями і найманою робочою силою. Функції служби зайнятості:

- вивчення і прогнозування ситуації на ринку праці;
- організація громадянських робіт;
- організація перекваліфікації кадрів за вимогами ринку;
- виплата допомоги з безробіття;
- відшкодування (часткове) втрат, пов'язаних зі зміною місця роботи.

Оподаткування. Податкова політика держави формується через податковий механізм, що являє собою сукупність організаційно - правових норм і методів управління оподаткуванням. Держава надає податковому механізму країни юридичну форму шляхом прийняття відповідного податкового законодавства та його регулювання. Важливою складовою податкового механізму виступає податкова система.

Митна система як елемент ринкової інфраструктури також відіграє важливу роль у функціонуванні трансформаційної економіки.

Науково-дослідне й інформаційне забезпечення включає: науково-дослідні установи з вивчення ринкових проблем; консалтингові компанії; інформаційні

центри й агентства; рекламні агентства; спеціальні навчальні заклади; юридичні контори тощо.

Консалтингові фірми надають послуги суб'єктам економіки з питань:

- дослідження і прогнозування ринку;
- оцінки торговельно-політичних умов здійснення експортно-імпортних операцій;
- розробки і впровадження маркетингових програм тощо.

Аудиторська фірма – це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює і аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти й баланси. Вона здійснює консультування з питань бухгалтерського обліку та контролю фінансової діяльності щодо проведення господарсько-фінансових ревізій; управління через систему обліку; готує висновки щодо достовірності фінансового звіту фірм, які підлягають аудиторському контролю.

Інформаційні центри й агентства, рекламні агентства, навчальні заклади по вивченню ринкових відносин, як елементи інфраструктури, сприяють науково-дослідному та інформаційному забезпеченню розвитку економіки і відіграють значну роль.

Ринкова інфраструктура є важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки. Від того, наскільки добре вона розвинута, залежить, у кінцевому підсумку, ефективність функціонування економіки.

Таким чином, функціонування ринку, що об'єднує інтереси людей, які ніколи не бачили один одного, забезпечує виробництво саме того, що потрібно, безпосередньо не опитуючи при цьому кожного споживача, досконало розподіляє ресурси і неупереджено ставиться до людей, незалежно від їхнього рангу, безпосередньо залежить від розвитку інфраструктури. Саме інфраструктура забезпечує життєдіяльність, стійкість, інформаційне та наукове забезпечення, страховий та правовий захист суб'єктів ринку.

3. СУТНІСТЬ ПОПИТУ І ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ. ЗАКОН ПОПИТУ

Попит (D - Demand) - це забезпечене грошима бажання придбати товар або послугу за деякою ціною з можливих у певний період часу. Зазначимо, що поняття «попит» відбиває і бажання, і можливість споживача придбати за деякою ціною товар або послугу, бо одного «бажання» недостатньо, тому що «бажання» не може реалізуватися, а отже, не відбивається ринком. Тому важливою є друга умова – «можливість» (спроможність) придбати товар чи послугу.

Закон попиту є корінною властивістю попиту і виявляє зворотну залежність між ціною товару та величиною попиту на цей товар або послугу за решти рівних умов. В основі закону попиту лежать такі положення:

1) Здоровий глузд у поведінці споживача та елементарні спостереження дійсності погоджуються із законом попиту.

2) Споживання підвладне дії принципу поступового зниження граничної корисності, тобто принципу, згідно з яким кожна наступна одиниця даного продукту приносить менше і менше задоволення, а значить, споживачі купують

додаткові одиниці продукту лише за умови, що ціна його знижується.

3) Ефект доходу. Вказує на те, що при більш низькій ціні споживач може дозволити собі купити більше даного товару, не відмовляючи собі в придбанні якихось альтернативних товарів. Інакше кажучи, зниження ціни товару збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, а тому він у змозі купити більшу кількість даного товару, ніж раніше (колись). Більш висока ціна призводить до протилежного ефекту.

4) Ефект заміщення. Виражається в тому, що при більш низькій ціні у людини з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічного, але відносно дорожчого. Споживачі завжди схильні замінити дорогі продукти більш дешевими.

Ефекти доходу і заміщення поєднуються, а це приводить до того, що у споживача виникає спроможність (здатність) і бажання купувати більшу кількість продукту за більш низькою ціною, ніж за високою.

Попит може бути виражений таблично, графічно і аналітично.

Таблиця 2.1– Таблиця попиту

P (гр. од.)	Q (шт.)
15	5
9	15
4	20

Попит – це вся таблиця. Величина попиту – це кількість товарів, що може бути куплена за деякою ціною за незмінних інших умов і може бути подана одним рядком таблиці.

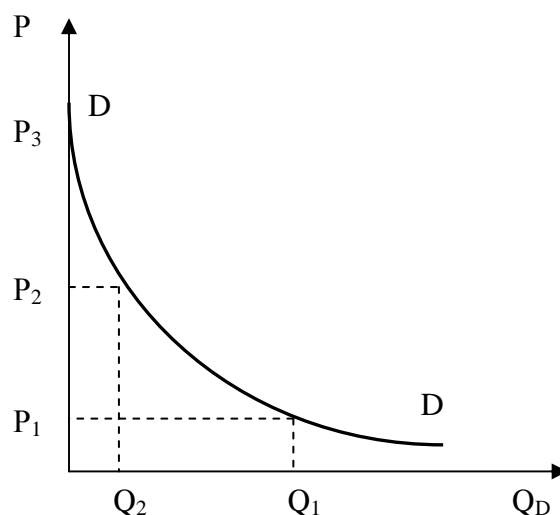


Рис. 2.1 – Крива попиту

Графічно попит відбиває крива попиту (DD), яка має негативний нахил, що відповідає закону попиту. Кожна точка на кривій DD показує, яку

максимальну кількість товару згоден купити споживач при кожній ціні. Ціна P_3 - границя попиту, при якій покупки припиняються.

Крива попиту не має статистичного характеру, це гіпотеза про те, що б було на ринку у відповідний момент часу при різних можливих цінах. Це крива типу «якщо – то». Крива попиту може бути прямою лінією, кривою різної форми. Відповідно вона описується по-різному, спеціально підібраними формулами.

Попит заданий аналітично. Залежність попиту від ціни називається функцією попиту від ціни.

$$Q_D = f(p),$$

де P_D - величина попиту, p - ціна товару.

Модель попиту може бути однофакторною: $Q_D = 300 - 8p$, а може бути і багатфакторною: $Q_D = 0,3 - 0,02p - 0,8S_a + 0,1 I$

де Q_D - величина попиту на автомобілі,

p - ціна,

S_a - кількість автомобілів, використаних на душу населення у попередньому році,

I - доход на душу населення після сплати податків.

Один і той же взаємозв'язок даних про ціни та покупки можна описати прямою чи зворотною функцією. Пряму функцію ми розглянули вище. Зворотна функція попиту має вигляд: $p = h(Q)$. Це інша інтерпретація кривої попиту, кожна точка якої показує максимальну ціну - (ціну попиту), яку покупець згоден сплатити за дану кількість товару.

Виділяють цінові та нецінові фактори попиту. Механізм дії цінового фактора (ціна даного товару або послуги) закладений у законі попиту. До нецінових факторів відносять:

- Смаки і переваги споживачів
- Число покупців
- Доход споживачів
- Ціни на сполучені товари
- Сподівання споживачів.

Звернемо увагу на різницю двох понять, які часто плутають. Це поняття «зміна величини (обсягу) попиту» і «зміна попиту». Зміна величини (обсягу) попиту викликається дією цінових факторів, означає пересування від однієї точки до іншої за постійною кривою попиту (див. рис.2.2). Зміна попиту, пов'язана з неціновими факторами попиту, приводить до зміщення усієї кривої попиту (див. рис. 2.3), або зміни усієї таблиці попиту.

Зауважимо, що розрізняють попит окремого покупця (індивідуальний попит), який ми охарактеризували, і сумарний попит споживачів на окремий товар (ринковий попит).

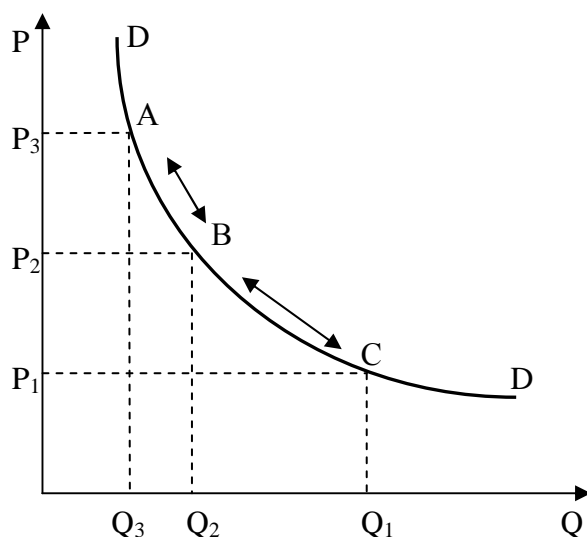


Рис.2.2 – Крива попиту
(зміна величини попиту)

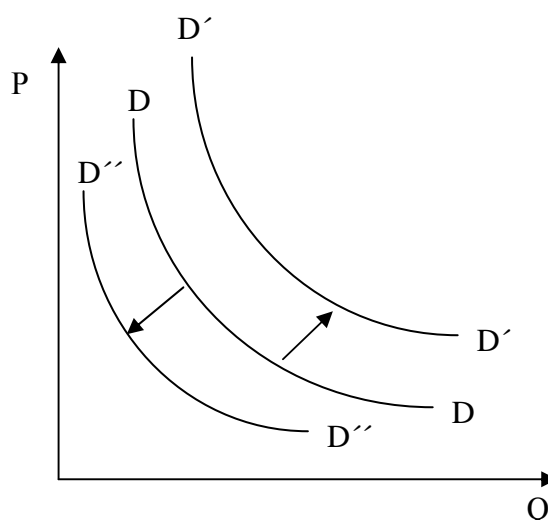


Рис.2.3 – Крива попиту
(зміна попиту)

4. ПРОПОЗИЦІЯ: ЗМІСТ І ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ. ЗАКОН ПРОПОЗИЦІЇ

Пропозиція (S - supply) - це бажання продати товар чи послуги, це загальна кількість товарів чи послуг, які є на ринку або які можуть на нього надійти, при різних можливих цінах.

Закон пропозиції відображує пряму залежність величини пропозиції від ціни товару за решти рівних умов (чим вища ціна товару, тим більша кількість товару пропонується; нижча ціна обумовлює менший рівень пропозиції).

Графічно пропозиція подана кривою SS (рис.2.4), яка має позитивний нахил, що підтверджує закон пропозиції. Крива SS – це графічне зображення залежності пропозиції від цін.

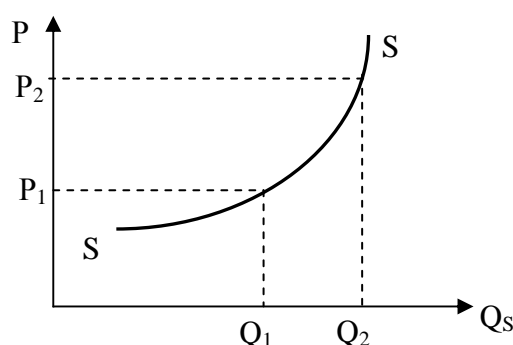


Рис.2.4 – Крива пропозиції

Аналітично функція пропозиції від ціни $Q_s = f(p)$ виражає залежність величини пропозиції даного товару від його ціни, (де Q_s - величина пропозиції, p - ціна даного товару).

Зауважимо, що існує відмінність двох понять: «зміна величини пропозиції» і «зміна пропозиції». Зміна величини пропозиції означає

пересування від однієї точки до другої за постійною кривою пропозиції товару. Зміна пропозиції пов'язана з неціновими факторами пропозиції і означає зміщення кривої пропозиції праворуч донизу або ліворуч догори.

Нецінові фактори (детермінанти) пропозиції:

1. *Ціни на ресурси.* Існує найтісніший зв'язок між витратами виробництва і пропозицією. Крива пропозиції фірми ґрунтується на витратах виробництва. Зниження ресурсних цін зменшує витрати виробництва і збільшує пропозицію, тобто крива пропозиції зміщується праворуч униз. Підвищення цін на ресурси веде до збільшення витрат і зменшення пропозиції та зміщує криву пропозиції ліворуч уверх.

2. *Технологія виробництва.* Удосконалення технології означає, що відкриття нових знань дозволяє більш ефективно виробляти одиницю продукції, тобто з меншими витратами ресурсів. При даних цінах на ресурси витрати виробництва зменшуються, а пропозиція збільшується.

3. *Податки та дотації.* Підприємства розглядають більшість податків як витрати виробництва. Тому збільшення податків збільшує витрати виробництва, що веде до скорочення пропозиції. Дотації вважаються «податками навпаки». Коли держава субсидує виробництво якогось товару, вона фактично зменшує витрати виробництва, а це призводить до збільшення пропозиції цього товару на ринку.

4. *Ціни на інші товари.* Зміни цін на інші товари також здатні змістити криву пропозиції продукту (ліворуч уверх - збільшити або праворуч униз - зменшити пропозицію). Наприклад, зниження ціни на пшеницю може спонукати вирощувати і пропонувати для продажу більшу кількість жита за кожною з можливих цін.

5. *Сподівання виробників.* Сподівання змін ціни товару в майбутньому також можуть вплинути на бажання виробника постачати продукт на ринок сьогодні. Так, якщо виробник сподівається на підвищення цін у майбутньому, то пропозиція товару зменшується. Пропозиція підвищується, якщо ціни в майбутньому можуть стати нижчими.

6. *Число продавців на ринку.* При даному обсязі виробництва кожної фірми, чим більше число постачальників, тим більша ринкова пропозиція із вступом до галузі більшої кількості фірм крива пропозиції зміщується праворуч униз - пропозиція збільшується. І навпаки, якщо пропозиція зменшується (фірми з тих чи інших причин залишають галузь), то крива пропозиції зміщується ліворуч уверх.

5. РИНКОВА РІВНОВАГА. УТВОРЕННЯ РІВНОВАЖНОЇ ЦІНИ ТА РІВНОВАЖНОГО ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА. ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЗМІНУ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ

Діставши деякі уявлення про попит і пропозицію, перейдемо до аналізу їх взаємодії. З'єднаємо на одному графіку лінії попиту і пропозиції (рис. 2.5).

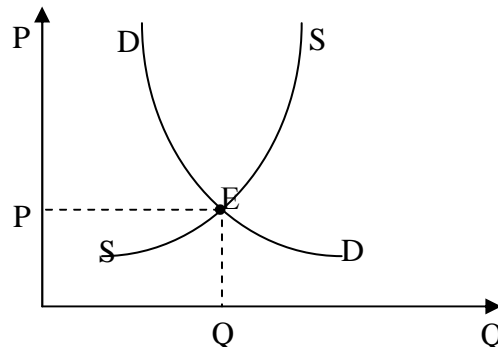


Рис.2.5 – Криві попиту і пропозиції, що мають поєднання «ціна – обсяг», при яких досягається рівновага

DD - графічне зображення попиту; SS - графічне зображення пропозиції.

Координатами точки E є рівноважна ціна P_E та рівноважний обсяг Q_E . У цій точці досягається рівність: $Q_E = Q_s = Q_D$, де Q_s - обсяг пропозиції; Q_D - обсяг попиту; Q_E - рівноважний обсяг.

Ринкова рівновага встановлюється за таких цінах та кількостей товарів, при яких збалансовані сили, що діють на ринку, тобто, коли кількість товару, яку покупці хочуть купити, відповідає кількості товару, яку продавці хочуть продати та коли відсутня тенденція зміни ціни й кількості.

Уявімо собі, що через якусь причину ціна відхилилася від первісного рівноважного значення P_E . Постає запитання: Чи повернеться ринок протягом певного часу до первісного стану рівноваги в точці E й ціна набере первісного значення P_E або це не відбудеться? Ця проблема має назву проблеми сталості рівноваги.

Механізм відновлення ринкової рівноваги, як і функціонування ринку в цілому, найбільш ефективний за умов досконалої (чистої) конкуренції.

Досконала конкуренція - це ринок, на якому численні виробники, що вільно входять і залишають ринок, пропонують численним покупцям якийсь стандартний продукт. Кожний виробник володіє дуже малою часткою у загальному випуску, тому не має можливості впливати на ціну, а тільки пристосовується до ціни, яку встановив ринок.

Механізм відновлення рівноваги (за Вальрасом). Звернімося до рис. 2.6.

Якщо реальна ринкова ціна виявляється вищою за рівноважну, $P_1 > P_E$. За цією ціною обсяг попиту складає Q_{D1} , а величина пропозиції Q_{S1} (це відповідатиме закону попиту та закону пропозиції, відповідно).

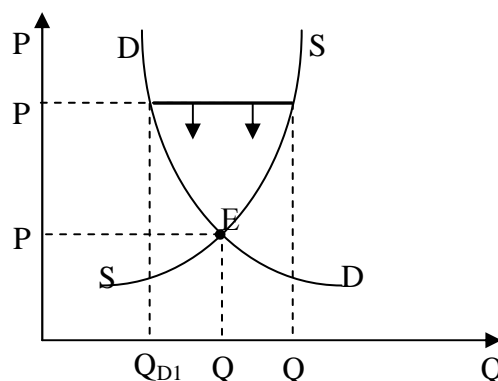


Рис. 2.6 – Графік відновлення рівноваги, коли реальна ціна вище рівноважної

У результаті виникає надлишкова пропозиція. Конкуренція продавців зменшує ціну, бо в цьому випадку виробники визнають за краще дещо знизити ціну, ніж підтримувати випуск продукції в обсязі, що істотно перевищує величину попиту. Таким чином, надлишок пропозиції ($Q_{S1} - Q_{D1}$) справлятиме на ціну тиск у бік зниження.

Тепер розглянемо випадок, коли реальна ринкова ціна буде нижчою рівноважної ($P_2 < P_E$). Графічно цей випадок подано на рис.2.7. З'ясуємо, як реагує ринок, коли товар «не дістати». У цьому випадку обсяг попиту Q_{D2} буде вищий за обсяг пропозиції Q_{S2} . Товар стає дефіцитним. У цій ситуації деякі покупці визнають за краще платити більш високу ціну за дефіцитний товар. У результаті надлишок попиту ($Q_{D2} - Q_{S1}$) чинитиме тиск на ціну в бік її підвищення. Цей процес триватиме до того часу, поки ціна не встановиться на рівноважному P_E , при якому обсяги попиту та пропозиції рівні. Розглянута нами рівновага на ринку, за певних умов, виявляється сталою. Будь-яке відхилення від стану рівноваги надає дії силам, що повертають ринок у початковий стан.

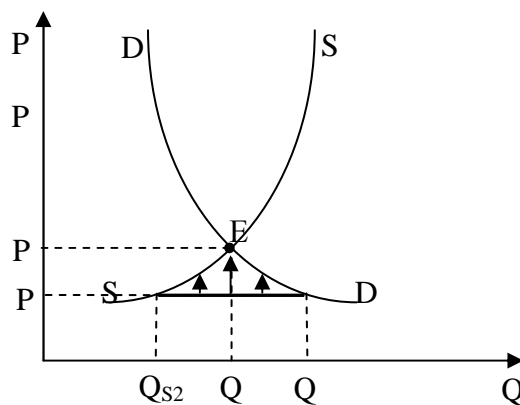


Рис.2.7 – Графік відновлення рівноваги, коли реальна ціна нижча за рівноважну

Розглянемо вплив на стан рівноваги змін у попиті й пропозиції, тобто зрушень кривої попиту та кривої пропозиції. Серед факторів, що порушують ринкову рівновагу, докладніше розглянемо ефект введення податків, що веде до зрушень кривої пропозиції. Припустімо, що держава встановила податок у вигляді фіксованої величини T з одиниці проданого товару, який сплачує виробник. Проілюструємо дію введення податку графічно (рис 2.8), та аналітично.

Введення податку, який сплачує виробник, графічно можна показати зрушенням уверх вліво кривої пропозиції до положення $S'S'$. Тепер для того, щоб мати колишню чисту виручку з одиниці проданого товару, виробник повинен запрошувати на ринку ціну за одиницю товару більшу, ніж колишня, на величину T . Початкова рівновага порушена. Процес встановлення нової рівноваги відбувається таким чином: якщо ціна залишиться P_E , то виробник зможе отримати тільки $(P_E - T)$. Як реакція на таке зниження виручки пропозиція скорочується до Q_1 . З'являється надлишковий попит ($Q_E - Q_1$), значить, ринкова ціна починає зростати до P'_E , за якої величина попиту дорівнює величині пропозиції. Рівновага в точці E' (її координати P'_E, Q'_E) - де P'_E - ціна з податком (ціна брутто), а $P'_E < P_E$, $Q'_E < Q_E$, отже, має місце зростання

ціни і зменшення величини продажу. Виробник отримує за кожну одиницю товару чисту виручку за ціною $P_1 = P'_E - T$ (ціна нетто), $P_1 < P_E$. Нова чиста ціна опинилася для продавця менше рівноважної.

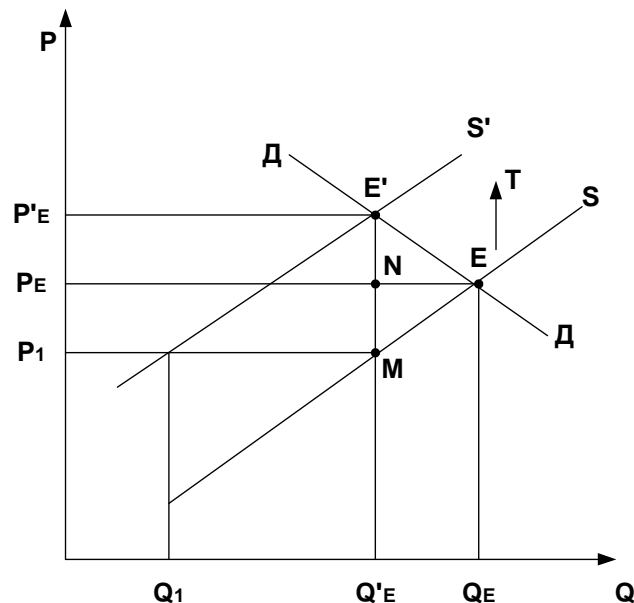


Рис. 2.8 – Графік впливу податків на стан рівноваги

Зауважимо, що фактично податковий тягар лягає як на виробника, так і на споживача. Споживач сплачує частину податку у вигляді більш вищої ціни $P'_E > P_E$. Виробник покриває частину податку, що залишилась за рахунок низької чистої виручки з кожної проданої одиниці $P_1 = P'_E - T$; $P_1 < P_E$.

Як бачимо, тут ми не враховуємо втрати обох, пов'язані із скороченням кількості покупок, $Q'_E < Q_E$.

Загальна сума податкових надходжень дорівнює добутку $(T \cdot Q'_E)$, що відповідає на графіку площі прямокутника $P'_E E' M P_1$. Частка споживача в цій сумі на графіку відбита площею прямокутника $P'_E E' N P_E$ і дорівнює добутку $(P'_E - P_E) \cdot Q'_E$. Частка виробника на графіку відбита площею прямокутника $P_E N M P_1$ і дорівнює добутку $(P_E - P_1) \cdot Q'_E$.

Аналогічно можна розглянути наслідки введення дотацій. У тому випадку, якщо дотація сплачується продавцю, то крива пропозиції (SS) зрушиться униз праворуч. Якщо податок сплачує або компенсацію отримує покупець, то зрушується відповідно крива попиту (DD).

6. СУТНІСТЬ ЦІНИ, ЇЇ ФУНКЦІЇ ТА ВИДИ

Ціна – це грошове вираження вартості товару. Масштаб цін – це певна маса певного дорогоцінного металу, насамперед, золота, яка приймається за грошову одиницю.

Так, англійський фунт стерлінгів отримав назву, спираючись на фунт срібла. Під час золотого стандарту масштаб цін встановлювався рішенням державних органів. За сучасних умов першу функцію грошей виконує споживчий кошик, який має реальну вартість.

Визначають такі основні види ринкових цін:

- базові;
- номінальні (довідкові, біржові котирування);
- фактурні;
- виробничі;
- пропозиції;
- попиту;
- оптові;
- роздрібні;
- вільні ринкові;
- монопольні;
- світові.

Треба зазначити специфічні назви цін: курси валют і цінних паперів, тарифи на послуги, ціни чинників виробництва (зарплата, процент, рента).

Ціни виконують наступні функції:

- регулююча;
- розподільча;
- стимулююча та інші.

7. СУТНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ. МІСЦЕ КОНКУРЕНЦІЇ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ. ФОРМИ КОНКУРЕНЦІЇ

Потужним інструментом ринкової економіки, рушійною силою, яка примушує товаровиробників підвищувати ефективність виробництва, знижувати витрати виробництва, підвищувати якість продукції, провадити організаційні та структурні зміни є конкуренція.

Конкуренція (від лат. *concurrere* – «зіштовхуватися») – економічне суперництво, боротьба між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови виробництва і реалізації товарів та послуг з метою отримання якомога більшого прибутку.

Основними умовами виникнення та існування конкуренції є:

1. Наявність на ринку необмеженої кількості незалежних виробників і покупців товарів або ресурсів.
2. Свобода виробників щодо вибору господарської діяльності.
3. Абсолютно вільний доступ економічних суб'єктів до ринку і такий же вільний вихід із нього.
4. Певна відповідність між попитом і пропозицією; відсутність надвиробництва і дефіциту.
5. Абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів.
6. Відсутність угод між постачальниками та споживачами ресурсів, які можуть обмежити конкуренцію.
7. Наявність у кожного учасника конкуренції повної інформації про попит, пропозицію, ціни, норму прибутку тощо.

Конкуренція у своєму розвитку пройшла складний еволюційний шлях (від простих до складних сучасних форм).

Сучасними фактори конкуренції: загальноекономічні, технологічні, інституціонально-соціальні, міжнародні.

Загальноекономічні -- стан ринків, стан ділової активності, загальний рівень і динаміка виробництва, наявність ресурсів, їх структура тощо.

Технологічні – галузева структура економіки, наявність в економіці технологічного лідера, сприятливість економіки до інновацій, рівень поширення сучасних технологій.

Інституційно-соціальні – цілі державної політики, ступінь втручання держави в економічні процеси, національні традиції, загальна і професійна культура, створення ринкових інститутів, політична, економічна і соціальна стабільність у суспільстві.

Міжнародні – стабільність світової фінансової системи, дія міжнародних економічних організацій, ділова активність на міжнародних ринках.

В економічній теорії прийнято вважати, що досконала конкуренція є таким випадком, коли для всіх учасників конкуренції вихідні умови рівні (крім величини капіталів, але й вони сумірні). Цьому терміну близькі поняття «вільна конкуренція», «вільний ринок».

Поняття «чиста конкуренція» в економічній теорії має унікальне значення. Справа тут у тому, що чиста конкуренція (своєрідна «фізика без тертя»), дозволяє побудувати деяку ідеальну модель функціонування економіки, порівняно з якою можна вивчати реальні ринкові структури.

У процесі конкуренції між суб'єктами виробництва і реалізації виникають істотні та стійкі взаємозв'язки, які свідчать про те, що конкуренція – не суб'єктивне і не випадкове явище, а об'єктивна економічна сила, яка набирає форми економічного закону конкуренції. *Закон конкуренції* виражає внутрішньо необхідні, сталі, суттєві причини – наслідкові взаємозв'язки між економічними суб'єктами у боротьбі за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання найбільшого прибутку.

Зміст і роль закону конкуренції у ринковій економіці більш повно виявляється через наступні функції.

Ціноутворення. Одна з найважливіших, її особливість у тому, що конкуренція впливає на рівень індивідуальних витрат виробництва товарів, зводячи їх до суспільного необхідних витрат, які визначають ринкову рівноважну ціну.

Регулювання. Орієнтуючись на конкурентно визначені ціни, підприємці спрямовують свої капітали до прибуткових галузі, як результат між галузями досягається відповідна збалансованість між виробництвом і потребами, формуються необхідні пропорції в суспільному виробництві. Саме так закон конкуренції виконує регулювальну функцію.

Стимулювання. Конкурентна боротьба спонукає товаровиробників застосовувати новітні технології, економніше використовувати ресурси, обновляти продукцію, підвищувати якість продукції тощо, це в свою чергу, підвищує ефективність суспільного виробництва.

Контрольна. Конкуренція контролює конкурентоспроможність товаровиробників за відповідністю індивідуальних витрат виробництва товарів

суспільно необхідним витратам; за відповідністю споживчої вартості товарів суспільним потребам.

Диференціації товаровиробників. Товаровиробники за різних стартових економічних можливостей можуть мати різні кінцеві результати своєї діяльності, при цьому бажаних результатів вони досягають лише за умови цивілізованої конкуренції, за якої кожен із учасників ринку може конкурувати та перемагати конкурентів завдяки власним перевагам.

Кількісне вираження закон конкуренції знаходить у коефіцієнті конкурентоспроможності, який визначається за формулою:

$$Kk = РВП : ВВ,$$

де Kk – коефіцієнт конкурентоспроможності; РВП – ринкова вартість продукції; ВВ – витрати виробництва.

Види конкуренції класифікуються за певними критеріями.

За галузево–територіальною ознакою: внутрішньогалузева, міжгалузева, міжнародна.

За кількістю суб'єктів ринку та ступенем їх конкурентної сили: доконала (чиста), недоконана (монополістична конкуренція, олігополія).

