

Міністерство освіти і науки України

**Південноукраїнський національний педагогічний університет
імені К.Д. Ушинського**

О.В. Полуяктова

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Одеса 2011

ББК 65.01
УДК: 330
П 53

Рецензенти:

Горняк Ольга Василівна, доктор економічних наук, професор, зав. кафедрою економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету ім. І.І.Мечникова.

Матвєєв Станіслав Олександрович, доктор економічних наук, професор, зав. кафедрою політології Одеського державного економічного університету.

Полуяктова О.В. Навчальний посібник «Основи економічної теорії» (для неекономічних спеціальностей педагогічного університету). – Одеса.: Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського, 2010. – 268 с.

В навчальному посібнику подано системні положення мікро- та макроекономіки. Проаналізовано закономірності розвитку світового господарства в умовах зростаючої глобалізації. Розглянуто основні положення кожної теми згідно з навчальною програмою.

Виклад матеріалу супроводжується фактами зі світової та вітчизняної економіки. Особливу увагу приділено аналізу сучасних економічних концепцій. Наводяться також плани семінарських занять, рекомендована література до кожної теми. Подано словник економічних термінів.

Розраховано на студентів неекономічних спеціальностей, аспірантів, викладачів, науковців і тих хто самостійно вивчає економічну теорію.

Друкується за рішенням Вченої ради Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського (протокол №10 від 24. 06. 2010 р.).

© Полуяктова О.В.
Південноукраїнський національний педагогічний
університет імені К.Д.Ушинського, 2011.

ПЕРЕДМОВА

Загальновідомо, що роль економічної науки в сучасних умовах суттєво зростає. Практика реформування економіки, забезпечення інтеграції економіки в систему світового господарства ставлять високі вимоги до економічних знань учасників цього процесу. Значною мірою вивчення економічної теорії формує ці знання, допомагає зрозуміти, як функціонує економічна система, в якій щоденно перебуває людина, сприяє вибору правильного економічного рішення.

Опанування дисципліни сприятиме розумінню студентами сучасної ринкової економіки, яка вимагає прискорених суспільно-політичних і технологічних змін на основі наукових досліджень. Жорстка світова конкуренція потребує постійних інновацій, нових ідей, високоякісної продукції. Світова економіка вступає в нову фазу, засновану на інформаційних технологіях, акцент переноситься на зв'язок та комунікації.

Щоб вийти на траєкторію сталого економічного розвитку, побудувати відкрите демократичне суспільство з європейським рівнем життя, вже сьогодні треба акумулювати творчі, інтелектуальні сили, виявляти обдаровану молодь, здатну швидко та конструктивно відповідати на вимоги часу і допомагати їй опановувати сучасні знання. Назріла потреба створити якісно новий суспільно-психологічний клімат, який сприяв би соціально-економічним новаціям і більшій самореалізації людини в нашій країні.

Мета курсу “Основи економічної теорії”:

- комплексне вивчення економічних законів та категорій, які виражають суть, становлення та розвиток різних соціально-економічних систем;
- вивчення економічних відносин як форми суспільного виробництва;
- пізнання основ економічного життя суспільства у взаємозв'язку з потребами та інтересами людей;
- вивчення проблем ефективного використання суспільством обмежених виробничих ресурсів і шляхів досягнення максимальних кінцевих результатів для задоволення людських потреб, що невпинно зростають;
- розкриття загальних основ розвитку економіки, що базується на різноманітних формах власності;
- аналіз практичних досягнень найбільш розвинених країн та особливостей становлення інформаційної економіки в Україні.

Основні завдання курсу – забезпечити ґрунтовну підготовку з дисципліни «Основи економічної теорії»; пізнання основ економічного життя суспільства; допомогти студентам зрозуміти трансформаційні процеси в економіці України – завершення ринкових реформ і становлення інформаційного способу виробництва.

В навчальному посібнику виділено п'ять основних розділів - загальні засади економічного розвитку суспільства, теоретичні основи ринкової економіки, мікроекономіка (аналіз ринкової поведінки), макроекономіка (аналіз функціонування національної економіки), міжнародна економіка (закономірності розвитку світової економіки). Кожна тема, розглянута в навчальному посібнику, містить перелік питань та короткий виклад змісту цих питань.

В результаті вивчення курсу **студенти повинні знати:**

- суть економічних законів і категорій, їх соціальний зміст та форми їх прояву;
- принципи раціональної поведінки економічних суб'єктів в ринкових умовах;
- наукові основи економічного життя суспільства та засади управління господарською практикою;
- розкривати закономірності розвитку суспільного виробництва;
- економічні інструменти господарювання в умовах ринкової економіки (ціноутворення, оплата праці, комерційні розрахунки, інвестиційна діяльність, тощо);
- основи макроекономічного рівня господарювання у відтворювальному процесі та при економічному зростанні;
- напрямки та засоби державного регулювання виробничих відносин у розробці шляхів формування соціально-орієнтованої економічної системи суспільства.

Вміти:

- знаходити найбільш адекватні форми розв'язання економічних суперечностей;
- застосовувати математичний апарат при розв'язуванні економічних задач;
- володіти методикою розрахунків окремих економічних показників, правилами застосування економічних важелів, прогнозування макроекономічного розвитку.

Формуванню практичних навичок сприятиме вміння розв'язувати практичні завдання стосовно різноманітних господарсько-економічних ситуацій.

Розроблений курс передбачає активізацію роботи студентів з використанням таких форм навчання як лекції, практичні (семінарські) заняття, проведення наукових конференцій, підготовка доповідей, дискусій, а також розв'язання тестів і задач.

Навчальний посібник написано на основі праць представників різних шкіл сучасної економічної науки. Автор із вдячністю прийме всі критичні зауваження та побажання щодо вдосконалення змісту і структури навчального посібника.

Розділ І

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Тема 1. Економічна теорія, як наука

«...Економічна наука не дає готових рекомендацій, які безпосередньо використовуються в господарській політиці. Вона, скоріше, постає як метод, аніж як учення, як інтелектуальний інструмент, техніка мислення, допомагаючи тому, хто володіє нею, робити правильні висновки...»
Дж. Кейнс

1. Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії. Сучасні економічні теорії.
2. Предмет, структура, метод, функції економічної теорії.
3. Економічні закони та категорії. Місце економічної теорії в системі економічних наук.

1. Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії. Сучасні економічні теорії

Процес формування наукових економічних поглядів охоплює добу Стародавнього світу, Середньовіччя, занепаду феодалізму і зародження капіталізму. Особливістю економічної думки Стародавнього світу було те, що вона ще не виділилась в самостійний напрям, а розвивалась в рамках філософського світосприйняття.

Зародження економічної думки відбувається в традиційних суспільствах. У Китаї поширилося конфуціанство, економічні погляди якого виклав Мен-цзи (372-289 до н.е.). Мислителі Стародавньої Греції та Стародавнього Риму намагалися визначити принципи й методи організації управління господарством рабовласників. Філософ Платон (427-347 до н.е.) у своїх творах висунув концепцію про ідеальну державу, в якій існує єдність інтересів усіх станів.

Вершиною економічної думки Стародавньої Греції були твори Арістотеля (384-322 до н.е.). Своє економічне вчення він розвивав з передумови, що рабство є природним явищем і завжди має основою суспільного виробництва. Вперше у світовій літературі він вказав на відмінності між споживною вартістю та вартістю товару.

Економічна теорія як самостійна наука виникла в XVII ст. – у період коли на зміну феодальному способу ведення господарства приходить капіталістичний спосіб виробництва. Головною задачею економічної теорії було виявлення джерела збагачення держави.

Капіталістичні відносини виникли спочатку в торгівлі. Тому першою школою буржуазної політичної економії був меркантилізм.

Таблиця 1.1

Етапи становлення економічної теорії

Назва економічного вчення	Період формування	Визначні представники	Основні ідеї
1	2	3	4
Економічна думка Стародавнього світу та Середньовіччя	З найдавніших часів до XV ст.	Конфуцій, Мен-цзи (Китай), Сократ, Ксенофонт, Платон, Арістотель (Греція), Варрон, Колумелла, Августин Блаженний (Рим), Ібн-Хальдун (Близький Схід), Фома Аквінський, Нікола Орем (Середньовіччя) та ін.	Практичні поради по організації управління господарством та контроль з боку держави за діяльністю виробників; захист приватної власності, рабства і кріпосництва, пріоритетний розвиток землеробства; ранньохристиянські ідеї про працю як джерело багатства, рівність людей перед Богом. Торгівля вважалась другорядним заняттям. Середньовічні автори впроваджували ідеї про необтяжливність податків, заохочення землеробства і ремесла, засудження лихварства і торгівлі як засобу наживи.
Меркантилізм	XV-XVII ст.	Вільям Стаффорд (Англія), Гаспар Скаруффі (Італія), Томас Мен (Англія), Антуан Монкретьєн (Франція), Антоніо Серра (Італія), Іван Посошков та Афанасій Ордин-Нащокін (Росія).	Відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. На першому етапі свого розвитку (XV ст.) єдиною формою багатства меркантилісти вважали благородні метали (золото, срібло), виступали проти вивозу грошей з країни, на другому етапі (XVI – XVII ст.) виступали за розвиток зовнішньої торгівлі. Єдиним джерелом прибутку меркантилісти вважали нееквівалентний обмін (менше купувати, а більше продавати). Виступали за активне втручання держави в економіку, задля збагачення суспільства.
Фізіократи	середина XVIII ст.	Франсуа Кене, Анн Робер Жак Тюрго (Франція).	Фізіократи (від грец. – влада природи). Критикували меркантилізм і вважали, що увага держави має бути зосереджена на створенні багатства із "утворів землі", виражали інтереси великих землевласників. Землю, сільське господарство вважали основним джерелом створення продукту і накопичення багатства.

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
			Першими перенесли дослідження про походження прибутку із сфери обігу в сферу виробництва, однак вони обмежили виробництво лише галуззю землеробства. Наприкінці 70-х років XVIII ст. школа припинила своє існування.
Класична політична економія	XVII ст. 70 ті роки – початок XIX ст.	Уільям Петті, Адам Сміт, Давід Рікардо, Томас Мальтус, Нассау Вільям Сеніор, Джеймс Мілль, Джон Мак-Куллох, Джон Стюарт Мілль (Англія), П'єр Буагільбер, Жан Батист Сей, Фредерік Бастіа (Франція), Генрі Чарльз Кері (США)	Відображали інтереси промислової буржуазії. Зосередили увагу на аналізі відносин у сфері виробництва, включаючи всі його сфери, та на вивченні її об'єктивних закономірностей. Класиками була заснована теорія трудової вартості, започаткований аналіз капіталу і процесу відтворення. Ринок розглядали як саморегулюючу систему, яка найефективніше "невидимою рукою" розподіляє ресурси. Згідно з висновками А.Сміта ринкова економіка потребує як найбільшої економічної свободи. Держава не повинна втручатись в економіку. У надрах класичної школи визріли не тільки окремі напрямки економічної думки, але, по суті, сформувалася економічна наука.
Критичний напрям політичної економії	Перша половина XIX ст.	Жан Шарль Леонар Сімонд де Сісмонді (Женева), П'єр Жозеф Прудон (Франція), Карл Йоганн Родбертус-Ягцов (Німеччина)	Це ідеологія дрібної буржуазії. Політична економія повинна вивчати не самі економічні закони, а людину, її почуття потреби. Держава мусить керувати виробництвом і розподілом багатства в інтересах дрібної буржуазії. Заперечення вільної конкуренції і свободи торгівлі. Для капіталізму внутрішньо властиві кризи перевиробництва, він не має майбутнього, тому потрібно повернутися до дрібнотоварного виробництва.
Економічні вчення західно-європейських соціалістів-утопістів.	XIX ст.	Томас Мор, Роберт Оуен (Англія), Томмазо Кампанелла (Італія), Сен-Сімон, Шарль Фур'є (Франція)	Ідея соціалістичної організації – це винахід XIX ст. Соціалісти-утопісти вперше поставили питання про соціалізм, як про нову систему організації виробництва, висунувши ідею, що соціалізм забезпечить значно вищу організацію виробництва і продуктивність праці, а це створить умови для якісно нового рішення забезпечення потреб

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
			Проголошували можливість для всіх членів суспільства працювати і за працею отримувати доходи. Головна умова прогресивного розвитку суспільства – знищення приватної власності.
Марксизм	Середина XIX ст – XXст.	Карл Маркс, Фрідріх Енгельс (Німеччина), В.І.Ленін (Росія).	Виник на базі класичної політичної економії на її завершальному етапі. Суть вчення Маркса – теорія додаткової вартості, механізм її одержання – продаж і використання товару особивого роду – робочої сили. Сформульована концепція закону вартості, як закону розвитку товарного виробництва. Марксизм характеризував капіталізм як останню антагоністичну класову суспільну формацію, після якої внаслідок пролетарської революції наступить ера соціалізму і комунізму.

Таблиця 1.2

Сучасні економічні теорії

Назва економічного вчення	Період формування	Визначні представники	Основні ідеї
1	2	3	4
Маржиналізм (неокласична економічна теорія)	70-ті роки XIX ст.	Герман Госсен, Йоган фон Тюнен (німецькі дослідники), Жюль Дюпюї, Антуан Курно, Леон Вальрас (Франція), Карл Менгер, Фрідріх фон Візер, Ейген Бем-Баверк (Австрія), Альфред Маршалл, Артур Пігу, Ральф Джорж Хоутрі (Англія), Джон Бейтс Кларк (США), Кнут Вікссель (Швеція), Вільфредо Парето (Італія)	Маржиналізм від французького – граничний. Основою маржиналізму є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а ступенем насичення потреби у ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів. Дана теорія протиставляється трудовій теорії вартості. Її автори висунули також теорію загальної економічної рівноваги, згідно якій механізм вільної конкуренції забезпечує "справедливу" винагороду кожному з факторів виробництва і повне використання економічних ресурсів. Використовували психологічний підхід та математичні методи. Методологічними засадами напряду є мікроаналіз (конкуренція, вільний ринок).

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Кейнсіанство	30-ті роки XX ст.	Джон Мейнард Кейнс (Англія), Елвін Хансен, С.Харріс, (США)	Лежить в основі сучасної економічної теорії (економікс). Економічне вчення про необхідність і значимість державного регулювання економіки за допомогою широкого використання державою фіскальної, кредитно-грошової політики й інших основних заходів впливу на ринковий механізм. Основні цілі – підтримка повної зайнятості за рахунок збільшення державних витрат, інфляційної та податкової політики.
Монетаризм	1950 р. – по тепер. час	Мілтон Фрідмен (США)	Гроші та грошову систему розглядають як вирішальний фактор зростання валового національного продукту і головну причину інфляції, а грошово-кредитну політику – як найважливіший інструмент здійснення економічної політики держави. Ідея економічної свободи реалізується на думку Фрідмена, невтручанням держави в економіку та зменшенням тієї частки національного продукту, що становить доходи держави. Основний принцип монетаризму полягає в тім, що альтернативи ринковому механізму не існує.
Інституціоналізм	20-ті роки XX ст.	Томас Веблен, Джон Роджерс Коммонс, Уеслі Клер Мітчелл, Рональд Коуз (США), Джон Кеннет Гелбрейт (Канада)	Напрямок виник в кінці XIX століття і остаточно сформувався як альтернатива неокласичному напрямку, головною особливістю його є дослідження всієї сукупності соціально-економічних факторів (інститутів), які розглядаються у взаємозв'язку і взаємообумовленості і в історичному контексті, а також ідея соціального контролю суспільства над економікою.

2. Предмет, структура, метод, функції економічної теорії

У перекладі з грецької мови економіка означає мистецтво ведення домашнього господарства («oikos» – дім, домашнє господарство; «nomos» – вчення, закон). У "Трактаті політичної економії" А. Монкретьєна (1615р.) вперше з'явився і термін «політична економія» (від грец. «закони суспільного господарства»).

Економіка – плід колективного розуму людства. Зміст цього поняття збагачувався разом із розвитком суспільства.

Існує багато визначень економічної науки:

Економіка – (IV-III ст. до н.е.) – це економічні погляди, на мистецтво ведення домашнього господарства;

Політична економія – (XVII-XX ст.) – наука, що вивчає економічні відносини, які виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Економікс – (XIX-XX ст.) – наука про ефективне використання обмежених ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини та суспільства.

Економічна теорія є методологічною базою всіх економічних наук.

Предмет політичної економічної теорії – виробничі відносини між людьми (або їх дії) у процесі праці, безпосереднього виробництва товарів послуг, а також у сфері їх обміну, розподілу та споживання.

Предмет економічної теорії («Економікс») – суспільні відносини між людьми щодо вибору та ефективного використання обмежених ресурсів у виробництві, розподілі, обміні й споживанні благ з метою найбільш повного задоволення потреб індивідів та суспільства.

Рис. 1.1. Рівні економічної науки

В питаннях пізнання економічних явищ і процесів існує два підходи.

Нормативна економічна теорія – це наука про раціональну поведінку людей і діяльність економічних інститутів. Вона покликана відповідати на запитання про те, що слід робити, що має бути, як діяти, щоб досягти бажаних кінцевих результатів.

Практика господарювання потребує конкретних рекомендацій, нормативних вказівок про те, як зменшити дефіцит державного бюджету, рівень інфляції, як подолати кризи та ін.

Позитивна економічна теорія – пізнає та прогнозує об'єктивні економічні явища, формує цілісну систему наукових поглядів, гіпотез та концепцій. Для цього збираються факти які узагальнюються. Головний принцип позитивізму – підтвердження теорії на практиці. Позитивна економіка досліджує фактичний стан економіки вивчає те, що відбувається в економіці, а нормативна визначає, які конкретні умови економіки бажані чи не бажані, що і як повинно бути, надає конкретні пропозиції для удосконалення економіки.

Методи економічної теорії

Термін «метод» походить від грецького слова «metodos», що означає «шлях пізнання». **Метод** – це сукупність принципів побудови, форм і способів наукового пізнання.

Метод економічної теорії – система теоретичних підходів, способів, засобів, прийомів і операцій, за допомогою яких пізнають виробничі відносини, економічні закони та механізми їхньої дії. Економічна теорія використовує широкий спектр методів:

Метод наукової абстракції. Економічні явища в суспільстві не проходять в чистому вигляді, їх неможливо зважити, дослідити в лабораторії. Тому в якості основного засобу їх пізнання виступає абстракція, тобто відбувається умовне очищення уявлень про явища від випадкового, неісторичного явища та вирізнення головного, історичного, типового. При цьому основним засобом дослідження стає мислення, яке не відривається від дійсності, а навпаки, відкидаючи непотрібне, проникає всередину економічних явищ і виявляє закономірності їх розвитку. Саме абстракція дозволяє виводити економічні категорії і економічні закони.

Метод синтезу – з'єднання родових елементів в єдине ціле і описання загальних висновків.