За методами конкурентної боротьби: цінова, нецінова, чесна, нечесна.

На конкурентному ринку суперники використовують різні методи боротьби: цінові, нецінові, нечесні (недобросовісні) та чесні (добросовісні) Цінові методи конкуренції – це конкуренція, в якій головним засобом боротьби є ціна. Нецінові методи – це стратегія, яка спрямована не на зміну цін, а на створення передумов, які поліпшують реалізацію продукції.

Далі проаналізуємо економічну ефективність досконалої конкуренції.

Більшість економістів підтримують думку, що чисто конкурентна економіка веде до найбільш ефективного використання обмежених ресурсів суспільства, тобто економіка конкурентних цін прагне розподілити обмежену кількість ресурсів так, щоб максимізувати задоволення потреб.

Виробнича ефективність чистої (досконалої) конкуренції виходить з умови, що ціна дорівнює мінімальним середнім повним витратам. У рівноважній ситуації ринок досконалої конкуренції виробляє таку кількість продукції, що відповідає точці перетину графіків попиту і пропозиції. В економіці, де всі ринки чисто конкурентні і відсутній зовнішній вплив, питання про те, що виробляти, вирішується автоматично.

Разом з тим економісти виділяють ряд факторів, що перешкоджають досягненню ефективності в конкурентній економіці:

- немає причини, за якої конкурентна ринкова система приведе до оптимального розподілу доходів; нерівномірний розподіл доходів;
- розподіляючи ресурси, конкурентна модель не враховує зовнішні ефекти, тобто не враховує форми економічної діяльності, що можуть завдати шкоди оточуючим, не враховує також виробництво суспільних благ;
- ринки чистої (досконалої) конкуренції не завжди забезпечують швидкі темпи науково-технічного прогресу;
- економіка чистої конкуренції не завжди забезпечує розробку нових товарів і достатній діапазон споживчого вибору, бо передбачає випуск

однорідної продукції більшістю фірм.

Негативні наслідки конкуренції полягають у тому, що вона породжує свою протилежність – монополію; призводить до розорення та банкрутства малих і середніх підприємств; посилює зростання безробіття, інфляції, майнове і соціальне розшарування населення; породжує комерційну таємницю, нечесні форми боротьби.

8. МОНОПОЛІЯ ТА ТИПИ МОНОПОЛІЗАЦІЇ. ВИДИ МОНОПОЛІЙ. МОНОПОЛЬНА ВЛАДА

На межі XIX – XX ст. почався бурхливий процес становлення і розвитку монополій, які зайняли панівне становище у матеріальному виробництві й нематеріальній сфері. Водночас відбувався перехід від вільної конкуренції до панування монополій.

Причинами виникнення і розвитку монополій пов'язані з дією об'єктивних економічних законів, які обумовили дію наступних причин:

1. Закону конкуренції.

2. Закону концентрації капіталу і виробництва. Концентрація капіталу – це процес збільшення розмірів індивідуального капіталу за рахунок капіталізації прибутку, тобто використання певної його частини на розширення виробництва.

3. Процесу централізації капіталу. Централізація капіталу – це збільшення розмірів капіталу внаслідок поглинання або об'єднання кількох раніше самостійних індивідуальних капіталів в один, більший.

4. Трансформація індивідуальної приватної власності.

5. Економічні кризи, які у другій половині XIX ст. стали фактором прискорення концентрації і централізації виробництва і створення на цій основі монополій

Монополізація – це процес досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища.

Під *монополізмом* розуміють активні дії монопольних структур, спрямовані на реалізацію своїх переваг у процесі взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання.

Конкретною формою монополізму є монополія. *Монополія* у широкому розумінні означає виключне право держави, підприємства, фізичної особи на володіння будь-чим або на здійснення якого-небудь виду діяльності.

Класифікація монополій.

За умовами функціонування поділяються на два типи:

- підприємницькі (пов'язані із розвитком підприємств на основі концентрації капіталу і виробництва);
- інституціональні (пов'язані з нерівністю умов конкуренції, які надає держава для різних її учасників).

За характером і причинами виникнення монополії поділяють на три типи:

- монополія окремого підприємства;
- монополія як угода;

- монополія, що ґрунтується на диференціації продукту.

За сферою функціонування і причиною виникнення розрізняють:

- природна;
- адміністративна.

Поява *економічної монополії* зумовлена економічними причинами, формується на базі закономірностей господарського розвитку. Основними організаційними формами економічних монополій є: картель, синдикат, трест. В наші дні картелі, синдикати, трести втратили своє значення й у чистому вигляді майже не зустрічаються. У сучасних умовах на основі диверсифікації капіталів створюються нові форми монополій: багатогалузеві концерни, конгломерати, консорціуми.

Характерною особливістю сучасного ринку є поєднання, переплетіння, взаємопроникнення різноманітних організаційних форм монополій, що свідчить про подальший розвиток, поглиблення процесів монополізації сучасної економіки.

Логічним завершенням дослідження монопольного ринку має стати оцінка впливу монополізму на економічні процеси взагалі. Найсуттєвіші економічні наслідки монополії такі:

1. Монополіст вважає за доцільне продавати менший обсяг продукції та призначати вищі ціни, ніж це зробив би конкурентний виробник.

2. Середні витрати монополіста, як правило, не збігаються з середніми витратами конкурентної фірми.

3. Монополія суперечливо впливає на НТП (науково-технічний прогрес).

4. З одного боку, масштаби монополії дають змогу виділяти значні кошти на проведення наукових досліджень та розробку нових технологій. З іншого - у чистого монополіста немає постійних стимулів до НТП, тому він може дозволити собі бути неефективним.

5. Чистий монополіст має можливість проводити цінову дискримінацію.

Таким чином, монополізм має суперечливі економічні наслідки. Однак незаперечним є те, що він підриває конкуренцію як основу ринкового саморегулювання. Тому однією з функцій держави в сучасних умовах вважається обмеження монополізму, підтримка конкурентного середовища.

9. РИНОК МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ. ОЛІГОПОЛІСТИЧНИЙ РИНОК

Монополістична конкуренція – одна з форм недосконалої конкуренції. На такому ринку діє безліч фірм, причому серед них або взагалі немає великих, або вони не мають вирішальних переваг над дрібними і сусідять з ними. Бар'єри на шляху входу до цього ринку порівняно невеликі. Неважкий, звичайно, і вихід з нього – завжди знаходяться покупці, готові купити невелику справу.

Саме такий тип ринку характерний для харчової промисловості, виробництва одягу і взуття, книговидавання, роздрібної торгівлі, багатьох видів послуг і ряду інших галузей.

Кожна з фірм, що діє в умовах монополістичної конкуренції, контролює лише невелику частку всього ринку відповідного продукту. Однак

диференціація товару призводить до того, що єдиний ринок розпадається на окремі, відносно самостійні частини (які називають сегментами ринку), де частка навіть маленької фірми може стати дуже великою.

Перша група факторів диференціації продуктів пов'язана з їх якістю. Якість не є одномірною характеристикою, тобто не зводиться тільки до того, гарний цей товар чи поганий. Навіть основні споживчі властивості найпростіших продуктів різноманітні.

Друга група факторів диференціації продукту – відмінності в сервісі. Повний цикл сервісу вміщує: передпродажне обслуговування (допомога у виборі необхідного продукту); сервіс на момент покупки (перевірка, доставка, налагодження); після продажне обслуговування (гарантійний та післягарантійний ремонт, внесення поточних покращень, консультації з оптимальної експлуатації).

Третя група факторів диференціації продукту пов'язана з рекламою. По-перше, реклама виявляє скриті в товарі відмінності від аналогічних товарів. Наприклад, реклама точно адресує споживача до того сорту зубної пасти, з багатьох сотень існуючих на ринку, який йому необхідний за своїми властивостями. По-друге, реклама сприяє формуванню нових потреб. Пригадаймо популярний на нашому телеекрані ролик. Чи багато хто відчував потребу мати «шампунь і кондиціонер в одному флаконі», а не в двох, поки зручність цього не пояснила реклама («Я просто мию волосся і йду»)? По-третє, реклама створює диференціацію продуктів там, де дійсної різниці між ними немає.

Таким чином, диференціація продукту забезпечує фірмі відомі монополістичні переваги, які дозволяють підприємствам отримувати додатковий прибуток, привносять на ринок різноманіття за яке споживач мусить платити більшу ціну, ніж за умов досконалої конкуренції.

Олігополія у перекладі з грецької означає «панування небагатьох», тому головною ознакою олігополістичного ринку є панування на ньому кількох фірм (їх може бути від трьох до двадцяти). Олігополія займає весь діапазон між чистою монополією і монополістичною конкуренцією. Олігополістичний ринок формується за умови досягнення високого ступеня концентрації виробництва. Для олігополістичного ринку значення показників концентрації мають бути такі: значення Н-індексу (індексу Херфіндала-Хіршмана) від 1200 до 5000; індекс концентрації, який характеризує долю кількох найкрупніших фірм, частка найбільшої з них не повинна перевищувати 31 % галузевого продажу, для двох фірм – не більше ніж 44, трьох – не більше ніж 54, чотирьох – не більше ніж 64 %.

Продукт, який виробляє олігополія, може бути як стандартним, так і диференційованим.

Типовими олігополістичними ринками є ринки сталі, автомобілів, металів, цементу. Однак від характеру продукції (стандартна чи диференційована) суттєво не залежить функціонування даного ринку, тому при подальшому аналізі поведінці фірми - олігополіста не приділятимемо йому уваги.

Оскільки частка будь-якої фірми - виробника на даному ринку досить значна, кожен з них може проводити самостійну цінову політику. Однак слід враховувати, що результати цієї політики багато в чому залежать від реакції на

дії одного учасника ринку з боку інших виробників. Тому кожна з фірм-олігополістів чітко розуміє свою залежність від інших фірм.

Розуміння цієї залежності й можливість явної і неявної координації спільних дій є ключовими в олігопольній поведінці.

Вступ у галузь нових виробників дещо обмежений. Він не настільки заблокований, як на ринку чистої монополії, але деякі бар'єри мають місце (певні законодавчі норми, масштаби виробництва та ін.).

Таким чином, олігополія – це ринкова структура, яка належить до недосконалої конкуренції та має принципову відмінність від інших, а саме: незначна кількість виробників дає можливість кожному проводити самостійну цінову політику, але взаємна залежність досягає такого значення, що жодна фірма не наважиться на будь-які дії, не спробувавши прорахувати вірогідну відповідну реакцію своїх конкурентів.

Залежність поведінки фірми-олігополіста від реакції конкурентів (а не тільки від попиту і витрат) називається олігопольною залежністю.

Розрізняють такі моделі олігопольної поведінки:

- теорія «ламаної кривої попиту»;
- олігополія, заснована на таємній змові;
- лідерство в цінах;
- модель цінової поведінки олігополії за принципом «витрати плюс»;
- теорія ігор у поведінці олігополії.

При аналізі економічної ефективності олігополістичного ринку не викликає сумніву той факт, що у формі картелю олігополія вкрай неефективна. З точки зору деяких економістів, олігополія більш небажана модель ринку ніж монополія, бо вона може маскуватися під монополістичну конкуренцію, проводити приховану політику узгодження цін, обходити антимонопольне законодавство і проводити при цьому принципи чистої монополії. Тому рекомендується удосконалювати законодавство, впроваджувати дієві способи обмеження олігополії.

Існує ще інша точка зору на роль олігополії в економічній системі, яку свого часу обґрунтували Й. Шумпетер і Дж. Гелбрейт. Визначивши певні витрати суспільства від панування олігополістичної конкуренції в окремих галузях виробництва, вони вважали, що ці витрати у багато разів перевищуються вирашем від впливу олігополії на науково-технічний прогрес.

Контрольні запитання

1. Визначте та поясніть об'єктивні передумови виникнення ринку.
2. Поясніть поняття ринок, охарактеризуйте його риси та структуру.
3. Визначте та поясніть функції ринку.
4. Поясніть об'єктивну зумовленість та сутність ринкової інфраструктури.
5. Поясніть механізм функціонування організаційно-технічної інфраструктури.
6. Охарактеризуйте фінансово-кредитну інфраструктуру.
7. Охарактеризуйте державно-регуляторну інфраструктуру.
8. Поясніть сутність та роль науково-дослідної та інформаційної інфраструктури.
9. Поясніть сутність попиту та дію його детермінант

10. Охарактеризуйте механізм дії закону попиту.
11. Поясніть сутність пропозиції та дію її детермінант
12. Охарактеризуйте механізм дії закону пропозиції.
13. Охарактеризуйте сутність ринкової рівноваги та поясніть дію факторів, які впливають на її зміну.
14. Поясніть сутність ціни, механізм їх формування та функції
15. Розкрийте сутність конкуренції, охарактеризуйте її форми та її місце в ринковій економіці.
16. Розкрийте економічну природу монополії та охарактеризуйте її тип види.
17. У чому проявляється монополна влада. Поясніть економічні наслідки монополізму.
18. Визначте особливості ринку монополістичної конкуренції.
19. Охарактеризуйте олігополістичний ринок.

ТЕМА 6. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 1 Підприємство як суб'єкт економічної системи
- 2 Суть підприємництва та умови його існування. Види та суб'єкти підприємницької діяльності. Форми підприємництва.

1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Згідно з чинним законодавством України (Господарський кодекс України ст. 62; Закон України «Про господарські товариства») можна дати таке визначення підприємству, підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, що має право юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну й комерційну діяльність з метою отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

Термін «підприємство» відображає головні характерні риси фірми – самостійного господарського суб'єкта ринкової економіки. Підприємство – це техніко-організаційна ланка фірми, в межах якої безпосередньо здійснюється технологічне поєднання засобів виробництва та робочої сили і діяльність якої спрямовується на досягнення цілей фірми. Фірма може володіти одним чи кількома підприємствами. Якщо фірма володіє одним підприємством, то у цьому випадку значення обох термінів збігається.

Фірма (підприємство) – основний товаровиробник і основна виробнича ланка з такими головними рисами:

- обов'язкова державна реєстрація як юридичної особи з назвою, статутом, розрахунковим та іншими рахунками, веденням обліку, печаткою, товарним знаком.
- виробництво товарів.
- постійне відновлення виробничих дій, або індивідуальне відтворення.
- проходження життєвого циклу виробничої діяльності з такими основними фазами:
 - утворення;
 - розвиток;

- криза;
- санація (оздоровлення);
- банкрутство;
- ліквідація (закриття).

Основними організаційними формами підприємств є:

1. Приватне підприємство на власності фізичної особи.
2. Колективне підприємство на власності трудового колективу, зокрема так зване народне підприємство.
3. Господарське товариство з різними видами відповідальності (обмеженою, додатковою, повною).
4. Підприємство на власності об'єднань громадян.
5. Комунальне підприємство на власності територіальної громади.
6. Державне (загальнодержавне) підприємство, зокрема, так зване казенне.
7. Спільне підприємство, зокрема, підприємство з іноземними інвестиціями.

Підприємство в умовах ринкового господарювання є первинною ланкою економіки, самостійним господарюючим суб'єктом з правами юридичної особи і виконанням таких видів діяльності:

- виробнича;
- науково-дослідницька і досвідно-конструкторська, тому достатньо популярною є абревіатура НДДКР – науково-дослідницькі й досвідно-конструкторські розробки;
- комерційна;
- відтворювальна.

Метою і головним мотивом діяльності підприємства є максимізація прибутку при ефективному використанні власних і залучених активів. Одночасно активи підприємства складають грошовий, виробничий і товарний капітали. Останні дві форми є реальним капіталом і створюють майно на відміну від грошової форми і так званого фіктивного капіталу у формі цінних паперів.

Організація ефективного господарювання передбачає наступні моменти:

- всебічне дослідження ринку своїх товарів за рахунок розвинутої системи маркетингу;
- чітко налагоджене постачання факторами виробництва при достатньому рівні внутрішньої організації за рахунок системи виробничого менеджменту;
- постійний контроль за бюджетом підприємства за рахунок досконалого фінансового менеджменту;
- розвинута робота з кадрами за рахунок системи менеджменту з персоналу;
- постійний контроль за станом ліквідності, тобто спроможності своєчасно виконувати свої зобов'язання перед контрагентами за рахунок менеджменту з обліку і контролю.

Розширення своїх активів здійснюється за рахунок довгострокових вкладень у розвиток виробництва, тобто *інвестицій*. Інвестиції підрозділяються на валові

(брутто) й чисті (нетто). Валові інвестиції є сумою амортизації і чистих вкладень.

В економічному аналізі існують різні підходи до класифікації видів підприємств, розглянемо деякі з них:

Залежно від форми власності:

■ *приватне*, діє на основі приватної власності громадян чи суб'єктів господарювання (юридичної особи);

■ *колективне*, діє на основі колективної власності;

■ *комунальне*, діє на основі комунальної власності;

■ *державне*, діє на основі державної власності;

■ *спільне*, засноване на змішаній формі власності.

Залежно від кількості працюючих і обсягу валового доходу від реалізації продукції:

■ *малі*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні;

■ *великі*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за фінансовий рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік перевищує п'ять мільйонів євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні. Вони виготовляють масову продукцію стабільного асортименту, здійснюють великомасштабне фінансування в розробку науково-технічних проектів.

■ *середні*, які здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів у значних кількостях.

За структурною організацією розрізняють:

■ *фірми з вертикальною структурою*, які володіє і управляє кількома підприємствами, кожне з яких здійснює свою специфічну, відмінну від інших стадію виробництва;

■ *фірми з горизонтальною структурою*, які володіють і управляють кількома підприємствами, які заходяться на одній стадії виробництва, виконують подібні функції на ринку товарів та послуг;

■ *фірми-конгломерати*, які виготовляють широкий асортимент різноманітних товарів і послуг, охоплюють підприємства, які оперують у багатьох галузях і діють на багатьох ринках.

Залежно від способу утворення та формування статутного фонду:

■ *унітарне підприємство*, яке створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не подільний на частки, затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника;

■ *корпоративне підприємство*, яке утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням, діє на основі об'єднання майна

та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників, їх спільного управління справами, на основі корпоративних правил, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Організаційні форми підприємств дуже різноманітні. Особливу увагу слід приділити *малим підприємствам* з обмеженою чисельністю зайнятих, *господарським товариствам* з різною відповідальністю і об'єднанням підприємств з наступними формами:

- асоціації як договірні об'єднання незалежних осіб з метою постійної координації спільної діяльності;
- корпорації як договірні об'єднання, як правило, на акціонерній основі, з делегуванням деяких повноважень централізованому органу;
- консорціуми як тимчасові об'єднання для виконання конкретної спільної діяльності;
- концерни як об'єднання з втратою самостійності усіх учасників.

Традиційно визначають такі етапи розвитку ринкової діяльності підприємств:

- удосконалення виробництва (межа XIX-XX ст.);
- удосконалення товару (початок – 40-і XX ст.);
- власне маркетинг (50-70-ті роки XX ст.);
- соціально-економічний маркетинг (70-ті роки XX – початок XXI ст.).

Розрізняють функції підприємства як економічного ресурсу суспільства (інноваційна, організаційна, відтворювальна, соціальна) та операційні функції бізнесу (маркетинг, управління персоналом, матеріально-технічне забезпечення та ін.).

Процес виробництва пов'язаний із споживанням різних ресурсів (факторів виробництва), які згідно з тією чи іншою технологією перетворюються на продукцію, яку випускають. Уособлені економічні одиниці, що здійснюють трансформацію факторів виробництва на продукти, називаються фірмами.

Для того щоб описати поведінку фірми, треба знати, яку кількість продукту вона може виробити, використовуючи ресурси у тих чи інших обсягах. При аналізі будемо виходити з припущення, що фірма виробляє однорідний продукт, кількість якого вимірюється в натуральних одиницях (тоннах, штуках, метрах і т. ін.). Залежність кількості продукту, яку може виробити фірма від обсягів витрат ресурсів, дістала назву виробничої функції.

Виробнича функція враховує тільки технічно ефективні варіанти. Технічно ефективними називають варіанти виробництва, які не можна покращити ні збільшенням виробництва продукту без зростання витрат ресурсів, ні скороченням витрат якого-небудь ресурсу без зниження випуску і збільшення витрат інших ресурсів.

Значення виробничої функції - це найбільша кількість продукту, яку може виробити фірма при даних обсягах споживання ресурсів.

Властивості виробничої функції:

1. При збільшенні витрат одного ресурсу, при незмінності інших відбувається

збільшення обсягу виробництва продукції, але лише до певної межі.

2. Існує певна взаємозамінність та комплементарність факторів виробництва.

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

Двофакторна виробнича функція моделює виробничий процес, у якому змінним є обсяг використання двох факторів виробництва, але обсяг виготовленої продукції при цьому залишається незмінним. Тому більш реальною є виробнича функція виду:

$$q = f(x_1, x_2),$$

де q - величина випуску; x_1 і x_2 - витрати факторів виробництва.

2. СУТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА УМОВИ ЙОГО ІСНУВАННЯ. ВИДИ ТА СУБ'ЄКТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Діяльність підприємств спирається на використання різних видів підприємництва, маркетингу і менеджменту.

Підприємництво, або підприємницька діяльність – це особливий творчий вид діяльності людини з поєднання інших чинників виробництва на власний страх і ризик з метою отримання прибутку.

Р. Кантільон (1680 – 1734) першим визначив підприємця як людину, здатну до виваженого ризику. Й. Шумпетер (1883 – 1950) називав підприємця економічним лідером, творцем інновацій.

Успіх підприємництва залежить від зовнішніх і внутрішніх чинників. До перших відносять роль держави, насамперед законодавство, природні ресурси, поведінку інших людей, до других – достатній рівень стартового капіталу, ефективність чинників виробництва.

Категорія «*маркетинг*» дослівно перекладається як заняття ринковою діяльністю. Виділяють три аспекти маркетингу:

- ринкова концепція управління;
- вивчення певних економічних відносин;
- складова системи ведення ринкового господарства.

Визначимо елементи маркетингу підприємств:

- концепція, тобто мета й головні засоби її досягнення;
- стратегія, тобто прогноз довгострокового розвитку;
- план, тобто тактичний перелік дій на деяку перспективу;
- програма, тобто ведення поточної діяльності.

Менеджмент – це особлива модель управління, яка спирається на розвинутий ринковий механізм, включаючи досконалу ринкову інфраструктуру. Визначають два аспекти менеджменту:

- теоретичний в якості науки управління;
- практичний в якості конкретних управлінських дій.

Практичний менеджмент здійснює такі функції:

- розробка і виконання бізнес-плану;
- формування структури управління;

- комплектування штатів;
- керування працівниками на підставі мотивації;
- налагоджування маркетингу;
- координація виробництва.

Таким чином, практичний менеджмент функціонально реалізує комплекс управлінські потреби у формах фінансового, адміністративного, інвестиційного, операційного та інших видів.

Виділяють три рівні менеджменту підприємства:

- вищий, або топ-менеджмент;
- середній, або мідл-менеджмент;
- нижній, або лауер-менеджмент.

Мотивація – це процес спонукання учасників виробництва для досягнення особистої мети та цілей підприємства. Вона необхідна для продуктивного виконання прийнятих рішень та запланованих робіт.

Мотиваційна поведінка підприємства передбачає формування відповідей на наступні питання:

- що, як, для кого виготовляти ?
- які фактори виробництва залучати і в якому обсязі?
- як змінювати ресурси в процесі виробництва?

Враховуючи, що безпосередньою метою підприємства, незалежно від його організаційної форми чи форми власності, є максимізація прибутку та підвищення рентабельності, важливо пам'ятати, що кожне підприємство прагне досягти стану рівноваги, що визначається умовами одержання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Таблиця 2.2 – Взаємообумовленість внутрішніх виробничих факторів і мотивації

Внутрішні виробничі фактори	Мотивація
Політика підприємства та адміністрації	Успіх
Умови праці	Зростання кар'єри
Заробіток	Визнання та схвалення результатів роботи
Між особові відносини з керівництвом, колегами та підлеглими	Висока міра відповідальності
Міра безпосереднього контролю за працею	Можливість творчого та ділового зростання

З огляду на можливості підприємства змінювати обсяги виробництва, його діяльність як мікросистеми досліджують протягом певних періодів часу, а саме миттєвого, короткострокового та довгострокового.

Миттєвий період – це період виробництва, протягом якого жодний фактор виробництва не може бути змінений, цей період настільки короткий, що виробництво залишається сталим.

Короткостроковий період – це проміжок часу, протягом якого підприємство не в змозі різко змінити свою виробничу програму, обсяг виробництва варіює тільки за рахунок зміни змінних витрат.

Довгостроковий період – це проміжок часу, протягом якого підприємство має можливість перешикувати виробництво й впливати на величину продукції, змінюючи при цьому як змінні, так і постійні витрати.

Контрольні запитання

1. Поясніть місце та роль підприємства як суб'єкта економічної системи.
2. Охарактеризуйте різні підходи до класифікації видів підприємств
3. Охарактеризуйте етапи розвитку ринкової діяльності підприємств:
4. Поясніть суть підприємництва, умови його існування.
5. Охарактеризуйте види та суб'єкти підприємницької діяльності.
6. Охарактеризуйте форми підприємництва.
7. Поясніть взаємообумовленість внутрішніх виробничих факторів і мотивації.

ТЕМА 7. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО КРУГООБІГ ТА ОБІГ

1. Сутність капіталу, його матеріально-речовий зміст та соціально-економічна форма. Структура капіталу та його обіг
2. Основний капітал. Фізичне та моральне зношення основного капіталу. Амортизація. Норми амортизації
3. Обіговий капітал. Час і швидкість обігу. Фактори, що впливають на швидкість обігу. Рентабельність

1. СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ, ЙОГО МАТЕРІАЛЬНО-РЕЧОВИЙ ЗМІСТ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ФОРМА. СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ТА ЙОГО ОБІГ

У економічній теорії існують наступні підходи до визначення сутності капіталу:

1. Предметно-функціональний. Капітал ототожнюється з накопиченою працею, що призначатиметься для подальшого виробництва або продажу та отримання доходу. Аналіз капіталу як фактора виробництва, який впливає на результати підприємницької діяльності.

2. Соціально-економічний. Капітал трактується як економічна категорія – специфічні суспільні відносини, які виникають у певних історичних умовах.

3. Грошовий підхід. Капітал досліджується як фінансовий ресурс, що приносить власнику дохід у вигляді відсотку.

4. Трактовка капіталу як певні вкладення, завдяки яким забезпечується отримання доходу. У рамках даного підходу виділяють категорію «людський капітал» як міра втіленої в людині здатності приносити дохід.

5. Ототожнення капіталу з часом як особливим економічним ресурсом, що визначає дохід підприємця як винагорода за відмовлення від задоволення

поточних потреб заради майбутніх благ.

Капітал – це авансована вартість, яка в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто здатна до самозростання.

Матеріально – уречевлений зміст капіталу формують уречевлені і особисті, фінансові і інтелектуальні фактори виробництва.

Соціально – економічну форму капіталу визначає взаємодіючий рух підприємницьку і особисту власності економічних суб'єктів у процесі їх виробничо-господарської, комерційної діяльності та отримання доходів.

Багатоаспектність капіталу виявляється у різноманітності конкретних формах його існування.

Визначають наступні форми капіталу;

- за джерелами формування: власний та залучений;
- за напрямками інвестування: речовий, людський, інтелектуальний, соціальний;
- за сферами застосування: промисловий, торговельний, позичковий;
- за значенням у створенні та перерозподілу доходів: реальний та фіктивний;
- за формами функціонування: індивідуальний, колективний, суспільний;
- за способом обороту та перенесення вартості: основний, оборотний;
- за роллю у створенні додаткової вартості: постійний та змінний;
- за функціональними формами: грошовий, виробничий і товарний;
- за масштабами функціонування: місцевий, регіональний, національний, транснаціональний;
- за інноваційною спрямованістю: не ризиковий, венчурний (ризиковий).

Визначають три основні аспекти капіталу:

- 1) техніко-економічний з увагою до матеріально-речових запасів;
- 2) організаційно-економічний, який пов'язаний з різноманітним організаційним виробничим процесом, наприклад, при залученні зовнішніх активів;
- 3) соціально-економічний з підґрунтям таких моментів:
 - високорозвинене товарне виробництво;
 - наявність мотивації до збагачення;
 - певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;
 - відсутність власних засобів виробництва у частини населення, яка здатна до найманої праці;
 - юридична свобода суб'єктів.

Капітальні витрати можливо підрозділити на дві великі частини: засоби виробництва і робочу силу. Як ми зазначали в попередній темі, існують різні підходи до походження вартості в цілому та її складових.

Визначимо два основних підходи до впливу складових капіталу на створення вартості й додаткової вартості:

- марксистський;
- неокласичний.

Марксистський підхід спирається на такі положення:

- умовою виробництва є повне відчуження найманого виробника від

засобів виробництва, який не має відношення до подальшої долі створеного товару; готовий товар належить власнику засобів виробництва;

- останній факт дає можливість власнику після реалізації товару сплачувати робітнику лише частину створеної вартості, а іншу частину привласнювати у вигляді додаткової вартості.

Таким чином, $W = C + V + M$, де W – вартість; C – постійний капітал, пов'язаний з придбанням засобів виробництва; V – змінний капітал на придбання робочої сили; M – додаткова вартість.

Найманий робітник за допомогою конкретної праці переносить вартість C на продукт, а за допомогою абстрактної – створює нову вартість $V + M$. Товар реалізується за величиною W , робітнику сплачують еквівалент V , компенсують витрати C і привласнюють M , тобто частина нової вартості безкоштовно надходить до кишені капіталіста.