Статистичні методи. За допомогою цього аналізу економічна статистика дає зведені характеристики, які відображують типові особливості процесів та явищ економічного життя.

Експериментальні методи – дослідження поведінки конкретного об'єкта або процесу під впливом певних чинників.

Метод історичної і логічної єдності – припускає, що будь-яке економічне явище розкривається послідовно в історичному розвитку, тобто щоб проаналізувати економічне явище необхідно врахувати історичні реалії.

Метод графічного зображення – зображення економічних явищ і процесів графічно.

Економіко-математичне моделювання – це системний комплексний метод дослідження економічних явищ з допомогою математики та комп'ютерної техніки.

Метод кількісного і якісного аналізу. Будь-якому економічному явищу притаманні кількісні і якісні сторони. Наприклад, поняття «попит» виражається в кількості товарів і послуг, які здобувають покупці за визначену ціну. Поняття «ріст попиту» означає ріст якості споживчих товарів та послуг.

Рис. 1.2. Основні методи економічних досліджень

Функції економічної теорії

1. *Теоретико-пізнавальна* – полягає у пізнанні сутності, форм виявлення та організації виробничих відносин, притаманних їм економічних законів, механізмів дії та розв’язання протиріч. Тільки на основі всебічної реалізації цієї функції може бути реалізована практична функція економічної теорії.

2. *Практична функція* – суть її у використанні здобутих знань (щодо закономірностей функціонування та розвитку економічних систем) у практичній діяльності людей, суспільства.

3. *Методологічна функція* – полягає у виробленні адекватних її предмету наукових підходів, методів і засобів дослідження та відповідного інструментарію.

4. *Прогностична функція* – це розробка наукового, технічного та соціального економічного розвитку суспільства на майбутнє.

5. *Виховна функція* – вивчення економічної поведінки людей та чинників, які її визначають.

6. *Психологічна* – підготовленість до змін в економічному житті суспільства.

3. Економічні закони та категорії. Місце економічної теорії в системі економічних наук

Кожна наука має свій набір категорій і законів. Наприклад, математика має такі категорії, як число, сума, степінь, пропорція, логарифм і т.д., фізика – маса, тіло, енергія. Економічна теорія має свої економічні категорії, такі, як товар, інфляція, вартість, гроші, ціна, прибуток і т.д.

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

Економічні категорії – це логічні поняття, які відображають в загальному вигляді істотні сторони економічних явищ і процесів.

Економічні категорії

<i>загальні</i>	<i>специфічні</i>
характерні для всіх економічних систем чи всіх історичних епох (праця, виробництво, продукт і т.д.)	характерні окремим економічним системам (капітал, додаткова вартість, гроші і т.д.)

Всі економічні явища і процеси розвиваються під дією економічних законів. В усіх країнах з ринковою економікою діють одні і ті ж закони.

Економічні закони – суттєві, стійкі причинно-наслідкові зв'язки як у середині виробничих відносин, економічних процесів і явищ, так і між ними.

Всезагальні економічні закони – функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб, закон нагромадження, закон відтворення та ін.).

Загальні економічні закони – це закони, які охоплюють усі сторони і сфери економічних відносин, тобто їхню сукупність як єдине ціле (закон попиту і пропозиції, спадної граничної корисності благ, конкуренції та ін.).

Закони окремих сфер – охоплюють певні сторони економічних відносин: виробництво, розподіл, обмін, споживання (закон підвищення продуктивності праці, закон оплати праці та ін.).

Специфічні економічні закони – функціонують лише у межах однієї економічної системи.

Економічні закони в сукупності утворюють систему економічних законів чи закономірності розвитку суспільства.

Всі економічні закони важливі і взаємопов'язані. Порушення одного з них тягне за собою порушення всієї системи економічних законів і економічної рівноваги суспільства.

Існують дві основні форми пізнання економічних законів: *емпірична* (люди не знаючи сутності економічних законів використовують їх несвідомо у своїй практичній діяльності), *наукова* (люди, пізнавши і розкривши сутність економічних законів, використовують їх свідомо, а отже, більш ефективно у своїй економічній діяльності).

Загалом економічна теорія є фундаментальною базою, теоретичним ядром усього комплексу економічних наук (рис. 1.3). Економічна теорія водночас має враховувати знання інших соціально-політичних наук (соціології, політології, філософії, історії, права, математики тощо).

Значення економічної теорії для суспільства – розробка принципів, що стають основою економічної політики; сприяння економічній проінформованості населення і, отже, демократизації суспільства; прогнозування розвитку подій у суспільстві.

Значення економічної теорії для людини – сприяння раціональній поведінці у сфері споживання, доцільному використанню індивідуальних заощаджень; формування вмінь орієнтуватися у сфері бізнесу; сприяння прийняттю правильних рішень при виборі сфери діяльності.

Отже, економічна теорія вивчає закони, які виражають суть і характер розвитку економічних відносин та збагачує і поглиблює методологічну базу міждисциплінарності.

Рис. 1.3. Місце економічної теорії в системі економічних наук

Питання для обговорення на семінарі

1. Визначте основні етапи розвитку економічної теорії.
2. Охарактеризуйте сучасні економічні теорії.
3. Дайте визначення предмета економічної теорії та охарактеризуйте еволюцію його трактування.
4. Структура економічної теорії. Позитивна й нормативна економіка.
5. Методи пізнання економічних процесів і явищ та їхня класифікація. Функції економічної теорії.
6. Економічні категорії та закони, їх класифікація.
7. Економічна теорія як теоретико-методологічна база інших економічних наук.
8. Роль економічної теорії в розвитку людського суспільства та у здійсненні суспільно-економічних перетворень в Україні.

Теми реферативних повідомлень

1. Економічні погляди Стародавнього світу.
2. Розвиток економічної думки в Україні.
3. Визнання економічної науки (Нобелівські лауреати з економіки).

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – 2-ге вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
2. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К., 2001.
3. Економічна теорія: Політична економія: Підручник. – 2-ге вид./ За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2003.
4. Кулішов В.В., Гаврилко П.П. Основи економічних знань. Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів. «Магнолія Плюс»; видавець СПДФО «В.М.Піча», 2005.
5. Мочерний С.В. Економічна теорія: Навч. посіб. – К.: ВЦ «Академія», 2003.
6. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
7. Основи економічної теорії: політ економічний аспект / За ред. Г.Н. Климка. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
8. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – К.: Юрінком-Інтер, 2003.

Тема 2. Форми організації суспільного виробництва. Гроші

*Гроші являються одним із найбільших винаходів людства.
(Народна мудрість)*

1. Форми суспільного виробництва.
2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої у товарі. Величина вартості товару і фактори впливу на неї. Закон вартості.
3. Форми вартості. Суть грошей та їхні функції. Теорії грошей. Сучасні гроші.

1. Форми суспільного виробництва

Історії відомі натуральна і товарна форма організації суспільного господарства. Кожна з них має свої особливості та загальні риси.

Першою загальною економічною формою було натуральне виробництво, за якого продукти праці задовольняли потреби виробників і членів їх родин. Натуральна форма господарювання була характерною для докапіталістичних способів виробництва.

Натуральне господарство – форма господарства, за якої продукти праці задовольняють власні потреби виробництва.

Для натурального господарства характерні нерозвинутість суспільного поділу праці, його замкнутість, відсутність зовнішніх зв'язків, примітивна техніка, технологія, патріархальність виробництва загалом. Йому відповідає застій, повільність розвитку виробництва і суспільного розвитку в цілому.

Товарне виробництво зароджувалось як протилежність натуральному господарству. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму. Замкнутість та примітивність натурального господарства капітулюють перед взаємним обміном і прогресом.

Продукт праці в товарному господарстві призначається не для власного споживання, а для продажу, для обміну через ринок.

Основою виникнення товарного виробництва стало:

по-перше, суспільний поділ праці. Саме він призводить до того, що виробники для задоволення особистих і виробничих потреб повинні обмінювати продукти своєї праці на необхідні для них продукти праці інших виробників. І коли перший суспільний поділ праці (відділення пастуших племен) зробив можливим регулярний обмін між общинами, а другий (відокремлення ремесла від землеробства й скотарства) зумовив зародження товарного виробництва, то третій (відділення торгівлі) сприяв завершенню формування товарного виробництва. Приклад.: А. Сміт розглянув вплив поділу праці на економіку на прикладі майстерні шпильок. Він пише, що «там, де один

працівник не зміг би зробити і двадцяти шпильок, за день, десять чоловік, працюючи разом, але виконуючи кожний свої функції виготовляють 48000 шпильок на день»;

по-друге, поділ праці в суспільстві лише тоді стає основою формування товарного виробництва й обміну продуктів через ринок, коли відбувається відокремлення виробників як самостійних власників засобів виробництва. Маючи особисту свободу, виробник отримує право вибору роботи. Це сприяє економічній мотивації вищої продуктивності праці. Економічна відокремленість товаровиробників дає їм змогу самостійно планувати господарську діяльність: що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, які ресурси використовувати. Суспільний характер праці реалізується в процесі купівлі-продажу товарів на ринку.

Отже, **товарне виробництво** – це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються економічно відособленими виробниками, котрі спеціалізуються на виготовленні певного продукту, продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими вони обмінюються, стають товарами.

У процесі еволюції товарного виробництва виділяються дві його форми: проста і розвинена, або капіталістична (рис. 2.1).

<i>Просте товарне виробництво</i>	<i>Розвинуте товарне виробництво</i>
Виробник продукту та власник засобів виробництва – одна особа. Експлуатація відсутня. Виробництво товарів спрямоване на задоволення потреб виробника. Виробництво здійснюється на базі індивідуальної, відособленої праці. Виробництво товарів має підпорядковане значення стосовно натурального господарства.	Виробник продукту – найманий робітник, власник товару – капіталіст. Експлуатація існує. Виробництво товарів здійснюється заради одержання прибутку. Виробництво ведеться на базі спільної, об'єднаної праці найманих робітників. Товарне виробництво набуває загального характеру.
Кінцева мета – задоволення потреб товаровиробника	Кінцева мета – отримання прибутку капіталіста

Рис. 2.1. Відмінності між простою та розвинутою формами товарного виробництва

Товарне виробництво виникає як *просте*: засноване на особистій праці власника засобів виробництва, дрібне за своїми розмірами, йому властиві пряме поєднання виробника із засобами виробництва та відсутність експлуатації людини людиною; у формі товару тут виступають лише речові фактори виробництва та готовий продукт.

Водночас відбуваються істотні модифікації в самих товарних відносинах. З одного боку з'являються - власники грошей і засобів виробництва, з іншого – люди, позбавлені їх і вимушені продавати свій єдиний товар – робочу силу. Перші з них стають підприємцями, які можуть наймати робочу силу, інші – найманими робітниками, які не мають засобів виробництва, а тому й засобів для існування. Таким чином, просте товарне виробництво стало ґрунтом для виникнення *капіталістичного* господарства. Форма господарства, коли товаром стає не лише продукт людської праці, а й сама робоча сила людини, називається капіталістичним товарним виробництвом.

Між простою і розвинутою (яка застосовує найману працю) формами товарного виробництва є спільні риси й відмінності.

Спільні риси:

Приватна власність на засоби виробництва.

Ринкова форма зв'язку між виробниками.

Конкуренція між товаровиробниками.

Таким чином, в історичному розвитку товарного виробництва слід наголосити на двох важливих моментах: перетворенні натурального господарства в просте товарне; перетворенні простого товарного виробництва в розвинуте.

Перше є результатом суспільного поділу праці й економічної відособленості виробників, друге пов'язане з тим, що товаровиробники, виготовляючи товар відособлено на ринок, знаходяться у відношенні конкуренції один до одного, що призводить до їхнього розшарування – збагачення меншості і розорення більшості.

Подальший розвиток товарного виробництва в напрямі становлення постіндустріального суспільства свідчить, що еволюція товарної форми господарства триває.

2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої у товарі. Величина вартості товару і фактори впливу на неї. Закон вартості

В умовах товарного виробництва вироблений продукт набуває форми товару. Загалом товар являється головним елементом товарного виробництва.

Товар – це продукт праці, який виготовляється для обміну на ринку та є предметом купівлі-продажу.

Суть товару розкривається при розгляді його властивостей. Класична школа серед властивостей товару виділяє споживну та мінову вартість.

Споживна вартість полягає у здатності товару задовольняти якісь матеріальні, соціальні та духовні потреби людини чи людства в цілому.

Мінова вартість – це здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях.

Що ж лежить в основі цих пропорцій (мінових вартостей), що робить товари порівнювальними? Адже як споживні вартості різні. Об'єднує всі товари те, що вони являються продуктом праці. Як згустки певної кількості людської праці вони є вартості. Мінові ж вартості виражають співвідношення між затра-

тами праці на виробництво продуктів, що обмінюються. Отже, *вартість* – це внутрішня властивість товару, зовнішньою формою прояву якої є мінова вартість.

Саме вартість, як уречевлена в товарах праця, робить всі товари порівняльними. Як споживні вартості товари якісно різні, як вартості – якісно однорідні.

Вартість як економічна категорія виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами. Споживна вартість і вартість – два полюси товару, що постійно перебувають у суперечності. В умовах простого товарного виробництва, де ринкові зв'язки виникають стихійно, товаровиробник часто не знаходить покупця на свої товари. Вони залишаються не проданими, а споживні вартості не виявляють себе як вартості.

Неокласична теорія виділяє такі властивості товару, як корисність і цінність. Корисність товару – це його здатність бути корисним людині. Цінність товару визначається граничною або найменшою корисністю товару в конкретному його запасі.

Отже, споживна вартість і корисність відображають якісну сторону властивостей товару, а мінова вартість та цінність – кількісну сторону.

Отже, товар – це кількісно-якісна цілісність, в якій закладено діалектичну суперечність.

Кожний товар (якщо його розглядати з позицій маркетингу) має свій життєвий цикл, який складається з п'яти етапів:

- 1) виведення товару на ринок;
- 2) зростання товару;
- 3) зрілість товару;
- 4) насичення ринку;
- 5) занепад товару.

Як бачимо, ці етапи відображають ступінь значущості товару на момент здійснення його купівлі або продажу.

Двоїста природа товару є наслідком двоїстого характеру праці, втіленої в ньому. Вона виступає одночасно як конкретна й абстрактна праця. Положення про двоїстий характер праці – наукова основа трудової теорії вартості.

Конкретна праця – поряд з природою є умовою існування людського суспільства, умовою створення конкретної споживної вартості. Вона якісно різнорідна. Конкретна праця – джерело речового і духовного багатства, однак вона не може надати товарам ту спільну властивість, на основі якої здійснюється їх обмін. Вона створює саме те, що їх різнить – споживну вартість.

Конкретна праця – це праця в визначеній корисній формі (праця столяра, пекаря і т.д.). Результатом конкретної праці являється конкретний товар: стіл, хліб і т.д.. Вона являється джерелом споживної вартості товару.

З іншої сторони, праця виступає загальнолюдською чи абстрактною. *Абстрактна праця* – праця без конкретної форми, представляє собою сукупність фізичних і розумових здібностей людини (мускулів, мозку, нервів і

т.д.). Саме вона і є тим загальним, спільним, що міститься у всіх конкретних видах товарів різних виробників. Абстрактна праця являється джерелом вартості товару.

Таким чином, конкретна й абстрактна праця – це дві сторони однієї і тієї ж праці в товарному виробництві, невіддільні одна від одної ні в часі, ні в просторі.

Подвійний характер праці виражається не тільки в тому, що вона є конкретною і абстрактною, а й в тому, що вона одночасно приватна і суспільна. Конкретна праця виробника в товарному виробництві виступає як приватна праця, так як вона витрачається виходячи з інтересів виробника. В той же час праця і суспільна, оскільки товар виготовляється для ринку, для задоволення потреб інших людей.

Таким чином, праця відокремлених товаровиробників безпосередньо виступає як приватна, водночас вона має суспільний характер. Суперечність між споживчою вартістю і вартістю виявляється як суперечність між приватною і суспільною працею.

Закон вартості – закон розвитку товарного виробництва. Відповідно до нього виробництво і обмін товарів здійснюється на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними затратами праці.

Функції закону вартості.

- *Регулятор цін.* Товаровиробники постійно повинні слідкувати за своїми витратами, щоб вони не перевищували суспільно необхідні витрати, за якими формується ринкова ціна на той чи інший товар. В протилежному випадку вони можуть збанкрутувати. А це примушує впроваджувати у виробництво нову техніку і технологію, щоб наповнити ринок дешевими продуктами.

- *Стимулятор виробництва.* Він заохочує тих товаровиробників, які постійно збільшують виробництво з меншими витратами. Ресурси потрапляють туди, де вони ефективно використовуються і приносять додатковий прибуток.

- *Засіб диференціації товаровиробників.* Внаслідок більш високих і низьких індивідуальних витрат, ніж суспільно необхідні витрати на виробництво того чи іншого товару, відбувається розшарування товаровиробників. Ті, в кого індивідуальні витрати вище, не витримують конкуренції і банкрутують. Ті, хто виробляє товари з витратами нижче суспільних, збагачуються.

Закон вартості – це загальноекономічний закон. Він передбачає:

- продукти рівної кількості суспільної праці обмінюються між собою;
- величина вартості товарів визначається витраченою на їх виробництво суспільно необхідною працею, яка здійснюється при типових виробничих умовах, середньому рівні вміння робітника та інтенсивності його праці;
- ціни, за якими товари обмінюються, мають своєю об'єктивною основою вартість і споживчу вартість, котрі впливають на формування ринкової ціни через механізм взаємодії попиту та пропозиції.

Таким чином, згідно з законом вартостей, мінові пропозиції при обміні товарів регулюються їх вартостями.

Товаровиробники здійснюють виробництво товарів в різних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці, яка знаходить своє втілення в різних затратах робочого часу. Відповідно до цього в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживчої вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість. Їх величина визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними затратами праці, а саме: кількістю суспільно необхідного часу, який визначається суспільно нормальними умовами виробництва за середнього в даному суспільстві рівня та інтенсивності праці.

Сама ж величина суспільно необхідного робочого часу наближається до індивідуальних затрат праці і встановлюється стихійно в ході конкурентної боротьби.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежить від продуктивної сили праці, яка визначається рівнем розвитку науки та технологій, здібностями, досвідом, кваліфікацією працівника, традиціями. Величина вартості товару змінюється, таким чином, прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці.

Під *продуктивністю праці* розуміють кількість продукту, який виробляється в одиницю робочого часу.

Інтенсивність праці – виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею.

За високо інтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці. Отже, робочий час не може повно характеризувати затрати праці, а отже за різної інтенсивності не може виступати і мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно необхідні витрати вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

3. Форми вартості. Суть грошей та їхні функції. Теорії грошей. Сучасні гроші

Гроші є категорією товарного виробництва. Тому їх виникнення пов'язане з розвитком товарообміну. Протягом історичного розвитку склались чотири форми обміну (вартості): проста, або випадкова; повна, чи розгорнута; загальна; грошова.

Проста, або випадкова форма вартості виникла на ранній стадії розвитку суспільства, коли ще не було суспільного поділу праці, і обмін носив випадковий характер, коли общини обмінювались надлишками своєї продукції (1 сокира = 20 кг зерна). В якості грошей тут виступає зерно, яке виражає в собі вартість, тобто затрати праці на виготовлення сокири. Ця форма вартості була найбільш простою, оскільки виражала відношення між двома товаровиробниками, але і випадковою, тому що обмін не мав регулярного

характеру. Випадковим було й те, які продукти і в якій пропорції обмінювалися.

З появою першого суспільного поділу праці, коли з землеробства виділилось скотарство, обмін став регулярним, визначаються місця, де зустрічаються товаровиробники. Перехід до регулярного обміну зумовив перехід від простої до *повної, або розгорнутої*, форми вартості.

$$\begin{array}{llll}
 & = y \text{ товару B} & & = 1 \text{ сокирі чи} \\
 x \text{ товару A} & = z \text{ товару C} & 1 \text{ міра зерна} & = 1 \text{ кошику чи} \\
 & = k \text{ товару B і т.д.} & & = 2 \text{ корзинам солі...}
 \end{array}$$

Характерним для цієї форми обміну є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах, а кількість випадкових пропорцій скорочується.

Внаслідок появи все нових товарів збільшується ряд еквівалентів, і відносний вираз вартості товару залишається незавершеним. Сам безпосередній обмін товарів ускладнюється. І тому товаровиробники вдаються до третіх товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники. У цьому випадку із загальної маси товарів вирізняються головні товари (товари-посередники), до яких прирівнюються всі інші. Поступово товари-посередники перетворилися в межах місцевих ринків у загальні еквіваленти, а безпосередній обмін товарів переріс у їх обіг.

$$\begin{array}{l}
 x \text{ товару A} = \\
 z \text{ товару C} = \quad y \text{ товару B.} \\
 k \text{ товару D} =
 \end{array}$$

В різних країнах товари-посередники були різні: Ісландія – риба; Слов'янські племена – хутро; Індія – перлини; Нікарагуа – какао, і т.д. Тобто, ці товари виконували роль грошей. Зародження цих мінових відношень означає перехід до *загальної форми вартості*.

На тій стадії, коли роль загального еквівалента закріпилася за одним якимось товаром, виникла грошова форма вартості. У ролі грошей виступали різні товари. Лише на високій стадії розвитку товарного виробництва й обігу, з розвитком вже світової торгівлі, роль загального еквівалента міцно закріпилася за золотом.

$$\begin{array}{l}
 x \text{ товару A} = \\
 y \text{ товару B} = \\
 z \text{ товару C} = \quad 2 \text{ унціям золота} \\
 k \text{ товару D} = \\
 \text{і т.д.}
 \end{array}$$

Золото як загальний еквівалент вирізнилося з ряду інших товарів завдяки своїм властивостям, а саме – однорідність, подільність тощо.

Отже, еволюція форм вартості протягом довгого історичного періоду привела до виникнення грошей – товару особливого виду, що служить загальним еквівалентом для усіх інших товарів.

З появою грошей стає можливим не тільки вимірювання вартостей різних товарів, а й розвиток форм вартості набуває свого завершення. Подальша історія обміну пов'язана з використанням паперових, кредитних і т.д. грошей.

Гроші – одне з найважливіших економічних явищ, яке виявляє найсуттєвіший вплив на усі сторони людського життя. Стародавні римляни говорили, що "гроші рухають світом".

За К. Марксом, гроші – це особливий товар, який служить всезагальним еквівалентом. Гроші мають за К.Марксом товарну сутність, отже, вони мають і вартість, тобто на їх виробництво затрачена праця. Вони обмінюються на інші товари на основі затраченої праці. Вартість товару, виражена в грошах, є ціна.

Гроші – загальний еквівалент, на який обмінюються всі товари, результат об'єктивного історичного процесу розвитку обміну, засіб вираження вартості будь-яких товарів, або все те, що приймається в оплату за товари і послуги.

Повніше суть грошей виявляється в їх *функціях* (рис. 2.2):

1. *Функція міри вартості*. Виявляється у процесі вимірювання втіленої в товарах суспільної праці, коли гроші перетворюють вартість на ціну. Виконання грошима функції міри вартості передбачає визначення грошової одиниці, яка була б основою для порівняння цін різних товарів. Такою грошовою одиницею у США є долар, в Англії – фунт стерлінгів, які прирівнюються до різної вагової кількості золота. Власна вартість грошової одиниці формується нині на основі вартості загальної маси товарів та послуг, що перебувають в обігу, та суми грошей, яка її обслуговує.

2. *Функція засобу обігу*. Пов'язана з тим, що за умов розвинутого товарного обміну безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг: товар-гроші-товар (Т-Г-Т). Гроші існують реально і обслуговують акт продажу-купівлі.

3. *Функція засобу нагромадження та утворення скарбів*. Пов'язана з наявністю повноцінних грошей поза сферою обігу. Гроші затримуються в руках товаровиробників, випадають зі сфери обігу.

4. *Функція засобу платежу*. Виявляється у зв'язку з потребою продажу товару і послуг при відкладанні платежу і викликаються різницею в часі виробництва і реалізації ряду товарів або ж необхідністю купівлі товарів за відсутності наявних грошей. У даному разі продавець виступає як кредитор, а покупець – як боржник.

5. *Функція світових грошей*. Виявляється у міжнародних економічних відносинах – зовнішньоторговельних зв'язках, позиках, інших міждержавних платежах. У світовій торгівлі розрахунки між країнами здійснюються шляхом зарахування боргових зобов'язань банками. Універсальним загальним купівельним засобом, який виконував функцію грошей, було золото.

Останніми роками товарообіг на світовому ринку обслуговується національними валютами.

Рис. 2.2. Функції грошей

На даний час економісти не мають єдиної думки щодо визначення походження грошей.

Загалом існують такі *теорії грошей*: 1) металічна; 2) номіналістична; 3) кількісна.

Різниця між металічною та номіналістичною теоріями пов'язана з тим, яку з функцій грошей автори цих теорій вважали головною.

Металічна теорія грошей – представники меркантилісти (У. Стаффорд, Т. Мен, Д. Норс та ін.). Вони абсолютизували функцію грошей як скарбів і як світових грошей і на цій основі ототожнювали гроші з благородними металами. Розглядали гроші як річ, а не як соціальні відносини.

Засновники *номіналістичної теорії* грошей були римські і середньовічні юристи. Згодом її розвивали Дж. Берклі (Англія) та Дж. Стюарт (Шотландія). Критикуючи «металістів», вони абсолютизували інші функції грошей – засіб обігу та засіб платежу. «Номіналісти» об'явили гроші умовними знаками,

рахунковими одиницями, які обслуговують обмін товарів і являються продуктом державної влади.

Засновниками *кількісної теорії грошей* вважаються Дж. Локк (кінець XVII ст.), Д. Юм, Д. Рікардо (кінець XVIII ст.). Вони відстоювали вартісну основу грошей. Прихильники цієї теорії вважають, що вартість грошової одиниці і рівень товарних цін визначається кількістю грошей в обігу. Також внесли вклад І. Фішер (початок XIX ст.), А. С. Пігу (середина XX ст.).

Розширення функцій грошей як платіжного засобу викликало, в свою чергу, потребу у використанні кредитних грошей. У їхній ролі стали використовувати векселі, банкноти, платіжні доручення, чеки, кредитні картки, електронні гроші, облігації.

Вексель – довгостроковий цінний папір у вигляді боргового зобов'язання усталеної форми, який надає право кредитуру вимагати сплати зазначеної у векселі суми грошей з того, хто його підписав (позичальника).

Банкноти – це банківські білети (грошові знаки), що випускає в обіг центральний банк (в Україні – Національний).

Чек – цінний папір певної форми з наказом власника рахунка в кредитній установі (чекодавця) виплатити пред'явникові чека суму, зазначену в ньому. Чеки бувають іменні – на конкретну особу, та ордерні – на пред'явника.

Електронні гроші – це платіжний засіб, який існує виключно в електронному вигляді записів в електронних спеціалізованих системах.

Кредитна картка – форма розрахунків, за якої банк бере на себе ризик негайної оплати товарів і послуг своїх вкладників.

Облігації – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цінного паперу в передбачений у ньому строк з виплатою фіксованого відсотка.

До готівкових грошей відносять: монети, паперові гроші, злитки, ювелірні вироби й ін.; до безготівкових: векселі, банкноти, чеки, кредитні картки, електронні гроші, облігації, цінні папери.

Отже, функцію грошей як засобу платежу, виконують золото, монети, паперові гроші та кредитні гроші в процесі погашення боргових зобов'язань.

Таблиця 2.1

Перелік грошових знаків країн світу

№ п/п	Назва країни	Назва грошового знаку	№ п/п	Назва країни	Назва грошового знаку
1	2	3	4	5	6
1	Австралія	Долар	61	Куба	Песо
2	Австрія	Шилінг	62	Кувейт	Динар
3	Албанія	Лек	63	Лаос	Кип
4	Алжир	Динар	64	Лесото	Малоті
5	Ангола	Кванза	65	Ліберія	Долар
6	Андорра	Франц. франк	66	Лівія	Динар
7	Аргентина	Песо	67	Ліхтенштейн	Швейц. франк

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6
8	Афганістан	Афгани	68	Люксембург	Франк
9	Бангладеш	Така	69	Мавританія	Угія
10	Бахрейн	Динар	70	Мадагаскар	Франк
11	Білорусь	Рубль	71	Макао	Патака
12	Бельгія	Франк	72	Малаві	Квача
13	Бірма	Къят	73	Малайзія	Рінггіт
14	Болгарія	Лев	74	Мальта	Ліра
15	Болівія	Болівіана	75	Марокко	Дірхам
16	Ботсвана	Пула	76	Мексика	Песо
17	Бразилія	Крузейро	77	Мозамбік	Метікал
18	Бруней	Долар	78	Монако	Франц. франк
19	Бурунді	Франк	79	Монголія	Тугрик
20	Бутан	Нгултур	80	Непал	Рупія
21	Вануату	Вату	81	Нігерія	Найра
22	Ватикан	Ліра	82	Нідерланди	Гюльден
23	Великобританія	Фунт стерлінгів	83	Нікарагуа	Кордоба
24	Венгрія	Форинт	84	Норвегія	Крона
25	Венесуела	Болівар	85	ОАЕ	Дірхам
26	В'єтнам	Донг	86	Оман	Ріал
27	Гаїті	Гурд	87	Пакистан	Рупія
28	Гамбія	Даласи	88	Панама	Бальбоа
29	Гана	Седи	89	Парагвай	Гурані
30	Гваделупа	Франк	90	Перу	Сол
31	Гватемала	Кетсал	91	Польща	Злотий, Євро
32	Гвінея-Бісау	Песо	92	Португалія	Ескудо
33	Германія	Марка	93	Росія	Рубль
34	Гондурас	Лемпіра	94	Румунія	Леа
35	Гонконг	Долар	95	Сальвадор	Колон
36	Гренландія	Дат. марка	96	Сінгапур	Долар
37	Греція	Драхма	97	Чехія	Крона
38	Данія	Крона	98	Сомалі	Шилінг
39	Єгипет	Фунт стерлінгів	99	Судан	Динар
40	Заїр	Заїр	100	Суринам	Гюльден
41	Замбія	Квача	101	США	Долар
42	Ізраїль	Шекель	102	Таїланд	Бат
43	Індія	Рупія	103	Танзанія	Шилінг
44	Індонезія	Рупія	104	Туніс	Динар
45	Йорданія	Динар	105	Турція	Ліра
46	Іран	Ріал	106	Уругвай	Песо
47	Ірак	Динар	107	Чілі	Песо
48	Ірландія	Фунт	108	Філіппіни	Песо
49	Іспанія	Песета	109	Фінляндія	Марка
50	Ісландія	Крона	110	Франція	Франк
51	Італія	Ліра	111	Хорватія	Динар
52	Йомен	Реал, динар	112	Швейцарія	Франк
53	Камбоджа	Ріель	113	Швеція	Крона

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6
54	Канада	Долар	114	Шрі-Ланка	Рупія
55	Кіпр	Фунт стерлінгів	115	Еквадор	Сукре
56	Китай	Юань	116	Естонія	Крона
57	Колумбія	Песо	117	Ефіопія	Бир
58	Кенія	Шилінг	118	Югославія	Динар
59	Корея	Вона	119	ЮАР	Ранд
60	Коста-Ріка	Колон	120	Ямайка	Долар
			121	Японія	Ієна

Історична довідка. В Київській Русі існували так звані «кунні гроші». Кунна система включала гривні – срібні й золоті злитки на вевериці, векші – ймовірно, хутра або шкіри тварин (куниці й білки). Тим часом для великих торговельних операцій потрібна була стабільніша за кунні гроші валюта. Тому й виникають в обігу срібні гроші у вигляді гривні. Гривня була основною лічильною одиницею кунної системи грошей. Досить часто вони мали різноманітну форму і вагу. Починаючи з XIII ст. назва «гривня» поступово змінюється терміном «рубль».

За часів гетьманування Богдана Хмельницького було, по-перше, організовано «Скарб» (державну скарбницю) з відповідною структурою його поповнення та використання; по-друге, розроблено та запроваджено необтяжливу для народу податкову систему. Щорічно до Скарбниці надходило понад 100 тис. «червоних золотих». Цих коштів цілком вистачало для функціонування державного механізму, а надалі – для карбування власної української монети в Чигирині. Найбільшого руйнування українська фінансово-грошова система зазнала за часів реформ Петра I. Остаточного процес ліквідації українських фінансів завершила Катерина II в 1774 р.

Утворення Української Народної Республіки (УНР), започаткувавши відродження української державності й суверенності народу, дало можливість швидко віддрукувати й оперативно доставити з Берліна українські гроші – гривні – і ввести їх в обіг. В грошовому обігу УНР перебували: банківські білети вартістю 10, 25, 50, 100, 250, 1000 гривень, державні кредитні білети вартістю 2, 10, 100, 500, 1000, 2000 гривень та дрібні розмінні «монети», вірніше їх роль виконували паперові гроші – шаги вартістю номіналу 10, 20, 30, 40 і 50 шагів. Перші радянські гроші було введено в обіг 1919 р. у вигляді державних кредитних квитків. За вказівками Сталіна було організовано емісію колосальної кількості «грошових знаків» незалежно від їх товарного покриття. Це призвело до невпинної повзучої інфляції, а надалі й до повного розвалу грошової системи.

Щоб якось упорядкувати грошовий обіг, у 1937 р. курс рубля було прирівнено до долара за курсом 1 дол. = 5,3 рубля. Ігнорування економічних законів, нестерпний тягар гонки озброєнь, затратний метод господарювання та

інші дії адміністративно-командної системи підірвали рубль, що фактично втратив понад 99% своєї купівельної спроможності та функцій. Ось чому за умов всеохоплюючої кризи й розвалу фінансово-грошової системи перед усіма країнами СНД, постала проблема вилучення з обігу збанкрутілого рубля й заміни його національними грошовими одиницями. В обігу російський рубль знаходився лише на території Союзу.

Розвал унітарної держави СРСР створив таку ситуацію, коли потрібно було ввести національну валюту. Оскільки впровадження національної валюти процес довгостроковий, вимагає глибоких структурних змін і радикальних економічних реформ, то наша держава змушена була вдатися до впровадження купона-карбованця як паралельної, тимчасової валюти. Наприкінці 1992 р. він вже став обертатися в готівковому й безготівковому обороті і фактично витіснив російський рубль.

Швидке знецінення купона, зумовило бурхливий сплеск інфляції. Тому постала проблема запровадження національної валюти, проведення грошової реформи й формування української грошової системи. Актом про незалежність, проголошеним в 1991 р., гривню вирішено вважати грошовою одиницею Української держави (почала функціонувати з вересня 1996 р.).

Питання для обговорення на семінарі

1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне і товарне. Умови виникнення та основні риси товарного виробництва.
2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої у товарі.
3. Величина вартості товару і фактори впливу на неї. Закон вартості, його сутність та функції.
4. Розвиток форм вартості та виникнення грошей. Охарактеризуйте функції грошей.
5. Природа сучасних грошей. Теорії грошей.

Теми реферативних повідомлень

1. Логіко-історичний процес розвитку форм обміну.
2. Історія грошей України.
3. Роль долара США у сучасній валютній системі.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савіч В.І. Фінансовий словник. – К.: Знання, 2000.
2. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – 2-ге вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
3. Економічна теорія: Політична економія: Підручник. – 2-ге вид./ За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2003.
4. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: Навчальний посібник. – К.: Вища школа., 2005.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка. – К. – 2005.

6. Мочерний С.В. Економічна теорія: Навч. посіб. – К.: ВЦ “Академія”, 2003.
7. Економічна теорія: Навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.
8. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
9. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2005.

Тема 3. Виробництво як ядро економічної системи

*Мені не потрібно багато, мені потрібно найкраще.
(В. Черчилль)*

1. Теорія виробництва та його факторів. Інформація як ресурс.
2. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів – проблема економічного вибору. Загальні проблеми економіки.
3. Технологічний вибір в економіці. Крива виробничих можливостей.

1. Теорія виробництва та його факторів. Інформація як ресурс

Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей. Виробництво створює засоби для задоволення потреб людини.

Виробництво – процес створення матеріальних та духовних благ, необхідних для існування та розвитку людського суспільства. У межах будь-якого способу виробництва відбувається взаємодія людини з природою. Так, для організації виробництва людина, зазвичай, використовує природні ресурси, запаси яких в більшості випадків обмежені та невідновні. Крім того, у процесі виробництва люди взаємодіють один з одним.

Матеріальне виробництво – безпосередньо пов'язане з виготовленням матеріальних благ (промисловість, сільське господарство, будівництво) і наданням матеріальних послуг (вантажний транспорт, торгівля, комунальне господарство, побутове обслуговування тощо).

Нематеріальне виробництво – складається з підприємств та галузей, що створюють нематеріальні блага (духовні цінності, предмети культури, мистецтва тощо) і надають нематеріальні послуги (освіта, охорона здоров'я, пасажирський транспорт тощо).

Матеріальне і нематеріальне виробництво тісно пов'язані між собою, більш того, вони не можуть існувати одне без одного.

Систематичне, неперервне повторення процесу виробництва є *відтворення*.

Воно включає наступні фази:

- а) виробництво – джерело існування людства;

б) розподіл – розміщення факторів виробництва за сферами, галузями, підприємствами;

в) обмін – купівля-продаж товарів і послуг;

г) споживання – це кінцева ціль виробництва, являється рушійним мотивом.

Просте відтворення – поновлення процесу виробництва з року в рік в незмінних розмірах.

Розширене відтворення – поновлення процесу виробництва в збільшених розмірах, тобто постійно збільшуються розміри виробленого продукту і при цьому покращується якість продукції.