Таким чином, робочий день розподіляється на необхідний та додатковий час з відповідним створенням еквіваленту V , тобто зарплати, і M .

Ефективність вказаного підходу вимірюється показником норми додаткової вартості: $M' = M : V \cdot 100\%$.

Інші підходи спираються на теорію факторів виробництва усіх чинників. Так, виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{1-\alpha},$$

де Y – обсяг продукції; A – коефіцієнт спільного (синергетичного) впливу факторів; K – капітал; L – праця; α - частка K у сумі витрат; $1-\alpha$ - відповідна частка L .

Теорія граничної продуктивності наголошує, що збільшення обсягу фактора здійснюється доти, доки величина граничного продукту не зрівняється з ціною даного фактора ($MP_K = P_K$; $MP_L = P_L$). Більш докладно це вивчається в курсі мікроекономіки.

2. ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ. ФІЗИЧНЕ ТА МОРАЛЬНЕ ЗНОШЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ. АМОРТИЗАЦІЯ. НОРМА АМОРТИЗАЦІЇ

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. За цим критерієм визначають основний та оборотний капітал.

Елементи продуктивного капіталу, які повністю приймають участь у процесі виробництва, але переносять вартість на продукт частинами в міру зносу, називають основним капіталом. У складі основного капіталу розрізняють активні та пасивні елементи. Активні елементи взаємодіють з предметами праці (машини, обладнання, вимірювальні прилади та устаткування). Пасивні елементи основного капіталу обслуговують процес виробництва (споруди, транспортні засоби та ін.)

Отже, *основний капітал* – це знаряддя праці (будівлі, споруди, обладнання та ін.), які не втрачають натурального вигляду протягом експлуатації, переносять вартість на продукт частинами в міру зносу.

Найзагальніше уявлення про сутність капіталу як само зростаючої

вартості дає формула його руху:

$$Г - Т - Г',$$

де Г – авансований капітал (гроші); Т – товарний капітал (товар); Г' -- авансований капітал з приростом (гроші, Г + ΔГ).

Функціонуючи за схемою Г – Т – Г', капітал безперервно повертається до своєї початкової форми, здійснюючи своєрідний рух по колу. Реальний кругооборот промислового капіталу проходить три логічно-послідовні стадії:

I. – Закупівля необхідних факторів виробництва: засобів виробництва(ЗВ) та робочої сили (РС). На цій стадії кругооборота грошовий капітал перетворюється у виробничий.

II. – Виробництво визначеної товарної маси. Ця стадія полягає у виробничому споживанні придбаних капітальних засобів виробництва і робочої сили, вона знаходить вираження таким чином: В, крапки перед В означають, що обіг капіталу перервано, але процес його кругообігу не зупиняється, так як із сфери товарного обігу він вступає в сферу виробництва

III. – Продаж виробленої товарної продукції, як результат капітал знову приймає первинну форму – грошову.



Схема 2.2 – Стадії та функціональні форми кругообороту промислового капіталу

Рух капіталу, в процесі якого він послідовно перетворюється із однієї форми в іншу та повертається до вихідної форми, має назву *кругооборот капіталу*. Рух капіталу не обмежується одним кругооборотом, він постійно повторюється, в результаті формула кругооборота приймає вигляд:

$$Г - Т < \frac{ЗВ}{РС} \dots В \dots - Т' - Г' - Т' < \frac{ЗВ}{РС} \dots В \dots - Т'' - Г'' \text{ і т.д.}$$

Схема 2.3 – Стадії функціонування та форми кругообороту капіталу як безперервного процесу

Кругооборот капіталу як безперервний процес, має назву *оборот капіталу*. Швидкість обороту (кількість оборотів за рік) авансованого капіталу за рік визначається за формулою:

$$n = 360 : O,$$

де 360 – кількість днів у господарському році, О – тривалість одного обороту.

Існує певна середня тривалість використання основного капіталу, бо в процесі його застосування він фізично та морально зношується. Відповідно розрізняють фізичний і моральний знос. *Фізичний знос* пов'язаний з втратою первісних властивостей у результаті природного впливу (наприклад, іржі) або експлуатації. Існує два види фізичного зносу: по-перше, засоби праці підпадають фізичному зносу у процесі їх застосування пропорційно інтенсивності й тривалості їх функціонування; по-друге засоби праці втрачають притаманні їм властивості під впливом атмосферних умов, а також у результаті внутрішніх процесів, наприклад, старіння матеріалів, з яких вони вироблені.

Таким чином, ступінь фізичного зносу основного капіталу залежить від тривалості використання машин і обладнання, інтенсивності процесу виробництва, якості засобів праці, особливостей технологічного процесу, у якому вони використовуються, від впливу зовнішніх умов, своєчасності та якості ремонту та ін.

Моральний знос основного капіталу пов'язаний з знеціненням капіталу незалежно від ступеня його фізичного зносу. Існують два види морального зносу: перший обумовлений здешевленням виробництва машин застарілої конструкції внаслідок зниження їх вартості; другий – пов'язаний із створенням більш досконалих конструкцій, що створює умови для зниження витрат на одиницю виробленої продукції. Масовий моральний знос основного капіталу має місце під час економічних криз перевиробництва. Чим коротше період, протягом якого переноситься вартість засобів праці на новий продукт, тим менше втрати від морального зносу

Отже, *моральний знос* пов'язаний з появою більш дешевих або більш ефективних засобів праці.

Процес втрати частини вартості при створенні товару і поверненні її після товарної реалізації має назву *амортизації*. *Амортизаційний фонд* – це грошовий фонд підприємства, на якому накопичуються кошти для подальшої заміни зношених знарядь праці або їх ремонту.

Норма амортизації (H_a) розраховується за формулою

$$H_a = A : B_n \times 100\%,$$

де A – річна сума амортизації, B_n – первісна вартість знаряддя праці.

На практиці державні органи задають норми амортизації, а за їх допомогою підприємства розраховують абсолютні розміри амортизації.

За сучасних умов амортизаційні відрахування перетворюються на одне з найважливіших джерел нагромадження, виконуючи функції, аналогічні тим, які притаманні капіталізованій частині прибутку.

До основних методів амортизації належать:

1. Метод прискореної амортизації – така система її нарахування, за якої протягом перших років чи всього амортизаційного періоду забезпечується випереджальне зростання нагромадженої суми амортизаційних відрахувань порівняно з реальними темпами витрат споживчих властивостей і вартості засобів праці. При цьому використовують: а) незмінну річну норму амортизації відносно залишкової вартості засобів праці, яка поступово зменшується; б)

поступове скорочення річних норм амортизації відносно початкової вартості основного капіталу в міру подовження строків його функціонування.

2. Метод не прискореної амортизації – така система її нарахування, за якої протягом економічно раціонального строку служби засобів праці забезпечується рівність нагромадженої суми амортизаційних відрахувань та реальних темпів втрати споживчих властивостей і вартості цих засобів праці.

Аналіз проблем не прискореної амортизації свідчить про неможливість точного розрахунку її параметрів для конкретного засобу праці. Тому з певним допущенням методом неприскореної амортизації прийняти вважати прямолінійний метод, згідно з яким амортизація нараховується пропорційно календарному часу використання засобів праці.

Державна амортизаційна політика є важливим чинником активізації інвестиційної діяльності підприємств за умов ринкової економіки.

3. ОБІГОВИЙ КАПІТАЛ. ЧАС І ШВИДКІСТЬ ОБІГУ. ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ШВИДКІСТЬ ОБІГУ. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ

Оборотний капітал – частина промислового капіталу, що функціонує у вигляді предметів праці, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів (у т.ч. заробітної плати), обертаючись і переносячи свою вартість на новостворену продукцію протягом одного виробничо-технологічного циклу. Оборотний капітал повністю повертається до підприємця після завершення кожного кругообороту.

Прискорення науково-технічного процесу, ускладнення виробничих технологій, безперервне генерування інновацій як визначальні чинники сучасного економічного розвитку успішних країн підривають основи класичної теорії обігу капіталу. Наголошуючи на принциповій зміні ролі факторного часу в інформаційному суспільстві, сучасні дослідники звертають увагу на розмивання чіткої межі між основними та оборотним капіталами. Свідченням цього є зростання тривалості виробничого циклу в літако-, судно-, ракетобудуванні; яке продовжує життєвий цикл оборотного капіталу у цих галузях триває 2 – 3 роки. Водночас деякі види виробничого обладнання (комп'ютери, факси, ксерокси тощо) внаслідок швидкого морального зносу також функціонують 2 – 3 роки, що призводить до суттєвих змін у поділі витрат на капітальні та поточні.

Відповідно до схеми кругообороту час обігу промислового капіталу має таку структуру: час обігу; час виробництва.

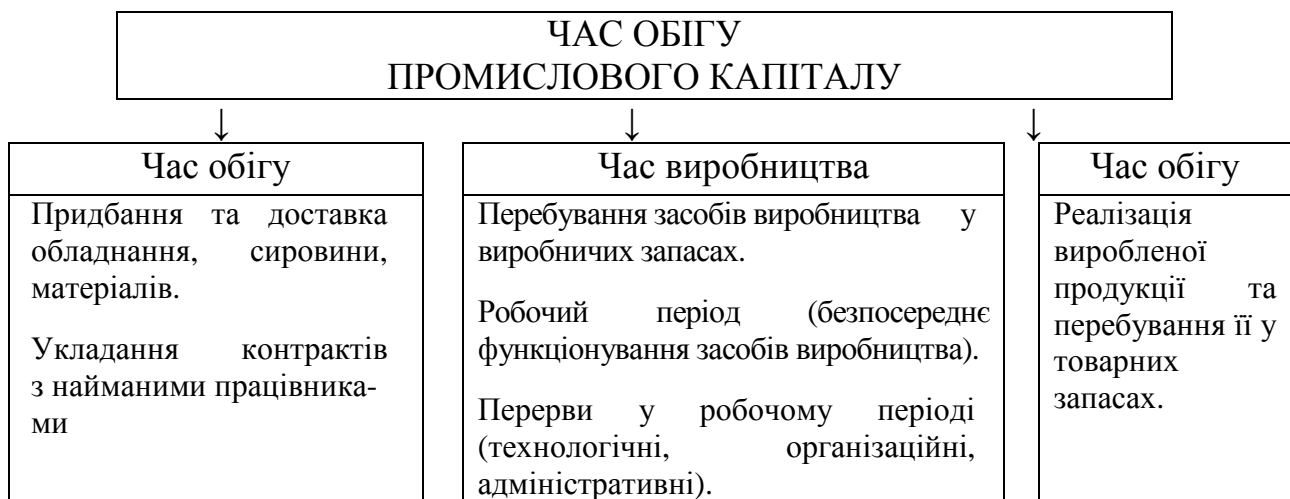


Схема 2.4 – Структура часу обігу промислового капіталу

В умовах ринкового господарювання головною метою і одночасно показником стану діяльності є прибуток, а норма прибутку – головним узагальненим показником ефективності. Раціональне господарювання передбачає пошуки шляхів прискорення обороту капіталу, адже це збільшує масу і підвищує норму прибутку:

Норма прибутку (H_{np}) розраховується за формулою

$$H_{np} = \text{Пр} : K_a \cdot 100\%,$$

де H_{np} – норма прибутку; Пр – маса прибутку від реалізації; K_a – сума авансованого капіталу.

Прибуток – різниця між виторгом від реалізації (валовим доходом) і собівартістю продукції. Строго кажучи, прибуток – це підсумок перевищення виторгу над собівартістю, а перевага собівартості над виторгом описується показником *збитку*.

Прибуток є формою існування *чистого доходу* як різниці між вартістю і витратами виробництва, або грошового вираження додаткового продукту. Слід підкреслити, що в торгівлі й громадському харчуванні визначають показник валового доходу як різниці між виторгом від продажу і витрат при закупівлі.

Ключовими формами прибутку є:

- *розрахунковий, або бухгалтерський* як підсумок порівняння виторгу від реалізації і бухгалтерських витрат;
- *економічний* як різниця між виторгом і економічними витратами;
- *монопольний* як наслідок монопольного становища продавця і відповідно монопольно високої ціни на товар;
- *валовий* як фактична різниця між виторгом і витратами;
- *чистий* як підсумок вирахування з валового прибутку податків і зборів, інших обов'язкових платежів, дивідендів тощо.

Рентабельність (норма рентабельності) на відміну від норми прибутку має у знаменнику цифру повної собівартості й такий формальний вираз:

$$P = \text{Пр} : \text{СВ} \times 100\%,$$

де P – рентабельність; Пр - маса прибутку; СВ – собівартість продукції.

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність категорії «капітал».
2. У чому полягає матеріально-речовий зміст капіталу.
3. Якою є структура капіталу?
4. Визначте сутність і структуру основного капіталу.
5. Проаналізуйте стадії та функціональні форми кругообороту промислового капіталу.
6. Проаналізуйте стадії функціонування та форми кругообороту капіталу як процесу, що не переривається.
7. Швидкість обороту авансованого капіталу, як вона визначається?
8. Поясніть сутність фізичного зносу та його види.
9. Моральний знос, його природа та види.
10. Амортизація та її норма.
11. Сутність оборотного капіталу.
12. Час і швидкість обігу промислового капіталу (час обігу, час виробництва).
13. Прибуток, його норма. Рентабельність.

ТЕМА 8. КАПІТАЛ СФЕРИ ОБІГУ

1. Торговельний капітал, його функціональна структура. Торговельний прибуток і його норма. Позичковий капітал, його сутність та джерела.
2. Кредит як форма руху позичкового капіталу. Форми кредиту.
3. Банківська система як інфраструктурний елемент сучасної ринкової економіки. Банки, їх види та функції.

1. ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ, ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА. ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПРИБУТОК І ЙОГО НОРМА. ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА

Торговий капітал забезпечує рух продукту від виробника до споживача. Таким чином, він поєднує функції купівлі й продажу товарів. Історично торговий капітал прискорив перетворення натурального господарства в товарне, концентрував грошові ресурси в руках приватних осіб і готував виникнення промислового капіталу. Пізніше виник поділ праці між промисловцем й торговцем.

Торговий капітал функціонує тільки в двох формах – товарній та грошовій; проходить у своєму обігу дві стадії: купівлю товарів $\Gamma - T$ і продажу $T - \Gamma'$. У кругообороті торгового капіталу $\Gamma - T - \Gamma'$ не створюється, а тільки реалізується нова вартість створена у сфері виробництва, Торговий капітал є вихідною формою промислового капіталу, його специфічною функцією є обслуговування процесу реалізації товарів.

Специфічною формою витрат є *витрати сфери обігу*, що включають кошти на збереження, упаковку, розфасовку, рекламу, безпосередню процедуру реалізації, доставку до споживача та ін.

Оборот торгового капіталу ($\Gamma - T - \Gamma'$) передбачає не тільки повернення авансованого капіталу з виторгу від продажу товарів, а й отримання прибутку на цей капітал.

Торговий прибуток – це дохід, який одержують суб'єкти оптової та

роздрібної торгівлі, зокрема в підсумку вдалого перепродажу товару. Прикладом є *реекспорт* – вивіз товарів за кордон, які раніше були імпортовані й не піддалися переробці на національній території.

За стадіями руху визначають оптову й роздрібну торгівлю. *Оптова* здійснює посередницькі функції між виробниками й роздрібними торговцями у вигляді постачань великими партіями, частіш за все з використанням оптових знижок. *Роздрібна* торгівля пов'язана з реалізацією продукції безпосереднім споживачам.

Торговий і промисловий капітал інколи називають *реальним* капіталом у зв'язку з використанням наявних, реальних активів. Цінні папери у вигляді акцій, облігацій та ін. є *фіктивним капіталом*, тому що не мають безпосереднього споживчого ефекту, хоч продаються і купуються на фондових біржах.

Цінні папери – грошові документи, які засвідчують право володіння або позики, визначають взаємовідносини між особами і передбачають, як правило, можливість отримання процентів (дивідендів).

Акція – це цінний папір, який засвідчує право участі в управлінні акціонерним товариством (корпорацією) і отриманні дивідендів з прибутку пропорційно частці у статутному фонді.

Курс акції – це ціна, за якою продаються і купуються акції на біржах. Курс акцій залежить від рівня отриманого прибутку і позичкового проценту. Вкладник капіталу обирає між купівлею акції і банківським депозитом, орієнтуючись на формулу

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденди}}{\text{Нормальний прибуток}} \cdot 100\%$$

Розрізняють номінальну і курсову (ринкову) ціну акції, що, як правило, не збігаються.

Визначають первинні й вторинні цінні папери. До перших відносяться акції, облігації, векселі та інші активи, що спираються на біржовий обіг. До других належать позабіржові інструменти (фінансові деривати).

Розвиток ринку цінних паперів обумовлює існування мережі інвестиційних, страхових, консультаційних компаній та інших фінансових посередників.

Позичковий капітал виступає в формі грошового капіталу, який приносить відсоток. Його основна маса формується за рахунок тимчасово вільних грошових промислових капіталів. Постійне вивільнення капіталів відбувається в процесі кругообороту промислового капіталу внаслідок незбіжності часу отримання виручки від реалізації продукції з часом тих чи інших вкладань, витрат і платежів. До того ж частину виторгу підприємець направляє до амортизаційного фонду, де вони накопичуються у грошовій формі й залишаються тимчасово вільними. Тимчасово вільні грошові засоби (як підприємців та і домогосподарств) акумулюють банки, використовуючи їх для представлення кредитів.

У розгорнутому вигляді кругооборот позичкового капіталу має вигляд:

$$\begin{array}{c} \text{ЗВ} \\ \Gamma - \Gamma - T < \dots B \dots - T' - \Gamma' - \Gamma'' \\ \text{РС} \end{array}$$

Схема 2.5 Стадії функціонування та форми кругообороту позичкового капіталу

Перший акт ($\Gamma - \Gamma$) відображує надання позики, останній ($\Gamma' - \Gamma''$) відображує повернення капіталу з відсотком а всі проміжні фази являють собою кругооборот промислового капіталу. Відповідно специфічний рух позичкового капіталу може здійснюватися лише на основі кругообороту промислового капіталу. Відсоток – це ціна користування тимчасово вільними коштами

3. КРЕДИТ ЯК ФОРМА РУХУ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ. ФОРМИ КРЕДИТУ

Ступень розвитку кредитних відносин характеризує міру розвиненості ринкових відносин.

Термін «кредит» походить від латинського «creditum» і означає «позика»(від *credo* – вірю, довіряю).

Зупинимось на особливостях капіталу сфери обігу, насамперед, русі позичкового капіталу, що обумовлює існування кредитної системи як елемента ринкової інфраструктури.

Кредитна система – сукупність кредитно-розрахункових відносин і установ, що забезпечують кредитування у певних формах.

Кредит – передача коштів або інших активів юридичним чи фізичним особам на умовах повернення, строковості й платності, тобто за певний відсоток.

Джерела кредиту:

1. Грошовий капітал, який вивільнився в процесі кругообороту. Це вивільнення капіталу обумовлене:

- характером обороту основного капіталу, який переносить свою вартість на створений продукт і повертається до підприємця по частках, а використовується за цільовому призначенню (на оновлення основного капіталу) тільки після закінчення амортизаційного періоду;

- характером обороту оборотного капіталу. Так. заробітна плата видається раз (два) на місяць, а витрати на оплату праці повертаються підприємцю з кожною партією реалізованого товару. Крім цього, між реалізацією товарів і купівлею нових матеріалів, сировини також проходить певний час, протягом якого має місце накопичення тимчасово вільних грошових засобів;

- акумуляцією частини прибутку на розвиток і модернізацію виробництва, вирішення певних соціальних задач. Протягом певного періоду ця частина прибутку є також тимчасово вільною.

2. Рух бюджетних коштів, цільових фондів і резервів.

3. Грошові доходи та заощадження приватних осіб.

4. Власні кошти кредитних установ.

5. Тимчасово вільні кошти підприємств на банківських рахунках.

6. Залучені кошти на депозитній основі, як до запитання, такі строкові

7. Міжбанківські кредити.

8. Кошти від випуску (емісії) цінних паперів.

Наявність тимчасово вільних грошових коштів, з одного боку, та наявність суспільної потреби в їх використанні – з іншої, обумовлюють об'єктивну необхідність існування кредиту.

Принципи функціонування кредиту: зворотність, платність, тривалість.

Основними формами кредиту є:

- банківський;
- комерційний, тобто між суб'єктами господарської діяльності;
- майновий, наприклад лізинговий з приводу довгострокової оренди рухомого або нерухомого майна;
- іпотечний – під заставу виключно нерухомого майна, насамперед, землі;
- споживчий, який надається фізичним особам для придбання товарів тривалого користування;
- бланковий – тільки в межах наявних власних коштів;
- державний – насамперед у вигляді державних цінних паперів;
- міжнародний.

За критерієм часу розрізняють короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років) і довгострокові (більше 3 років) кредити.

Рух тимчасово вільних коштів утворює ринок грошових ресурсів, який поділяється на ринок грошей і ринок капіталів.

Функції кредиту: перерозподільна, регулююча, емісійна

Відсоток – це ціна користування тимчасово вільними коштами у таких формах:

- позиковий, який позичальник сплачує кредиторі;
- депозитний, який кредитна установа сплачує вкладнику;
- обліковий, який сплачують комерційні банку центральному банку країни за позики;
- ломбардний, який сплачується під заставу майна;
- дисконтний, який одержує кредитна установа при купівлі векселів до кінця терміну їх дії.

З погляду розрахунку розрізняють прості й складні ставки відсотку, коли за базу беруть або незмінну, або змінну цифри.

4. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК ІНФРАСТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ СУЧАСНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ. БАНКИ, ЇХ ВИДИ ТА ФУНКЦІЇ

Стрижнем кредитної системи є банківська система, яка у більшості країн, включаючи Україну, є дворівневою: перший рівень займає центральний (в Україні Національний) банк, другий – система комерційних і спеціалізованих банків.

Національний банк як головний ланцюг кредитної системи виконує наступні функції:

- розробляє та реалізує грошово-кредитну політику;
- здійснює грошову емісію;
- зберігає золотовалютні резерви країни;
- акумулює та зберігання касових резервів комерційних банків;
- кредитування комерційних банків під час економічних труднощів;
- виконання кредитних і розрахункових операцій.

Головною метою національного банку є управління емісійною, розрахунковою та кредитною діяльністю.

Держава через Національний банк проводить ГКП (грошово-кредитна політика) за допомогою норми резервування, норми відсоткової ставки, операцій на ринку цінних паперів.

Комерційні банки в залежності від обсягів операцій поділяються на:

- універсальні (виконують усі операції);
- спеціалізовані (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певні галузі або сфери економічної діяльності, або групи клієнтів).

До функцій комерційних банків відносять:

- ведення поточних рахунків (акумуляція безстрокових депозитів);
- акумуляція строкових депозитів;
- видача грошових коштів з рахунків;
- перерахування з одного рахунка на інший; розміщення акумульованих коштів шляхом надання кредитів, купівлі цінних паперів.

В Україні банки другого рівня підрозділяються на універсальні й спеціалізовані. Останні групуються у чотири категорії: ощадні; інвестиційні; іпотечні; розрахункові. До небанківських фінансових інститутів відносять страхові компанії, пенсійні фонди та ін.

Банки можуть створювати об'єднання таких типів: корпорація, консорціум, холдингова група.

Виділяють такі основні банківські операції:

- активні – з розміщення власних і залучених активів;
- пасивні – з формування усіх видів активів;
- розрахунково-касові;
- інші банківські послуги.

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність, економічну природу та функціональну структуру торговельного капіталу.
2. Поясніть сутність торговельного прибутку та визначення його норми.
3. Охарактеризуйте природу позичкового капіталу та його джерел.
4. Поясніть роль кредиту як форми руху позичкового капіталу.
5. Охарактеризуйте основні форми кредиту.
6. Поясніть роль банківської системи як інфраструктурного елементу сучасної ринкової економіки.
7. Охарактеризуйте банківську систему, види банків, їх функції.

ТЕМА 9. РИНКОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

1. Аграрна сфера виробництва та її особливості. Сутність аграрних відносин. Форми господарювання у сільському господарстві
2. Рентні відносини. Сутність земельної ренти, її види та механізм створення
3. Агропромислова інтеграція й агропромисловий комплекс

1. АГРАРНА СФЕРА ВИРОБНИЦТВА ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ. СУТНІСТЬ АГРАРНИХ ВІДНОСИН. ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сільське господарство виконує дві ключові макроекономічні функції:

- виробництво продуктів харчування;
- забезпечення сировиною інших галузей економіки.

У сільському господарстві виробничим відносинам властиві особливості

якісного, принципового характеру, які дозволяють виділити їх в окрему сферу аграрних відносин.

Аграрні відносини – це складова економічних відносин, які виникають у сільському господарстві з приводу володіння й використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, а також виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля.

Земля – природний агрегований економічний ресурс, який використовується в процесі виробництва. Особливість аграрних відносин зумовлена тим, що земля є предметом праці й одночасно засобом виробництва. Особливості землі як економічного ресурсу можна розглянути в порівнянні його з ресурсами «праці» та «фізичний капітал», використавши табл.2.3.

Таблиця – 2.3 –Порівняльна характеристика ресурсів

Ознаки	Земля	Фізичний капітал	Праця
1	2	3	4
<i>За характером виникнення</i>	Первинний	Вторинний	Первинний
<i>Походження ресурсу</i>	Природне, нерукотворне, створений без участі людини	Рукотворний, є продуктом найманої праці	Природний, з'являється завдяки участі людини, але значною мірою визначається її природними задатками
<i>Форма ресурсу</i>	Речова, недохотворена	Речова, недохотворена	Речова, недохотворена
<i>Термін використання ресурсу</i>	Вічний стосовно людської та економічної історії	Довгостроковий (від 1 року і більше), одноразового або короткострокового (до 1 року) використання	Термін використання ресурсу
<i>Зв'язок ресурсу з власником</i>	Існує відособлено від власника	Існує відособлено від власника	Власник і ресурс нероздільні
<i>Здатність до відтворення</i>	Незначна частина ресурсу відтворювана, інша – ні	Відтворюваний	Відтворюваний
<i>Місце виробництва і відтворення ресурсу</i>	За межами підприємства	На підприємстві	За межами підприємства, але умови відтворення робочої сили, поточного і перспективного плану створюють на підприємстві.
<i>Функціональне відчуження</i>	Можливе	Можливе	Можливе
<i>Соціальне відчуження</i>	Можливе, але необов'язково	Можливе, але необов'язково	Неможливе
<i>Можливі форми продажу ресурсу</i>	Продаж послуг землі та продаж самої землі	Продаж послуг капіталу та продаж самого капіталу	Продаж послуг найманого працівника

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4
<i>Обов'язковість / необов'язковість присутності власника ресурсу на підприємстві при виробництві продукту</i>	Необов'язково	Необов'язково	Обов'язково
<i>До основного чи оборотного капіталу відноситься</i>	Основний	Основний і оборотний	Оборотний

Визначимо особливості аграрної сфери:

- виключно висока роль природно-кліматичних факторів відтворення (родючість землі, біологічні ритми розвитку рослин, залежність від природних негараздів та ін.);

- сезонність робіт;

- значна різниця між часом виробництва і безпосереднім робочим періодом;

- значна фондо- і енергоозброєність праці;

- суттєва питома вага частини продукції, що не виступає у товарній формі в зв'язку з необхідністю забезпечення відтворення (насіння рослин, тварини для продовження роду);

- необхідність поєднання технічної забезпеченості, досягнень генетики й селекції та заходів щодо відновлення земель і екологічної чистоти продукції.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі є: суспільство в цілому в особі держави; сільськогосподарські підприємства; індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно – індивідуальні господарства). Взаємодія суб'єктів аграрних відносин є основою економічних відносин у цьому секторі. Ці суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, а й з представниками інших галузей і суспільством в цілому. Отже, аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства.

Характер і особливості аграрних відносин визначаються насамперед формою власності на землю як основний засіб виробництва. Форми власності на землю: державна, муніципальна (комунальна), приватна.

Природні ресурси зазвичай поділяються на відновлювані та не відновлювані. Відновлюваними називають ті природні ресурси, які у міру їх використання здатні самовідновлюватись або ж відновлюватися за допомогою економічної діяльності, до них належать флора і фауна.

Невідновлювані ресурси – це ресурси, які з часом не збільшуються, а зменшуються, і за повної вичерпаності відновити їх у процесі економічної діяльності неможливо, а для того, щоб вони знову з'явилися природним шляхом, потрібно декілька сотень мільйонів або мільярдів років (це порівняно з людською, а тим більше з економічною історією, робить ці ресурси не відновлюваними). До таких ресурсів відносять: надра землі з такими корисними копалинами, як газ, нафта, вода, руда (залізна, марганцева, мідна), золото, срібло, уран і т. ін. та сама земля.

Ставлення суспільства до використання відновлюваних і не відновлюваних ресурсів не може бути однаковим, особливо з огляду на вичерпаність ресурсів не тільки гіпотетично, а й за підрахунками обсягів запасів цих ресурсів, інтенсивності їх виробничого споживання та визначення часових періодів, протягом яких ці ресурси будуть вичерпані, за умови, що технології їх використання залишаться на теперішньому рівні.

2. РЕНТНІ ВІДНОСИНИ. СУТНІСТЬ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ, ЇЇ ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ СТВОРЕННЯ

Складовою аграрних відносин є рентні відносини. З виникненням власності на землю виникає їй відповідна їй форма доходу – земельна рента.

Рента (від фр. «*render*» – віддана) – це передача частини доходу землеробом власнику землі за використання його земельної ділянки.

Історично рента мала відробіткову (панщина), продуктову (оброк, десятина) і грошову форми. Часто рента є елементом орендної плати за користування землею спільно з відсотком на вкладений капітал і амортизацією основного капіталу.

Визначають три форми земельної ренти: диференціальна; абсолютна; монопольна.

Причиною існування *диференціальної ренти* є монополія на землю як на об'єкт господарювання. Умовами створення даної ренти є обмеженість землі та відмінності в її родючості. Причиною утворення диференціальної ренти є монополія на землю як об'єкт господарювання, яку здійснюють власник або орендар земельної ділянки. Визначають дві форми диференціальної ренти:

- диференційна рента I як додатковий чистий дохід на підставі володіння кращих за природною родючістю і місцезнаходженню земель;
- диференційна рента II як додатковий чистий дохід у підсумку додаткових вкладень з метою підвищення родючості землі.

Взаємозв'язок першої і другої диференційної ренти полягає в тому, що вони засновані на використанні родючості земель. Тільки перша пов'язана з природною, а друга – з економічною (штучною) родючістю ґрунтів.

Причиною існування абсолютної ренти є монополія приватної власності на землю, що дозволяє підтримувати високу ціну на аграрну продукцію і закріплює високу норму прибутку у сільському господарстві – понад середню норму.

Абсолютна рента утворюється на всіх земельних ділянках як надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною виробництва. Вона виникає тоді, коли існує монополія приватної власності на землю, яка заважає вільному переливанню капіталу з промисловості в сільське господарство, що спричиняє технічне відставання цієї галузі порівняно з промисловістю. Абсолютна рента є даниною, яку отримує землевласник на основі права приватної власності.

Монопольна рента утворюється на землях особливої якості чи в особливих кліматичних умовах. Причиною існування монопольної ренти є підвищений попит на деякі види продукції, наприклад, при їх виробництві в особливих природних умовах.

ПРИЧИНА	→	Монополія на землю, розташовану у виняткових природних умовах
УМОВИ ФОРМУВАННЯ	→	Монопольні ціни
ДЖЕРЕЛО	→	Частина прибутку, створена в інших галузях, що її отримує землевласник через перерозподіл
ФОРМИ ВИЛУЧЕННЯ	→	Вища орендна плата, земельний податок

Схема 2.6 – Причини, умови формування, джерела та форми вилучення монопольної ренти

В умовах ринкової економіки земля є об'єктом купівлі-продажу, отже, має ціну. Метою купівлі землі є:

- виробництво сільськогосподарської продукції;
- видобуток корисних копалин;
- забудова;
- спорудження автомагістралей, аеропортів тощо.

На відміну від інших товарів, земля – особливий товар, продукт природи, а не праці, ціна якого ґрунтується не на вартості, а на тому доході, який вона приносить своєму власникові, -- ренті.

На ринку факторів виробництва формується ціна, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів — рента. Оскільки, особливістю цього типу факторів є їх не відтворюваність, то саме жорстка обмеженість ресурсів вирізняє ренту від усіх інших видів доходу. Рівень ренти встановлюється у точці перетину кривої пропозиції обмежених ресурсів і кривої попиту, що відбиває їх продуктивність, тобто граничний дохід від даного фактора. Зміна розміру ренти ніяк не впливає на кількість землі, що пропонується для використання, тому рента не виконує спонукальної функції (як то має місце на ринку інших ресурсів). Тому економісти вважають ренту надлишком, тобто платою, яка не є обов'язковою для забезпечення наявності землі

Економічну ренту можуть отримувати й власники інших природних ресурсів, яким властива абсолютна обмеженість.

З величиною ренти зв'язана ще ціна тієї ділянки землі, з якої вона отримується. Це сума, яка при даній нормі процента даватиме дохід, рівний річній ренті з даної ділянки: $P = \frac{R}{r} \cdot 100$,

де Р — ціна землі; R — рента; r — позичковий процент.

Ціна землі – це дискантова ний потік її доходу (ренти). Дисконтування – це метод визначення поточної вартості (ціни) будь-якого капітального ресурсу (тому числі й землі) з урахуванням надання ним майбутнього прибутку при існуючій ставці банківського відсотка.

Пропозиція землі залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: якість або родючість землі та місце знаходження ділянки. Пропозиція землі на ринку нееластична, тому що кількість землі, придатної для обробки, є фіксованою величиною.

Попит на землю є еластичним і має тенденцію зростати, що зумовлює підвищення ціни на землю. Особливо швидко підвищується ціни на земельні ділянки в містах, оскільки зростають рента і попит на ділянки під забудову.

3. АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ Й АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС

Агропромислова інтеграція – це встановлення сталих прямих зв'язків селянських господарств із підприємствами й організаціями суміжних галузей (промисловості, транспорту, сфери заготівлі, зберігання, переробки тощо). У результаті поглиблення агропромислової інтеграції формується агропромисловий комплекс (АПК).

Аграрний комплекс країни (АПК) – це виробничо-територіальна система, яка, поєднуючи продуктивні сили (природні ресурси, працю, капітал), забезпечує виробництво сільськогосподарської продукції, її закупки, транспортування, зберігання, промислову переробку і торгівлю продовольчими (і непродовольчими) товарами на всій території держави та за її межами.

Характерною ознакою АПК є ланцюгова залежність його галузей у виробничих циклах, наявність регіональних, ринкових, технологічних, ресурсних та економічних зв'язків.

Безперервне відтворення в аграрному секторі економіки пов'язане з функціонуванням агропромислового комплексу (АПК), або агробізнесу, який включає такі складові:

- саме сільське господарство;
- галузі із забезпечення сільського господарства засобами виробництва;
- галузі промислової переробки сільськогосподарської продукції;
- виробнича і соціальна інфраструктура АПК.

Подолання кризової ситуації в аграрному секторі української економіки включає наступні складові:

- роздержавлення земель;
- паювання земель, що перебувають у колективній власності;
- залучення значних інвестицій;
- якісний стрибок у розвитку соціальної інфраструктури села.

Ефективність функціонування АПК оцінюють за допомогою системи показників: показники рівня життя відображають обсяг національного доходу на душу населення, суспільний рівень споживання продукції АПК, показники добробуту населення, забезпечення його природними, зокрема земельними ресурсами.

Серед економічних показників вирізняють рентабельність і факторні доходи територіальних систем АПК.

Рентабельність є співвідношенням залишкового доходу (ренти) до сукупних витрат АПК, вона показує ефективність технологічної та економічної політики. Вимірювання витрат і отриманої виручки за сукупністю інтегрованих підприємств різних галузей дає змогу не тільки оцінити ситуацію в спеціалізованих комплексах, а й визначити конкурентоспроможність продукції, а також стимулювати вибір оптимального варіанта аграрної політики.

Факторний дохід – це виручка від реалізації кінцевої продукції АПК, яка припадає на одиницю капітальних, земельних, трудових та інших ресурсів. Капітальними ресурсами є інвестиції та інновації довгострокового характеру, первинні витрати енергії, пального, мінеральних добрив, кормів, молодняка худоби і птиці. Показник характеризує рівень покриття витрат коштів АПК виручкою. Іншими словами, йдеться про розподіл ціни попиту між інтегрованими виробниками продукції АПК.

Територіальна структура АПК формується на конкретній території у вигляді різних форм агропромислової інтеграції, тобто елементів територіальної структури: вирізняють локальні і регіональні АПК.

Навколо великих міст, промислових і рекреаційних центрів переважно під впливом економічних чинників формувалися *азональні інтегральні й спеціалізовані приміські АПК*. На їх формування насамперед впливає попит населення великих міст на малотранспортабельну продукцію харчування.

АПК складається з низки продуктових та обслуговуючих комплексів різного ієрархічного рівня.

До головних важелів державного регулювання АПК відносять: законодавчу діяльність і механізм санації; пряму державну підтримку (субсидії, дотації тощо); кредитну систему; оподаткування і митне регулювання; цінове регулювання.

Державна підтримка селянських господарств має стати невід’ємною складовою загальнодержавної програми соціально-економічних перетворень і розвитку економіки країни.

Контрольні запитання

1. Поясніть особливості аграрної сфери виробництва.
2. У чому полягає сутність аграрних відносин.
3. Охарактеризуйте основні форми господарювання у сільському господарстві.
4. Поясніть сутність земельної ренти та механізм створення.
5. Поясніть механізм формування диференційної ренти I і II.
6. Що є причиною і як утворюється абсолютна рента.
7. Як утворюється монопольна рента?
8. Охарактеризуйте ринок землі, його механізм.
9. Охарактеризуйте сутність агропромислової інтеграції і її роль у формуванні АПК.
10. Проаналізуйте сутність і структуру АПК.

ТЕМА 10. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

1. Доходи, їх види та джерела формування. Сутність та механізм розподілу доходів
2. Заробітна плата: сутність, форми та системи заробітної плати
3. Номінальні та реальні доходи. Диференціація доходів та її межі. Крива Лоренца та коефіцієнт Джині

1. ДОХОДИ, ЇХ ВИДИ ТА ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ. СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

Дохід – багатогранна економічна категорія, що застосовується у широкому та вузькому значенні: у широкому значенні дохід розглядається як гроші та натуральні надходження до суб'єктів господарювання.; у вузькому – це потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від багатства, яке втілюється у запасах активів (будівлях, спорудах, знаряддя праці, цінних паперів, готівкових грошах і та ін.), дохід передбачає приплив грошей.

В економічній теорії доходи класифікуються за різними критеріями:

За рівнем формування:

■ *доходи мікроекономічного рівня* (заробітна плата, рента, відсоток, прибуток, амортизація, валовий і чистий дохід підприємства);

■ *доходи макроекономічного рівня* (національний дохід, сукупний особистий дохід, дохід кінцевого використання і т. ін.).

За суб'єктами привласнення:

■ доходи індивіда;

■ доходи домогосподарств;

■ доходи підприємств;

■ доходи галузі;

■ доходи територіальної громади;

■ доходи держави;

■ доходи суспільства (національний дохід).

За джерелом отримання:

■ доходи від ресурсу «праця» як такого, що не має відособленого від свого власного існування (заробітна плата, доходи працівників колективних підприємств, доходи від індивідуальної діяльності, доходи від підсобного господарства, доходи від кооперативної діяльності, доходи підприємців);

■ доходи від власності, яка має відособлене від власника існування (дивіденди від акцій, відсоток від паю, відсотки від банківських вкладів, доходи від облігацій, орендна плата тощо);

■ доходи, що безпосередньо не пов'язані з оцінкою результатів діяльності (часткова компенсація виплат на освіту, безоплатне надання послуг з охорони здоров'я, адресна допомога малозабезпеченим, соціальні пенсії тощо);

Доходи, що утворюються внаслідок використання певних факторів виробництва (факторні доходи):

■ доходи у вигляді заробітної плати або посадових окладів;

■ рентні доходи;

■ процентний дохід, або прибуток на капітал;

■ підприємницький дохід (прибуток) у вигляді залишкового доходу.

Залежно від цін, в яких визначається дохід;

■ номінальний дохід (визначається в цінах поточного періоду);

■ реальний дохід (визначається в цінах базового року, або в цінах поточного року за вилученням рівня інфляції).

Для аналізу діяльності підприємства (фірми) використовують такі форми доходу:

- валовий дохід, що дорівнює виторгу від реалізованих товарів і послуг ;
- середній дохід, що дорівнює валовому доходу, поділеному на кількість реалізованих товарів і послуг;
- граничний дохід як приріст валового доходу від продажу додаткової одиниці реалізованих товарів і послуг.

Залежно від включення доходу в ціну товару;

- первинні доходи, що включаються в ціну товару (зарплата, процент, рента, прибуток, амортизація, непрямі чисті податки);
- вторинні доходи, що виникають у зв'язку з перерозподілом первинних доходів (прямі податки, дивіденди, трансфертні виплати державою, підприємством та домогосподарством і т. ін.).

Функціональний розподіл є первинним і тому значною мірою визначає можливості і межі перерозподілу, внаслідок чого формуються кінцеві доходи окремих громадян, сімей і домогосподарств. Функціональний аспект розподілу доходів передбачає дослідження розподілу сукупного національного доходу між власниками праці (робочої сили) та капіталу. В економічній теорії є принципово різні підходи до виявлення законів функціонального розподілу доходів.

Під *функціональним розподілом доходів* в економічній теорії розуміють розподіл доходів за факторами виробництва (ресурсами), до них за монетаристською концепцією належить праця, капітал, земля, підприємницькі здібності; за марксистською – речові фактори (земля і капітал) та особистий (робоча сила). Маржиналістська теорія функціонального розподілу доходів ґрунтується на наступних засадах:

-- власниками економічних ресурсів у ринковій економіці є домогосподарства;

-- є чотири фактори виробництва, яким відповідають наступні форми доходів: земля створює ренту, капітал (інвестиційні ресурси) – процент, праця – заробітну плату, здатність до підприємництва – підприємницький дохід, нижньою межею якого є нормальний прибуток;

-- величина доходу на кожний із визначених вище факторів визначається граничним внеском кожного чинника у валовий дохід фірми;

-- такий принцип (закон) розподілу доходів справедливий як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки він забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів.

Персональний розподіл доходів – це розподіл доходів між окремими фізичними особами, сім'ями або домогосподарствами. Аналіз персонального розподілу доходів дає можливість виявити фактори, що визначають рівень і структуру доходів окремих сімей.

Фактори, що впливають на структуру сімейних доходів:

- розмір грошових доходів членів сім'ї;
- наявність чи відсутність безплатних і пільгових благ;
- рівень цін на споживчі економічні блага;

- обсяг податків;
- наявність чи відсутність безробітних у сім'ї;
- ступінь соціальної захищеності; тривалість робочого дня працюючих у ринковому секторі;
- наявність чи відсутність доходів від власності, що функціонує незалежно від власності;
- наявність та число утриманців тощо.

Сімейний дохід – сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб індивідів, сім'ї. Сімейний дохід є економічною основою відтворення сім'ї.

Джерела формування сімейних доходів:

- власність на ресурс «праця», який не має відособленого від власника існування і забезпечує доходи у фірмах: заробітна плата, доходи від особливого підсобного господарства, від індивідуальної та кооперативної трудової діяльності, нормальний прибуток підприємця, гонорари;
- власність на ресурси, що мають відокремлене від їх власника існування, забезпечує такі форми доходів: процент, рента, орендна плата, прибуток, дивіденди тощо;
- державні трансфертні виплати (пенсії, допомоги, безплатні послуги в галузі освіти та охорони здоров'я, пільги тощо);
- інші джерела (спадщина, дарування, виграші і . ін.).

Напрямки використання сімейних доходів також свідчать про рівень життя населення. Існують наступні напрямки використання сімейних доходів: придбання економічних благ поточного та довгострокового споживання, сплата податків та обов'язкових платежів, придбання цінних паперів та іншого майна тощо.

Рівень сімейних доходів не повинен бути нижчим прожиткового мінімуму, який має дві форми прояву: фізіологічний (враховує витрати на задоволення нагальних фізіологічних та фізичних потреб, включаючи витрати на оплату основних послуг та товарів) та соціальний (крім фізіологічного, включає також затрати на задоволення мінімальних духовних і соціальних потреб).

Функції доходів у ринковій економіці:

- добробуту (доходи забезпечують певний рівень життя населення);
- мотиваційну (доходи сприяють ефективному включенню до виробничого процесу шляхом створення системи нових стимулів);
- соціальну (формують відповідну якість життя).

Найважливіше значення для забезпечення фізіологічного життя людини має харчування. Чим вища частка затрат на харчування у загальній структурі витрат домогосподарств (сім'ї), тим нижчий його добробут. Це означає, що структура витрат сім'ї є важливим показником економічного розвитку країни. Аналізуючи структуру споживання сімей з різними рівнями доходів, німецький статистик Ернест Енгельс виявив емпіричну залежність, яка отримала назву закону Ангеля, сутність якого полягає в тому, що частка національного доходу, витрачена на продукти харчування, є важливим індикатором добробуту. Чим меша ця частина, тим вищий добробут.

2. ЗАРОБІТНА ПЛАТА: СУТНІСТЬ, ФОРМИ ТА СИСТЕМИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Праця – це ресурс, який займає особливе місце на ринку ресурсів у зв'язку з тим, що доходи від цього ресурсу у зв'язку з тим, що доходи від цього ресурсу є домінуючими для найчисленнішої соціальної групи населення в будь-якої країни. Особливість ресурсу «праця» полягає в тому, що це єдиний ресурс, який не має відособленого від власника цього ресурсу існування. Це означає, що власником здатності до найманої праці є індивід, який вільно обирає сферу застосування своїх трудових здібностей.

Людський капітал – це своєрідна міра впливу природних талантів та здібностей, а також освіти та кваліфікації на величину доходу від ресурсу «праця».

Наймана праця – договір між власником підприємства або його представником з працездатною особою про використання робочої сили суб'єкта, що працевлаштується, у виробничому процесі за відповідну винагороду.

Зарплата як дохід найманого робітника досліджується з різних методологічних позицій:

- як ціна робочої сили в марксизмі;
- як ціна праці на підставі граничної продуктивності в неокласичних теоріях;
- як плата за договірну (контрактну) послугу праці в інституціональному погляді.

Якщо зарплата є ціною робочої сили, то її величина менше за цифру нової вартості, яка створена робітником, на показник додаткової вартості, що безоплатно привласнюється підприємцем і за рахунок якої отримують прибуток, рента і відсоток. Висновок: розподіл доходів не є справедливим, він віддзеркалює процес експлуатації найманих працівників.

Якщо зарплата є ціною праці й віддзеркалює граничну продуктивність труда, то це має вираження у пропорційній участі робітника в розподілі сумарного доходу, що відповідає принципу рівності й справедливості.

Якщо зарплата є оплатою послуги праці на підставі попереднього контракту (договору), то, крім економічних підсумків, важливу роль відіграють інституціональні моменти відносин роботодавця і робітника, тобто умови контракту, роль профспілок, держави і об'єднань підприємців.

Визначимо ключові терміни, що притаманні дослідженню зарплати.

Номінальна зарплата – сума грошей, яку одержує робітник.

Реальна зарплата – обсяг життєвих засобів, який придбає людина за номінальну плату залежно від рівня споживчих цін, тобто

$$I_{pz} = I_{nz} : I_c,$$

де I_{pz} – індекс реальної зарплати, I_{nz} – індекс номінальної зарплати, I_c – індекс цін.

Нарахована зарплата – сума нарахувань за підсумками праці. *Сплачена зарплата* – сума грошей, яку фактично, «на руки» отримує робітник після обов'язкових відрахувань у вигляді, наприклад, прибуткового податку, внеску в

Пенсійний фонд, фонди соціального страхування і страхування від безробіття. *Мінімальна зарплата* – її рівень, опускатися нижче якого за основним місцем роботи заборонено державою. *Середня зарплата* – її величина, що розраховується шляхом ділення фонду зарплати на кількість робітників. *Фонд заробітної плати* – це сума платежів у вигляді основної, додаткової зарплати, платежів на відпустку та інших величин.

Тарифна система – система наступних документів, що описують вимоги, встановлюють і диференціюють рівні оплати:

- *тарифні сітки;*
- *тарифні ставки;*
- *тарифно-кваліфікаційні довідники.*

Головними вимогами до тарифної системи є:

- підпорядкування завданню зростання ефективності економіки;
- залежність від кінцевих результатів;
- подолання зрівнялівки.

Розрізняють дві форми зарплати: відрядна і погодинна з відповідними системами. *Відрядна форма* – плата за певний обсяг виробленої продукції (одиниць продукту, кількість клієнтів, що обслуговані, та ін.) з прямою відрядною, відрядно-преміальною, відрядно-прогресивною та іншими системами. *Погодинна форма* – плата за певну кількість часу, що відпрацьований, з простою погодинною, погодинно-преміальною, погодинно-прогресивною та іншими системами.

Для того, щоб зацікавити найманого працівника у результативній діяльності підприємств, застосовують систему пайової участі у розподілі доходів підприємства. Частка участі найманого працівника в доходах фірми визначається двояко: визначенням частки кожного працівника в чистому доході підприємства; у формі акціонування та отримання дивідендів на певний обсяг акціонерного капіталу.

Розміри заробітної плати в різних країнах суттєво відрізняються, причинами відмінності є: розмір вартості робочої сили; технологічний рівень виробництва; рівень продуктивності праці; сила та авторитет профспілок; вплив держави на політику доходів. Так, в Україні діє тарифна система, яка включає: тарифні ставки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, тарифно-кваліфікаційні характеристики.

Розглядаючи заробітну плату як окреме економічне явище, можна виявити, що у формах і системах заробітної плати проявляється дія двох законів її формування:

- усереднений рівень оплати праці в країні визначають вартістю робочої сили (встановлення мінімального гарантованого рівня всім працівникам незалежно від кінцевих результатів);
- диференціація заробітної плати (залежно від рівня кваліфікації, продуктивності праці, ризиковості, відповідальності тощо). Здійснюється на основі закону граничної корисності, що проявляється як закон граничної продуктивності, або на основі ціни трудових послуг, наданих найманими працівниками підприємцям.

На ціну праці, окрім природних талантів та рівня освіти і кваліфікації, впливають профспілки та держава, це пояснюється недосконалістю конкуренції на

ринку праці. Так, в Україні правове забезпечення заробітної плати здійснюється відповідно до Закону «Про оплату праці», деяких інших актів, що регламентують нарахування, оподаткування і виплату зарплати, а також системи колективних договорів і угод.

3. НОМІНАЛЬНІ ТА РЕАЛЬНІ ДОХОДИ. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ ТА ЇЇ МЕЖІ. КРИВА ЛОРЕНЦА ТА КОЕФІЦІЄНТ ДЖІНІ.

Звісно, що в залежно від цін, в яких визначається номінальний дохід (визначається в цінах поточного періоду) і реальний дохід (визначається в цінах базового року, або в цінах поточного року за вилученням рівня інфляції).

Розподіл особистого наявного доходу на споживання й заощадження залежить від рівня їхніх доходів, який має суттєву диференціацію. Для аналізу рівня останньої застосовуються кілька методів. Нерівність у доходах описується такими основними групами показників:

1. *Кратні*, що спираються на поділ доходних складових на відповідну кількість груп, зокрема:

а) *децильний* коефіцієнт, що показує, у скільки разів мінімальний дохід 10 % найбільш забезпечених верств населення перевищує максимальний дохід 10 % найменш забезпечених;

б) *квартильний* коефіцієнт є співвідношенням 25 % зазначених величин;

в) *квінтільний* коефіцієнт є відношенням мінімального доходу 20 % найбільш забезпечених верств населення і максимального доходу 20 % найменш забезпечених;

г) коефіцієнти фондів (децильний, квартильний, квінтільний), що характеризують у скільки разів середні доходи відповідно 10, 25 або 20 % найбагатшого населення перевищують доходи аналогічних цифр найбідніших сімей.

2. Крива Лоренца й коефіцієнт Джині.

У системі координат для побудови кривій Лоренца абсциса - це відсоток родин; ордината - відсоток доходів. Бісектриса характеризує рівномірний розподіл доходів, тобто 1 % родин одержує 1 % доходу, 50 % родин одержують 50 % доходу, 100 % родин одержують 100 % доходу. Прямі ОВ і АВ відображають абсолютну нерівність розподілу доходів у суспільстві. Крива ОАВ - це графік реального розподілу доходів по процентних групах сімей. Чим нижче бісектриси перебуває зазначена крива, тим більш різниця середньо сімейних доходів.

Процент доходів

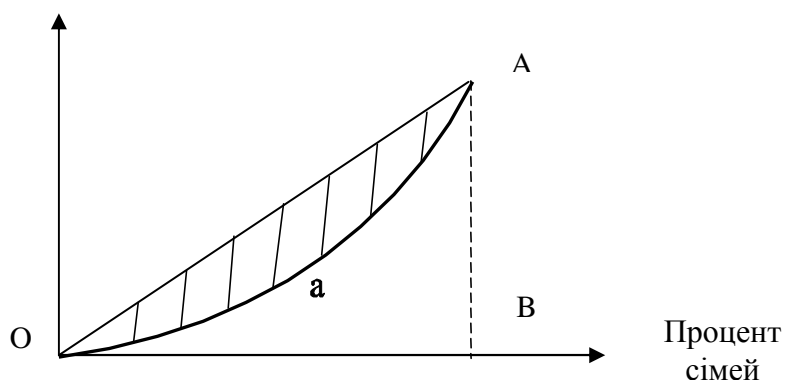


Рис. 2.9 – Крива Лоренца

Коефіцієнт Джині (K_j) - це відношення площі заштрихованої фігури, що описує реальний нерівномірний розподіл, до площі прямокутного трикутника ОАВ, що ілюструє абсолютну рівність доходів. Коефіцієнт Джині визначається за формулою:

$$K_j = (\text{площа фігури } O A a : \text{площа трикутника } O A B)$$

Коефіцієнт Джині має належити проміжку від 0 до 1. Чим ближче його величина до 0, тим більш рівними за доходами є родини. Чим більше коефіцієнт наближається до 1, тим більше розрив в доходах найбільш багатих і найбільш бідних.

Принципи соціального захисту у ринковій економіці:

- забезпечення ефективної зайнятості, підготовка та перепідготовка кадрів, яка дозволить кожній людині знайти застосування Своїм здібностям;
- організація ефективної системи формування доходів, за якою рівень отриманого доходу безпосередньо відповідає якості й результатам праці робітника незалежно від сфери економіки, у якій він працює;
- макроекономічне регулювання процесу диференціації доходів і особистого споживання, у тому числі податкове планування, забезпечення професійної та соціальної мобільності населення;
- офіційне встановлення реального рівня прожиткового мінімуму та регулювання його індексації;
- захист інтересів споживача, пов'язаний з переходом від ринку продавців до ринку покупців;
- система соціальної підтримки безробітних.

Соціальна політика реалізується через наступні показники:

1. Доля фонду споживання у ВВП.
2. Абсолютні розміри фонду споживання у ВВП.
3. Рівень зайнятості населення.
4. Фактичні споживчі стандарти.
5. Умови праці.
6. Стан охорони здоров'я, освіти, народжуваності, смертності, та тривалості життя, забезпеченості житлом і комунальними послугами.
7. Стан екологічного середовища пробування та ін.

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність категорії «дохід».
2. Класифікуйте доходи за різними критеріями:
3. Проаналізуйте джерела формування доходів.
4. Поясніть механізм розподілу доходів
5. Поясніть сутність сімейних доходів, їх структуру та використання.
6. Охарактеризуйте економічну природу заробітної плати, її форми та
7. У чому полягає сутність диференціація доходів ?
8. Охарактеризуйте принципи побудови кривої Лоренца та методику розрахунку коефіцієнта Джині.

РОЗДІЛ III. НАЦІОНАЛЬНА І МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ТЕМА 11. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ

1. Теоретичні погляди на роль держави в економіці та їх еволюція. Економічні функції держави
2. Фінансова система. Суть і структура фінансової системи. Державний бюджет
3. Податки. Елементи системи оподаткування. Крива Лаффера. Функції податків

1. ТЕОРЕТИЧНІ ПОГЛЯДИ НА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЦІ ТА ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ. ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ

У економічній думці існують різні погляди щодо ролі держави в ринковій економіці.

Класична теорія (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршал та ін.) відзначали деякі виключні функції держави, але підкреслювали їх обмежений характер, за наступними причинами: ринок є саморегульованою системою з внутрішнім механізмом досягнення рівноваги, через механізм вільного ціноутворення; пропозиція визначає попит; усі цінові параметри еластичні.

Дж. М. Кейнс у своїй роботі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» стала теоретичною базою державного регулювання ринкової економіки, виходячи з пріоритету активної ролі держави. Основні положення: ринкова система не є саморегульованою; виключною функцією держави є активне втручання в економіку через механізм фіскальної політики; цінові параметри нееластичні; інтереси інвесторів і власників заощаджень не співпадають; рівновага за Кейнсом – порівнювання величин сукупних витрат і доходів; попит визначає пропозицію.

Представники монетаризму вважають, що ринок – саморегульована, висококонкурентна система, яка здатна досягати рівноваги самостійно; сукупний попит залежить від сукупної пропозиції, тому державне маніпулювання сукупним попитом можливе як виключення та неефективне у довгостроковому періоді; роль держави обмежена та має окремі пріоритети, перш за все у грошово-кредитній політиці, яка спирається на рівняння Фішера ($M \cdot V = P \cdot Q$).

Представники теорії раціональних очкувань вважають, що саморегульований ринок висококонкурентний, що саме він здатен встановлювати рівновагу; держава розробляє й контролює виконання правових актів у сфері економіки; господарський досвід продавців і покупців дозволяє раціонально оцінювати поточний стан, передбачати наслідки державного регулювання та компенсувати державне втручання мірами проти воли у межах закону; господарський довід необхідно враховувати та вимірювати ризики за різних особливостей поведінки людей, звідси підвищення ролі страхування,

реклами, методів PR (public relation).

Представники сучасної економічної думки сходяться на тому, що держава як суб'єкт економічного кругообороту бере участь у формуванні трьох потоків:

- здобуває економічні ресурси домашніх господарств і кінцеві товари підприємницького сектора;
- збирає податки, тобто робить вилучення з доходів домогосподарств;
- перерозподіляє активи, що знаходяться у власності інших суб'єктів макроекономіки.