Економічна ефективність виробництва – співвідношення результатів виробництва (кількості створюваних економічних благ) та витрат ресурсів на їх виробництво за певний проміжок часу).

Продуктивність праці – співвідношення результатів виробництва (кількості створюваних економічних благ) та затрат праці на виробництво цієї кількості продукції.

Сфери виробництва, або блоки галузей

1) Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва (сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, аграрно-промисловий, хімічно-лісовий комплекси, будівництво, виробництво товарів народного споживання). Сьогодні в Україні лише в промисловості нараховується близько 9 тис. підприємств.

2) Виробнича інфраструктура – являє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність (транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади, реклама). В розвинутих країнах сфера послуг виробництва – велика і високоефективна галузь суспільної діяльності. У США на транспорті, у сфері зв'язку і торгівлі нині створюється 1/5 частина ВВП.

Отже, за сучасних умов найважливішим напрямом удосконалення суспільного виробництва має бути прискорений розвиток виробничої інфраструктури. Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності створюють сферу матеріального виробництва.

3) Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку людей, примноженні їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього і культурного рівня (охорона здоров'я, фізична культура, освіта, обслуговування, культура, мистецтво).

Досвід розвинутих країн переконує, що соціальна інфраструктура поступово перетворюється в основну сферу людської діяльності. Так, у США в сфері соціальних послуг зайнято близько 70% усіх найманих працівників і створюється понад 60% валового національного продукту.

Основні фактори виробництва

Фактори – це рушійна сила виробництва, основна умова його здійснення, складова виробничого потенціалу, параметри, що визначають його результативність.

Фактори виробництва (виробничі ресурси) – сукупність ресурсів, які використовуються в процесі виробництва.

В західній економіці нема різниці між ресурсами і факторами виробництва. *Ресурси* – це те, до чого не торкалась рука людини (вугілля, нафта, руда, тощо). *Фактори виробництва* – це ресурси приведені в дію, тобто в рамках процесу виробництва ресурси перетворюються в фактори виробництва.

Марксистська теорія в якості факторів виділяє:

1) Робочу силу – це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Складає змінний капітал. (V)

2) Засоби виробництва. *Предмети праці* – включають всі ті предмети, на які спрямована праця людини, а саме: предмети, дані природою, сировина (створені людьми предмети праці), вторинні ресурси (штучно створені матеріали). Та *засоби праці* – засоби, за допомогою яких людина впливає на предмет праці (знаряддя праці: машини, верстати; машинну техніку; хімічний процес, трубопроводи, виробничі будови та інше обладнання).

Предмети й засоби праці в сукупності становлять засоби виробництва і утворюють постійний капітал (C). Вони приводять в рух працівниками виробництво. Засоби виробництва і люди, які використовують їх, являють собою продуктивні сили.

Неокласична (маржиналістська) теорія не визнає такого ділення факторів і виділяє такі чотири групи факторів виробництва:

1. Капітал (К) – сукупність засобів виробництва. Об'єднує матеріальні (все те, що створено руками людини), фінансові (грошові засоби, які необхідні для економічної діяльності), інформаційні (дані необхідні для функціонування автоматизованого виробництва за допомогою комп'ютерної техніки), ресурси.

2. Земля (Z) – в широкому розумінні означає всі природні ресурси (пахотні землі, ліси, водні ресурси, корисні копалини).

3. Труд (L) – цілеспрямована, свідомо діяльність людини направлена на створення матеріальних і духовних благ.

4. Підприємницька діяльність (ПД) – розкривається в чотирьох функціях підприємця:

а) підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів (землі, капіталу, праці);

б) підприємець бере на себе відповідальність за основні рішення в діяльності;

в) підприємець – це новатор, який впроваджує у виробництво нові технології і форми організації бізнесу;

г) підприємець – це людина, яка діє під власну матеріальну відповідальність та готовий піти на ризик для отримання максимального прибутку.

Цікавим фактом є те, що з початком останнього тисячоліття минулого століття понад сорок відсотків усіх нових капіталовкладень у виробництво й обладнання були зроблені в сфері інформаційних технологій (комп'ютери, фотокопіювальні апарати і т.д.) – це вдвічі більше, ніж 10 років тому. Визнання інформації важливим економічним ресурсом і кінцевим продуктом економіки стало поворотним пунктом у розвитку не лише економіки, а й економічного мислення.

Ще в середині ХХ ст. американський учений Норберт Вінер констатував, що, на відміну від сировини та енергії, інформація має специфічну властивість, що в міру її використання її величина не лише не зменшується, а, навпаки, значно зростає. Оволодівши інформацією, людина може змінити хід розвитку суспільства.

Ось чому інформаційні технології стали стимулом розвитку не лише для гуманітарної сфери, а й для економіки в цілому. Дослідники виділяють чотири інформаційні революції, які відбулися впродовж історії людства. Перша була пов'язана з появою писемності, що дало змогу зберегти знання для майбутніх поколінь. Друга – стала результатом винаходу книгодрукування: почали активно поширюватися знання, які радикально змінили суспільство та культуру. Третя інформаційна революція зумовлена появою телефону, телеграфу, радіо, телебачення: це дало змогу оперативно передавати інформацію на будь-яку відстань. Четверта – пов'язана з винаходом комп'ютера, розвитком електронно-обчислювальної техніки; комп'ютери внесли суттєві зміни у накопичення, зберігання, обробку та використання інформації.

Інформація та знання – незвичний вид ресурсів, які відрізняються від грошових, природних, трудових і технічних. Економісти називають їх "суспільним благом." Це означає, що знання не зменшуються з огляду на їхнє використання. Вони невідчужувані. На вартість створення знань не впливає, скільки людей буде користуватися ними згодом. Витрати на створення знань, втілених, наприклад у книзі, будуть коштувати однаково, незалежно від того, чи прочитають її 5 або 500 тис. осіб. Знання і їхня оболонка - не одне й те саме. Продавець може повернути собі, припустимо, автомашину, але повідомивши покупцеві яку-небудь інформацію, він не може забрати її назад. Друге розходження між знаннями й іншими ресурсами полягає в достатку знань.

Незважаючи на відсутність надійного способу вимірювання запасів знань, накопичених у світі, різні показники засвідчують, що їхній обсяг продовжує збільшуватися. Виникають нові галузі бізнесу – персоналізоване забезпечення інформацією, дистанційне технічне обслуговування та навчання, електронна індустрія розваг, різні форми електронної торгівлі. Тобто, зі зростанням обсягу інформації зростає і рівень її використання. Особливо

помітним цей процес став у другій половині XX ст., коли, за підрахунками фахівців, обсяг інформації подвоювався кожні 20 місяців, тоді як у XIX ст. – протягом 50 років. Ось динаміка цього процесу: від початку нашої ери подвоєння знань відбулося до 1750 р., друге подвоєння зафіксовано до початку XX ст., третє – до 1950 р. Далі подвоєння знань відбувалося ще більш прискорено: до 1970 р. – протягом 10 років, після 1970 р. – кожні 5 років, а з 1991 р. – щороку. Вже до початку XXI ст. інформаційні ресурси зросли у 250 тис. разів.

Процес взаємодії основних факторів виробництва називається *технологією*. Вона відображає ті способи впливу людини на предмет праці, що відкриваються з розвитком культури і науки.

2. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів – проблема економічного вибору. Загальні проблеми економіки

Потреби – види продукції, економічних благ, товарів, послуг, в яких існує потреба і які люди намагаються мати і споживати. Задоволення потреб є головною метою будь-якого типу виробництва, Потреби людини, суспільства в цілому визначають напрям розвитку виробництва і реалізуються у спеціально опрацьованих суспільством соціально-економічних програмах.

«Пока потребность человека не удовлетворена, он находится в состоянии недовольства своими потребностями, а стало быть и самим собой» (К. Маркс).

Таблиця 3.1

Класифікація потреб					
КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТРЕБ					
За походженням		За засобами задоволення		За способом задоволення	
<i>Первинні</i> (базові, фізіологічні)	<i>Вторинні</i> (викликані розвитком цивілізації)	<i>Матеріальні</i>	<i>Нематеріальні</i>	<i>Індивідуальні</i>	<i>Колективні</i>
Потреби в їжі, сні тощо	Потреби в здобутті освіти, розвагах, інформації, транспорті, модному одязі тощо	Потреби в тому, що має матеріальне втілення	Задовольняються послугами сфери освіти, культури, мистецтва	Пов'язані з необхідністю відокремленого задоволення (їжа, одяг тощо)	Задовольняються спільно (потреба у водопостачанні, громадськ. порядку)

А. Маслоу, створюючи свою теорію мотивацій у 40-і рр. намагався пояснити, чому в різний час у людей виникають різні потреби. Він вважав, що потреби людини мають ієрархічну структуру з 5 рівнів.

У кожний конкретний момент часу людина буде прагнути до задоволення тієї потреби, яка для неї є більш важливою або сильною.

* *Фізіологічні потреби* (потреби найнижчого рівня) є необхідними для виживання. Вони включають потребу в їжі, воді, захисті, відпочинку тощо.

* *Потреби в безпеці* включають потреби в захисті від фізичних і психологічних небезпек з боку навколишнього світу і впевненість у тому, що фізіологічні потреби будуть задовольнятися в майбутньому (покупка страхового полісу або пошук надійної роботи з гарними видами на пенсію).

* *Соціальні потреби* (потреби в приналежності, дружбі, любові) включають почуття приналежності до чого-небудь або кого-небудь, підтримки.

* *Потреби в повазі* включають потреби в особистих досягненнях, компетентності, повазі з боку навколишніх, визнанні.

* *Потреби в самовираженні, самореалізації* – потреби в реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості.



Рис. 3.1. Ієрархія потреб за А. Маслоу

Спочатку споживачі прагнуть задовольнити потреби більш низького рівня, потім можуть думати про задоволення наступної по значимості потреби. Основний недолік теорії Маслоу зводиться до того, що їй не вдалося врахувати індивідуальні відмінності людей. Виходячи з минулого досвіду, одна людина може бути найбільше зацікавлена у самовираженні, у той час як поведінка іншої буде в першу чергу визначатися потребою у визнанні, соціальними потребами.

Закон зростання потреб характеризує не просто зростання, тобто появу все нових і нових потреб, а й зміну структури їх, що відбиває просування як людини, так і суспільства в цілому від біологічного (фізіологічного) до все більш і більш різнобічного, багатого суспільного життя.

Виділяють три етапи розвитку потреб у минулому ХХ столітті.

Перший етап – до середини 50-х років, коли домінували матеріально-речові потреби.

Другий етап – почався з середини 50-х років з переходом до “економіки споживання”, коли формувалися такі соціальні потреби, які задовольнялись завдяки побутовому обслуговуванню, освіті, медицині, спорту, відпочинку, розвагам та ін.

Третій етап розвитку потреб почав формуватись у 80-ті роки. Він завершив фундаментальні зрушення в бік гуманітарних потреб, пов’язаних з творчістю, духовним розвитком особистості. Інтенсивний розвиток цих потреб вимагає як зміни характеру праці, так і зростання тривалості вільного часу.

Кожний крок в розвитку суспільства – це одночасно задоволення потреб на новому, більш високому рівні.

Потреби не залишаються незмінним, вони розвиваються по мірі еволюції людської цивілізації. Стрімко зростаюче виробництво, припускає все нові й нові блага, а широка реклама формує потребу в них. Основною властивістю потреб являється їх безмежність, по мірі задоволення одних завжди виникають інші. Саме це пов'язано з НТП.

Закон зростання потреб – закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між виробництвом і досягнутим рівнем задоволення потреб людей, розвиток яких (зв'язків) сприяє появі нових потреб та засобів їх задоволення.

Усе, що здатне задовольняти потреби людей називають благами. Деякі блага надані людині самою природою (повітря, сонячне тепло, тощо). Однак більшість благ людина створює спеціально, із метою задоволення своїх потреб. Продуктами людської праці, створеними в процесі виробництва для подальшого обміну та споживання, є економічні (споживчі) блага – товари та послуги.

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

Суспільство може створити більш потужне виробництво і задовольнити в майбутньому ті потреби, які сьогодні задовольнити не може, але не виключно те, що за цей період виникнуть нові потреби, для задоволення яких недостатньо ресурсів. Тому безмежність потреб породжується:

по-перше, людською фантазією;

по-друге, на потреби в ринковій економіці діє конкуренція виробників, які постійно пропонують нові споживчі блага;

по-третє, сучасні комунікації, засоби масової інформації стимулюють людину до нових потреб.

Здібність товару чи послуги задовольняти потреби називається *споживчим благом* (товари особистого споживання, товари виробничого призначення, особисті послуги, комерційні послуги).

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

Основною проблемою економіки є вивчення того, як використовуються обмежені ресурси, необхідні для виробництва різних товарів та послуг в цілях максимального задоволення зростаючих потреб суспільства.

Потреби	Ресурси
безмежні	обмежені
невгамовні	вичерпні
зростаючі	рідкі

Обмеженість економічних ресурсів ставить перед будь-яким суспільством проблему вибору. Це рішення протиріччя між „хочу” та „можу”, з яким зустрічаються економічні суб'єкти, кожна людина.

Економіка покликана відповісти на три основні питання:

1. Що виробляти і в якій кількості?
2. Як виробляти, яку техніку і технології використовувати?
3. Для кого виробляти, на які верстви суспільства потрібно орієнтуватися?

Питання що, як і для кого виробляти не склало б ніяких проблем, якщо ресурси були б необмежені і можна було б виробляти товар в необмеженій кількості.

Отже, суспільство з однієї сторони має безмежні потреби, а з іншої – обмежені можливості. Виникає проблема ефективного використання рідких ресурсів.

3. Технологічний вибір в економіці. Крива виробничих можливостей

Суспільство прагне отримати максимальну кількість товарів та послуг, вироблених обмеженими ресурсами. Щоб цього досягти, необхідно забезпечити:

- а) повну зайнятість (розуміється використання всіх пригодних для цього ресурсів: робочої сили, земель, обладнання);
- б) повний обсяг виробництва (ресурси потрібно розподіляти ефективно:
 - 1) їх потрібно використовувати там, де вони принесуть найбільший дохід;
 - 2) необхідно застосовувати найсучасніші технології.

Оскільки ресурси рідкі, то навіть при повній зайнятості і повному обсягу виробництва не можна забезпечити необмежений випуск товарів та послуг.

Виникає нова проблема вибору товарів і послуг: які слід виробляти, а від яких потрібно відмовитись.

Продемонструвати ефект вибору можна за допомогою **кривої виробничих можливостей**.

Продемонструємо класичний приклад. Припустимо, що економіка виробляє не безмежну кількість товарів та послуг, а лише два продукти – масло і гармати. Масло символізує споживчі товари, гармати – засоби виробництва. Будемо виходити з того, що якщо все населення країни буде виробляти гармати, то отримає 15000 шт. Якщо ж масло, то 5000 т. Звичайно гармати і масло можуть вироблятися одночасно. В зв'язку з тим, що ресурси обмежені, то при збільшенні виробництва гарматів, прийдеться скоротити виробництво масла і навпаки. Графік показує максимально можливе виробництво масла і гарматів.

Таблиця 3.2

**Шкала виробничих можливостей
з виготовлення гармат і вершкового масла**

Варіант	Гармати, тис. шт.	Масло вершкове, тис. т
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Рис. 3.2. Графік виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей – це модель, яка показує максимально можливий обсяг виробництва яких-небудь товарів при існуючому в даний момент обсягу ресурсів.

1. Економіка ефективна, якщо виробляється одна із комбінацій товарів, відповідна будь-якій точці на кривій AF. Крива виробничих можливостей має вигнуту форму, тому що зі збільшенням виробництва однієї продукції альтернативні витрати для виробництва додаткової одиниці, виражені в можливостях виробництва іншої продукції, зростають (переміщення точки по кривій).

2. Всі точки, які лежать нижче кривої AF – в країні безробіття, а значить недовикористовується такий фактор, як труд, тобто це точки неефективного використання ресурсів.

3. Виробництво на рівні точки О, взагалі не існує, так як ця точка лежить за межею виробничих можливостей економічної системи.

Положення кривої виробничих можливостей з часом може змінюватися під впливом ряду причин:

- ступінь використання економічних ресурсів в економіці в даний момент;
- технологічні зміни, технологічний прогрес;
- збільшуючи чи зменшуючи пропозицію ресурсів;
- вибір в теперішньому точки на кривій, яка створить вплив на положення кривої в майбутньому.

Альтернативна вартість – це ціна, яка вимірюється через іншу річ.

Вибір альтернативних варіантів передбачає *раціональну поведінку суб'єктів економіки*: вони повинні приймати економічні рішення з урахуванням обмеженості ресурсів та необхідності їх раціонального використання.

Закон зростання альтернативних витрат – при збільшенні обсягу продукції, неминуче зростають витрати на одиницю товару в іншій групі. В нашому прикладі масло трансформувалось в гармати, тому криву виробничих можливостей ще називають кривою трансформації.

ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ	
Екстенсивний – нарощування виробничих можливостей шляхом збільшення кількості виробничих ресурсів	Інтенсивний – нарощування виробничих можливостей при кількісно незмінних виробничих ресурсах
• збільшення площі орних земель • відкриття і розробка родовищ корисних копалин • збільшення кількості робітників • збільшення капіталу	• удосконалення матеріально-технічної бази виробництва • удосконалення технології виробництва • удосконалення організації виробництва • підвищення кваліфікації і рівня освіти робітників

Рис. 3.3. Шляхи зростання виробничих можливостей

Кількість виробничих ресурсів є обмеженою. Це призводить до неможливості одночасного задоволення всіх потреб людини і суспільства. Знання економічних закономірностей допомагає розподілити виробничі ресурси таким чином, щоб результат виявився максимальним, тобто задоволення потреб споживача було найбільш повним.