До виняткових *функцій держави в змішаній економіці*: відносяться:

- забезпечення законодавчо-нормативного режиму;
- забезпечення соціально-економічної стабільності;
- подолання від'ємних зовнішніх ефектів, наприклад, екологічних і техногенних катастроф;
- забезпечення коштовних соціальних витрат;
- витрати на суспільно значимі потреби, тобто оборону, дипломатію, державну безпеку, фундаментальну науку і т.д.;
- монополія на грошову емісію, забезпечення захисту економічної конкуренції і т.д.

Державні органи захищають наступні національні інтереси: економічну стабільність і недопущення кризових явищ; сприяння науково-технічній модернізації; сприяння участі у міжнародному поділі праці; стимулювання розвитку національного ринку, зокрема захисними бар'єрами (тарифними й нетарифними); забезпечення економічної та політичної незалежності, а також зростання добробуту населення.

Відзначимо *основні методи державного регулювання економіки*:

- прямі або адміністративні, пов'язані з дозволом або заборобою діяльності, обмеженням при здійсненні економічних функцій (ліцензія, державна реєстрація, обов'язковий продаж валютного виторгу та ін.);
- непрямі методи через податково-бюджетну, грошово-кредитну політику та інше (наприклад, валютна інтервенція силами НБУ для впливу на валютні курси).

Ключовими видами державного втручання в економіку є:

- прогнозування, програмування і планування;
- податково-бюджетна (фіскальна) політика;
- грошово-кредитна (монетарна) політика;
- цінова політика;
- соціальна політика;
- антимонопольна політика;
- зовнішньоекономічна політика;
- структурна, зокрема, інвестиційна й інноваційна політика.

Фактор часу впливає на поведінку державних органів. Короткострокове втручання має, як правило, носити адміністративний характер. Довгостроковий вплив спирається на непрямі заходи.

2. ФІНАНСОВА СИСТЕМА. СУТЬ І СТРУКТУРА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ. ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ

Термін «фінанси» походить від латинського «*finantifia*», що означає «дохід», «платіж».

У сучасних умовах фінанси визначають як систему економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремим державами і міжнародними економічними інститутами й організаціями щодо акумуляції та використання грошових засобів на основі розподілу й перерозподілу ВВП (валового внутрішнього продукту) і НД (національного доходу).

Таким чином, фінанси безпосередньо пов'язані з грошовими відносинами, але не тотожні їм. До фінансів не належать:

- гроші, які обслуговують особисте споживання та обмін;
- гроші отримані у вигляді заробітної плати;
- грошові перекази від інших осіб;
- гроші, які Центральний банк надає у позику комерційним банкам;
- гроші фізичних та юридичних осіб, що перебувають на рахунках комерційних банків;
- гроші отримані у спадщину;
- гроші від реалізації нерухомості та ін.

Гроші набувають форми фінансів, якщо вони певним чином акумулюються і з певною метою та на строго визначених засадах розподіляються і використовуються. Причиною, що зумовила виникнення та існування фінансів є не гроші, а потреби суб'єктів економіки (домогосподарств, підприємницького сектору, держави) у ресурсах, які б забезпечували їхню життєдіяльність. Наявність різних потреб у суб'єктів ринкового господарювання зумовлює виникнення різних видів фінансових зв'язків.

Види фінансів:

- *державні*: загальнодержавні; регіональні; муніципальні; фінанси державних підприємств; фінанси державних установ і організацій, що здійснюють некомерційну діяльність;
- *громадських об'єднань*: різних спілок; політичних партій; громадських рухів; спеціальних цільових та благодійних фондів;
- *приватні*: фінанси приватних підприємств та корпорацій; фінанси комерційних установ та організацій; фінанси домогосподарств.

До ознак фінансових ресурсів (засобів) відносять те, що вони: виражають відносини власності, перебувають у постійному русі, мають особливі джерела формування, відрізняються за напрямками використання, мають специфічний склад учасників формування, розподілу та використання.

Фінансова система – це система фінансових відносин різних рівнів та інститутів, що забезпечують їхнє функціонування

Найголовнішою ланкою фінансової системи держави є державний бюджет. Державний бюджет – це фінансовий план країни, найбільш централізований грошовий фонд, що перебуває у розпорядженні уряду, грошове вираження збалансованості надходжень та видатків до державної казни за певний період.



Схема 3.1 –Фінансова система

Функцій державного бюджету:

- *фіскальна*, полягає у вилученні за допомогою податків та інших джерел частини доходів громадян, підприємств, установ, організацій;
- *розподільча*, полягає в тому, що акумулюванні в державному бюджеті грошові засоби уряд використовує для перерозподілу;
- *стимулююча* проявляється в тому, що змінюючи базу та ставки оподаткування, використовуючи пільги, тарифи, уряд здійснює стимулюючу політику, впливаючи на циклічні коливання економіки, зміну її структури;
- *контрольна* виконується завдяки тому, що він у грошовому вираженні віддзеркалює відтворювальний суспільний процес, виявляє економічні пропорції, відхилення від рівноваги.

До головних джерел формування надходжень до держбюджету відносять: податки, відрахування на соціальне страхування, державні позики, продаж державного майна.

З державного бюджету здійснюють наступні виплати: асигнування (видатки на утримання підприємств і установ); субсидії (державна допомога організаціям, установам, громадянам); субвенції (державна грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарствам для розвитку); дотації (допомога підприємствам, організаціям для покриття збитків з метою підтримки).

Принципи бюджетного фінансування поділяються на загальні, які стосуються всіх бюджетних засобів та особливі, специфічні, залежно від організації діяльності підприємств та методів ведення господарства.

За станом розрізняють державний бюджет:

- *збалансований (рівноважний)*, коли надходження і видатки бюджету врівноважені;
- *дефіцитний*, коли видатки перевищують надходження;
- *профіцитний*, коли доходи перевищують видатки.

Стан державного бюджету визначають за формулою:

$$BS = T - G,$$

де BS - бюджетне сальдо; T – податки; G – державні витрати.

Державний борг як сума внутрішньої і зовнішньої складових – це сума накопичених бюджетних дефіцитів.

Негативними наслідками державного боргу є:

- виплата по боргах збільшує нерівність у доходах через однакове навантаження на осіб з різними доходами;
- виплата боргу провокує збільшення податкового тягаря;
- відбувається відтік потенційних капіталів;
- виплата поточних боргів відбувається, зокрема через нові позики, що збільшує попит на додаткові гроші, збільшуючи процентну ставку в країні, і веде до ефектів витиснення і чистого експорту.

3. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ. ПОДАТКИ, ЇХ ФУНКЦІЇ. КРИВА ЛАФФЕРА

Фіскальна політика - це система заходів щодо маніпулювання податками і витратами державного бюджету. «Фіск»- термін латинського походження, що переводиться як «скарбниця».

Маніпулювання податками і державними витратами має свої особливості. Маніпулювання державними витратами безпосередньо збільшує сукупні витрати.

Податки впливають на сукупний попит не відразу, а згодом, опосередковано, через, по-перше, реальне споживання, по-друге, через інвестиції, що залежать від реальних заощаджень.

Виділяють два основних види фіскальної політики:

- дискреційна;
- недискреційна, або політика автоматичних (убудованих) стабілізаторів.

Дискреційна фіскальна політика пов'язана з оперативним регулюванням податків і державних витрат при різних ситуаціях.

Стимулююча дискреційна фіскальна політика включає:

- зниження податків;
- збільшення державних витрат;
- сполучення зниження податків і збільшення державних витрат.

Стримуюча дискреційна фіскальна політика включає:

- збільшення податків;
- зменшення державних витрат;
- сполучення збільшення податків і зменшення державних витрат.

Таким чином, стимулююча політика приводить до зростання дефіциту державного бюджету, а стримуюча - до його скорочення.

Недискреційна фіскальна політика інакше називається автоматичної або політикою вбудованих стабілізаторів. Її зміст полягає в ухваленні вихідного рішення, по якому податкові і державні видаткові надходження варіюються (змінюються) зі зміною доходів, активів і інших показників. Наприклад, прогресивна шкала оподаткування означає, що:

- існує неоподатковуваний мінімум;
- процентні ставки оподаткування зростають у міру зростання доходів.

Таким чином, при спаді або депресії з перевагою суб'єктів з низькими доходами існує нульова або низька податкова ставка, що залишає в розпорядженні

порівняно великий чистий дохід, тобто відносно збільшується сукупний попит, здатний стимулювати зростання сукупної пропозиції. При фазі піка (бума) завищені процентні ставки оподаткування залишають у розпорядженні більшості населення відносно менший чистий дохід, тобто відносно скорочується сукупний попит, що спонукає до зменшення сукупної пропозиції.

Аналогічним чином діє система субсидій у період кризи для низько доходних шарів населення, а також система позбавлення дотацій і субсидій у період підйому.

На відміну від кейнсіанства неокласичні теорії підходять до фіскальної політики неоднозначно. *Монетаризм* вважає фіскальні міри обмежено ефективними в короткостроковому періоді. *Теорія раціональних очікувань* заперечує ефективність фіскальної політики. *Теорія економіки пропозиції* вважає застосування фіскальної політики ефективним при стимулюванні підприємницької діяльності, тобто пропозиції. Це припускає, по-перше, можливість робити великі заощадження при зростаючому наявному доході, і, по-друге, знижувати податки як стимул подальшого інвестування.

Графічно цей підхід знайшов вираз у кривій Лаффера. Суми податкових зборів і ставки податків розташовують відповідно по осях абсцис і ординат. При відносно низьких ставках виходить висхідна, але опукла до початку координат крива. Це означає зменшуваний приріст податкових зборів у міру зростання ставок. При оптимальній ставці t_0 збирається максимум податків T_0 . Подальше зростання ставок, наприклад, до рівня t_1 приведе до зменшення надходжень у бюджет, що відбиває убутний характер кривої.

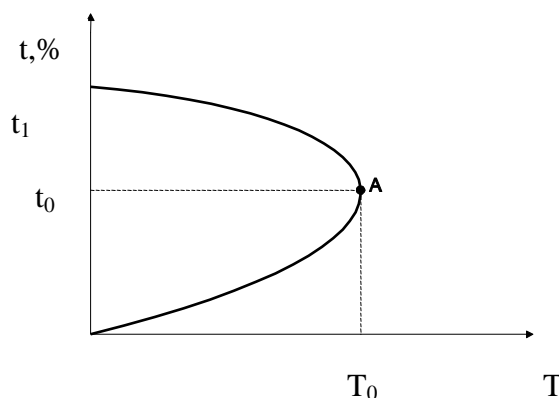


Рис. 3.1 – Крива Лаффера

Податки – це обов’язків внесок до бюджету, що сплачують платники податків у порядку на умовах визначених законодавством.

Функції податків: фіскальна, розподільча, регулююча. Вони безпосередньо пов’язані з функціями фінансів.

Податки класифікуються за наступними принципами:

- залежно від рівня державних структур (загальнодержавні, місцеві);
- за об’єктом оподаткування (податки на доходи, податки на майно, податки на споживання);
- за методом стягнення (розкладні, окладні);
- за ознакою форми оподаткування: прямі (реальні, особисті), непрямі

(фіскальні, акцизи, мито).

Принципи оподаткування:

- обов'язковість;
- оптимальне поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості;
- відносна стабільність у коротко - та середньостроковому періоді і гнучкість у довгостроковому;
- прогресивний характер оподаткування;
- захист вітчизняного виробника;
- уникнення подвійного оподаткування.

Методи оподаткування: пропорційне, прогресивне, регресивне.

Податки є одним із найважливіших важелів державного регулювання, бо саме через податкову політику держава може стимулювати(обмежувати) обсяги національного виробництва, ступінь економічної активності, виробництво суспільних благ.

Контрольні запитання

1. Роль і місце держави в умовах ринкової економіки.
2. Економічні функції держави, аналіз їх механізму.
3. Фінансова система: суть і структура.
4. Державний бюджет, його структура та види.
5. Податки, їх роль у ринковій економіці.
6. Елементи системи оподаткування.
7. Поясніть функції податків.
7. Фіскальна політика держави, її види.
8. Побудуйте криву Лаффера та поясніть її економічну природу.

ТЕМА 12. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. Сутність та етапи становлення світового господарства.
2. Міжнародний поділ праці, його принципи і форми. Міжнародна економічна інтеграція. Головні інтеграційні угруповання світу.
3. Теорії міжнародної торгівлі. Типи зовнішньоторговельної політики держав.
4. Всесвітній ринок товарів та послуг. Структура світового ринку. Основні тенденції розвитку світового ринку.
5. Міжнародний рух капіталів. Причини, форми вивозу капіталу. Міжнародні кредити. Зміст і структура світової валютної системи.
6. Міжнародна міграція робочої сили. Сутність і причини міжнародної міграції робочої сили.

1. СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.

Світова економіка (світове господарство) – сукупність національних господарств, взаємопов'язаних міжнародними економічними відносинами з відповідним механізмом регулювання та управління.

Світове господарство – внутрішньо суперечлива єдність національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв'язками.

Світове господарство у своєму розвитку пройшло три *етапи*:

I – кінець XIX – початок 20-х років XX ст.

II – друга половина 20-х років – кінець 80-х років XX ст.

III – кінець 80-х – початок 90-х років XX ст. і продовжується до наших днів.

Світове господарство характеризується наступними рисами:

- зростанням інтернаціоналізації економіки на основі поглиблення міжнародного поділу праці;

- створення багатогранної системи міжнародних економічних відносин;

- формування міжнаціональних механізмів регулювання економічних взаємовідносин між країнами.

Світове господарство функціонує на певних економічних засадах: міжнародний поділ праці; інтернаціоналізація економіки; міжнародна конкуренція, які сприяють розвитку економічної інтеграції, посиленню економічної єдності світу.

Суб'єктами світового господарства виступають:

- національні господарства;
- міжнародні транснаціональні корпорації, транснаціональні банки;
- регіональні об'єднання і союзи держав;
- міжнародні організації та інститути.

Характерними *рисами сучасного світового господарства* є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передовсім у формах ввезення – вивезення капіталу, робочої сили, технологій;
- зростання на цій основі міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у декількох країнах, насамперед у рамках ТНК;
- економічна політика держав у підтримці міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основах;
- виникнення економіки відкритого типу в рамках багатьох держав і міжнародних об'єднань.

Регулюють світове господарство заходами національної та міжнародної економічної політики. У межах світового господарства економіка окремих країн стає все більш відкритою й орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

Провідну роль у сучасному світовому господарстві відіграють інтернаціональні промислові та банківські корпорації, які являють собою: *мультинаціональні (багатонаціональні) 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 – це 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.

Міжнародні організації та інститути класифікуються на спеціалізовані, галузеві та об'єднання підприємств.

До спеціалізованих відносяться:

- *ACC* (Адміністративний комітет з координації роботи спеціалізованих закладів ООН та Міжнародного агентства з атомної енергетики).

- *UNPC* (Комісія ООН з питань народонаселення).

- *CTC* (Комісія ООН з питань діяльності ТНК).

- *ILO* (Міжнародна організація праці) та ін.

Галузеві економічні об'єднання:

- *ICAO* (Міжнародна організація цивільної авіації).

- *UNCTAD* (Конференція ООН з торгівлі і розвитку).

- *IMF* (Міжнародний валютний фонд).

- *IBRD* (Міжнародний банк реконструкції і розвитку) та ін..

Інші міжнародні організації:

- *OPEC* (Організація країн-експортерів нафти).

- *WTO* (світова організація торгівлі).

- *EBRD* (Європейський банк реконструкції і розвитку).

- *EUROATOM* (Європейське товариство з атомної енергії) та ін.

Міжнародні об'єднання підприємств:

- *IRU* (Міжнародний союз автомобільного транспорту).

- *IUMI* (Міжнародний союз морського страхування).

- *SITA* (Міжнародне товариство авіаційного електрозв'язку) та ін.

Країни світового господарства класифікуються відповідно до певних критеріїв.

За специфікою господарських систем:

- країни з розвиненою ринковою системою;

- країни з ринковою економікою, що розвивається;

- країни з перехідними до ринку економіками;

- країни з неринковою економікою.

За ступенем економічного розвитку:

- високорозвинені;

- середньо розвинені;

- з низьким рівнем розвитку.

Виділяють також:

- нові індустріальні країни Південно-Західної Азії та Латинської Америки;

- високодохідні нафтоекспортуючі країни;

- найменш розвинені країни.

У світовому господарстві розвиваються усі найважливіші форми міжнародних економічних відносин:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;

- міжнародна міграція капіталу;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародна передача технологій;
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- міжнародна економічна інтеграція;
- міжнародні зусилля у вирішенні глобальних економічних проблем.

2. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ, ЙОГО ПРИНЦИПИ І ФОРМИ. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ. ГОЛОВНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПУВАННЯ СВІТУ

Міжнародний поділ праці – спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів відповідно до їхніх природно-кліматичних, історичних та економічних умов.

Форми МПП: *міжнародна спеціалізація* (форма розподілу праці, за якої у рамках окремих країн здійснюється процес виготовлення однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби країни); *міжнародна виробнича кооперація* (координація господарської діяльності підприємств-партнерів із різних країн у певній сфері діяльності).

Типи МПП: *загальний* МПП ґрунтується на галузевій спеціалізації окремих країн; *частковий* МПП ґрунтується на спеціалізації у виробництві готових виробів; *одиничний* поділ ґрунтується на по-детальній спеціалізації.

Сучасний етап розвитку МПП має певні особливості.

1. Розвиток спеціалізації та кооперування виробництва наукомісткої продукції, прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію промислово розвинених країн.

2. Поглиблення спеціалізації у сфері науково-технічних знань та інформації.

3. Інтернаціоналізація сфери послуг, тісним переплетінням продажу послуг із виробництвом та збутом товарів, експортом капіталу, обміном інформацією.

4. Загострення конкуренції на міжнародних ринках, глобалізацією її змісту, зростанням значення інтернаціональних конкурентних переваг.

До факторів, що визначають участь країн у МПП відносять: природно-географічні (природно-кліматичні умови, природні ресурси, величина території, чисельність населення); соціально-економічні (положення країни у світовій економіці, рівень економічного розвитку країни, особливості історичного розвитку країни, тип господарства); міжнародні (рівень НТП у світі, кон'юнктура світового ринку, система міжнародних розрахунків, глобальні проблеми світового господарства).

Інтернаціоналізація економіки це процес формування, розвитку та поглиблення економічних взаємозв'язків між країнами завдяки відкритості національних економік, який має наступні форми:

- *інтеграційна* (об'єднання ринків, а згодом і виробництв окремих країн у зону вільної торгівлі та підприємництва);
- *транснаціональна* (взаємопереплетіння економік різних країн у

результаті функціонування транснаціонального капіталу.

Міжнародна економічна інтеграція (MEI) – це процес зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн, спрямований на створення єдиного господарського механізму.

Форми MEI: торговельна інтеграція, валютно-фінансова інтеграція, створення єдиного економічного простору.

При цьому слід зауважити, що міжнародна економічна інтеграція переважно має регіональний характер. Найбільшими регіональними інтеграційними угрупованнями є ЄС (Європейський Союз), НАФТА (Північноамериканська асоціація вільної торгівлі), АСЕАН (асоціація держав Південно-Східної Азії), МЕРКОСУР (Південноамериканський спільний ринок).

3. ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ. ТИПИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВ.

В економічній думці існують два основні підходи до аналізу зовнішньої торгівлі, які покликані відповісти на запитання: Що лежить в основі МПП? Що визначає ефективність міжнародної спеціалізації для окремих країн? Чим керуються фірми у своїй поведінці стосовно включення їх у міжнародний обмін? Ці різні погляди знайшли відображення у наступних теоріях торгівлі.

Згідно з теоріями першого типу держава не повинна втручатись у структуру торгівлі, до них належать: теорії абсолютних переваг, відносних переваг, розміру країни, співвідношення факторів виробництва, життєвого циклу продукту, подібності країн, «міжнародної конкурентоспроможності націй» тощо. Другий тип теорій передбачає державне втручання у вільний потік товарів між країнами для зміни обсягу, складу та напрямків торгівлі, до теорій цього типу належать: теорії меркантилізму, неомеркантилізму, залежності та інші.

Історично першою теорією зовнішньої торгівлі є *меркантилізм (XVI – XVIII ст.)*, вона виходила з того, що багатство нації визначається обсягом золота. Звідси завдання національних держав – продавати більше, купувати менше, сприяючи таким чином переміщенню золота з одних держав до інших, при виконанні золотом функції світових грошей. Меркантилісти розглядали міжнародну торгівлю як гру з нульовою сумою, в якій виграш країни неминуче означає програш її торговельного партнера, підкреслювали необхідність протекціонізму, тобто такої зовнішньоекономічної політики, яка б сприяла досягненню позитивного сальдо торговельного балансу.

Теорія абсолютних переваг А. Сміта виходить з того, що добробут нації залежить від ступеня поглиблення поділу праці, в тому числі й міжнародного. Висновок: країна має спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, у виготовленні яких вона має абсолютні переваги, тобто виробництво товарів обходиться дешевше при цьому орієнтуватися не лише на внутрішній ринок, а й на експорт. Купувати (імпортувати) ті товари, виробництво яких у її межах обходиться дорожче. Вибір галузей і видів виробництва, на яких спеціалізуватиметься країна, здійснює *невидима рука ринку*. При цьому кожна нація має виграш від міжнародної торгівлі, оскільки вона обов'язково має певну абсолютну перевагу у виробництві тих чи інших товарів.

Теорія відносних переваг Д. Рікардо передбачала, що кожна країна використовує свій капітал і працю у тих галузях, які забезпечують їй найбільші вигоди. Сутність концепції Рікардо: наявність абсолютних переваг у національному виробництві того чи іншого товару не є необхідною умовою для розвитку міжнародної торгівлі; міжнародний обмін можливий та ефективний за наявності порівняльних переваг.

Теорія розміру країн стверджує, що країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, вони загалом ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни. Великі країни експортують меншу частину виробленої продукції та імпортують меншу частку товарів.

Теорія Хекшера – Оліна -- Самуельсона пояснює відмінності порівняльних переваг співвідношенням факторів виробництва, а не відмінностями у пропиті або технології в різних країнах. Країни експортують товари інтенсивного використання відносно надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання відносно дефіцитних для них факторів. У результаті має місце вирівнювання цін факторів виробництва, втрачаються відносні переваги, вирівнюються умови розвитку.

Парадокс Леонтьєва. Досліджуючи структуру експорту та імпорту США, американський економіст В. Леонтьєв виявив закономірність, що відома під назвою парадокс Леонтьєва: США експортували переважно трудомісткі товари, а імпортували – капіталомісткі.

Теорія життєвого циклу товару Р. Вернона, виходить з того, що всі товари проходять свій життєвий цикл. Вернон розглядає взаємозв'язок між життєвим циклом типового нового товару та міжнародною торгівлею за такою схемою: I етап (поява нового товару на ринку); II етап (зрілість продукту); III етап (випуск стандартизованого продукту). У міжнародному плані виробництво цих товарів переміщується залежно від етапу циклу.

Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається, стверджує, що, розробивши нову продукцію у відповідь на знайдену ринкову потребу на внутрішньому ринку, виробник потім звертається до ринків, котрі найподібніші до ринків його країни. Ця теорія – одна з небагатьох новітніх теорій, яка пояснює міжнародну торгівлю переважно з боку попиту, а не пропозиції.

Залежно від масштабів втручання держави у міжнародну торгівлю розрізняють два типи зовнішньоторговельної політики:

■ *Політика вільної торгівлі* -- це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію.

■ *Політика протекціонізму* - це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції з використанням системи обмежень імпорту.

Зовнішньоторговельна політика – це цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами, має наступні цілі:

- забезпечення країни необхідними ресурсами;

- забезпечення економічного зростання;
- забезпечення стабільності національної валюти;
- зміни обсягу та структури зовнішньої торгівлі;
- зміна співвідношення експортних/імпортних цін;
- вирівнювання структури платіжного балансу.

4. ВСЕСВІТНІЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ. СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ.

Світовий ринок став закономірним результатом розвитку внутрішніх (форма господарювання взаємодії, за якої все призначене для продажу збувається самими виробниками всередині країни) і національних (внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців) ринків товарів, які вийшли за межі державних кордонів, для якого характерні наступні риси:

- він є категорією товарного виробництва, яке у пошуках збуту своєї продукції вийшло за національні межі;
- він виявляється у міжнародному переміщенні товарів під впливом не тільки внутрішніх, але й зовнішніх попиту і пропозиції;
- він оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробнику, у яких галузях та регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше;
- він виконує санаційну роль, вибраковуючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін;
- на ньому існує особлива система цін – світові ціни;
- на ньому рух товарів зумовлюється не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), а і зовнішньоекономічною політикою окремої держави.

Світовий ринок – розвинена сфера товарного обміну, що ґрунтується на міжнародному поділу праці.

Світовий ринок є сферою міжнародного обміну і тому має зворотний вплив на виробництво: показує йому, що, скільки та для кого треба продукувати. З цього боку світовий ринок є первинним відносно виробника і є центральною категорією міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин.

Головною зовнішньою ознакою існування світового ринку є пересування товарів та послуг між країнами. На частку торгівлі припадає приблизно 80 % всього обсягу міжнародних економічних відносин.

Міжнародна торгівля складається із двох зустрічних потоків – експорту та імпорту і характеризується торговим сальдо та торговим оборотом.

Ступінь активності у світовій торгівлі є однією з головних ознак участі країни у міжнародних економічних відносинах. Для її оцінки використовуються такі показники:

- *експортна квота*, тобто частка експорту в сумі ВВП;
- *імпортна квота*, тобто частка імпорту в сумі ВВП;
- *структура експорту*;
- *структура імпорту*;

- порівняння відношення частки країни у світовому виробництві ВВП/ВНД та її частки у світовій торгівлі (характеризують відповідність вироблених товарів світовому рівню якості та рівень розвитку галузі).

Таким чином, світова торгівля – це форма міжнародних економічних відносин, що ґрунтуються на глибокому міжнародному поділі праці, спеціалізації певних країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко - економічним рівнем, природними, географічними та іншими умовами.

Фактори, що зумовлюють трансформації у системі міжнародних економічних відносин:

- поширення кризи в енергетичній, сировинній та фінансовій сферах;
- швидка зміна пріоритетів, зумовлена розвитком інформаційного суспільства;
- зміни суспільно-економічних та політичних устроїв;
- економічні, науково-технічні й технологічні зрушення, які зумовлюють зміну форм і напрямів міжнародної спеціалізації;
- зміна місця окремих країн, регіонів, фірм у системі міжнародного поділу праці та в структурі світового господарства.

5. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛІВ. ПРИЧИНИ, ФОРМИ ВИВОЗУ КАПІТАЛУ. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТИ. ЗМІСТ І СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ.

Міжнародний рух капіталів (МРК) – це переміщення засобів за кордон (або з-за кордону) з метою отримання прибутку.

МРК у своєму розвитку пройшов декілька етапів:

I етап (XVII – кінець XIX ст.) вивіз капіталу здійснювався з метрополій до колоній і мав обмежений характер.

II етап (кінець XIX – середина XX ст.) вивіз капіталу стає типовим, характерним явищем, що повторюється.

III етап (з середини XX ст. і до наших днів) країни одночасно стають і експортерами, і імпортерами капіталу.

Причини участі країн у міжнародній міграції капіталу:

Експорт капіталу: отримання додаткового прибутку, встановлення контролю над іншими суб'єктами, наближення виробництва до нових ринків збуту, обминання протекціоністських бар'єрів, економія на податках.

Імпорт капіталу: можливість розвитку нових і старих виробництв, залучення додаткових валютних ресурсів, розширення науково-технічного потенціалу, створення додаткових робочих місць.

Показники участі країн у міжнародному русі капіталу: доля імпорту і експорту капіталу в ВВП; доля іноземних компаній у національному виробництві; іноземні інвестиції на душу населення; доля іноземного капіталу у внутрішніх потребах у капіталовкладеннях і ін.

Форми міжнародної міграції капіталу:

За формою власності мігруючого капіталу:

- приватний;
- державний;

- міжнародних (регіональних) валютно-кредитних і фінансових організацій;

- змішаний.

За терміном міграції:

- над короткострокові (до 3 –х місяців);

- короткострокові (1 року);

- середньострокові (від 1 до 5-7 років);

- довгострокові (понад 7 років).

За формою надання капіталу:

- товарний;

- грошовий;

- змішаний.

За метою та характером використання мігруючого капіталу:

- підприємницький;

- позичковий.

Форми вивозу підприємницького і позичкового капіталу:

▪ *позичковий*: позики, кредити, банківські депозити, засоби та рахунки інших фінансових інститутів.

▪ *підприємницький*: прямі інвестиції, портфельні інвестиції.

Таблиця 3.1 – Прямі і портфельні інвестиції

Ознаки	Прямі закордонні інвестиції	Портфельні інвестиції
1	2	3
<i>Головна ціль вивозу</i>	Контроль над іноземною фірмою	Отримання високих прибутків
<i>Шляхи досягненні цілей</i>	Організація та здійснення виробництва за кордоном	Купівля закордонних цінних паперів
<i>Методи досягнення цілей</i>	Повне володіння закордонною фірмою (придбання контрольного пакету акцій)	Придбання менш ніж 25 % акціонерного капіталу закордонної фірми
<i>Форма доходу</i>	Підприємницький прибуток, дивіденди	Дивіденди, проценти

Світовий ринок позичкового капіталу – це система відносин по акумуляції і перерозподілу позичкового капіталу між країнами світового господарства. Міжнародний кредит – це кредит, де кредиторами і позичальниками виступають різні держави, тобто рух позикового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин. Функції міжнародного кредиту: забезпечує перерозподіл між країнами фінансових матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню; посилює нагромадження в межах всього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах; прискорює реалізацію товарів.

Форми міжнародного кредиту:

1. *За призначенням розрізняють* кредити: зв'язані і фінансові.

2. *За джерелами*: зовнішнє кредитування і внутрішнє кредитування.
3. *За формою надання*: товарні та валютні.
4. *За строками* міжнародні кредити поділяються на: надстрокові, короткострокові, середньострокові, довгострокові.
5. *За валютою позики*: у валюті країн-позичальника, у валюті країн-кредиторів, у валюті третьої країни, у міжнародній грошовій одиниці.
6. *За забезпеченістю*: забезпечені і бланкові.
7. *За формою надання*: готівкові, акцептні, депозитні сертифікати, облігаційні позики.

Міжнародний кредит використовується в основному для кредитування зовнішньої торгівлі та у вигляді довгострокових кредитів для певних потреб.



Схема 3. 2 Світовий ринок позичкового капіталу

Валюта у широкому розумінні – це грошова одиниця країни (гривня, рубль, долар і т ін.); у вузькому розумінні – це грошові одиниці іноземних валют.

Етапи розвитку міжнародної валютної системи (МВС).

I. Система «золотого стандарту»:

- золотомонетний стандарт діяв із 1867 р. до початку ХХ ст.;
- золотозливковий стандарт діяв з початку ХХ ст. до I світової війни;
- золотодевізний (золотовалютний) стандарт діяв із 1922 р. до початку

II світової війни.

Переваги: стабільність курсів валют сприяє розвитку торгівлі та зменшує ризики, жорстке саморегулювання.

Недоліки: відмова від самостійної грошової політики, залежність від

видобутку золота.

II. Бреттон-Вудська система створена в 1944 році., її основні принципи:

- встановлення твердих обмінних курсів країн - учасниць до курсу долара;
- курс долара фіксований відносно золота;
- центральні банки підтримують стабільний курс національної валюти відносно долара;
- організаційною ланкою виступають МВФ і МБРР.

III. Ямайська валютна система створена в 1976 році, її основні особливості:

- заснована на кількох валютах;
- відмінено монетний паритет золота;
- основний засіб розрахунків – вільно конвертована валюта, а також міжнародні кредитні гроші – СПЗ і резервні позиції МВФ;
- вільний плаваючий курс валют визначається попитом і пропозицією;
- центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримання фінансового паритету національних валют;
- країна сама обирає режим і валютного курсу (фіксований, плаваючий або змішаний).

Для міжнародних розрахунків запроваджені штучні валюти такі, як СПЗ (спеціальні права запозичення).

Європейська валютна система (1979 р.) запровадила свою валютну одиницю – ECU, яка виконувала функції: міри вартості і засобу платежу в міжнародних розрахунках. З посиленням інтеграційних процесів ECU поступилася місцем EURO (початок впровадження - 1999 р.).

6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ. СУТНІСТЬ І ПРИЧИНИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ.

Сучасні міжнародні економічні відносини пов'язані з такими поняттями, як міграція, імміграція, еміграція, рееміграція населення.

Міграція (від лат. *migratio* – переселення, переміщення) – переміщення через кордон. *Імміграція* (від лат. *immigrare* – вселяюсь) – це в'їзд в країну на постійне або довготривале проживання громадян іншої країни. *Еміграція* (від лат. *emigrare* – виселення – переселення громадян в іншу країну на постійне або довготривале тимчасове проживання. *Рееміграція* – це виїзд іммігрантів з країни імміграції або повернення емігрантів на батьківщину.

Отже, *міжнародна міграція робочої сили* – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу з метою пошуку роботи, нових сфер застосування своїх здібностей, кращих умов життя.

Причини міжнародної міграції робочої сили:

- національні відмінності в рівнях заробітної плати;
- міжнародні відмінності у вартості життя;
- нерівномірність інвестиційних процесів у різних країнах;
- відмінності в рівнях безробіття між країнами;
- суттєві відмінності рівнів життя населення різних країн;
- потреба у використанні іноземної робочої сили національними

державами тощо.

Форми міжнародної міграції робочої сили:

1. *Безповоротна* – зміна постійного проживання.
2. *Тимчасова* – зміна місця проживання хоч і на тривалий, але визначений час.
3. *Сезонна* – пошук сезонної роботи за межами своєї країни.
4. *Маятникова* – регулярні поїздки за кордон у пошуках роботи з обов'язковим поверненням у свою країну.

ФАКТОРИ ММРС

<i>Неекономічні</i>	<i>Економічні</i>
<ul style="list-style-type: none"> • політичні • правові • релігійні • етнічні • сімейні • екологічні • образотвірні і культурні • психологічні 	<ul style="list-style-type: none"> • різні рівні економічного розвитку країн • стан національного ринку праці • науково-технічний прогрес • вивіз капіталу за кордон • функціонування ТНК • структурна перебудова національної економіки

Схема 3.3 – Фактори та наслідки міграції робочої сили

У результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок праці, пропозиція робочої сили на якому залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн – експортерів і країн – імпортерів робочої сили.

Таблиця 3.2 – Наслідки ММРС

<i>Для країн, що приймають робочу силу</i>	<i>Для країн, що відправляють робочу силу</i>
<i>Позитивні сторони</i>	<i>Позитивні сторони</i>
Іноземні працівники мають високу мобільність, що об'єднує структурні, галузеві зміни. Омолодження нації, тому що емігрує найбільш мобільна частина населення у працездатному віці. Економія на навчанні спеціалістів. Розширення ємкості внутрішнього ринку.	Покращення положення на національному ринку праці. Повернення навчених і більш кваліфікованих робітників. Перекази валютних коштів з-за кордону.
<i>Негативні сторони</i>	<i>Негативні сторони</i>
Погіршення ситуації на ринку праці через зростання пропозиції робочої сили. Зниження ціни на національну робочу силу. Погіршення відносин, виникнення конфліктів між корінним населенням і іммігрантами.	Втрата трудових ресурсів у працездатному віці. Втрати витрат на загальноосвітню і професійну підготовку спеціалістів. Відбувається «втеча умів».

Тенденції розвитку міжнародної міграції робочої сили:

1. Поширення міграційних процесів робочої сили практично на всі країни світу.
2. Головний напрям міграції робочої сили: з країн, що розвиваються, та країн з перехідними економіками у най розвинені країни.
3. Активізація міграційних процесів із однієї розвиненої країни в іншу.
4. Посилення міжнародних переселень у межах країн, що розвиваються.
5. Пожвавлення маятникової міграції між країнами з перехідними економічними системами.
6. Виникнення нової форми міграції робочої сили – міграції науково-технічних кадрів.
7. Посилення тенденції «втеча умів» із країн з перехідними економіками та країн, що розвиваються, у розвинені країни.
8. Утворення нових привабливих міграційних центрів на Близькому Сході, у Латинській Америці, у Північно-Східній Азії.
9. Зростання частки «молодої міграції».
10. Розширення обсягів нелегальної міграції, зумовлене жорсткішою міграційною політикою США і країн Західної Європи, які прагнуть обмежити прилив іноземної робочої сили.

Науково-технічне співробітництво. Міжнародну передачу технології можна розглядати у широкому (передача матеріалізованої технології) і вузькому (передача власне технології або технології «у чистому вигляді») розумінні.

Особливості ринку технологій:

1. Високий динамізм розвитку.
2. Багаторівнева структура ринку.
3. Зміна стратегії ТНК (від продажу товару до продажу ліцензій).
4. Зростання ролі ТНК.
5. Високий ступень монополізації.
6. Особлива нормативно-правова база.
7. На зміну міжфірмовому співробітництву прийшла відкрита конкуренція.

Форми науково-технічного співробітництва:

1. Створення спільних науково-дослідних центрів, бюро, лабораторій для використання новітніх оригінальних ідей у галузі науки, техніки, маркетингу тощо.
2. Консультації та координація дій у галузі науково-технічної політики.
3. Спільні дослідження світового досвіду в галузях організації виробництва і праці.
4. Організація підготовки кваліфікованого персоналу дослідників.
5. *Міжнародна передача технології може здійснюватись у таких формах:*
6. Патентна угода – міжнародна торгова операція, за якою власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві.
7. Ліцензійна угода – міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання в певних межах.
8. Ноу-хау – передача технологічного досвіду і секретів виробництва,

використання яких забезпечує певні переваги в досягненні його кінцевої мети.

9. Угода на інжиніринг – це угода на інженерно – консультативні послуги покупцю для реалізації технічного проекту.

10. Франчайзинг – це надання великою «батьківською» фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного періоду свою справу під її опікою та, використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

Контрольні запитання

1. Світове господарство, етапи його становлення та розвитку.
2. Визначить причини виникнення міжнародного поділу праці та проаналізуйте форми його прояву.
3. Визначте поняття «світове господарство».
4. Сформулюйте найважливіші суперечності сучасного світового господарства та поясніть механізм їх вирішення.
5. Охарактеризуйте структуру міжнародних економічних відносин.
6. Проаналізуйте основні теорії міжнародної торгівлі.
7. Проаналізуйте основні типи зовнішньоторговельної політики держав.
8. Охарактеризуйте сутність міжнародної економічної інтеграції.
9. Назвіть головні інтеграційні угруповання світу та охарактеризуйте їх функції.
10. Проаналізуйте структуру світового ринку та визначить основні тенденції його розвитку світового ринку.
11. Які особливості притаманні світовому ринку послуг порівняно з ринком товарів?
12. Міжнародний рух капіталів: причини, форми вивозу капіталу.
13. Поясніть зміст і структуру світової валютної системи.
14. Міжнародна міграція робочої сили: її сутність і причини.
15. Всесвітній ринок товарів та послуг, механізм його функціонування.

ТЕМА 13. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

1. Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем
2. Глобальні проблеми сучасності та форми міжнародного співробітництва у їх вирішенні

1 ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Поняття «глобалізація» увійшло в науковий обіг у 80-ті роки XX ст. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки та стала суттєвою ознакою сучасного світогосподарського розвитку.

Глобалізація (від фр. global – планетарний, всеосяжний) – всеосяжний процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей.

Глобалізація пов'язана з переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, означає новий етап поглиблення взаємозв'язків в економічній, політичній, культурній сферах,

втілюється у взаємозалежності країн світу в результаті інтенсифікації міжнародних економічних відносин, потребує спільних зусиль урядів держав і міжнародних організацій, регулювання на світовому рівні.

На процес глобалізації впливають наступні фактори:

1. Технічні, технологічні (НТП, революція в галузі інформаційних і телекомунікаційних технологій, виникнення єдиного інформаційного простору).

2. Соціально-економічні (поглиблення інтернаціоналізації економіки, її регіоналізація; лібералізація сфери руху товарів, капіталів, розвиток фінансових технологій; становлення нового геоекономічного простору; геоекономічні трансформації; індивідуалізація, деконцентрація та диверсифікація виробництва, що базується на новітніх технологічних укладах.

3. Політичні (взаємопроникнення макроекономічної політики та центробанку; зростаюча орієнтація національних держав на зовнішні зв'язки; геополітичні зрушення, пов'язані з розпадом світової соціалістичної системи).

4. Культурні, морально-етичні (послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв; зростання мобільності духовно-емоційного спілкування; інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо).

Сучасна економічна думка визначає різні підходи до визначення хронологічних меж глобалізації:

Перший, трактує глобалізацію як тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, який супроводжував увесь процес цивілізаційного розвитку або ж розпочався приблизно 100 років тому у зв'язку з інтенсифікацією зовнішньоекономічних відносин, на основі цього фахівці Світового банку виокремлюють три хвилі глобалізації:

1. Перша хвиля (1870-1914рр.)
2. Друга хвиля (1950-1970 рр.)
3. Третя хвиля (починаючи з 1970 р.).

Деякі дослідники вважають, що довгостроковий процес розвитку глобалізації має циклічно-хвильову природу, яка пов'язана з періодичними піднесеннями та спадами інтеграційних процесів. У рамках даного підходу мають місце декілька варіантів: перший розрізняє такі цикли цивілізації:

- античний цикл (VIII ст. до н.е. – II ст. до н.е.).
- середньовічний цикл (III – XIIIст. н.е.).
- цикл Нового часу (XIV – XXI ст. н.е.);
- другий варіант виокремлюють:
- колоніальну глобалізацію як наслідок великих географічних відкриттів XV – XVI ст.;
- повільну еволюційну глобалізацію, яка тривала до кінця XIX ст.;
- прискорену глобалізацію XX ст.

Існує й інший підхід, згідно з яким процес глобалізації поділяють на такі етапи:

- повільну глобалізацію (до початку великих географічних відкриттів);
- структурну глобалізацію, пов'язану з переділом світу й утворенням протилежно спрямованих економічних систем (середина XIX – 80-ті роки XX ст.);
- послідовну глобалізацію (сучасний етап)

Деякі вчені розглядають глобалізацію як новітній процес, який бере початок у останній чверті XX ст., хоча і є органічно пов'язаним із загальнішим прогресом інтернаціоналізації, при цьому звертають увагу на такі риси:

- до XX ст. міжнародна економіка ґрунтувалася на відносинах між країнами, водночас світова економіка XX ст. спирається на мережу зв'язків, які пронизують господарства окремих країн;
- якою не частка зовнішньої торгівлі у ВВП світу до XX ст., загальний обсяг торгівлі та її інтенсифікація за сучасних умов є не зіставними;
- новітні переливання фінансових ресурсів не вкладаються у звичайне розуміння експорту капіталу;
- трансформація економіки, транскордонне виробництво та феномен глобалізації комунікацій були започатковані лише у XX ст.

Таким чином, глобалізація є багаторівневим, багатовимірним, нерівномірним, складним і суперечливим процесом, який відіграє системоутворювальну роль у формуванні спільного загальнопланетарного господарства.

2 ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОСТІ ТА ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ЇХ ВИРІШЕННІ.

Глобальні економічні проблеми зачіпають інтереси людства та прямо загрожують цивілізації.

Виділяють наступні критерії віднесення тих чи інших проблем до глобальних:

- планетарний характер проблеми, її вплив на всі групи країн, усі народи світу;
- виявлення проблеми як фактора розвитку суспільства в усіх регіонах світу;
- загрозливий характер проблеми: її невирішеність може означати регрес виробничих сил та умов життя усього суспільства;
- необхідність докладання комплексних зусиль усіх держав.

За означеними критеріями до глобальних проблем відносять: демографічну; забезпечення людства енергетичними, сировинними та продовольчими ресурсами; екологічну; освоєння світового океану та космосу; роззброєння та конверсію військового виробництва.

Глобальні проблеми можна класифікувати й за сферами дії:

I сфера – проблеми взаємодії природи і суспільства (надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо; раціональне природокористування і збереження навколишнього середовища; раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору; утилізація відходів життєдіяльності тощо).

II сфера – проблема суспільних відносин (відвернення світової термоядерної війни і забезпечення стабільності мирного становища; подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу; попередження локальних, регіональних та міжнародних конфліктів; ліквідація наслідків світових та локальних криз; роззброєння і конверсія військового виробництва тощо).

III сфера – проблеми розвитку людини і забезпечення її майбутнього

(пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР; подолання епідемій, тяжких захворювань; культурно-моральних проблем втрати довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь; боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом; проблеми демократизації та охорони прав людини).

Аналізуючи глобальні проблеми, сучасні дослідники звертають увагу на явище технологічного та інформаційного неокolonіалізму, пов'язане з прагненням глобальних гравців реалізувати своє монопольне становище у сфері новітніх інформаційних технологій для стримування технологічного розвитку відсталих країн та одержання додаткових доходів шляхом нееквівалентного обміну.

Найважливішими напрямками вирішення цих проблем є:

- створення міжнародної правової системи з урегулювання кіберпростору та посилення відповідальності держав за дотримання основних прав і свобод людини в інформаційному суспільстві;
- забезпечення вільного всезагального доступу до інформації, включення
 - в інформаційне поле не захищеня верств міжнародної спільноти;
 - гарантування права невтручання у приватне життя, конфіденційності
 - інформації приватного характеру тощо.

Отже, вирішення глобальних проблем можливе лише за умови невідкладності й рішучості дій, колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства.

Головною передумовою успішного вирішення глобальних проблем є розглядання їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетінні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших процесів.

До передумов вирішення глобальних проблем відносять:

- парадигмальний прорив у суспільній свідомості, нові концептуальні підходи до розуміння перспектив розвитку людства;
- переосмислення суті економічної безпеки держав, які реалізують різні моделі демократичного суспільства;
- досягнення консенсусу з питань, що стосуються головних контурів нового суспільного порядку в ХХІ ст.;
- синтез, взаємозбагачення і доповнення оцінок, стратегій і програм розвитку світового співтовариства, які висуваються різними країнами, науковими школами тощо;
- перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, пріоритетності розвитку творчого потенціалу людської особистості;
- формування нового світопорядку, створення єдиного механізму регулювання на глобальному рівні, міжнародних процедур і механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства;
- об'єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення важливості та невідкладності розв'язання глобальних проблем, єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Контрольні запитання

1. Причини виникнення глобальних проблем.
2. Поясніть сутність і принципи класифікації глобальних проблем.
3. Охарактеризуйте форми прояву глобалізації.
4. Назвіть визначальні риси глобальних проблем.
5. Охарактеризуйте форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.

ГЛОСАРІЙ

Абстракція (abstraction, від лат. abstractio — віддалення, відволікання) — відмова від поверхових, несуттєвих ознак явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків.

Автаркія (autarky) — економічний режим країни, що передбачає її самозабезпечення та відсутність торгових зв'язків з іншими країнами.

Аграрні відносини — особливий вид економічних відносин між членами суспільства, господарствами, державою з приводу володіння та використання землі й привласнення інших об'єктів власності, а також виробництва, розподілу обміну, споживання та реалізації сільськогосподарської продукції і послуг.

Агропромислова інтеграція — посилення виробничо-економічних зв'язків і органічне поєднання сільського господарства та галузей промисловості, транспорту, торгівлі тощо, які обслуговують сільське господарство, постачають ресурси і доводять його продукцію до споживача.

Агропромисловий комплекс (АПК) — організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських і промислових видів діяльності; сукупність галузей народного господарства, які зайняті виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва.

Адаптивні очікування (adaptive expectations) — очікування з приводу інфляції та інших економічних подій, що ґрунтуються на попередньому досвіді людей.

Адміністративні методи — заходи державної влади, що мають своїм змістом заборону, дозвіл або примусові дії щодо діяльності суб'єктів економіки.

Адміністративно-командна система управління — централізоване, всеохоплююче державне управління соціально-економічним розвитком країни на основі директивного плану.

Ажіо (agio) — різниця між номінальною і реальною міноюю вартістю грошової одиниці або цінного папера.

Акредитив (letter of credit) — документ, що засвідчує право клієнта банку на отримання готівки у філії цього банку або в банку-кореспонденті.

Активи підприємства (assets) — сукупні майнові цінності, що використовуються з метою одержання прибутку.

Активізм (activism) — політика активного втручання держави в розвиток економічних процесів.

Акцизи (excise-tax) — непрямі податки, що включаються в ціну товару або послуги.

Акціонерне товариство — господарська організація, створена на основі централізації грошових коштів шляхом продажу акцій.

Акція (equity stock, від лат. actio — дія, дозвіл) — цінний папір, емітований акціонерними товариствами; засвідчує вкладення певної кількості капіталу і дає право її власникові на отримання певного доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства.

Амортизаційна політика — встановлення державою строків служби,

норм та порядку амортизаційного списання основного капіталу.

Амортизація (від лат. *amort* — безсмертя або *amortisatio* — погашення):

1) процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію в міру його зношування; 2) процес відновлення вартості основного капіталу за рахунок цільового нагромадження грошових засобів.

Амортизація основного капіталу (*amortization*) — процес поступового перенесення вартості основного капіталу на вартість створюваних товарів.

Антиінфляційна політика — комплекс взаємопов'язаних заходів і важелів держави й центрального банку країни з метою запобігання високим темпам інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні.

Антициклічне регулювання економіки (*economy anticyclic regulation*) — свідомі цілеспрямовані дії держави з метою послаблення циклічних коливань, стабілізації ринкової кон'юнктури та збільшення темпів економічного зростання.

Аудит (від англ. *auditor* — ревізор, від лат. *auditor* — слухач) — послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливості фірми у сфері бізнесу.

Аукціон (від лат. *audio* — збільшення) — відкриті торги на конкурсній основі, де власником стає покупець, що запропонував максимальну ціну.

Банк (*bank*) — кредитно-фінансова установа, яка акумулює гроші й надає їх у формі кредитів своїм клієнтам, здійснює грошові розрахунки та інші операції.

Банківський рай (*tax shelter*) — економічна зона з гнучким або практично не відчутним податковим та валютним регулюванням банківської діяльності (наприклад, Люксембург, Панама, Швейцарія та ін.).

Банкнота — вексель банку, за яким пред'явник може одержати гроші і яким банк замінює комерційний вексель.

Банкрутство (*bankruptcy*, від італ. *banco rotto* — розбитий банк) — нездатність економічного суб'єкта здійснювати платежі за борговими зобов'язаннями, засвідчена судовою інстанцією.

Бартер (*barter*) — прямий, не опосередкований грошима обмін товарами або послугами.

Безробіття (*unemployment*) — соціально-економічне явище, пов'язане з перевищенням пропозиції робочої сили над попитом на неї, стан незайнятості частини економічно активного населення.

«Бики» — посередники на ринку цінних паперів, що грають на підвищенні курсу, купують цінні папери, очікуючи зростання курсу через деякий час.

Бідність (*poverty*) — становище, за якого елементарні потреби індивіда або родини перевищують наявні засоби для задоволення їх.

Бізнес-план — короткий виклад цілей і шляхів діяльності фірми, обґрунтування доцільності капіталовкладень для залучення інвесторів та кредиторів.

Білонна монета (від фр. *billon* — низькопробне срібло) — розмінна неповноцінна монета, вартість металу й карбування якої значно нижчі за номінальну.

Біметалізм (від лат. *bis* — двічі та *metallum* — метал) — грошова система, згідно з якою за сріблом та золотом (двома металами) законодавчо закріплюється роль грошей, а монети, які карбують із цих металів, виконують усі функції грошей.

Біржа — організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа), систематичних операцій із купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці).

Біржа праці — установа, посередник на ринку праці, що надає спеціалізовані послуги з працевлаштування; елемент ринкової інфраструктури.

Біржова угода — домовленість про взаємну передачу прав та зобов'язань стосовно біржового товару, яка супроводжується передачею фінансового інструменту (банківських документів чи грошей) від однієї особи до іншої.

Благо — матеріальні та нематеріальні цінності, що приносять людям користь.

Бонус (від лат. *bonus* — добрий) — додаткова винагорода працівникам за результатами господарської діяльності фірми.

Брокер (broker) — посередник, що за винагороду здійснює купівлю-продаж цінних паперів, товарів та інших об'єктів власності.

Бюджет сім'ї (family budget, від англ. *budget* — сумка) — баланс сімейних доходів та витрат, складений, як правило, на один місяць.

Бюджетно-податкова політика — система регулювання, пов'язана з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними витратами і спрямована на реалізацію цілей соціально-економічного розвитку країни.

Валовий внутрішній продукт, ВВП (gross domestic product, GDP) — загальна ринкова вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за рік.

Валовий дохід (gross income) — виражений у грошовій формі сумарний річний дохід підприємства (фірми), отриманий у результаті виробництва і продажу продукції та послуг.

Валовий національний продукт, ВВП (gross national product, GNP) — загальна ринкова вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам країни незалежно від того, де ці фактори застосовуються, — у національній економіці чи за кордоном.

Валюта (англ. *currency* — грошовий обіг, валюта, від італ. *valuta* — ціна, вартість, із лат. *valere* — мати силу, коштувати) — грошова одиниця, що використовується для визначення величини вартості товарів.

Валюта конвертована — національна грошова одиниця, яка має здатність вільно обмінюватися на іноземні валюти, виконувати функцію світових грошей.

Валютний кошик — фіксований набір валют, що використовується для визначення середньозваженого курсу окремих валют.

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн.

Валютні резерви (monetary reserves) — платіжні засоби, які має у своєму

розпорядженні центральний банк для покриття дефіциту платіжного балансу, здебільшого у вигляді вільно конвертованих валют, золота, боргових вимог до МВФ.

Вартість грошей (value of money) — кількість товарів та послуг, які можна обміняти на одиницю грошей; купівельна спроможність одиниці грошей.

«Ведмеді» — посередники на фондовій біржі, що грають на пониженні курсу — укладають строкові угоди на товари, які сподіваються придбати на момент виконання угоди за нижчою ціною.

Вексель — письмове боргове зобов'язання встановленої законом форми, в якому зазначена величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника (векселедержателя) вимагати від боржника (векселедавця) сплати боргу за настанням означеного строку.

Величина попиту (quantity demanded) — кількість певного товару або послуги, яку покупці готові придбати за певної ціни впродовж певного проміжку часу.

Венчурні підприємства — малі підприємства з високим ступенем ризику, що спеціалізуються на розробці наукових ідей та втіленні їх у нові технології та продукти, а також забезпечують зв'язок між фундаментальними дослідженнями і масовим виробництвом.

Верифікація (від англ. verification — контроль, перевірка) — перевірка достовірності інформації, алгоритму і результатів дослідження за допомогою методів візуального й логічного контролю.

Виробництво — процес створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для існування й розвитку людини.

Виробнича функція — технологічне співвідношення, що висвітлює залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимально можливим обсягом випуску продукції.

Виробничі відносини — відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ та послуг.

Витрати виробництва (expenses) — вартість спожитих факторів виробництва в процесі перетворення їх на товарну продукцію.

Витрати обігу (cost of sales) — витрати коштів, пов'язані з реалізацією товарів у торговельно-ринкову сферу та сферу споживання.

Відкрита економіка (open economy) — стан вільної взаємодії національної економіки з економіками інших країн, що виникає на ґрунті міжнародних переміщень товарів, капіталу та валют.

«Відмивання» грошей — операції, спрямовані на приховування джерел надходження грошових коштів з метою їхньої легалізації.

Відтворення (reproduction) — безперервність процесу виробництва товарів та послуг, на основі якого здійснюється оновлення елементів економічної системи.

Віртуальна економіка (від лат. virtuais — той, що має або може проявитися) — економіка, в якій індетермінізм превалює над детермінізмом, а усталені причинно-наслідкові зв'язки перестають діяти.

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

Генеральна угода з тарифів і торгівлі, ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) — підписана в 1947 р. в Женеві багатостороння угода щодо митних тарифів і торгової політики країн-учасниць.

Гіперінфляція (від грец. *hype*) — над і лат. *inflation* — здуття) — процес різкого знецінення грошей, викликаний повним розладом системи грошового обігу. Виявляється в безупинному і швидкому зростанні цін.

Глобалізація (від фр. *global* — загальний, всесвітній, з лат. *globus* — куля) — якісно новий етап взаємозалежності національних економік на основі поглиблення інтернаціоналізації світового господарства, інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталу, робочої сили і технологій.

Глобальна економіка — цілісний загальносвітовий господарський організм, міжнародне переплетення національних економік, поєднаних світовою виробничо-збутовою мережею, міжнародною фінансовою системою, планетарною інформаційною мережею тощо.

Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природними й антропогенними явищами, породженими розвитком сучасної цивілізації, які мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

Господарський механізм (economic mechanism) — сукупність форм і методів регулювання економічних процесів і суспільних дій економічних суб'єктів на основі знання економічних законів, використання економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Готівка (currency) — монети і паперові гроші.

Гранична корисність (marginal utility) — додаткова корисність, яку отримує споживач із додаткової одиниці блага.

Граничний дохід (marginal income) — приріст доходу в результаті зростання продажу товарів на одну одиницю.

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; благо, що має найвищий ступінь ліквідності.

Грошова маса — сукупність усіх грошових коштів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг та всі нетоварні платежі в народному господарстві.

Грошова система — форма організації грошового обігу, яка історично склалася в певній країні й законодавчо закріплена державою.

Грошовий капітал (money capital) — гроші, спрямовані на купівлю капітальних благ.

Грошовий обіг — рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Грошові агрегати — показники кількості та структури грошової маси; види грошей, диференційовані за ступенем ліквідності.

Дезінфляція (dissinflation) — зниження темпів зростання інфляції або

повне її припинення.

Демоніполізація — створення і захист конкурентного середовища, подолання державної та недержавної монополії.

Демпінг (dumping) — продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від внутрішніх.

Депозит (deposit) — грошові активи, вкладені в банк з метою одержання відсотків.

Депозитарій — юридична особа, що діє на ринку цінних паперів і надає послуги щодо зберігання, обліку та передання прав на цінні папери.

Депозитний сертифікат банку — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів юридичних осіб.

Деприватизація — 1) анулювання рішення про приватизацію, якщо вона визнана незаконною; 2) передача колишньому власникові або його нащадкам раніше націоналізованої власності (реституція).

Дерегуляція економіки — система організаційно-інституційних заходів держави, спрямованих на усунення адміністративних, економічних та організаційних перешкод, що стримують розвиток підприємництва.

Державне планування — розробка моделі майбутнього стану національної економіки з одночасним визначенням шляхів, способів, засобів і термінів досягнення параметрів економічного та соціального розвитку.

Державне прогнозування — науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки в майбутньому, альтернативних шляхів і строків досягнення бажаних цілей, наслідків державного втручання (невтручання) в економічне життя суспільства.