Економіка – це наука

Задоволення потреб

Потреби необмежені

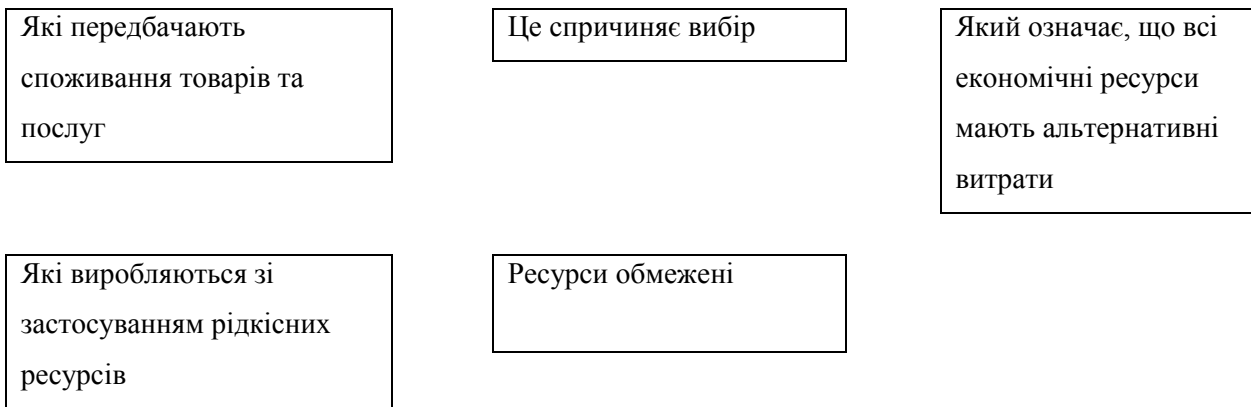


Рис. 3.4. Економіка – наука про вибір

Питання для обговорення на семінарі

1. Виробництво. Фактори виробництва та способи їх з'єднання.
2. Дайте характеристику інформації як ресурсу.
3. Охарактеризуйте загальні проблеми економіки.
4. Потреби як спонукальний мотив економічної діяльності. Закон зростання потреб.
5. Технологічні можливості суспільства. Аналіз кривої виробничих можливостей.
6. Поняття альтернативних витрат. Закон зростання альтернативних витрат.

Теми реферативних повідомлень

1. Шляхи вирішення проблеми обмеженості ресурсів та безмежності потреб.
2. Кругообіг продуктів і ресурсів в економіці.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Добрынин А.И., Журавлёва Г.П. Общая экономическая теория. – СПб.: Питер. 2001.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія: Навч. посіб. – К.: ВЦ“Академія”, 2003.
4. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
5. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Ю.В.Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003.

Тема 4. Економічні системи суспільства. Власність в економічній системі

*Найкраща економічна система – це та,
яка максимально забезпечує людей тим,
чого вони найбільш потребують.
(Д. Гелбрейт)*

1. Періодизація суспільного економічного розвитку.
2. Сутність економічної системи. Типи економічних систем.
3. Поняття власності. Типи, форми і види власності та роль в економічній системі.
4. Становлення та розвиток постіндустріального суспільства.

1. Періодизація суспільного економічного розвитку

Найбільше поширення набули формаційний, цивілізаційний та організаційний підходи до розуміння процесу економічного розвитку людства.

Формаційний підхід був розроблений К. Марксом. Відповідно до цього підходу продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва, у поєднанні з політичною надбудовою – соціально-економічну формацію. Продуктивні сили – це поєднання людей із засобами виробництва, виробничі відносини – це відносини між людьми у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних благ.

Історія розвитку суспільства, згідно з цим підходом, це зміна суспільно-економічних формацій одна одною, більш прогресивною. I формація – первіснообщинний спосіб виробництва, II – рабовласницький, III – феодальний, IV – капіталістичний, V – комуністичний.

Ядром кожного способу виробництва, а відповідно і формації, є панівна форма власності, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

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

Однак у формаційного підходу є недоліки. Сьогодні він не знаходить широкого кола прибічників в науковому світі. По-перше, п'ятиланкова періодизація більш-менш підходить до країн Західної Європи, але не відображає повною мірою розвиток азійських країн (азійський спосіб виробництва). Не висвітлює, зокрема, особливості розвитку Російської імперії, України. По-друге, не враховуються неекономічні, соціокультурні фактори (національний менталітет, релігія, тощо). По-третє, формаційний підхід абсолютизує класову конфронтацію між власниками і не власниками засобів виробництва.

Цивілізаційний підхід. Історична еволюція суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого – вищого можна визначити 8 цивілізаціями:

- 1) неолітична – 7-4 тисячоліття до н.е.;
- 2) східнорабовласницька – 3-1 тисячоліття до н.е.;
- 3) антична VII ст. до н.е. – VI ст. н.е.;
- 4) ранньофеодальна – VII ст. н.е. – XIII ст.;

5) перед індустріальна – XIV – XVIII ст. (все ще переважає сільське господарство);

6) індустріальна – 60-ті роки XVIII ст. – 50-ті роки XX ст. (зростає механізація виробництва);

7) постіндустріальна – початок 60-х років XX ст. (застосовуються нові технології, на перший план виступає наука, освіта, духовні блага, сфера послуг);

8) неоіндустріальна – інформаційне суспільство (Дж. Гелбрейт, Р. Арон).

Організаційний підхід. Класифікація економічних систем на основі способу організації господарської діяльності враховує такі ознаки: форма власності на засоби виробництва; хто і як приймає економічні рішення; спосіб координації економічних дій; мотиви, що стимулюють економічну діяльність.

Згідно з цим підходом розрізняють такі типи економічних систем:

- економіка вільного ринку (нерегульований ринок);
- планова економіка (центральні органи влади приймають всі економічні рішення);
- змішана економіка;
- традиційна (аграрна) економіка (є характерною для слаборозвинутих країн – переважає общинна форма власності);
- перехідна економіка.

2. Сутність економічної системи. Типи економічних систем

Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих елементів економіки.

Основним соціально-економічним критерієм типологізації економічних систем у радянській марксистській економічній літературі 70-90-х років був спосіб поєднання виробників із засобами виробництва.

Типи економічних систем

Командна система (планова)

Ця модель економічної системи була втілена в колишньому СРСР і країнах соціалістичної співдружності.

На першому місці інтереси держави:

- одержавлена суспільна власність практично на всі матеріальні ресурси, приватна власність заборонена;
- управління на основі державних директив і планів;
- централізований розподіл матеріальних ресурсів між підприємствами;
- відсутність у виробників свободи вибору;
- відсутність у виробників зацікавленості в підвищенні ефективності виробництва.

Переваги:

- можливість концентрації зусиль і ресурсів на окремих напрямках економічної діяльності;

- забезпечення економічної і соціальної стабільності, так званої «впевненості у завтрашньому дні»: відсутність явного безробіття, інфляції, соціальної нерівності, злиденності, доступність певного рівня освіти та медичного обслуговування.

Недоліки:

- неможливість швидкого розвитку і впровадження досягнень науково-технічного прогресу й забезпечення раціонального використання ресурсів;
- диктат виробника по відношенню до споживача;
- уніфікація замість різноманітності;
- низький рівень задоволення потреб;
- утворення «чорного ринку», хронічний дефіцит предметів споживання.

Традиційна система

На першому місці – дотримування інтересів релігії, традицій:

- загалом колективна форма власності;
- традиції, що передаються з покоління в покоління, визначають, які товари та послуги, як і для кого виробляти;
- застаріла технологія виробництва;
- переважання ручної праці;
- багатоукладність економіки;
- консерватизм і неприйняття нововведень;
- можливий сильний вплив релігії.

Переваги:

- відносна стабільність і впевненість в завтрашньому дні.

Недоліки:

- ізолюваність від зовнішніх змін;
- соціально-економічний застій, відсутність прогресу;
- низький рівень життя населення.

Ринкова система

На першому місці інтереси людини:

- приватна власність на матеріальні ресурси і вироблену продукцію;
- свобода вибору і підприємництва, а саме: споживача у визначенні того, які товари і послуги має виробляти економіка; фірм-виробників у виборі сфери діяльності, придбанні матеріальних ресурсів, наймі робочої сили, організації виробництва і збуту товарів, розподілі доходів тощо;
- конкуренція як суперництво між учасниками ринкового господарства стосовно кращих умов виробництва, купівлі та продажу товарів;
- обмежена роль держави;
- особистий економічний інтерес, відповідно до якого діє кожний економічний суб'єкт і який є основною рушійною силою всієї економіки.

Переваги:

- сприяє ефективному розподілу ресурсів, тобто направляє ресурси у виробництво тих товарів та послуг, які потрібні суспільству найбільше («невидима рука ринку»);

- свобода вибору діяльності підприємців;
- сприяє підвищенню якості товарів та послуг, розширенню їх асортименту;
- гнучкість, високий рівень адаптації в умовах змін;
- стимулювання науково-технічного прогресу;
- інтереси споживача визначають дії виробника.

Недоліки:

- нерівний розподіл доходу; ринок орієнтований на задоволення потреб тих, хто платить гроші;
- нестабільність розвитку, що призводить до інфляції, безробіття та соціального розшарування;
- недостатнє фінансування наукових досліджень, сфери освіти;
- вільна конкуренція веде до виникнення монополій;
- нераціональне відношення до природних ресурсів та оточуючого середовища.

Змішані економічні системи

Більшість розвинутих країн мають змішані економічні системи. Їх суть полягає в тому, що на мікроекономічному рівні відносини регулюються економічними законами ринку, а на макроекономічному – законами держави.

Економічними функціями держави при цьому є:

- 1) підтримка конкуренції і вільного підприємництва шляхом створення необхідної правової бази та захисту ринку від можливих проявів монополізму;
- 2) забезпечення повної зайнятості;
- 3) боротьба з інфляцією, стабілізація грошового обігу;
- 4) реалізація програм економічного зростання;
- 5) виробництво товарів першої необхідності, контроль за виробництвом з урахуванням зовнішніх чинників та ін.;
- 6) розподіл доходів на основі принципів ринкової економіки.

Отже, *змішана економіка* – тип економічної системи, який поєднує елементи ринкових механізмів та державного регулювання.

Характеристики змішаної системи:

- поєднання приватного і державного секторів економіки, ринку і державного регулювання, капіталістичних тенденцій і соціалізації життя;
- компенсація недоліків ринкової економіки державним регулюванням;
- особиста участь держави у наданні соціальних благ.

Переваги:

- забезпечення економічного зростання та економічної стабільності;
- гарантія соціальної забезпеченості та соціальної справедливості;
- захист і заохочення конкуренції, боротьба з монополіями;
- забезпечення політичної стабільності;
- стимулювання технологічних та організаційних інновацій;

- підтримка освіти, культури, науки.

Недоліки:

- відсутність стандартних схем розвитку;
- необхідність розроблення національних моделей з урахуванням національної специфіки.

У різних країнах і регіонах світу формуються різні моделі змішаної економіки. Вони відрізняються «національними коефіцієнтами змішування» різних форм власності, ринку та державного регулювання.

Таблиця 4.1

Моделі змішаної економіки

Американська	Японська	Німецька	Шведська	Південно-корейська
• «Модифікована ринкова економіка» • Пріоритетна роль приватної власності • Держава здійснює оподаткування, цільові виплати, замовлення на товари та послуги, контроль за грошовою масою й відсотковими ставками	• «Японський стиль керування»: система довічного найму, збільшення розміру заробітної плати в залежності від стажу роботи на цьому підприємстві, значна роль профспілок • Провідна роль держави у сферах програмування економічного розвитку, структурної, інвестиційної і зовнішньоекономічної політики	• Високий ступінь державного втручання в економіку • Участь держави в наданні соціальних благ • Створення сприятливих умов для приватного підприємництва • Антициклічне регулювання	• Широке повноваження держави з регулюванням соціально-економічного життя • Значна частина доходів приватного сектору економіки перерозподіляється в бюджет на соціально-економічні потреби • Високий рівень життя, сприятливі умови для набуття освіти і професійної підготовки	• Взаємодія чіткого державного планування і ринкових механізмів • Держава контролює галузі економіки, що потребує значних первинних капіталовкладень • Держава створює пільгові умови для інвестицій і експорту товарів

Чинники, що впливають на виникнення особливостей національних моделей:

- рівень і характер матеріально-технічної бази;
- історичні та геополітичні умови формування суспільного устрою;
- національні та соціокультурні особливості країни.

Перехідна система

Перехідна економіка – це закономірне явище розвитку економічних систем.

Економічні системи, як і будь-яке інше об'єктивне явище суспільного життя, проходять етапи становлення, досягнення зрілості, старіння і відмирання (замінюються новою системою).

За сучасних умов перехідні процеси в суспільстві розглядаються у контексті трьох основних аспектів:

- перехідні процеси у розвинутих капіталістичних країнах;
- перехідні процеси у країнах, що розвиваються;
- перехідні процеси у постсоціалістичних країнах.

Ознаки економіки перехідного типу:

- нестійкість;
- одночасне існування протягом певного періоду старих і нових форм господарювання;
- історичність, тощо.

3. Поняття власності. Типи, форми і види власності та роль в економічній системі

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

Власність – це складна категорія, яка відображає сукупність суспільних відносин – економічних, соціальних, політичних, національних, релігійних, тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, визначає соціальну структуру суспільства, спосіб розподілу результатів праці, характер стимулів трудової діяльності. Виражаючи найглибинні зв'язки і взаємозалежності, власність, розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

Право власності – це сукупність узаконених державою прав і норм взаємовідносин фізичних та юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення і використання об'єктів власності. Ще за часів римського права право власності означало володіння, користування та розпорядження об'єктом власності.

Об'єкти власності: засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси (земля, надра та ін.), предмети особистого споживання, гроші, цінні папери, дорогоцінні метали, інтелектуальна власність, культурні та історичні цінності, робоча сила.

Суб'єкти власності: індивідуум, фізична особа; юридична особа – підприємства, організація, об'єднання; державні органи (центральної і місцевої влади); декілька держав або всі держави планети.

Розглядають *історичні форми власності*:

- первіснообщинна (однакові права членів общини та об'єкти власності);
- рабовласницька (характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва й на раба);
- феодальна (обмежені права на працівника);

- капіталістична (характеризується правом власності підприємця (капіталіста) на засоби виробництва й результати праці та особистою свободою працівника).

Сьогодні в Україні склалися й закріплені такі форми власності:

- приватна;
- колективна;
- державна.

Вітчизняна політика власності – це плюралізм (множинність) форм власності. Допускається існування змішаних форм власності інших держав та юридичних осіб інших держав. Таким чином збільшується кількість підприємств, зростає конкуренція, збільшується обсяг випуску товарів та послуг, зростає пропозиція робочих місць, збільшується конкурентоздатність вітчизняних підприємств та економіки в цілому.

Відносинам власності притаманні свої закони розвитку (закон концентрації власності, закон централізації власності, закон монополізації власності) і внутрішні суперечності (між окремими типами й формами власності та всередині кожного з них).

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою загальнонародною власністю мала за мету зрівняння всіх людей у правах на засоби виробництва. Але насправді розпоряджалася державною власністю маленька група людей.

В цілому структуру відносин власності, що нині формується в Україні, можна представити наступним чином:

Індивідуальна власність громадян:

1) особиста власність – формується за рахунок трудових доходів від ведення власного господарства, вкладених у кредитні заклади, акції та інші цінні папери;

2) власність трудового господарства – це власність членів сім'ї та інших осіб, які спільно ведуть господарство;

3) власність селянського та особистого підсобного господарства.

Колективна власність:

1) *власність орендного підприємства* – це вироблена продукція, одержані доходи й інше, придбане за рахунок коштів цього підприємства майно;

2) *власність колективного підприємства* – це форма власності, яка виникає у тому випадку, коли все майно державного підприємства переходить у власність трудового колективу;

3) *власність кооперативу* – це майно, що створюється за рахунок грошових та інших майнових внесків членів кооперативу, виробленої продукції, доходів, одержаних від реалізації та іншої діяльності;

4) *власність акціонерного товариства*. Акціонерне товариство є власником майна, створеного за рахунок продажу акцій, а також одержаного в результаті його господарської діяльності;

5) *власність господарських асоціацій (об'єднань)*. Має право власності на майно, добровільно передане їй підприємствами та організаціями, а також одержане в результаті її господарської діяльності;

6) *власність громадських організацій* (будівлі, споруди, житловий фонд, обладнання, цінні папери);

7) *власність релігійних організацій* (будівлі, предмети культу, необхідне для діяльності даних організацій).

Державна власність:

1) *загальнодержавна власність* – майно органів влади й управління: оборонні об'єкти, енергетична система, транспортний зв'язок, кошти державного бюджету, культурні та історичні цінності, державні підприємства тощо;

2) *комунальна власність* – це власність адміністративно-територіальних утворень (краю, області, району);

3) *майно державних підприємств* – це те майно, яке закріплене за державним підприємством і яким воно може розпоряджатися.

Приватна власність

Законом України «Про власність» передбачено існування приватної власності. Характерно, що кількість майна, придбаного громадянином відповідно до Закону не обмежується.

Реформа відносин власності в Україні передбачає формування такої системи відносин власності, яка певною мірою відповідала б досягнутому рівню усупільнення праці та виробництва в різних сферах, галузях і ланках економіки. Головними напрямками досягнення цієї мети є роздержавлення і приватизація об'єктів державної та колгоспно-кооперативної власності.

Роздержавлення – передача майна (засобів виробництва тощо) державного підприємства у володіння, розпорядження та використання трудовому колективу роздержавлюваного підприємства за збереження його належності суспільству, державі. Основними формами роздержавлення є оренда та акціонування (корпорація).

Приватизація – перехід на безоплатній або платній основі державної власності (землі, підприємства житлового фонду, тощо) у належність, володіння, розпорядження та використання трудовим колективом, групам осіб та окремим особам. Приватизація означає ліквідацію суспільної власності в формі державної власності, її перетворення на різні види та форми приватної власності.

Кінцевою метою роздержавлення і приватизації землі та іншого державного майна є створення таких форм власності, які відповідають реальному рівню усупільнення праці та виробництва в різних сферах, галузях і ланках народного господарства України, що є необхідною та достатньою умовою переходу до ринкової економічної системи, підвищення ефективності виробництва, рівня життя всіх громадян суспільства.

4. Становлення та розвиток постіндустріального суспільства

Інформація наповнювала суспільство завжди. В сучасному швидкозмінному світі відбувається перехід людства до виробництва, розповсюдження і споживання інформації.

З економічної точки зору інформація характеризується наступним чином: важкістю однозначної фіксації споживача; неможливістю однозначної вартісної оцінки отриманого об'єму; механізмом старіння.

Інформаційна система в Україні тільки починає створюватись. На сьогоднішній день Україна не в змозі в достатній мірі фіксувати проекти, що пов'язані з глобальною інформатизацією.

Теорія постіндустріального суспільства виникла на початку 60-х років, коли країни Заходу почали виходити за межі економічної суспільної формації. В 60-ті та 70-ті роки дослідження Д. Белла, К. Кана, Р. Дарендорфа призвели до глибокого осмислення радикально іншого характеру суспільства. Основу цих змін дослідники бачили в підвищенні ролі науки. Потенціал розвитку цього суспільства, на їхній погляд, визначається масштабами інформації і знань, якими воно володіє.

Д. Белл, розкриваючи новизну сучасних джерел економічного зростання, нагадав, що для індустріальної епохи довгий час вважалися основними факторами виробництва земля, капітал і праця. В. Зомбарт та Й. Шумпетер доповнили цю тріаду такими важливими поняттями як "ділова ініціатива" та "підприємливість". І все ж, зауважив Д. Белл, в економічній науці домінував такий підхід, який акцентував увагу на комбінації капіталу і праці, в дусі трудової теорії вартості, майже повністю ігноруючи при цьому роль знання. "Коли знання у своїй систематичній формі, – пише Д. Белл, – залучається до практичної переробки ресурсів (у вигляді винаходу, або організаційного удосконалення) можна сказати, що саме знання, а не праця є джерелом вартості". "...Зі скороченням робочого часу та зі зменшенням ролі виробничого робітника стає зрозуміло, що знання та способи їхнього практичного застосування заміщують працю, як джерело додаткової вартості. У цьому розумінні праця і капітал були центральними змінними в індустріальному суспільстві і інформація та знання стають вирішальними змінними постіндустріального суспільства".