Державне програмування — розробка комплексних програм розвитку національної економіки або її секторів, тобто визначення цілей і пріоритетів економічного та соціального розвитку країни, а також можливих шляхів та засобів їхньої реалізації.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) Державний борг — накопичені зобов'язання держави перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами.

Державний бюджет — річний план утворення та використання фінансових ресурсів, необхідних державі для виконання нею відповідних функцій і реалізації конкретних цілей.

Державний сектор економіки — комплекс господарських об'єктів, які повністю або частково перебувають у власності (підпорядкуванні) центральних або місцевих органів державної влади і використовуються державою для виконання економічних, соціально-культурних та політичних функцій.

Державні корпорації — форма державних підприємств, яким надається право господарської самостійності.

Держконтракт і держзамовлення — договори між державою і суб'єктами господарювання на виготовлення певного товару чи виконання певного виду послуг.

Дефіцит державного бюджету — перевищення витрат бюджету над його доходами.

Дефлятор — коефіцієнт, що застосовується для перерахунку макропоказників відповідно до цін базового періоду.

Дефляція (deflation) — падіння загального рівня цін в економіці країни.

Дефолт — невиконання зобов'язань, відмова від сплати боргу.

Диверсифікація (від лат. diversus — різний та facere — робити) — розподіл інвестицій між різними об'єктами з метою зниження ризику.

Дивіденд (dividend) — дохід, одержуваний власником акції із прибутку акціонерного товариства.

Дилер — біржовий посередник, що проводить операції від свого імені та власним коштом.

Директивне планування — спосіб управління економікою країни із застосуванням обов'язкових для виконання завдань щодо виробництва й розподілу продукції та послуг.

Дисконтування (від лат. computo — рахую) — розрахунок суми доходу від капітальних активів, яку буде отримано через певний час за чинної норми відсотка.

Дискримінація при наймі (discrimination in hiring) — різна оцінка окремих працівників, що мають однакові характеристики продуктивності, але належать до різних демографічних груп.

Дистриб'ютор (від англ. distribution — розподіл) — незалежний посередник (юридична або фізична особа), що збуває споживачам або дрібним торговцям продукцію, придбану оптовими партіями у виробників.

Диференційна рента I — додатковий чистий дохід, одержуваний у результаті продуктивнішої праці на кращих за родючістю й місцезнаходженням землях.

Диференційна рента II — додатковий чистий дохід, що виникає в результаті підвищення продуктивності землі за рахунок додаткових вкладень капіталу.

Диференційований продукт (differentiated product) — продукт, що відрізняється за фізичними або іншими параметрами від аналогічних продуктів, вироблених іншими виробниками; продукт, при купівлі якого покупці віддають перевагу певному продавцеві, незважаючи на те, що ціни у всіх продавців однакові.

Дійсні потреби — потреби, які формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду.

Діловий (економічний) цикл (business cycles) — коливання загального рівня ділової активності країни у вигляді чергування періодів піднесення та спаду, як правило, різної тривалості та рівня. Визначається здебільшого динамікою реального валового внутрішнього продукту (ВВП).

Договірне регулювання оплати праці — економіко-правова система співробітництва і компромісів між найманими працівниками й працедавцями на основі проведення переговорів та укладання угод.

Додана вартість (value added) — вартість проданого фірмою продукту за вирахуванням вартості предметів праці, куплених і використаних фірмою для виробництва цього товару.

Доларова зона (dollar zone) — валютна територіальна зона, що охоплює країни, в яких без обмежень використовується долар США в іноземних розрахунках.

Дотація — доплата з державного бюджету задля збалансування бюджетів нижчих рівнів; різновид субсидій.

Дохід (income) — певна кількість грошових коштів, матеріальних благ чи послуг, отриманих фізичною особою, підприємством чи економікою в цілому за певний проміжок часу.

Дохід кінцевого використання (disposable income) — сума грошей, яка залишається в розпорядженні населення після сплати всіх видів податків і неподаткових платежів державі.

Екологічна криза — незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги та деградація навколишнього середовища, що втрачає здатність до самовідтворення.

Екологічний демпінг — один із проявів недобросовісної конкуренції, пов'язаний з необґрунтованим зниженням експортних цін шляхом скорочення витрат на природозберігаючі та екологічнобезпечні технології.

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

Екологічні стандарти — нормативи, які регулюють взаємодію суспільства з навколишнім середовищем: норми викиду шкідливих речовин у повітря чи водойми, рівень радіаційного забруднення і т. ін.

Економіка участі (economy of participation) — сукупність характеристик трансформації відносин власності та процесів в організації праці й управлінні виробництвом. Існують три форми економіки участі: участь у прибутку, участь у власності та участь в управлінні підприємством.

Економікс (Economics) — суспільна наука про використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення необмежених матеріальних потреб суспільства.

Економічна безпека — спроможність країни нейтралізувати негативні зовнішні дії власними внутрішніми ресурсами.

Економічна ефективність (economic efficiency) — досягнення найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції.

Економічна ідеологія — представлена в економічній теорії система ідей, що відображає інтереси певних соціальних груп або соціально-економічної системи в цілому.

Економічна інформація — сукупність відомостей про функціонування економіки та управління нею.

Економічна інфраструктура (від лат. infra — нижче, під і structure — структура) — сукупність галузей і видів діяльності, що обслуговують як виробничу, так і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна й професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Економічна категорія — наукове поняття, теоретичний абстрактний

вираз, реально існуючих економічних явищ і процесів.

Економічна кон'юнктура — стан локального або загального економічного простору на певний час, відображений сукупністю економічних показників.

Економічна політика держави — система економічних ідей, цілей держави, завдань та засобів їх досягнення, а також діяльність органів державної влади й управління щодо їх реалізації.

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

Економічна теорія — суспільна наука, яка вивчає закони функціонування та розвитку економічних систем, визначає умови, принципи та механізми ефективного господарювання.

Економічне зростання (economic growth) — збільшення обсягів національного виробництва в абсолютному вираженні або у розрахунку на душу населення.

Економічне мислення — усвідомлення економічної дійсності, система наукових поглядів щодо закономірностей економічного розвитку, сутності економічних явищ і процесів.

Економічне моделювання — формалізований опис економічних процесів і явищ (за допомогою математики і економетрики), структура якого відтворює абстраговану реальну картину економічного життя. Економічна модель дозволяє глибше виявити і дослідити основні риси і закономірності реального об'єкта пізнання.

Економічне самовизначення індивіда — усвідомлений вибір індивідом напрямку, способу та форм включення у систему суспільно-економічних відносин та зв'язків.

Економічний дирижизм — активна участь держави у регулюванні соціально-економічного розвитку країни на основі використання широкого спектра методів й інструментів.

Економічний лібералізм — система соціально-економічних відносин, у якій домінують ринкові регулятори, а роль держави зводиться до виконання мінімальних економічних функцій на основі використання переважно економічних та правових методів регулювання.

Економічний режим (economic regime) — інституційні умови організації господарської діяльності у межах певної економічної системи.

Економічні блага — здебільшого створені людською працею кількісно обмежені засоби задоволення людських потреб.

Економічні відносини — відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Економічні закони — внутрішньо необхідні, сталі й істотні причинно-наслідкові зв'язки між протилежними сторонами, властивостями економічних явищ і процесів, елементами економічної системи.

Економічні інтереси — усвідомлене прагнення економічних суб'єктів до задоволення власних потреб, об'єктивні спонукальні мотиви їхньої господарської діяльності.

Економічні методи ДРЕ — створена державою система фінансового або матеріального стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, що впливає на їхні економічні інтереси й зумовлює адекватну поведінку: інструменти податкової, амортизаційної, облікової, митної, валютної політики тощо.

Економічні ресурси (economic resources) — сукупність ресурсів, що використовуються для виробництва товарів та послуг: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, технологія, інформація та ін.

Економічні стимули (economic incentives) — фактори, що мотивують і впливають на поведінку окремих економічних суб'єктів.

Економічно активне населення — частина працездатного населення, що пропонує свою робочу силу для виробництва товарів та послуг.

Експлуатація (фр. exploitation — використання, отримання вигоди) — 1) привласнення результатів примусової праці; 2) розробка покладів корисних копалин; 3) використання об'єктів основного капіталу та інфраструктури.

Екстенсивний тип економічного зростання (extensive economic type of growth) — збільшення обсягів виробництва, що досягається шляхом кількісного приросту факторів виробництва за їх незмінних якісних характеристик.

Еластичність (лат. elasticus — гнучкий) — ступінь реакції однієї економічної змінної на зміну параметрів іншої.

Електронні гроші — банківська система переказу грошових засобів за допомогою ЕОМ. Електронні гроші посилюють тенденцію дематеріалізації грошових засобів, значно прискорюють їхній обіг, зменшують витрати, що позитивно впливає на економічний розвиток країни.

Еміграція — виїзд громадян однієї країни в іншу з метою працевлаштування або зміни місця проживання й отримання громадянства.

Емісія грошей — випуск грошей в обіг; одна з функцій центрального банку.

Ефективна зайнятість (efficient employment) — розподіл трудових ресурсів, який задовольняє потреби суспільного виробництва щодо кількості та якості робочої сили і забезпечує найбільший його обсяг.

Євро — єдина валюта держав — членів ЄС, введена згідно з Маастрихтською угодою (1991 р.).

Європейський союз (ЄС) (European union, EU) — асоціація європейських держав, утворена в 1958 р. з метою поступової ліквідації мита й імпорتنих квот у торгівлі між країнами-членами, запровадження спільного мита на імпорт товарів із третіх країн, зрештою переходу до вільного переміщення праці й капіталу в межах країн — членів асоціації та узгодження економічної політики в інших сферах.

Єдина тарифна система — система оплати праці на основі запровадження єдиної тарифної сітки і введення системи гнучких тарифних ставок.

«Жовте зобов'язання» (yellow dog contact) — контракт (незаконний), за яким працівник при оформленні на роботу дає зобов'язання не вступати в профспілку.

Загальна корисність (total utility) — загальна величина задоволення, що отримує індивід від споживання певної кількості блага.

Зайнятість (employment) — сукупність економічних, правових,

соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням економічно активного населення робочими місцями та їхньою діяльністю в суспільному виробництві з метою одержання доходу.

Закон зростання потреб — закон, який виражає внутрішньо необхідний, суттєвий і сталий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин і кількісним зростанням, якісним удосконаленням та збагаченням індивідуальних, колективних та суспільних потреб.

Закон Оукена (Okun's law) — емпірично встановлена обернена залежність між рівнем безробіття й обсягом виробленого ВВП, кількісне значення якої коливається в межах від 2 до 3 %. Трактуються як: 1) вплив зміни рівня циклічного безробіття на відхилення фактичного рівня ВВП від потенційно можливого; 2) вплив динаміки фактичного рівня безробіття на динаміку реального ВВП.

Закон попиту (law of supply) — корінна властивість попиту, що відображує зворотною залежність величини попиту від ціни.

Закон пропозиції (law of supply) — економічний закон, що виражає пряму залежність між ціною і величиною пропозиції товару або послуги впродовж певного проміжку часу.

Закон спадної граничної корисності (law of diminishing marginal utility) — економічний закон, що виражає залежність, згідно з якою в міру того, як споживач збільшує споживання товару або послуги, гранична корисність від споживання кожної додаткової одиниці товару або послуги зменшується.

Заробітна плата (wage) — грошова винагорода, яку отримує власник робочої сили в обмін на надані послуги праці; ціна використання послуг праці.

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

Застава (pledge) — передача боржником свого майна кредитуру як гарантії сплати боргу.

Земельна рента — економічна категорія, яка виражає відносини привласнення додаткового продукту власником землі через механізм орендної плати за право користування землею.

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

Змінні витрати (variable costs) — витрати, що залежать від кількості продукції, яка виробляється, складаються з витрат на сировину, матеріали, заробітну плату тощо.

Змішаний, або реальний, тип економічного зростання (mixed or real economic type of growth) — збільшення обсягу ВВП як у результаті кількісного зростання факторів виробництва, так і за рахунок якісного удосконалення їх.

Зовнішні ефекти (екстерналії) — витрати й вигоди, пов'язані з виробництвом і споживанням благ тими суб'єктами, які не є учасниками певної ринкової угоди.

Зовнішньоекономічна політика — діяльність держави щодо регулювання економічних відносин з іншими країнами, спрямована на забезпечення

ефективного використання зовнішнього фактора в національній економіці, реалізації конкурентних переваг країни, раціонального входження у світове господарство.

Золотий паритет — законодавче встановлення ваги чистого золота в національній валюті країни і співвідношення з іншою валютою за вмістом золота.

Золотий стандарт — грошова система, що ґрунтується на виконанні золотом ролі загального еквівалента і її законодавчому закріпленні

Імміграція (immigration) — в'їзд у країну громадян іншої країни на підставі міжнародних угод і контрактів.

Інверсійна економіка (лат. intersio — розгортання, перестановка) — зміна поступального напрямку розвитку економіки, що для постсоціалістичних країн означає розвиток у напрямі від адміністративного соціалізму до ринкових засад економічної організації.

Інвестиції (investment) — довготермінові капіталовкладення з метою отримання прибутку.

Індекс (index, від лат. indico — вказую) — кількісний узагальнюючий показник змін певної величини (сукупності величин) у часі чи просторі.

Індекс вартості життя — індекс роздрібних цін спеціального набору товарів і послуг, що становлять бюджет середнього споживача («споживчий кошик»), його прожитковий мінімум.

Індекс глобалізації — показник, розроблений журналом Foreign Policy та консалтинговою фірмою A.T. Kearney, що характеризує рівень глобалізації окремої країни на основі врахування ступеня її економічної та політичної інтеграції, рівня інтенсифікації грошових потоків особистих контактів за межами країни та розвитку Інтернет-мережі.

Індекс розвитку людського потенціалу (індекс людського розвитку — ІЛР) — інтегрована оцінка рівня цивілізованості країни, що ґрунтується на тривалості життя, рівнях освіти, бідності, безробіття та реального ВВП на душу населення.

Індекс якості життя — комбінований показник, що характеризує рівень освіти, медичного обслуговування, тривалість життя, рівень зайнятості населення, його платоспроможність, доступ до культурних цінностей, участь у політичному житті тощо.

Індикативне планування — спосіб регулювання економічних процесів за допомогою розробки планових показників рекомендаційного, орієнтовного характеру, що конкретизують цілі та пріоритети розвитку національної економіки, і створення державою відповідних фінансових та інших стимулів для їхньої реалізації.

Індикативні методи — методи непрямого, опосередкованого впливу, які мають орієнтовний, рекомендаційний характер.

«Інкубатори» — ядро технополісу зі сприятливими умовами для виникнення дрібних наукомістких фірм.

Інновація, нововведення (innovation) — запровадження у виробництво нового продукту, впровадження нового виробничого методу або застосування нової форми організації бізнесу.

Інститут соціального партнерства (трипартизм) — система узгодження загальнодержавних і групових інтересів у соціально-економічній сфері (доходи, зайнятість, умови праці тощо) шляхом переговорів, консультацій і досягнення домовленостей за участю держави, профспілок та союзів підприємців.

Інституціоналізм — інституціонально-соціологічний напрям, згідно з яким економіка розглядається як система, в якій відносини між суб'єктами господарювання складаються під впливом як економічних, так і політичних, соціологічних та соціально-психологічних факторів. Об'єктом вивчення є «інститути» — держава, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми.

Інтенсивний тип економічного зростання (intensive economic type of growth) — збільшення обсягу ВВП за рахунок удосконалення факторів виробництва та ефективнішого їх використання.

Інтернет (Internet) — глобальна комп'ютерна мережа, що забезпечує доступ до містких спеціалізованих масивів інформації та виконує функцію електронної пошти.

Інтерес (фр. interit, від inte'ressei — цікавитися, з лат. interesse — мати важливе значення) — форма вияву потреби; усвідомлене прагнення людини до задоволення життєвих потреб.

Інфляція — знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу; виявляється у стихійному зростанні цін на товари і послуги.

Інфляція попиту (demand-pull inflation) — функціональний тип інфляції, що характеризується зростанням рівня сукупних ринкових цін внаслідок зростання грошового попиту на товари та послуги сукупного споживача (сукупного покупця) і його (попиту) відповідного відриву від обсягів сукупної пропозиції.

Інфляція пропозиції (витрат) (cost-push inflation) — функціональний тип інфляції, що характеризується підвищенням рівня сукупних цін при зниженні обсягів сукупного виробництва (сукупної пропозиції) або зростанням грошових витрат на придбання ресурсів виробництва.

Інформація — за сучасних умов найважливіший фактор суспільного виробництва; система збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах її життєдіяльності, насамперед в економічній.

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, що забезпечують умови безперебійного функціонування ринку.

Іпотека — застава нерухомого майна для одержання кредиту.

Калькуляція (від лат. calculatio — підраховування) — розрахунок витрат на виробництво та реалізацію одиниці товару.

Капітал (capital) — економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, що в процесі свого руху приносять дохід. Капітал — у широкому розумінні: нагромадження коштів, багаторівневе та багатоаспектне поняття, що визначає самоорганізацію господарського життя, спрямовану на самозростання вартості; у вузькому

розумінні: самозростаюча авансована вартість, певні вкладення або активи, які уможливають отримання доходу.

Капітал інтелектуальний — нагромаджена у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, здібностей та взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються з метою отримання доходу. Поділяється на людський та структурний капітал.

Капітал людський (capital human) — здатність людини забезпечувати своєю діяльністю дохід за допомогою використання інтелектуальних здібностей, набутої кваліфікації і практичного досвіду тощо.

Капітал соціальний — капітал, втілений у певній якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрації очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективних дій стосовно досягнення спільних цілей.

Капіталізація — спрямування частини прибутку на розширення виробництва.

Картель (фр. cartel, з італ. cartello, від carta — папір, документ) — 1) одна з форм монополій; 2) угода щодо цін підприємств (однієї чи кількох країн), що виробляють переважно однорідну продукцію.

Квоти (quotas) — встановлене законодавчо або нормативними актами обмеження в міжнародній торгівлі на кількість продукту, яку можна імпортувати чи експортувати.

Квотування — встановлення державою розмірів, частки в загальному виробництві, продажу, збуті, експорті чи імпорті.

Кейнсіанство — одна з провідних теорій, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики.

Командна економіка (command economy) — економічна система, що функціонує на засадах абсолютизації принципу централізму, тотального одержавлення економіки, недооцінки товарно-грошових відносин і ринкових механізмів.

Комерціалізація — роздержавлення, як правило, підприємств комунальної власності, надання їм прав юридичної особи й переведення їх на режим самофінансування.

Комерційна діяльність — виробництво товарів та надання послуг з метою отримання доходу.

Компаративістика — галузь економічної науки, що займається порівняльним аналізом економічних систем.

Компенсація (від лат. compensatio — зрівноваження) — одна з форм реприватизації, повернення вартості конфіскованого майна грошима або спеціальними ваучерами.

Комунітаризм (від лат. communis — спільний) — нова форма соціального руху, котра відстоює право кожного індивіда на власний стиль і спосіб життя.

Конвергенція (від лат. convergere — наближатися) — процес наближення

різних економічних систем, їхніх окремих складових та механізмів, основних макроекономічних показників різних країн світу.

Конвертованість валюти — ступінь ліквідності валюти відносно грошових одиниць інших країн.

Конкурентна політика держави — діяльність держави, спрямована на створення і розвиток конкурентного середовища, захист конкуренції, антимонопольне регулювання з метою зростання ефективності суспільного виробництва.

Конкуренція (від лат. concurrentia — змагання, суперництво) — економічне суперництво за найвигідніші умови виробництва і реалізації та привласнення найбільших доходів.

Конкуренція недосконала — основна модель сучасного ринку, в якій переплітаються олігополія та монополістична конкуренція і яка ускладнює доступ на ринок; на рівень цін може впливати окрема компанія.

Конкуренція нецінова — завоювання конкурентної переваги товаровиробниками завдяки підвищенню якості та надійності своєї продукції, вдосконаленню методів збуту, наданню послуг, розширенню сфери після продажного обслуговування, продовженню терміну гарантії служби виробів, наданню споживачам кредитів на придбання товарів і послуг та інших пільг, використанню реклами.

Конкуренція чиста (досконала) — економічне суперництво, за якого жоден з ринкових суб'єктів не може впливати на загальну ситуацію на ринку або цей вплив є таким незначним, що ним можна знехтувати.

Коносамент (від фр. connaitre — знати, розуміти) — розписка транспортного підприємства, що надається відправнику вантажу; засвідчує прийняття вантажу для перевезення і зобов'язання видати його в пункті призначення приймачеві коносаменту.

Консалтинг (consulting) — здійснюване на комерційних засадах управлінське консультування.

Консолідація державного боргу — перенесення платежів, строк оплати яких уже настав, на майбутнє.

Консолідований державний бюджет країни — бюджет центрального уряду та бюджети місцевих органів влади.

Консорціум (від лат. consortium — спільнота) — тимчасова угода незалежних учасників про спільну реалізацію комерційного проекту.

Конс'юмеризм (consumerism) — організований рух громадян і державних органів за розширення прав та вплив покупців на продавців.

Контингентування — встановлення певних норм і обмежень: контингентована емісія, контингентовані товари, податки тощо.

Контрольний пакет акцій (controlling block) — відсоток акцій, що дає право власникові здійснювати фактичний контроль за діяльністю акціонерного товариства.

Концепція стійкого розвитку (proof development concept) — модель розвитку цивілізації, яка передбачає необхідність забезпечення балансу між вирішенням соціально-економічних проблем і збереженням навколишнього середовища.

Концесія (від лат. *concessio* — поступка, дозвіл, згода) — надання в експлуатацію іноземному інвесторові на певний період об'єктів державної власності.

Кореляція (*correlation*, від лат. *co. i relatio* — відношення) — систематичний та зумовлений зв'язок між двома рядами даних (двома видами явищ).

Корисність (*utility*) — задоволення, яке приносить споживання блага.

Корпоратизація — акціонування великих підприємств в умовах перехідної економіки і виведення їх зі сфери прямого державного управління.

Корпорація (*corporation*) — правова форма фірми, в якій відповідальність власників за борги фірми обмежена сумою, яку вони заплатили при купівлі її акцій. Діє як самостійна одиниця (юридична особа) незалежно від індивідуальних власників фірми.

Корупція — негативне соціальне явище, пов'язане зі зловживанням державною владою, корисливим використанням службовцями офіційних повноважень, авторитету та можливостей з метою отримання особистих вигод, реалізації особистих чи вузькогрупових інтересів.

Котирування (біржове) (*official quotation*) — реєстрація встановленого курсу цінного папера на фондовій біржі.

Кошик споживача — вартість стандартного набору товарів та послуг масового вживання середнього споживача в конкретній країні на певний час.

Кредит (*credit*) — надання позичальникові коштів у грошовій або іншій формах здебільшого під заставу на встановлений строк під визначений відсоток.

Кредитні гроші — знаки вартості, які виникають на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником.

Кредитно-грошова політика — діяльність держави, спрямована на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою та регулювання грошового обігу відповідно до потреб економіки.

Крива Лоренца (*Lorenz curve*) — графічне зображення фактичного стану в розподілі доходів між окремими частинами населення.

Крос-курс — котирування двох іноземних валют.

Курс акції (*rate equity*) — ринкова ціна акції.

Курс покупця — курс, за яким іноземна валюта купується банком-резидентом за національну валюту.

Курс продавця — курс, за яким іноземна валюта продається банком-резидентом за національну валюту.

Курс «спот» — курс готівкових угод, за якими валюта надходить на рахунок покупця протягом двох робочих днів.

Курс «форвард» — курс строкових угод, за якими валюта надходить на рахунок покупця через визначений в угоді строк.

Куртаж (*brokerage*) — оплата послуг біржових посередників.

Лібералізація — запровадження свободи торгівлі юридичних та фізичних осіб і підпорядкування діяльності товаровиробника умовам ринку (внутрішньоекономічна) та розширення доступу в країну іноземних інвестицій, роздержавлення зовнішньоекономічних зв'язків, усунення протекціоністських

обмежень на експорт, забезпечення конвертованості національної валюти (зовнішньоекономічна).

Ліквідність (liquidity) — швидкість і простота, з якою благо може бути перетворене на гроші (готівку) без втрати своєї цінності.

Лістинг — допущення цінних паперів до обігу й котирування на фондовій біржі на підставі їхньої економічної експертизи.

Ліцензування — видача державними органами дозволу на право займатися певним видом діяльності.

Лобізм (lobbyism) — система впливу на державні органи з метою створення сприятливих умов для функціонування конкретної фірми, галузі та ін.

Лобізм (від англ. lobby — кулуари) — вплив на законодавців і чиновників, спрямований на підтримку окремих підприємств, галузей, соціальних груп, верств шляхом особистої зацікавленості посадовців.

Локаут (lock-out) — закриття підприємства з метою примусового нав'язування рішення працівникам.

Людина економічна (homo economicus) — створена класичною теорією абстрактна модель людини, згідно з якою мотивом прийняття людиною економічних рішень є її власна вигода.

Маастрихтська угода (Maastricht treaty) — договір про створення конфедеративного об'єднання — Європейського Союзу, підписаний 7 лютого 1992 р. 12 європейськими державами. Чинний з 1 листопада 1993 р.

«Майже гроші» (near money) — фінансові активи, найважливіші з яких — нечекові заощаджувальні рахунки, строкові депозити, короткострокові державні цінні папери й ощадні облігації, що не є засобом обміну, але можуть швидко перетворитися на гроші.

Маклер (broker) — посередник, що пропонує за плату інформацію, поради та зв'язки, якими він володіє на ринку.

Макроекономіка (macroeconomics) — розділ економічної теорії, що вивчає функціонування національного господарства в цілому.

Маржа (від фр. marge — край, межа) — 1) банківський прибуток — різниця між сумою отриманих за кредити і сплачених на депозити процентів; 2) встановлений мінімальний відсоток вартості акції, яку сплачує її покупець у вигляді першого внеску.

Маржиналізм — система економічних концепцій, яка використовує граничні величини для дослідження господарських процесів на рівні мікроекономіки.

Межа бідності (poverty line) — нормативно встановлений рівень грошових доходів фізичної особи (сім'ї) за певний період, який забезпечує рівень життя в межах прожиткового мінімуму.

Межа малозабезпеченості — величина сукупного доходу на душу населення, який забезпечує непрацездатному громадянину споживання товарів та послуг на мінімальному рівні, встановленому законодавством.

Меркантилізм — перша економічна школа, яка вважала джерелом багатства торгівлю, а саме багатство ототожнювала із золотом; розробляла рекомендації щодо розвитку міжнародної торгівлі.

Мертва точка (break-even point) — обсяг виробництва, при досягненні якого виробництво стає прибутковим.

Метод економічної теорії — сукупність прийомів, способів і принципів пізнання економічних явищ і процесів та законів розвитку економічних систем.

Митна політика — політика встановлення державою податків на товари, майно, цінності, які перевозяться через кордон країни (митних тарифів), з метою захисту національних інтересів і наповнення державного бюджету країни.

Митний союз (customs union) — група держав, територія яких визнана єдиним митним простором.

Мито (import tariff) — податок на імпортований товар або послугу.

Міграція населення (migration) — переміщення населення між регіонами та країнами.

Міжнародна організація праці (МОП) (International Labour Office) — спеціалізований заклад ООН, заснований у 1946 р. з метою розвитку співробітництва у вирішенні проблем зайнятості, поліпшення умов праці, розширення соціального забезпечення та встановлення загальних стандартів рівня життя.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) — спеціалізований кредитний заклад ООН, заснований у 1944 р. згідно з рішеннями Бреттон-Вудської конференції з метою сприяння та допомоги в реконструкції та розвитку економік країн — членів МБРР шляхом надання кредитів та гарантій. Функціонує з 1945 р. Його членами можуть бути лише країни, що вступили до МВФ.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (International Monetary Fund, IMF) — спеціалізований заклад ООН, заснований у 1944 р. згідно з рішеннями Бреттон-Вудської конференції. Функціонує з 1946 р. як міжурядова валютно-кредитна організація, діяльність якої спрямована на сприяння розвитку міжнародних економічних відносин. Особливими функціями МВФ є: вироблення правил регулювання валютних курсів і контроль за їхнім виконанням та надання країнам — членам МВФ кредитів для вирівнювання платіжних балансів і підтримки національних валют.

Мікроекономіка — розділ економічної теорії, що вивчає раціональну поведінку мікросуб'єктів за умов різних типів ринкових структур.

Мінімальна заробітна плата (minimum wage) — встановлений державою норматив у вигляді грошового еквівалента, що забезпечує задоволення потреб на рівні простого відтворення робочої сили найнижчої кваліфікації за умов суспільно нормальної інтенсивності праці.

Монета — зливочок грошового металу певної ваги, форми, проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу.

Монетаризм (monetarism) — економічна школа неоліберального напрямку, що доводить доцільність непрямого та обмеженого втручання держави в економіку шляхом регулювання грошового обігу; 2) теорія, яка приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної кон'юнктури, розвитку виробництва і змінах обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП).

Монометалізм — тип грошової системи, в якій роль загального еквівалента закріплюється за одним благородним металом — золотом.

Монополія (monopoly) — тип ринкової структури, за якої єдина фірма виробляє (продає) всю кількість певного товару чи послуги на ринку.

Монопольна рента — надприбуток, який виникає внаслідок виняткових ринкових умов.

Монопсонія (monopsony) — тип ринкової структури, де діє єдиний покупець.

Моральне зношування основного капіталу (obsolescence) — старіння засобів праці під впливом науково-технічного прогресу і відповідно втрата ними вартості.

Натуральне господарство — тип організації господарства, за якого продукти виробляються для задоволення власних потреб (внутрішнього особистого або виробничого споживання).

Науково-технічна політика НТП — політика держави щодо формування умов для розвитку прикладної та фундаментальної науки, раціонального використання науково-технічного потенціалу країни, впровадження результатів НТП у виробництво з метою підвищення його ефективності, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Науково-технічні цикли (scientific and technical cycle) — періодичне проходження через схожі фази в динаміці науки й техніки.

Національний дохід (National income) — новостворена вартість; загальна сума доходів (заробітної плати, ренти, процента, прибутків) у країні.

Небанківські фінансово-кредитні установи — інституції, що виконують окрему або певний набір банківських операцій — інвестиційні, фінансові й страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди та ін.

«Невидима рука» — вислів, запозичений з роботи А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776), який розкриває механізм саморегулювання ринкової економіки: індивід, що прагне власної вигоди, своїми діями сприяє її досягненню для усього суспільства.

Негативні екстерналії — ситуації, за яких виробництво або споживання будь-якого блага завдають некомпенсованих витрат третім особам.

Неекономічне благо — благо, надане людині природою, кількісно не обмежене (повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

Нематеріальне виробництво — сукупність галузей та сфер, що виробляють нематеріальні блага і послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Неокласицизм — провідна течія сучасної економічної думки, представники якої розглядають ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самотійно відновлювати рівновагу.

Неокласичний синтез — узагальнююча концепція, представники якої виступають за поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів та рух до змішаної економіки; ґрунтується на синтезі неокласичної і кейнсіанської доктрин.

Неоліберальна модель глобалізації — сучасна модель глобалізації,

заснована на ідеології ринкового фундаменталізму, що має стихійний характер та спрямована на реалізацію короткострокових інтересів індустріально розвинених країн, що поглиблює диспропорції та нерівномірність розвитку світогосподарської системи, загострюючи глобальні проблеми людства.

Непрямі методи ДРЕ — опосередкований вплив держави на діяльність суб'єктів економіки за допомогою економічних і правових методів.

Неформальні засоби ДРЕ — вплив держави на формування громадської думки, суспільної свідомості, економічного мислення індивідів завдяки використанню засобів масової інформації та ін.

Номінальна заробітна плата (nominal wage) — грошове вираження заробітної плати.

Номінальний дохід (nominal income) — дохід, обчислений у грошовому вираженні, без урахування купівельної спроможності грошей, рівня цін та інфляції.

Норми обов'язкових резервів — один із важелів державного регулювання діяльності комерційних банків, що зобов'язує останніх утримувати частину своїх активів у вигляді: 1) резервів на спеціальному рахунку центрального банку країни; 2) касової готівки в комерційному банку.

Нормування праці — вид управлінської діяльності на підприємстві (фірмі), що полягає у встановленні необхідних витрат і результатів праці.

Облігація (obligation) — цінний папір, що засвідчує передачу грошових засобів у борг на певний строк з правом отримання щорічного фіксованого доходу (процента) та зобов'язання повернення суми боргу у визначений строк.

Облік векселів (bills discounting) — операція банку з дострокового викупу векселів у їхніх володарів за дисконтною ціною, приведеною до її теперішнього рівня, залежно від їхнього номіналу, строку погашення й облікової вексельної ставки.

Облікова ставка (discount rate) — відсоткова ставка (ціна), за якою центральний банк країни продає кредитні ресурси комерційним банкам.

Оборот капіталу (capital turnover) — кругооборот капіталу, що безперервно повторюється і забезпечує повне повернення авансованих грошових коштів.

Оборотний капітал (current capital) — капітал, інвестований у предмети праці та інші короткострокові активи підприємства.

Обсяг попиту — кількість товару, яку покупці готові купити за певного рівня цін протягом певного часу.

Обсяг пропозиції — кількість товару, яку виробники готові продати за певного рівня цін протягом певного часу.

Олігополія (oligopoly) — тип ринкової структури, за якої кілька великих фірм виробляють (продають) усю чи більшу частину певного товару або послуги на конкретному ринку.

Операції на відкритому (фондовому) ринку — зміна пропозиції позичкового капіталу в країні шляхом купівлі або продажу центральним банком цінних паперів (облігацій, векселів, сертифікатів тощо) юридичних чи фізичних осіб; важелі регулювання резервів центрального банку.

Оплата праці — винагорода, яка у грошовій або натуральній формі сплачується роботодавцем найманому працівникові.

Оплата праці акордна — форма відрядної заробітної плати, за якою оплата здійснюється за конкретну роботу, а обсяг і строки роботи визначені в угоді.

Оплата праці відрядна — система заробітної плати, за якою заробіток працівника залежить від кількості виготовленої продукції, відрядних розцінок та норм виробітку. Існує у формах: індивідуальній відрядній, колективній відрядній, відрядно-прогресивній, відрядно-преміальній, акордній.

Оплата праці відрядно-прогресивна — форма відрядної заробітної плати. Складається з двох частин: у межах норм виробітку нараховується за відрядними розцінками, а за продукцію, виготовлену понад встановлені норми, — за прогресивно зростаючими розцінками.

Оплата праці погодинна — система заробітної плати, за якою заробіток працівника визначається за кількістю відпрацьованого часу та встановленою тарифною ставкою або посадовим окладом.

Оплата праці преміальна — форма заробітної праці, що передбачає поєднання погодинної або відрядної оплати праці з преміюванням працівників на підставі розроблених положень, які визначають цілі та механізм преміювання.

Оптимізація (від лат. *optimus* — найкращий) — 1) процес вибору найкращого варіанта з множини можливих, вироблення оптимальних рішень; 2) процес приведення системи до збалансованого (найвигіднішого) стану.

Опціон (від лат. *optio* — вільний вибір) — отримання права на здійснення майбутньої угоди.

Оренда — засноване на договорі строкове платне володіння та користування майном, необхідне орендаторові для здійснення господарської та іншої діяльності.

Орендна плата — регулярна сплата орендодавцю визначеної договором суми за надані в оренду землю або майно.

Основний капітал (*fixed capital*) — капітал, інвестований у засоби праці та інші довготермінові активи підприємства.

Особистий дохід (*personal income*) — грошовий дохід працівника, що складається із заробітної плати, додаткових доходів, включаючи дивіденди, проценти, ренту, премії, трансферти.

Офшорна зона (від англ. *offshore* — у відкритому морі) — територія або держава, де гарантовані низькі податкові ставки, відсутній жорсткий валютний контроль за іноземним капіталом.

Ощадний сертифікат — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів громадян.

Пай (від тур. *pay* — частина, жереб, доля) — частка участі в підприємствах, вступний внесок у пайове товариство.

Паперові гроші — знаки, символи цінності (вартості), що не мають власної вартості та наділені державною владою примусовим курсом обігу.

Партнерство (*partnership*) — правова форма фірми, якою володіють і управляють дві або більше особи.

Патент (від лат. *patens* — відкритий) — 1) свідоцтво на право займатися

торгівлею чи промислом; 2) документ, що засвідчує авторство на винахід і виключне право на його використання протягом певного строку.

Пауперизація (від лат. pauper — бідний) — процес зубожіння населення.

Перехідна економіка — період формування нових елементів та їхнього системоутворення, який дає змогу новому зайняти панівне місце в ієрархії підсистем та системи як цілого.

Персональний розподіл доходів — розподіл доходів між окремими фізичними особами, сім'ями (домогосподарствами).

Підприємницькі здібності — особливий, специфічний фактор виробництва, діяльність людини з приводу поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та отримання доходу.

Платіжний баланс (balance of Payments) — співвідношення між валютними надходженнями в країну і платежами держави за кордон протягом певного часу; статистичний звіт про результати зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період, зазвичай за рік.

Платоспроможність (solvency) — здатність виконувати боргові зобов'язання за рахунок майна або активів.

Повна зайнятість (full employment) — максимально можливе залучення в суспільне виробництво економічно активного населення; визначається як така за умов природного рівня безробіття.

Податки (taxes) — обов'язкові та першочергові платежі державі.

Позитивні екстерналії — ситуації, за яких виробництво або споживання будь-якого блага забезпечує некомпенсовані вигоди третім особам.

Позичковий капітал (debt sources of financing) — капітал, що надається підприємцям на визначений строк за визначену плату у формі позичкового відсотка.

Політика «дешевих грошей» — зниження облікової ставки, що стимулює попит на гроші (кредитні ресурси) і пожвавлення господарської активності.

Політика «дорогих грошей» — підвищення облікової ставки, що спричиняє зниження попиту на гроші (кредитні ресурси), отримання економічної діяльності.

Політика прискореної амортизації — нормативно встановлене скорочення строків служби основного капіталу, списання його вартості на ранніх стадіях експлуатації.

«Поріг чутливості» — мінімально необхідний (нижній) рівень різниці між тарифними ставками робітників суміжних розрядів або посадовими окладами службовців суміжних посад. Величина «порога чутливості» повинна бути не меншою 10—12 %.

Портфельні інвестиції — капіталовкладення без права управлінського контролю за об'єктами інвестування.

Постійні витрати (fixed cost) — поточні витрати підприємства, що є незмінними протягом визначеного періоду і в основному не залежать від обсягів його виробничої та збутової діяльності.

Поточний платіжний баланс (баланс поточних операцій) — торговельний

баланс (експорт-імпорт товарів) і баланс послуг та некомерційних платежів.

Потреби — об'єктивна необхідність будь-чого задля підтримання життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства; внутрішній збудник активності.

Право власності — сукупність узаконених державою прав і норм економічних взаємовідносин фізичних та юридичних осіб, які складаються між ними з приводу володіння, користування та розпорядження об'єктами власності.

Праксеологія — наука, що вивчає загальні умови і методи ефективної та раціональної діяльності людини.

Праця (labor) — доцільна свідома діяльність людини, спрямована на створення необхідних благ з метою задоволення потреб.

Предмети праці — об'єкти, на які спрямована праця людини; матеріальна основа майбутнього продукту.

Преференції (preference) — пільговий митний режим, встановлений для товарів окремої країни чи групи країн.

Прибуток (profit) — дохід власників фірми (підприємства), визначений як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації) і загальними витратами на виробництво та реалізацію продукції.

Приватизація (від лат. privatus — особистий, несуспільний) — процес передачі або продажу об'єктів державної власності одноосібним або асоційованим приватним власникам; наслідком приватизації є зміна форми власності.

Приватна власність (private property) — право приватних осіб і фірм набувати, володіти, контролювати, використовувати, продавати і заповідати землю, капітал та інші активи

Природна монополія (natural monopoly) — галузь, у якій економія, зумовлена зростанням масштабів виробництва, настільки значна, що продукт може виробляти одна фірма за нижчих середніх витрат, ніж витрати декількох фірм.

Природний рівень безробіття (natural rate of unemployment, NAIRY) — рівень безробіття за умов повної зайнятості; сума рівнів фрикційного і структурного безробіття.

Прогресивний податок (progressive tax) — податок, середня ставка якого зростає зі збільшенням доходів.

Продуктивні сили — сукупність засобів виробництва і працівників з їхніми фізичними й розумовими здібностями, а також досягнення науки, технології, інформація, методи організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб.

Продуктивність (productivity) — обсяг виробленої продукції в розрахунку на одиницю ресурсів (факторів виробництва) за одиницю часу.

Прожитковий мінімум (subsistence level) — вартість набору товарів і послуг, визначеного на основі обґрунтованих нормативів споживання й забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами.

Протекціонізм — політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Процентні платежі (interest incomes) — вид доходів власників

грошового капіталу.

Прямі інвестиції—капіталовкладення з правом управлінського контролю за об'єктами інвестування.

Прямі методи державного регулювання економіки — методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економічні процеси (держконтракт, держзамовлення, надання субсидій, дотацій, встановлення державних стандартів, регламентування діяльності суб'єктів економіки тощо).

Раціональність — спроможність мислити й діяти, керуючись здоровим глуздом, що в економічному плані означає досягнення щонайбільшого результату за допомогою наявних засобів або ж певного результату за допомогою найменшої кількості засобів.

Реальна заробітна плата (real wages) — кількість товарів та послуг, яку можна придбати в певний момент за суму, що становить номінальну заробітну плату.

Резерви (reserves) — частина залучених банком цінностей (депозитів), яка не надається в позику.

Резидент (від лат. residens — той, хто залишається на місці) — економічний суб'єкт з постійним місцем перебування в певній країні.

Рекламація (complate claim, від лат. reclamatio — заперечення) — оформлений відповідним чином документ, у якому визначається претензія однієї зі сторін договору з приводу неналежного виконання іншою стороною взятих на себе зобов'язань.

Рекрутмент — послуги з підбору та оцінки ділових якостей керівних кадрів.

Ремаркетинг (remarketing) — практика продажу речей, що були в користуванні.

Репатріація (від лат. repatriatio — повернення на батьківщину) — повернення в країну походження громадян, що раніше виїхали з неї.

Репатріація капіталу — повернення капіталу в країну, з якої він раніше був вивезений.

Реприватизація (від лат. ге. і privatus — особистий, приватний) — поновлення в правах власності осіб, незаконно позбавлених майна в результаті конфіскаційної націоналізації.

Реституція (від лат. restitutio — відновлення) — одна з форм реприватизації, повернення власності попереднім власникам у натуральному вигляді.

Рестрикція (від лат. restrictio — обмеження) — 1) обмеження обсягів рефінансування комерційних банків центральним банком; 2) обмеження обсягів виробництва, продажу та експорту товарів з метою штучного підвищення цін й отримання надприбутків; 3) скорочення сукупного попиту внаслідок зменшення обсягів державних витрат.

Реструктуризація боргу — зміна строків виплати процентів за позики та (або) погашення суми боргу чи часткове його списання при погіршенні платоспроможності або у випадку загрози банкрутства боржника.

Рефінансування державного боргу — використання коштів від продажу

державою нових облігацій для виплат за борговими зобов'язаннями, строк погашення яких уже настав.

Рецесія (спад) (recession) — зниження рівня ділової активності країни, що характеризуються, як правило, зменшенням реального ВВП протягом принаймні шести місяців.

Ригідна економіка (від лат. *rigidus* — твердий, заціплений) — залякла, заскорузла, негнучка економіка, для якої характерні: відсталість технологічної структури цивільного сектору, надзвичайно затратна структура соціальних гарантій, надвисокі затрати на виробництво товарів та послуг, вплив ендогенних (внутрішніх) чинників на рівень прибутковості та збитковості значно слабший, ніж вплив екзогенних (інфляція, обмінний курс, бартеризація) обмінних процесів.

Ризик (risk) — невизначеність, що може вплинути на діяльність суб'єкта господарювання або на здійснення певної економічної операції.

Ринкова система (market system) — сукупність ринків та зв'язків між ними; ціновий механізм розподілу обмежених економічних ресурсів, узгодження інтересів та координування рішень економічних суб'єктів.

Ринковий механізм — спосіб (форма) організації і функціонування відносин між суб'єктами господарювання, що базується на принципах економічної свободи, вільної взаємодії попиту і пропозиції, вільного ціноутворення, конкуренції.

Ринок (market) — будь-яка інституція або механізм, що забезпечує зв'язок покупців і продавців певного товару або послуги.

Ринок праці (labor market) — сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу товару робоча сила; система економічних механізмів, суспільних норм та інститутів, які регулюють рух робочої сили та її використання.

Рівень безробіття (unemployment rate) — процентне відношення кількості офіційно зареєстрованих безробітних до чисельності економічно активного населення.

Рівень життя (level of living) — рівень добробуту населення, споживання товарів та послуг; сукупність показників, що характеризують міру задоволення життєвих потреб населення.

Рідкість (scarcity) — недостатність ресурсів порівняно з існуючою в них потребою.

Рієлтер (realter) — посередник на ринку нерухомості.

Робоча сила — сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує в процесі праці; здатність людини до праці.

Роздержавлення — процес обмеження державного втручання в економіку, переведення державних підприємств на комерційні засади господарювання, створення умов для зростання кількості суб'єктів господарювання.

Самозайнятість — діяльність з метою отримання доходу, що здійснюється поза наймом.

Санация (від лат. *sanatio* — оздоровлення, лікування) — система заходів, спрямованих на попередження банкрутства.

Секвестр (від лат. *sequestro* — відділяю) — пропорційне скорочення

запланованих витрат за всіма статтями (крім захищених) державного бюджету в процесі його виконання.

Синдикат (від грец. syndikos — захисник) — одна з форм монополій; об'єднання самостійних підприємств з метою регулювання ринку певного товару, підтримання високого рівня цін і одержання надприбутку.

Синергічна модель глобалізації — нова модель глобалізації, заснована на рівновазі ринкових та позаринкових результатів світогосподарського розвитку, гуманізації, врахуванні загальнолюдських цінностей, діалогу цивілізацій, балансу інтересів та рівності можливостей для всіх країн, демократизації діяльності міжнародних організацій та формуванні ефективного механізму координаційних дій національних держав з метою зростання добробуту та якості життя населення всіх країн.

Система національних рахунків — система взаємопов'язаних показників та класифікацій, що використовуються для опису та аналізу функціонування національної економіки. Побудована у вигляді рахунків та балансових таблиць.

Сімейний дохід (family income) — сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб окремих індивідів, самої сім'ї та суспільства в цілому.

Собівартість (cost of sales) — сумарні, виражені в грошовій формі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Соціалізація економіки — одна з визначальних тенденцій соціально-економічного розвитку, що виявляється через процеси соціальної переорієнтації економіки, гуманізації та гуманітаризації праці, пом'якшення соціальної диференціації, переміщення акцентів з інтересів держави на інтереси індивіда.

Соціалізм (socialism) — доктрина організації егалітарного суспільства, в якому відсутня класова експлуатація і панують суспільні інтереси; суспільний устрій або система, засновані на принципах, які відповідають зазначеним цілям.

Соціальна захищеність — тип і рівень обов'язків суспільства відносно людини й будь-якої соціальної групи; ступінь реальності їхніх прав і свобод.

Соціальна інфраструктура — система галузей народного господарства, діяльність яких спрямована на задоволення соціально-культурних та духовних потреб людини.

Соціальна політика — діяльність держави, спрямована на створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства.

Соціальна справедливість — соціально-психологічне сприйняття принципів і форм організації суспільства як таких, що відповідають інтересам людей і соціальних груп.

Соціальна сфера — підсистема національної економіки, тобто явища, процеси, види діяльності та об'єкти, пов'язані із забезпеченням життєдіяльності суспільства й людини, задоволенням їхніх потреб та реалізацією інтересів.

Соціальний мінімум (бюджет мінімального достатку) — вартість товарів і послуг, які суспільство визнає необхідними для збереження прийняттого рівня життя.

Спекуляція (speculation) — купівля і перепродаж товарів або цінних

паперів з метою отримання прибутку за рахунок зміни їхньої ціни.

Споживання — використання благ з метою задоволення виробничих та особистих потреб.

Споживчий кошук — вартість основних матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для нормальних умов існування людини певної країни в конкретний історичний період часу.

Споживчі блага (consumergoods) — товари і послуги, які безпосередньо задовольняють потреби людини.

Стагфляція (stagflation) — інфляція, що супроводжується стагнацією виробництва й зростанням безробіття.

Стандартна зайнятість (standardized employment) — робота за стандартним навантаженням у виробничому приміщенні одного роботодавця.

Статистична дискримінація (discrimination statistical) — оцінка індивіда на основі статистичних даних, отриманих для кваліфікаційної групи, до якої цей індивід може бути віднесений..

Структурне безробіття (structural unemployment) — незайнятість економічно активного населення, спричинена змінами попиту на окремі професії в процесі структурних зрушень в економіці й територіальних диспропорцій у попиті та пропозиції робочої сили.

Структурні цикли (structural cycle) — періодичні хвилеподібні зміни структури економіки, що відбуваються через схожі фази макроструктурної динаміки.

Суспільна власність — спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти спільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу — праця.

Суспільні блага — товари і послуги, призначені для задоволення колективних потреб, які неможливо визначити в грошовій формі (отже, їх не може забезпечити ринок), але які не можна вилучити зі споживання.

Тарифна система — встановлена державою сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється організація зарплати: тарифні ставки й надбавки до них, тарифні сітки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні довідники.

Тарифна сітка — форма організації оплати праці на основі поєднання тарифних розрядів (залежно від складності роботи) з відповідними тарифними коефіцієнтами.

Тезаврація (hoarding, від лат. thesaurus — заморожування) — збереження суб'єктом господарювання цінностей або боргових зобов'язань, які вилучені з економічного та грошового обігу і не приносять доходу.

Тендер (tender, від англ. tend — обслуговувати) — пропозиція і система організації торгів на конкурсній основі.

Теорія «економіки пропозиції» — неоліберальна економічна теорія, яка, на відміну від кейнсіанства, відстоює необхідність стимулювання пропозиції і зростання ефективності виробництва на основі зниження витрат, скорочення прибуткових податків, стимулювання інноваційного підприємництва,

скорочення соціальних витрат тощо.

Теорія раціональних очікувань — неокласична теорія, яка стверджує, що заходи держави стосовно стабілізації економіки є неефективними, оскільки суб'єкти господарювання, усвідомлюючи всю інформацію про об'єкти, які представляють для них грошовий інтерес, та розуміючи можливі наслідки економічної політики держави, приймають оптимальні рішення.

Технопарк — акціонерна компанія, яка займається патентуванням, рекламою, лізингом, маркетинговими дослідженнями, надає консультації, здає в оренду приміщення для дослідницького виробництва тощо.

Технополіс — якісно нова територіальна форма інтеграції науки і виробництва, що забезпечує високі темпи науково-технічного розвитку території за рахунок реалізації потенціалу регіону

Тимчасова зайнятість (opportunity employment) — робота з визначеним у трудовому договорі (контракті) терміном її закінчення.

Тіньова заробітна плата — заробіток найманого працівника, який перебуває за межами офіційного (державного) обліку й контролю.

Товар — економічне благо, що має суспільну споживну вартість та обмінюється на ринку.

Товариство з обмеженою відповідальністю — товариство з чітко визначеними частками капіталу в статутному фонді кожного із засновників, що несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства лише в межах своїх вкладів.

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

Торгова марка (trademark) — один з елементів позначення товару, об'єкт комерційної власності.

Торговельний баланс (trade balance) — різниця між вартістю експорту й імпорту країни; чистий експорт.

Традиційна (натуральна) економіка (traditional economy) — економічна система, в якій традиції та звичаї визначають реальне використання обмежених ресурсів.

Транзитологія — теорія економічної трансформації.

Трансакція (від лат. transactio — завершення) — передача прав власності.

Трансфертні платежі (transferpayments) — прямі виплати, що здійснюються державою приватним особам або фірмам і не пов'язані з виробництвом товарів або послуг (субсидії, допомоги по безробіттю, стипендії, пенсії тощо).

Трансформаційна економіка (від лат. transcendens — той, що виходить за межі) — особливий стан еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних форм.

Траст — система довірчого управління власністю. Тратта, переказний вексель (draft) — письмове доручення кредитора позичальникові про сплату певної суми пред'явнику тратти або іншій особі.

Тренд, тенденція (trend) — довготривала тенденція розвитку в певному

напрямі економічного явища незалежно від короткострокових випадкових коливань.

Тренінг (training) — послуги з підвищення кваліфікації управлінського персоналу, що передбачають використання активних методів навчання.

Трест (англ. trust, букв. — довіра) — одна з форм монополій, за якої всі об'єднані підприємства втрачають свою комерційну й виробничу самостійність і підпорядковуються єдиному управлінню.

Трипартизм — див. Інститут соціального партнерства.

Трудовий контракт (employment contracts) — згода працівника виконувати покладені на нього роботодавцем завдання в обмін на поточні та майбутні виплати.

Унітарне підприємство — комерційна організація, що не є власником використовуваного нею майна.

Управлінські цикли (administrative cycle) — періодична зміна систем управління економікою, що проходить через певні фази.

Утилітаризм (utilitarianism) — доктрина, згідно з якою держава повинна прагнути до максимізації сукупної корисності з погляду кожного члена суспільства.

Фактична зайнятість (actual employment) — зафіксований на конкретний час результат розподілу ресурсів праці.

Фактичні потреби — потреби, які фактично задовольняються наявними товарами та послугами.

Фактори виробництва (ресурси) — всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Факторні доходи (factor incomes) — винагорода, що її отримують власники факторів виробництва від участі в поточному виробництві товарів та послуг.

Фрикційне безробіття (frictional unemployment) — незайнятість економічно активного населення, зумовлена комплексом факторів, пов'язаних із динамічністю процесів на ринку праці та недосконалістю інформаційних потоків.

Фритредерство — політика вільної торгівлі стосовно лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів, робочої сили тощо.

Фізичне зношування основного капіталу — втрата засобами праці фізичних властивостей і вартості внаслідок їхньої експлуатації та природного впливу.

Фізичний капітал — засоби виробництва, що беруть участь у виробництві товарів і послуг.

Фізіологічний мінімум (physiological minimum) — вартісна величина сукупного доходу на душу населення, що забезпечує такий рівень задоволення потреб у харчуванні, нижче якого існування людини неприпустиме.

Фіктивний капітал — цінні папери, що приносять дохід.

Фіскальна політика — діяльність держави щодо формування та регулювання державного бюджету (бюджетно-податкова політика), а також мобілізації коштів у державну казну з інших джерел.

Франчайзинг (від англ. franchise — пільга, привілей) — надання невеликій фірмі, яка є самостійною юридичною особою, великою фірмою

(франчайзером) права діяти під своєю торговельною маркою.

Функціональний розподіл доходів (functional distribution of incomes) — спосіб розподілу національного доходу між споживачами залежно від виконання ними певних функцій в економіці.

Холдинг (holding company) — компанія, що ставить за мету отримання і збереження участі в капіталі підприємств з метою контролю або спрямування їхньої діяльності.

Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливим способом організації виробництва і відповідною духовною культурою.

Циклічне безробіття (cyclical unemployment) — незайнятість економічно активного населення, зумовлена спадами ділової активності в умовах циклічних коливань; виникає в результаті зниження сукупного попиту на працю внаслідок зменшення сукупного попиту на продукцію та негнучкості заробітної плати в бік її зниження.

Ціна (price) — ринкова вартість товару, виражена в грошах; кількість грошей, що сплачуються за одиницю товару.

Ціна землі — капіталізована рента, тобто грошовий капітал, що забезпечує його власникові відповідний дохід, але не у формі ренти, а величиною, еквівалентною відсотку на вкладення в банк.

Ціна шансу (від фр. chance — імовірність успіху) — 1) витрати, пов'язані з вибором інвестицій з меншим доходом та більшим ризиком зі сподіванням на високий прибуток; 2) найвищий дохід за альтернативним видом інвестицій.

Цінні папери — документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Цінова дискримінація — встановлення різних цін на один і той самий товар, виготовлений за однакових витрат різними групами покупців.

Часовий лаг — показник відриву в часі (відставання чи випередження) певних явищ або процесів.

Часткова зайнятість (part-time employment) — регулярна зайнятість за наймом при скороченій тривалості роботи.

Чек — письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахування з рахунка на інший рахунок певної суми грошей.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Економічна теорія: політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича – К.: Вища школа, 2008. – 581с.
2. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К.: Знання, 2009. – 851 с. –
3. Воробйов Є. М. Економічна теорія в питаннях та відповідях / Є. М. Воробйов. – Х: РИФ, 2002. – 640 с.
4. Макроекономіка: навч. посібник / за ред. В. П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 295 с.
5. Мікроекономіка: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 677 с. –
6. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 386 с.
7. Нуреев Р. М. Курс мікроекономіки: учебник для вузов / Р. М. Нуреев – 2-е изд. – М.: Норма, 2005. – 560 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник/ відп. ред. Г. Н. Климко. – 5-те вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2009. – 615 с.
9. Перехідна економіка: підручник / за ред. В. М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
10. Політична економія: навч. посібник / за ред. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2005. – 508 с.
11. Програма навчальної дисципліни та робоча програма навчальної дисципліни «Економічна теорія (Основи економічної теорії)» (для студентів 1 курсу заочної форми навчання галузі знань 1401 «Сфера обслуговування» напряму підготовки 6.140101 «Готельно - ресторанна справа») / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: В. П. Решетило, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 23 с.
12. Програма навчальної дисципліни та робоча програма навчальної дисципліни «Економічна теорія (Основи економічної теорії)» (для студентів 1 курсу заочної форми навчання галузі знань 1401 «Сфера обслуговування» напряму підготовки 6.140101 «Готельно - ресторанна справа») / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: В. П. Решетило, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 23 с.
13. Тарасевич Л. С. Макроекономіка / Л. С. Тарасевич. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 650 с.
14. Цифровий репозиторій ХНАМГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua>
15. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
16. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
17. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
18. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

19. Офіційний сайт Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>

20. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

21. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

РЕШЕТИЛО Валентина Петрівна
ОСТРОВСЬКИЙ Ігор Анатолійович
ТИМОФІЄВА Світлана Борисівна

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни

**«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
(ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ)»**

*(для студентів I курсу денної і заочної форм навчання
галузі знань 1401 «Сфера обслуговування»
напрямів підготовки:
6.140101 «Готельно-ресторанна справа»,
6.140103 «Туризм»)*

Відповідальний за випуск *О. Ю. Єгорова*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *О. А. Балашова*

План 2012, поз. 208 Л

Підп. до друку 25.09.2012
Друк на ризографі.
Зам. №

Формат 60 x 84/16
Ум. друк. арк. 9,17
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 № 4046 від 12.05.2011 р.