Подано одне з найбільш розгорнутих визначень поняття постіндустріального суспільства даного Д. Беллом: "Постіндустріальне суспільство, – пише він, – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від матеріального виробництва товарів до виробництва послуг, проведенню досліджень, організації системи освіти і підвищенню якості життя, в якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що саме важливе, в якому впровадження нововведень... у все більшій степені залежить від досягнень теоретичного знання. Постіндустріальне суспільство припускає виникнення інтелектуального класу, представники якого на політичному рівні виступають в якості консультантів, експертів чи технократів".

Вітчизняні і російські економісти, які досліджують проблеми інформаційної цивілізації, або постіндустріального суспільства характеризують його як таке, в якому передбачається прискорене зростання не тільки індустрії інформаційно-комп'ютерних технологій і комунікацій, але й галузей, які забезпечують вдосконалення і зростання людського капіталу – тобто освіти (особливо вищої та середньо-спеціальної) та охорони здоров'я, оскільки розвивати науку, розробляти і використовувати високі (в тім числі інформаційні технології) можуть тільки висококваліфіковані, сумлінні та фізично здорові працівники. Досвід тих країн, які не економили витрати на науку, освіту й охорону здоров'я, свідчить про те, що капітальні вкладення в ці сфери швидко окуповуються, і в сучасних умовах нагромаджені наукові знання та людський капітал становлять досить значну складову національного багатства, а їхній розвиток – найважливіший потенціал стабільного економічного зростання.

Розуміння того, що сучасне суспільство може і повинно розглядатися саме як постіндустріальне, закріплюється по мірі аналізу логіці розвитку цивілізації, якою вона представлена в рамках постіндустріальної теорії. Згідно з її прихильниками, в історії досить строго простежується три великі епохи, які створюють тріаду "аграрне-індустріальне-постіндустріальне суспільство" (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Основні характеристики типів всесвітньої цивілізації

Типи всесвітньої цивілізації	Домінуючий вид виробництва	Праця та її характер	Провідний тип власності
Аграрна	Сільське господарство	Ручна	Земельна
Індустріальна	Промислове	Машинна	Промислова
Постіндустріальна	Інформаційне	Інтелектуальна	Інтелектуальна

Родоночальник концепції постіндустріалізму Даніел Белл вже на початку 70-х років зазначив на визначальні риси формуючого нового суспільного упорядкування. Така періодизація соціального прогресу заснована на декількох критеріях, а постіндустріальне суспільство протиставляє індустріальному і аграрному по трьом важливим параметрам:

- основному виробничому ресурсу (в постіндустріальному суспільстві ним є інформація та знання, в індустріальному – енергія, машинна техніка, а в аграрному – первинні умови виробництва, сировина);
- типу виробничої діяльності (він розглядається в постіндустріальному суспільстві як послідовна обробка [processing] в протилежність виготовленню [fabrication] і добуванню [extraction] на більш ранніх ступенях розвитку);
- характеру базових технологій (визначається в постіндустріальному суспільстві як наукоємні, в епоху індустріалізму – як капіталоємні і в аграрний

період – як трудомісний).

Саме ця схема дає підстави сформулювати відоме положення про три суспільства, згідно з якими аграрне суспільство ґрунтується на взаємодії людини з природою, індустріальне – на взаємодії перетвореною нею природою, а постіндустріальне суспільство – на взаємодії між людьми. В аграрних суспільствах важливим аспектом соціального зв'язку була імітація дій інших людей, в індустріальному – засвоєння знань і можливостей минулих поколінь, в постіндустріальному ж суспільстві інтерперсональні взаємодії стають комплексними, що і визначає нові властивості всіх елементів соціальної структури.

Враховуючи уявлення про аграрне, індустріальне та постіндустріальне суспільство Д.Белл концентрує увагу на останньому, визначивши шість його головних характеристик:

- 1) в економіці простежується перевага сфери послуг над сферою виробництва;
- 2) серед зайнятих переважають робітники розумової праці;
- 3) головним фактором, який визначає нововведення, стають теоретичні знання;
- 4) відбувається плановий розвиток техніки та контроль за її використанням;
- 5) в управлінні застосовують нові інтелектуальні технології;
- 6) на відміну від індустріального в постіндустріальному суспільстві головну роль відіграють не економічні, а політичні інститути.

Центральна ознака "постіндустріального суспільства", за Беллом – це панування науки, наукових знань.

Капіталістична система зародилась на такій матеріальній основі, як проста кооперація праці і машинне виробництво. Соціальним аспектом цього суспільства є система найманої праці. Капіталізм створив розвинуту систему не просто машинного виробництва, а його досконалої автоматизації. Автоматизація породила інформаційні технології, які стають матеріальною основою постіндустріального суспільства. Таким чином діє закон істотно-історичного розвитку людини як об'єктивний процес.

Людська діяльність дедалі більше набуває духовних вимірів. Фізична праця уступає місце розумовій. Не "саларіат" (наймані робітники), а "когнітаріат" – вчені, інженери, спеціалісти, досить незалежні завдяки своєму інтелектуальному рівню, – стають лідерами суспільства і творцями технологічних новацій.

Друкер К.П. ще в 50-х роках обґрунтував суспільне значення робітників знань. Віддаючи їм домінуючу роль, він виділив дві головні специфічні властивості робітників знань. Перша полягає в тому, що робітник знань відрізняється від всіх інших учасників трудового процесу тим, що сам, причому безроздільно, володіє своїми власними засобами виробництва: які нерозривно належать йому – інтелектом, пам'яттю, знаннями, ініціативою, особистим досвідом. Такі знання називають неявними, потайними. Друга особливість

робітників знань, на думку Друкера, полягає в тому, що він, незалежно від кваліфікації, є гвинтиком деякого виробничого процесу і може ефективно працювати тільки в складі колективу. Робітник знань – це співучасник суспільної корпоративної справи, продуктом якого є знання. Звідси впливає необхідність у створенні технологічного забезпечення цієї категорії робітників засобами зв'язку, доступу до джерел інформації. У 1962 р. Ф. Махлуп ввів у науковий обіг термін працівник інтелектуальної праці (knowledge-worker), де підкреслив раніше невідомі риси нового типу працівника: його орієнтованість та оперування інформацією і знаннями; фактичну незалежність від факторів власності на засоби виробництва; високу мобільність і прагнення до діяльності, що відкриває простір для самореалізації і самовираження навіть на шкоду миттєвій матеріальній вигоді. Дедалі більше дослідників у цей період дійшли висновку, що нова роль знання, що викликає масову появу подібних працівників, не може не привести до радикальних переміщень у суспільній структурі, коли небачено зростають роль і значення в економіці людської особи, її рівня освіти, кваліфікації, інтелекту, компетентності, тощо.

Теорія постіндустріального суспільства сьогодні найбільш поширена соціологічна концепція, яка допомагає адекватно осмислити масштабні зміни, які відбулися в західних суспільствах. Запропонована в кінці 60-х – початку 70-х років американськими і європейськими дослідниками вона увібрала в себе кращі елементи наукової традиції. Її прихильники намагалися підкреслити, що запорукою сучасного прогресу слугує швидкий технологічний розвиток, заснований на перетворенні науки в безпосередню виробничу силу, а мірою такого прогресу є становлення всебічно розвиненої особистості і розширення творчих можливостей людини.

Тому тепер неможливо йти вперед, не створюючи інформаційний спосіб виробництва, не будуючи інформаційне суспільство. Ось чому наша стратегічна ціль – завершення ринкових реформ і становлення інформаційного способу виробництва, побудова інформаційної економіки, економіки знань.

Питання для обговорення на семінарі

1. Суспільно-економічний розвиток: цивілізаційний, формаційний та організаційний.
2. Економічні системи та їх класифікація. Порівняльний аналіз економічних систем, переваги та недоліки.
3. Охарактеризуйте кризу і розпад командно-адміністративної системи та необхідність переходу економіки постсоціалістичних країн до ринкової економіки.
4. Проаналізуйте моделі змішаної економіки.
5. Поняття власності. Типи, форми і види власності та роль в економічній системі.
6. Роздержавлення і приватизація. Принципи і форми приватизації.
7. Якими рисами відрізняється постіндустріальне суспільство? Як змінюються місце і роль людини у процесі становлення і розвитку постіндустріальної цивілізації?
8. Дайте характеристику особливостям ринкової трансформації в Україні.

Теми реферативних повідомлень

1. Сучасні тенденції розвитку форм власності.
2. Проблема економічного вибору в різних економічних системах.

3. Сутність і роль НТП в суспільному виробництві.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – 2-ге вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
2. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соболев В.М.) / Під заг. ред. Воробйова Є.М. – Харків – Київ, 2003.
3. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К., 2001.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
5. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000.
6. Кульчицький Б. Економічні системи суспільства. – Львів, – 2003р.
7. Мочерний С.В. Економічна теорія: Навч. посіб. – К.: ВЦ “Академія”, 2003.
8. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
9. Яроцька Т.Р. Основи економічної теорії. – Одеса. – 2004.

Розділ II

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тема 5. Ринок як форма організації суспільного виробництва. Види ринків та їх інфраструктура

*Якщо в тебе є щось краще – запропонуй,
якщо ні – скорись.
(Латинська приказка)*

1. Ринок: сутність, функції, класифікація.
2. Суть та функції ринкової інфраструктури.
3. Об'єкти ринкової інфраструктури, що обслуговують різні ринки.

1. Ринок: сутність, функції, класифікація

Ринок – це сукупність економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами у процесі вільного еквівалентного обміну виробленими благами (послугами), який організований за законами товарного виробництва і грошового обігу.

Ринок – економічні взаємовідносини, які виникають у процесі товарно-грошових взаємозв'язків виробництва і споживання, обслуговування потреб пропозиції і попиту.

Загалом ринок розглядається як механізм, який поєднує покупця та продавця.

Ринкова система характеризується пануванням приватної власності, суспільним поділом праці, широким розвитком товарно-грошових відносин. Як і кожна інша соціальна система вона постійно розвивається. Сучасна ринкова система розвивається на основі високо розвинутої технології, різноманітних форм власності та активної участі держави в економіці.

Функції ринку:

- 1) *інформаційна*, що виявляє суспільні потреби, попит на товари та послуги і дає виробникам уявлення про стан справ на ринку;
- 2) *регулююча*, яка визначає структуру пропозиції і виявляється у розподілі та перерозподілі ресурсів відповідно до платоспроможного попиту;
- 3) *стимулююча*, що націлює виробників на зниження витрат виробництва і підвищення його ефективності на основі впровадження нової техніки і технології, раціонального використання сировини і матеріалів, підвищення якості товарів та послуг;
- 4) *інтегруюча*, яка забезпечує взаємодію функцій, перелічених вище, і допомагає вибору ефективних рішень щодо діяльності підприємств;

5) *контрольна*, що забезпечує вплив споживачів на виробництво, оскільки саме на ринку визначається, наскільки необхідний суспільству вироблений продукт.

Види ринку:

Залежно від умов, у яких діють суб'єкти господарського життя, вирізняють:

- вільний ринок – це ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, які не в змозі вплинути на рішення один одного (вільне входження на ринок вільний доступ до інформації);
- монополізований ринок – це ринок, для якого характерна незначна кількість виробників даного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, погоджуються дії учасників ринкових відносин;
- регульований ринок – це ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів економічного та адміністративного характеру.

За ознакою простору дії вирізняють:

- місцевий (у межах міста чи села);
- регіональний (певна територія якоїсь країни);
- національний;
- світовий.

З точки зору відповідності чинному законодавству:

- легальний (офіційний) і тіньовий ринки.

Залежно від об'єктів купівлі-продажу розрізняють такі види ринків:

- товарів широкого вжитку;
- товарів промислового призначення;
- праці;
- цінних паперів;
- науково-технічних знань і т.д.

Фахівці з маркетингу розрізняють:

- ринок продавця (більше влади мають продавці);
- ринок покупця (більше влади мають покупці);

Залежно від того, хто є покупцем товару, що продається, і з якою метою він купується, розрізняють:

- споживчий ринок – окремі особи і господарства, які купують товари для особистого споживання;
- ринок виробників – організації, що купують товари для використання у процесі виробництва;
- ринок проміжних продавців – організації, що купують товари для наступного перепродажу їх з прибутком для себе;
- ринок державних установ – державні організації, що купують товари;
- міжнародний ринок – покупці за межами країни, включаючи закордонних споживачів, виробників, проміжних продавців, держав і установ.

2. Суть та функції ринкової інфраструктури

Кожен вид ринку має свою інфраструктуру, свій набір інструментів, які забезпечують його життєдіяльність.

Під **інфраструктурою** ринку розуміють систему державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ) і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію.

Розділяють організаційно-технічну, фінансово-кредитну, науково-дослідницьку та законодавчу інфраструктуру ринку.

До організаційно-технічної інфраструктури ринку належать товарні біржі й аукціони, торгові будинки та торгові палати, холдингові й брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки, пункти прокату й лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку.

Фінансово-кредитну інфраструктуру ринку утворюють банки, фондові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій. Це всі ті, хто здатен займатися і займається мобілізацією тимчасово вільних грошових ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення.

Науково-дослідницька інфраструктура ринку включає в себе наукові інститути з вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Ці інститути вивчають динаміку ринкової ситуації, займаються розробкою стратегії і тактики поведінки підприємств на ринку, прогнозів для уряду та підприємців, моделюванням, наданням консультацій, улагодженням конфліктів між партнерами, підготовкою економістів, менеджерів та фахівців з маркетингу.

Законодавча інфраструктура – законодавчі органи, нормативно-законодавчі документи, юридичні контори, аудиторські фірми, тощо.

Об'єкти ринкової інфраструктури, що обслуговують різні ринки:

- валютний ринок (валютні біржі);
- фінансовий ринок (фондові біржі, банки);
- ринок науково-технічних розробок та інформації (організації, що надають інформаційно-комерційні послуги);
- ринок природних ресурсів та засобів виробництва (товарні біржі);
- ринок споживчих товарів (магазини, універсами, торговельні палати, промтоварні та продуктові ринки);
- ринок праці (центри зайнятості).

Основні функції ринкової інфраструктури:

- сприяння покращенню матеріально-технічного забезпечення та реалізації продукції підприємств;
- створення необхідних умов для ділових відносин підприємців, регулювання руху робочої сили;

- здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування;
- здійснення правового та економічного консультування підприємств;
- забезпечення фінансової підтримки підприємств.

Загалом ринкова інфраструктура сприяє зростанню ділової активності, створенню додаткових робочих місць, активізації кругообігу капіталу, створенню великої кількості організацій.

3. Об'єкти ринкової інфраструктури, що обслуговують різні ринки

Сучасну інфраструктуру ринків формують різні види бірж як її найважливіші об'єкти, а також банки, страхові компанії, торгові палати, рекламні агентства, ярмарки, інформаційні центри та ін.

Саме біржі є тим найважливішим об'єктом інфраструктури ринку, який набуває все більшого значення в сучасних умовах.

Товарний ринок: ринок предметів споживання та послуг, ринок засобів виробництва, ринок науково-технічних розробок.

Ринок предметів споживання і послуг. Ринок споживчих товарів і послуг являє собою сферу обігу, за допомогою якої реалізуються товари народного споживання та послуги. Ця сфера забезпечує задоволення потреб різних соціальних груп, кожної сім'ї, кожної людини. *Послуга* - це особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людини. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром, втіленим у речі) є те, що вона корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуги збігається з процесом її створення, з діяльністю, а їх неможливо нагромаджувати, транспортувати. Складовими елементами ринку предметів споживання є виробництво товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відеотехніки тощо) та поточного споживання. Даний ринок найбільш схильний до коливання попиту та пропозиції грошового обігу, інфляції. Цей ринок безпосередньо впливає на благоустрій нації. Для функціонування ринку товарів і послуг потрібна розвинута гуртова та роздрібна торгівля.

Товарна біржа – це оптовий товарний ринок. Умовами розвитку товарних бірж є:

- вільний вибір підприємницької діяльності;
- економічна самостійність;
- необмежене число учасників;
- повна інформованість про економічну і біржову кон'юнктуру;
- мобільність обігу матеріальних, фінансових, трудових та інших видів ресурсів;
- вільний вибір партнерів по угоді;
- вільне ціноутворення;
- відкритість економіки держави зовнішнім зв'язкам.

В Україні товарні біржі існують з XVIII ст. На практиці біржі отримують прибутки, джерелом яких є відрахування із сум комісійної винагороди, яку

отримують брокерські контори (0,1 – 0,5%). Біржова ціна як результат вільної конкуренції є орієнтиром для інших ринків. Членами біржі є її акціонери. Вони мають право безплатно відвідувати біржу, користуватися її технічними засобами, укладати угоди.

Дистриб'ютори – це оптово-посередницькі фірми, які обслуговують різні галузі економіки. Участь підприємства у біржовій торгівлі може здійснюватися за певну плату через брокерські контори або брокерів (маклерів).

Біржовий маклер – висококваліфікований спеціаліст, який має право документально оформлювати угоди і передавати їх до реєстрації.

Біржова угода – це письмово оформлений документ купівлі-продажу або поставки.

Отже, **товарна біржа** – це асоціація юридичних і фізичних осіб, які здійснюють оптові торговельні операції за стандартами, зразками, причому ціни на товари встановлюються в умовах вільної конкуренції.

Ринок інформації – це сукупність економічних відносин з приводу збирання, опрацювання, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення. Інформація є рідкісним благом, для отримання якого потрібні певні витрати. Між виробником і споживачем на ринку інформації є посередники, основне завдання яких - збирання і продаж інформації. Ці ринки відрізняються один від одного ступенем поінформованості та можливостями реальних дій таких посередників у реалізації товарів і послуг.

Фінансовий ринок: валютний ринок, фінансовий ринок, ринок цінних паперів.

На валютному ринку України відбувається широкий спектр валютних операцій. Валютний ринок володіє такою якістю, як стабільність. Він не піддається таким потрясінням, як фондовий ринок. В ситуації тієї чи іншої економічної кризи акції відповідних компаній, працюючої в цій сфері економіки, можуть різко знецінятися, то у випадку з валютним ринком падіння курсу однієї валюти означає лише зростання іншої валюти. Гроші володіють найбільшою ліквідністю. Їх в будь-якому випадку будуть купляти або продавати. Як раз на цьому і заснована стабільність міжнародного валютного ринку.

За своїм економічним змістом *валютний ринок* – це сектор грошового ринку, на якому урівноважуються попит і пропозиція на такий специфічний товар, як валюта.

За своїм призначенням і організаційною формою валютний ринок – це сукупність спеціальних інститутів та механізмів, які у взаємодії забезпечують можливість вільно продати-купити національну та іноземну валюту на основі попиту та пропозиції.

Валютний ринок має всі атрибути звичайного ринку: об'єкти і суб'єкти, попит і пропозицію, ціну, особливу інфраструктуру та комунікації тощо.

Об'єктом купівлі-продажу на цьому ринку є валютні цінності, іноземні – для резидентів. Суб'єктами валютного ринку можуть бути будь-які економічні агенти (юридичні та фізичні особи, резиденти і нерезиденти) та посередники, насамперед банки, брокерські компанії, валютні біржі, які "зводять" продавців і

покупців валюти та організаційно забезпечують операції купівлі-продажу. Спільним для всіх суб'єктів валютного ринку є бажання одержати прибуток від своїх операцій. Провідне місце серед посередників валютного ринку займають банки. Оскільки вони ведуть рахунки (національні й іноземні) та мають розвинуті системи телекомунікацій, їм дуже зручно виконувати доручення клієнтів з купівлі-продажу валюти.

Ціною на валютному ринку є валютний курс. Він являє собою ціну грошової одиниці даної валюти в грошових одиницях іншої валюти.

Розвиток новітніх засобів телекомунікацій та інформаційних технологій дає можливість поєднати окремі міжнародні ринки в єдиний світовий валютний ринок, який здатний функціонувати практично цілодобово.

Функції та операції валютного ринку:

- забезпечення умов та механізмів для реалізації валютної політики держави;
- створення суб'єктам валютних відносин передумов для своєчасного здійснення міжнародних платежів за поточними і капітальними розрахунками та сприяння завдяки цьому розвитку зовнішньої торгівлі;
- забезпечення прибутку учасникам валютних відносин;
- формування та урівноваження попиту і пропозиції валюти і регулювання валютного курсу;
- страхування валютних ризиків;
- диверсифікація валютних резервів.

У сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває ринок капіталів і грошей. Рух капіталів, як відомо, відбувається у вигляді кредиту. Це спричиняє появу особливої ланки ринкової інфраструктури –кредитної системи, її утворюють банки, страхові компанії, фонди будь-яких інших організацій, що мають право комерційної діяльності.

Загалом сучасний **фінансовий ринок** – це винятково складна структура з великою кількістю учасників – фінансових посередників, які оперують з різноманітними фінансовими інструментами і виконують широкий набір функцій з обслуговування й управління економічними процесами. А проте це ринок, на якому присутні продавці й покупці, є товар, що продається і купується. Але товар цей особливий – це гроші, надані в користування: тимчасово – у формі позик під зобов'язання, або назавжди – під акції.

Існує кілька способів класифікації фінансових ринків залежно від того, з яких позицій розглядаються фінансові угоди.

За принципом оборотності фінансовий ринок поділяється на ринок боргових зобов'язань і ринок власності (debt and equity markets). На ринку боргових зобов'язань (наприклад, облігацій) гроші даються в борг на певний час. На ринку власності (наприклад, акцій) купують і продають право на одержання доходу від вкладених грошей. Покупець, який одержав право, стає співвласником організації (право сторони, що продала). Але завжди угода оформляється певним документом, який називають цінним папером.

За характером руху *цінних паперів* фінансовий ринок поділяється на первинний і вторинний. На первинному ринку продаються і купуються папери

нових випусків, на вторинному – обертаються раніше випущені цінні папери. На первинному ринку цінні папери продаються, а на вторинному – перепродаються.

Вторинний ринок цінних паперів має особливо важливе значення для економіки. Він забезпечує вільне переливання фінансових коштів між господарськими суб'єктами. В активах кожної фірми, як правило, крім фізичного капіталу присутні цінні папери, раніше випущені іншими господарськими суб'єктами і придбані фірмою (корпорацією, концерном). Ці папери фактично становлять резервний капітал фірми. Якщо фірма потребує фінансових коштів, вона може продати частину своїх цінних паперів на вторинному ринку й одержати необхідні фінансові кошти. Якщо папери були продані за тією самою вартістю, що зазначена в активах, то за інших рівних умов капітал фірми не змінюється. Для збільшення фізичного капіталу фірма може здійснювати новий випуск власних цінних паперів.

Первинний ринок існує в основному у вигляді розгалуженої мережі фінансових брокерів (офіційних посередників) і дилерів (осіб або фірм, що здійснюють торгове посередництво), вторинний ринок – це, як правило, фондові біржі й та частина брокерської і дилерської мережі, через яку проходять операції з перепродажу цінних паперів.

Фондова біржа – установа, організований ринок, на якому власники здійснюють процес купівлі-продажу цінних паперів.

Під **ліквідністю** розуміють властивість, спроможність фінансового ресурсу перетворюватися на гроші. Визначаючи ступінь ліквідності, звичайно враховують час, за який можна перетворити певний фінансовий ресурс на гроші, і витрати, пов'язані з таким перетворенням.

У ринковій економіці товар робоча сила купується і продається на ринку праці.

Ринок праці – суспільно-економічна форма руху трудових ресурсів. Як економічна категорія ринок праці представляє собою систему виробничих відносин між робітниками, підприємцями і державою, по-перше, з приводу обміну індивідуальної здібності до праці необхідної для відтворення робочої сили, та, по-друге, з приводу розміщення робітників в системі суспільного розподілу праці у відповідності до законів товарного виробництва та обороту.

Ринок праці виконує такі функції:

- 1) оцінює корисність (споживну вартість) і цінність (вартість) робочої сили, тобто того чи іншого виду праці;
- 2) регулює попит і пропозицію праці, розподіляє робочу силу між галузями економіки і регіонами країни.

Біржа робочої сили (біржа праці, служба зайнятості) – установи, які збирають і надають інформацію про наявність вакансій, сприяють підготовці та перепідготовці кадрів, створенню робочих місць, швидкому переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективності зайнятості працездатного населення.

На практиці ринок праці сприймається як механізм виявлення і погодження попиту і пропонування на робочу силу, тобто цей ринок має спільні риси з іншими складовими загального ринку. Це попит, пропозиція,

ціна. Водночас ринок праці відрізняється від інших ринків. Суть відмінності в тому, що для робітника продаж робочої сили, її ціна, служать, як правило, основним джерелом життєдіяльності. Рівень заробітної плати може гарантуватися тільки державою, шляхом встановлення граничних правових норм (тарифні ставки, ставки оплати праці, тривалість робочого часу, оподаткування та ін.).

Процес становлення ринку праці в Україні супроводжується посиленням його сегментації. Наслідком стало значне розшарування населення, загострення проблеми безробіття, зубожіння певних соціальних верств, це поширення нелегальної діяльності. Тіньовий сектор в Україні становить до 50% ВВП. Поряд із збагаченням одних прошарків населення, інші ще більше відлучаються від матеріальних цінностей. Завданням сучасного етапу в сфері регулювання зайнятості є перехід до активної політики на ринку праці, яка, на жаль, не здійснюється зараз. В основу має бути покладена модель управління, центральними елементами якої є основні регулятори ринкової організації праці: заробітна плата як ціна послуг праці, конкуренція на ринку праці, трудова мобільність, рівень безробіття. Саме за цими параметрами здійснюється, з одного боку, саморегулювання на ринку праці, а з іншого - відбувається втручання держави, яка реалізує координуючу, стимулюючу чи обмежуючу роль, у процес управління.

Пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп; підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили; сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення; запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу зайнятих, реструктуризації економіки і піднесення вітчизняного виробництва.

Питання для обговорення на семінарі

1. Ринок як підсистема ринкової економіки. Функції та класифікація ринку.
2. Охарактеризуйте роль основних елементів ринкової інфраструктури в економіці.
3. Ринок капіталів.
4. Ринок товарів і послуг. Товарна біржа, її суть та види.
5. Ринок цінних паперів. Фондова біржа. Валютна біржа.
6. Ринок праці. Біржа праці та її функції.
7. Особливості сучасного ринку.

Теми реферативних повідомлень

1. Формування інфраструктури ринку в Україні.
2. Ринкові відносини в економіці України.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – 2-ге вид. – К.: Знання-Прес, 2003.

2. Економічна теорія: Політична економія: Підручник. – 2-ге вид./ За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2003.
3. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: Навчальний посібник. – К.: Вища школа., 2005.
4. Лібанова Є.М. Ринок праці: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2003.
5. Мочерний С.В. та ін. Короткий курс економічної теорії: Навчальний посібник. – Тернопіль. Економічна думка. 2004.
6. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
7. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Ю.В.Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / За ред. Г.Н. Климка. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
9. Основы экономической теории: учебное пособие/ За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
10. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник / Под. ред. Г.П. Журавлёвой, Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.

Тема 6. Механізм функціонування ринкової економіки

Майже всі головні проблеми в політекономії мають одну і ту ж сутність... як пропозиція та попит урівноважуються.
Альфред Маршалл

1. Попит, закон попиту і чинники впливу на нього. Еластичність попиту.
2. Пропозиція, закон пропозиції, чинники впливу. Еластичність пропозиції.
3. Ринкова рівновага та встановлення рівноважної ціни.
4. Конкуренція та її роль у ринковій економіці. Монополія. Антимонопольне законодавство.

1. Попит, закон попиту і чинники впливу на нього. Еластичність попиту

”Пропозиція” і “попит” – два найважливіших поняття економіки. Їх можна розглядати окремо, але на практиці це два нерозривних явища.

Попит – платоспроможна потреба, яку споживачі можуть задовольнити, придбавши певні блага.

Обсяг попиту – це максимальна кількість товарів, яку здатні купити споживачі в певний період часу (день, тиждень, рік) у певних умовах.

Економічна теорія визначає попит як зв'язок між двома конкретними змінними: ціною і кількістю блага. Попит – це не просто кількість, це завжди перелік цін і перелік кількостей (величин блага), які люди прагнуть купити.

Закон попиту – у міру того як ціна на товар підвищується, попит на товар зменшується і навпаки.

Про дію цього закону свідчить: по-перше, те, що низькі ціни посилюють у споживачів бажання купувати товари (розпродаж товарів за низькими цінами). По-друге, оскільки споживання підлягає дії принципу знижувальної граничної корисності, то споживачі купують додаткові одиниці продукту лише за умови, що його ціна знижується. По-третє, підтвердженням цього є ефект доходу і ефект заміщення. *Ефект доходу* вказує на те, що за нижчої ціни товару споживач може купити його, не відмовляючи собі у придбанні інших альтернативних товарів. *Ефект заміщення* виражається в тому, що за нижчої ціни споживач хоче придбати дешевий товар замість аналогічних, які стали відносно дорожчими.

Графік попиту – відношення між ринковою ціною товару і грошовим виразом попиту на неї (показує вірогідну кількість товару, який вдається продати за певний час по цінах даного рівня). $QD = f(P, A, B, C, \dots)$ – загальна функція попиту.

Окрім цінових факторів, існують нецінові, які впливають на попит:

- смаки і переваги покупців;
- мода;
- число покупців;
- доходи покупців;
- споживацькі очікування (очікування зміни ціни або зміни доходів);
- зміна ціни на комплементарні і замінні товари;
- інші суб'єктивні фактори.

Економісти вимірюють ступінь чуткості, чи чутливості, споживачів до зміни ціни продукції, використовуючи концепцію *цінової еластичності попиту*.

Еластичність – це чутливість однієї економічної змінної до зміни іншої економічної змінної, її здатність реагувати на цю зміну.

Цінова еластичність попиту – чутливість попиту до зміни вартості товарів, тобто кількість товарів, на яку люди збільшать або зменшать свої покупки у випадку зміни ціни.

Еластичність попиту за ціною показує на скільки змінюється обсяг попиту залежно від зміни ціни. Ступінь цінової еластичності чи нееластичності попиту економісти вимірюють при допомозі *коефіцієнта* E_d , який вираховується:

$$E_d = \text{процентна зміна кількості питаємої продукції} / \text{процентна зміна ціни}.$$

Процентні зміни вираховується шляхом ділення величини зміни в ціні на першопочаткову ціну і, слід за цим, зміни в кількості питаємої продукції на ту кількість продукції, на яку попит був спочатку. Тому формулу можна представити так:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{\text{зміна попиту} \%}{\text{зміна ціни} \%} \quad (6.1)$$

Отже, цінова еластичність попиту становить частку від ділення відсоткової зміни величини попиту на відсоткову зміну ціни.

Еластичний попит. Попит на товар вважається еластичним, якщо дана відсоткова зміна ціни призводить до відносно більшої відсоткової зміни величини попиту. У цьому разі E_d буде більше одиниці $E_d > 1$.

Нееластичний попит. Якщо дана відсоткова зміна ціни супроводжується відносно меншими відсотковими змінами величини попиту, то попит вважається нееластичним. Нееластичність попиту спостерігається за таких обставин: 1) товар має достатній ступінь новизни, відсутні ідентичні товари; 2) товар прийшовся до смаку в певній категорії покупців, знайшов свій сегмент; 3) зміна цін не така вже помітна для споживача; 4) підвищення ціни виправдовується зміною на краще якісних характеристик продукту; 5) зміни в ціні можуть обумовлюватися змінами в економіці (інфляційними процесами, наприклад: надзвичайними обставинами). У цьому разі E_d є меншим за одиницю $E_d < 1$.

Одинична еластичність. Між еластичним і нееластичним попитом відбувається гранична ситуація, коли відсоткові зміни ціни та супроводжуючі його відсоткові зміни попиту, рівні між собою. Цей випадок називається одиничною еластичністю, оскільки $E_d = 1$.

Абсолютно нееластичний попит. Зміна ціни взагалі не приводить ні якої зміни величини попиту.

Абсолютно еластичний попит. Збільшення ціни викликає зниження попиту до нескінченності.

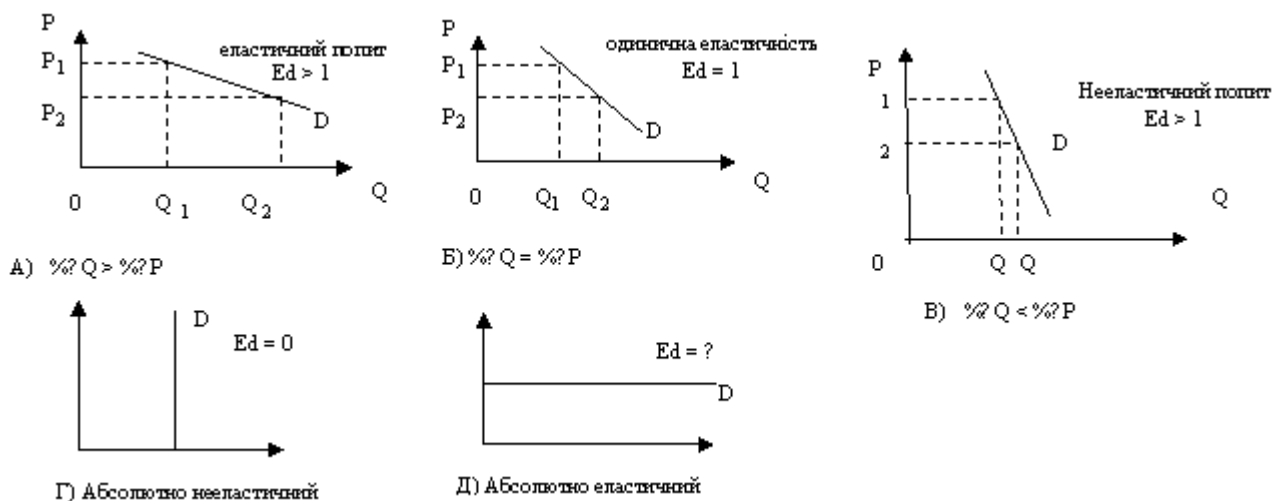


Рис. 6.2. Цінова еластичність попиту

Фактори цінової еластичності попиту:

□ Важливість товару для споживача (попит на предмети розкоші – еластичний, на предмети першої необхідності – хліб, енергія – без них ми не проживемо – нееластичний).

□ Рівень замінюваності товару (чим більше товарів-замінників, тим еластичніший попит на даний товар (хтось із конкуруючих продавців може

збільшити ціну, тоді споживачі перейдуть до іншого продавця, який продає аналогічний товар, чи товар-замінник (пшениця на ячмінь, овес; шкіра на дермантин і т.д.)).

□ Питома вага товару в доході споживача (чим більше місце займає продукт в бюджеті споживача, при інших рівних умовах, тим більша буде еластичність попиту на товар).

□ Фактор часу (попит на товари більш еластичний у довгостроковий період).

□ Зниження еластичності попиту можливо очікувати, якщо:

- відсутні конкуренти або їх зовсім обмаль;
- покупці не замітили, що ціна збільшилася;
- покупці інертні в змінах своїх купуючих звичок і в пошуку більш дешевих товарів;
- покупці вважають, що високі ціни – наслідок якісних покращень товару, результат інфляції і т.д.

Еластичність попиту за доходом – вимірюється за допомогою коефіцієнта E_I , який показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту при зміні доходу споживача на 1%

$$E_I = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta I} = \frac{\text{зміна попиту } \%}{\text{зміна доходу } \%} \quad (6.2)$$

При аналізі показників еластичності попиту за доходом необхідно враховувати деякі характеристики товарів, споживання яких відчутне, або не відчутне до зміни доходів.

Нормальні товари – це товари, попит на які із збільшенням доходу збільшується.

Товари нижчої якості – це товари, попит на які із збільшенням доходу зменшується.

Значення E_I може бути позитивним, негативним чи рівним нулю залежно від ступеня необхідності благ (рис. 6.3).

Перехресна еластичність попиту використовується для вимірювання чутливості обсягу покупок споживача до зміни цін на замінюючі, чи доповнюючі товари.

Перехресна еластичність – показує, на скільки зміниться обсяг попиту на товар X при зміні ціни товару Y на 1%:

$$E_{xy} = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y} = \frac{\text{зміна попиту на продукт } X \%}{\text{зміна ціни } Y \%} \quad (6.3)$$

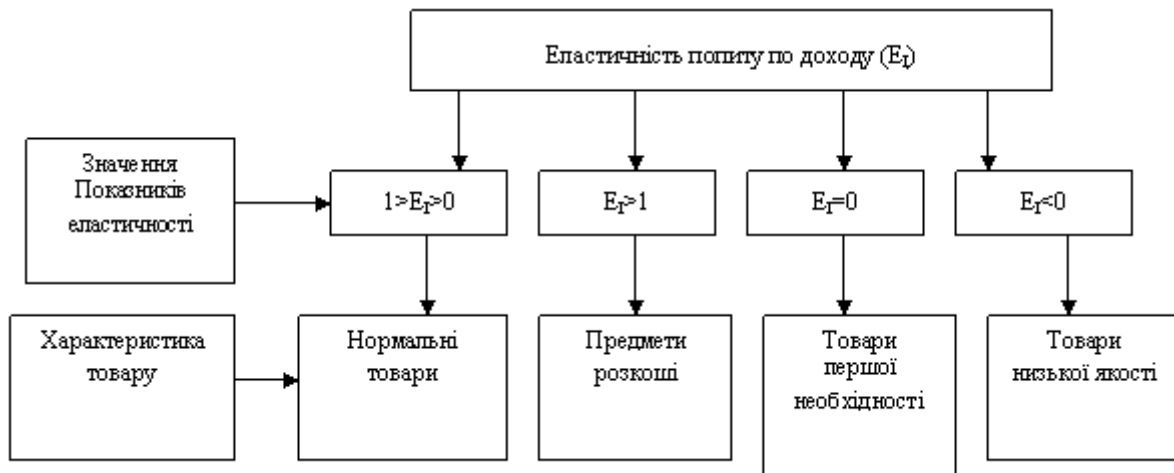


Рис. 6.3. Еластичність попиту по доходу

Якщо коефіцієнт перехресної еластичності має позитивне значення, тобто попит на продукцію X знаходиться в прямій залежності від зміни ціни продукту Y , то продукти X і Y є *взаємозамінними*. Чим більше позитивний коефіцієнт, тим більше ступінь заміни двох даних товарів.

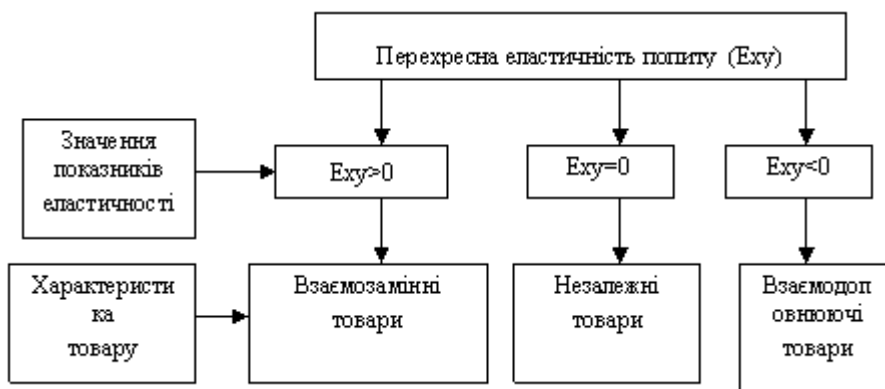


Рис. 6.4. Перехресна еластичність

Якщо коефіцієнт перехресної еластичності має негативне значення, то продукти X і Y є *взаємодоповнюючими* товарами. Чим більша величина негативного коефіцієнта, тим більше взаємодоповнюваність двох даних товарів. Нульовий чи майже нульовий коефіцієнт свідчить про те, що два продукти не пов'язані між собою, тобто є незалежними в споживанні товарами.

Теоретично існує можливість зростаючої кривої попиту, так званий товар Гіффена. Проте, на реальному ринку такий товар ніколи не був знайдений. Але такі приклади існують, наприклад, коли деякі люди купляють розкішний автомобіль тільки через його дороговизну. В даному випадку товаром є фактично престиж, а не автомобіль, тому, коли ціна розкішних автомобілів зменшується, це, фактично, змінює рівень престижу. Також є і такий приклад - у Голландії був рік не врожайності на картоплю, внаслідок чого зросла ціна на

неї, але попит не зменшився (згідно із законом попиту), а навпаки – зріс, бо для бідних людей це був єдиний продукт харчування.

2. Пропозиція, закон пропозиції, чинники впливу. Еластичність пропозиції

Пропозицією вважають бажання та можливість продати товар за певною ціною.

Пропозиція – це максимальний обсяг товарів, який згоден і здатний виставити на продаж продавець в одиницю часу і за певних умов.

Обсяг пропозиції – це максимальна кількість товарів, які здатні виставити продавці за одиницю часу в певних умовах.

Функція пропозиції характеризує залежність пропозиції від ціни:

$$Q_x = -a + bP_x,$$

де a, b – коефіцієнти, P – ціна, Q – обсяг пропозиції.

Закон пропозиції: між ціною і пропозицією існує пряма залежність, тобто зі зростанням ціни зростає обсяг пропозиції.

Нецінові фактори які впливають на пропозицію:

- витрати виробництва;
- технічний прогрес;
- ціна подібних товарів (якщо виробник має змогу виробляти два подібних товари, то він буде виробляти той, від якого буде отримувати максимальний прибуток);
- стабільність законодавства і визначеність правового поля;
- очікування майбутніх змін.

Графік пропозиції показує співвідношення між ринковими цінами і кількістю товарів, які виробники бажають запропонувати. Основний чинник, що впливає на рух кривої пропозиції – це витрати виробництва.

Еластичність пропозиції показує зв'язок між змінами ціни товару і обсягом його пропозиції.

Еластичність пропозиції показує, на скільки відсотків зміниться кількість запропонованого товару при зміні його ціни на 1%.

$$E_s = \frac{\Delta Q_s / Q_s}{\Delta P / P} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \quad (6.4)$$

Для обчислення еластичності пропозиції потрібно продовжити криву пропозиції до перетину з негативним відрізком осі X , або з негативним відрізком осі Y . Якщо крива пропозиції (S) перетинає негативну частина горизонтальної

осі, то $E_s > 1$, и якщо проходить через початок координат (S_1), то $E_s = 1$, якщо перетинає негативну частину вертикальної осі (S_2), то $E_s < 1$ (рис. 6.6).

Фактори, які впливають на еластичність пропозиції: мобільність факторів виробництва випуску товару; кількість часу, наявного у розпорядженні виробників, для того щоб відреагувати на дані зміни ціни продукту.

Аналізуючи вплив часу, розрізняють найкоротший ринковий період, короткостроковий і довгостроковий періоди.

Найкоротший ринковий період настільки малий, що виробники не встигають відреагувати на зміни попиту і ціни. У межах короткострокового періоду виробничі потужності окремих виробників і всієї галузі залишаються незмінними. Проте підприємства мають досить часу, щоб використовувати свої потужності інтенсивніше. Довгостроковий період досить тривалий, для того щоб фірми встигли вжити всіх заходів для пристосування своїх ресурсів в змінній ситуації. Оскільки залежність між ціною і пропозицією товару є прямо пропорційна і крива пропозиції представляє собою зростаючу криву. Тому, незалежно від ступеню еластичності чи нееластичності, ціна і загальний дохід завжди змінюються в одному і тому ж напрямі.

3. Ринкова рівновага та встановлення рівноважної ціни

Можна розглянути декілька правил, до яких призводить взаємодія попиту та пропонування.

- Ціна, за якої кількість товару, наявного на ринку, дорівнює кількості товару, на котрий є попит, має назву рівноважної.
- Збільшення попиту призводить до зростання рівноважної ціни і рівноважної кількості товару.
- Зменшення попиту призводить до падіння рівноважної ціни і зменшення рівноважної кількості товару.
- Збільшення пропонування призводить до зменшення рівноважної ціни та збільшення рівноважної кількості товару.
- Скорочення пропонування веде до збільшення рівноважної ціни і зменшення рівноважної кількості товару.

Чутливість ринкового попиту по відношенню до ціни визначається сукупністю факторів. Так, ринок менш відчуває зміни, коли:

- товар унікальний за своїми якостями (ефект унікальності);
- покупці не повідомлені про можливі заміновачі;
- покупці не в змозі порівняти якості продукту з його аналогами;
- витрати на покупку даного товару невеликі в порівнянні з загальними доходами покупців;
- витрати на даний товар невеликі в порівнянні з ціною кінцевого продукту, заради нормального використання якого купується даний товар;

- частина ціни, її зміни викликані під дією фірм-конкурентів, органами влади та управління;
- товар використовується разом із тим, що був куплений раніше (наприклад, деяка приставка);
- товар має високу якість, престиж, засвідчує індивідуальність того, хто його придбав.

Як вже вказувалося, на попит впливає і ряд нецінових факторів. Збільшення попиту через нецінові фактори може бути представлена графічно як переміщення кривої попиту вправо, що вказує на більший попит для кожної ціни, на зображення від початкової кривої $D1$ до нової кривої $D2$. Цей процес підніміть рівноважну ціну з $P1$ до $P2$ та рівноважну кількість товару на ринку з $Q1$ до $Q2$. У цій ситуації ми говоримо, що мало місце *зростання* попиту, який викликав *розширення* постачання. З іншого боку, якщо попит зменшується, трапляється протилежний результат. Якщо початкова крива попиту $D2$, а потім зменшується до $D1$, ціна зменшиться, і необхідна кількість товару також зменшиться – викликається скорочення в постачанні. Причина зміни ціни в тому, що рівноважна кількість і ціна змінюється, якщо змінюється попит (рис. 6.8).

Таким чином, при збільшенні попиту лінія попиту зміщується праворуч, при зменшенні попиту лінія попиту зміщується ліворуч.

Переміщення пропозиції – також змінює ціну та кількість товару (рис. 6.9).

Коли витрати постачальників змінюються через чинники вказані вище, переміщається крива пропозиції. Наприклад, при покращенні засобів виробництва, виробники будуть готові забезпечувати більше товару за кожною ціною і це переміщає криву постачання $S1$ управо, до кривої $S2$ – *зростання* пропозиції. Це збільшення пропозиції примушує рівноважну ціну зменшитися з $P1$ до $P2$. При цьому рівноважна кількість зростає з $Q1$ до $Q2$, оскільки кількість, яка може бути продана, збільшується за новими нижчими цінами. З іншого боку, якщо пропозиція зменшення, наприклад через виснажування родовищ сировини, трапляється протилежна ситуація. Якщо крива постачання спочатку була $S2$, а потім переміщається до $S1$, рівноважна ціна зростає, а кількість зменшиться. Причина зміни рівноважних кількості і ціни – зміна пропозиції.

Таким чином, при збільшенні пропозиції лінія пропозиції зміщується праворуч, при зменшенні пропозиції лінія пропозиції зміщується ліворуч.

Іноколи зустрічаються випадки, що крива пропозиції вертикальна: кількість *товару*, що постачається постійна незалежно від ціни (рис. 6.10). Наприклад, кількість землі в світі може розглядатися постійною. Якщо земля розглядається таким чином, це гарантує вертикальну криву постачання, надаючи їй нульову еластичність (тобто, байдуже, яка зміна в ціні, кількість не змінюватиметься). Аналогічно зустрічається і вертикальна крива попиту, прикладом якої може розглядатися ціни на деякі екзотичні види сировини протягом короткого часу. У цьому випадку раптова зміна у ефективності добучі не зможе змінити необхідну кількість, через довгий час, потрібний для пристосування підприємств.

4. Конкуренція та її роль у ринковій економіці. Монополія. Антимонопольне законодавство

Конкуренція – це потужний інструмент ринкової економіки, рушійна сила, яка примушує товаровиробників підвищувати ефективність виробництва, знижувати виробничі затрати, підвищувати якість продукції, прискорювати впровадження новітніх досягнень науки і техніки.

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

Функції конкуренції:

1. Регулювання (рух капіталу туди, де очікується найвищий ефект).
2. Розподіл (розподіл доходів серед підприємств залежно від результатів їхньої діяльності).
3. Мотивація (підприємець повинен розраховувати не тільки на отримання прибутку, але й передбачати ризик у своїй діяльності).
4. Стимул (найповніше задоволення потреб споживачів).

Основні умови виникнення та існування конкуренції:

- наявність на ринку необмеженої кількості незалежних виробників і покупців товарів або ресурсів;
- свобода вибору діяльності;
- вільний доступ економічних суб'єктів до ринку і такий же вільний вихід із нього;
- відповідність між попитом та пропозицією (відсутність надвиробництва та дефіциту);
- наявність у кожного учасника конкуренції повної інформації про попит, пропозицію, ціну, норму прибутку, тощо.

Внутрішньогалузева конкуренція – це боротьба між товаровиробниками однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання прибутку.

Міжгалузева конкуренція – це боротьба між товаровиробниками різних галузей економіки за найвигідніші умови (сфери) застосування капіталу. Вона здійснюється у формі стихійної міграції капіталів з галузей з низькою до галузей з високою нормою прибутку.

Міжнародна конкуренція – це конкуренція національних економічних суб'єктів за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів та послуг на світовому ринку. Міжнародна конкуренція поєднує внутрішньогалузеву та міжгалузеву форми конкуренції, сприяє переливанню капіталів між різними державами та забезпечує збалансований розвиток світового ринку та світового господарства.

Досконала (вільна) конкуренція – це така ринкова ситуація, за якої чисельні незалежно діючі виробники продають ідентичну продукцію, і жоден з них не в змозі контролювати ринкову ціну.

Рис. 6.11. Класифікація видів конкуренції

Головна ознака *недосконалої конкуренції* – здатність окремих учасників ринків певною мірою впливати на ціни і отримувати тим самим більші прибутки.

Розрізняють три ринкові структури недосконалої конкуренції: ринок абсолютної монополії, ринок монополістичної конкуренції, ринок олігополістичної конкуренції.

Абсолютна монополія (гр. моно – один і polo – продаю) – це така ситуація, за якої на ринку є лише один продавець і безліч покупців, які не мають вибору, а тому змушені купувати необхідний товар за запропонованою ціною.

Монополія – фірма або група фірм, що домінують на ринку з метою контролю і визначення цін.

Монополістична конкуренція – це така ситуація на ринку, коли велика кількість виробників пропонує подібну, але не ідентичну продукцію, тобто вона базується на диференціації продукції. Найбільш поширеними ринками монополістичної конкуренції є ринки одягу, взуття, безалкогольних напоїв, парфумів тощо.

Олігополістична конкуренція (гр. oligos – мало) – це модель ринкової атрибутики, за якої небагато великих фірм монополізують виробництво в реалізацію основної маси товарів.

Вихідні моделі олігополістичної конкуренції:

Дуополія – на ринку діють і конкурують між собою тільки дві фірми.

Олігополія – функціонує невелика кількість покупців певного товару.

Олігополія – провідна ринкова структура сучасної економіки, на частку якої у розвинених країнах припадає більша частина виробленої продукції.

Цінові методи конкуренції пов'язані з формуванням ціни, що залежала від величини витрат на виробництво та збут продукції (приблизно однакові товари реалізуються з різними цінами).

Нецінові методи – підтримуються сталі ціни, які змінюються, коли значно поліпшується якість продукції, боротьба за прибутки зводиться до завоювання прихильності з боку споживача, за рахунок кращого задоволення його потреб.

Також поряд з чесними методами конкуренції існують нечесні, мета яких – досягнення переваг і доходів нечесними способами. Перешкоджаючи діяльності на ринку іншим.

Економічний закон конкуренції. Закон, по якому кожен виробник або продавець прагне одержати найбільш вигідні умови для виробництва і збуту товарів і послуг.

Методи конкурентної боротьби:

- цінові методи (головним засобом боротьби є ціна);
- нецінові методи (стратегія конкурентної боротьби, яка базується на створенні передумов, які поліпшують реалізацію продукції).

Найпоширенішими методами нечесної конкуренції є такі:

- неправомірне використання позначень товару іншого виробника;
- дезінформація споживачів про якість товару тощо;
- компрометація товарів конкурентів (поширення у будь-якій формі неправдивих відомостей про властивості товарів своїх конкурентів);
- неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці (шпигунство);
- тиск на постачальників ресурсів і банки (для конкурентів);
- переманювання провідних спеціалістів.

Іноді деякі нечесні методи конкурентної боротьби переростають у кримінальні злочини: шантаж, підпали, вибухи, убивства. Все це зумовлює необхідність втручання в регулювання та усунення неприпустимих форм конкурентної боротьби.

Загалом монополія означає владу одного на ринку. Монополія породжується конкуренцією.

Під **економічною монополією** розуміють велике підприємство, фірму або об'єднання (спілку), яке посідає певне місце на ринку і концентрує значну частину виробництва і збуту певного виду продукції з метою одержання монопольного прибутку.

Особливості поведінки монополіста зумовлені насамперед можливістю впливати на ціни. Суто монополістична фірма створює ціну. Якщо за умов досконалої конкуренції ціна – постійна величина, а виробник має вирішувати, скільки випускати продукції за цією ціною, то за умов монополії завдання формулюється інакше: необхідно вибрати ціну, при якій буде випускатися бажана кількість продукту, тобто одночасно вибирається ціна та обсяг випуску. Прагнучи максимізувати прибуток, фірма монополіст може маніпулювати й цінами, й обсягами продажів, вибираючи варіант, що забезпечить одержання прибутку, близького до максимуму. Максимальний прибуток дасть ціна, що відповідає такому обсягу випуску, продаж останньої одиниці якого забезпечує перевищення граничного доходу над граничними витратами.

Цінова дискримінація – продаж монополістом однієї і тієї ж продукції різним покупцям за різними цінами, з огляду на їхні купівельні можливості і еластичність попиту.

Класифікація монополій:

1. Економічна монополія – формується на базі закономірностей господарського розвитку. Основними організаційними формами економічних монополій є:

Картель – це об'єднання декількох підприємств однієї сфери виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і зроблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, цінах, ринку збуту.

Синдикат – це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають

комерційну самостійність. Реалізація та збут товарів здійснюється загальною збутовою конторою.

Трест – це об'єднання низки підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу і комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, керування, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств одержують акції тресту, що дає їм право брати участь у керівництві та привласненні відповідної частки прибутку тресту.

Багатогалузовий концерн – це об'єднання десятків і навіть сотень підприємств різноманітних галузей промисловості, (транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль).

Конгломерат – це велетенський промисловий комплекс, в якому під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях.

Консорціум – створюється на основі тимчасових угод між кількома банками і виробничими корпораціями для проведення спільних великомасштабних фінансових операцій чи здійснення виробничих проектів (будівництво морських каналів, портів тощо).

2. Природна монополія – відбиває ситуацію, коли попит на певний товар чи послугу найкраще задовольняється однією чи кількома фірмами (особливості технології тощо).

3. Підприємницький тип монополізму – розвиток підприємств на основі концентрації капіталу і виробництва.

4. Інституційний тип монополізму – нерівність умов конкуренції, які надає держава для різних її учасників.

Антимонопольна політика – комплекс заходів, розроблений і впроваджений у багатьох країнах світу. Спрямований на припинення, попередження й обмеження діяльності монополій, а також створення відповідного законодавства.

Негативні наслідки монополій:

- придушують конкуренцію;
- підвищують ціни;
- уповільнюють НТР;
- розорюють малий та середній бізнес;
- монополізують засоби масової інформації.

Антимонопольне законодавство в Україні представлено Законами України: «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності» (1992 р.), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), «Про природні монополії» (2000 р.), тощо.

Питання для обговорення на семінарі

1. Попит. Крива попиту. Детермінанти попиту. Закон попиту.
2. Еластичність попиту. Коефіцієнти еластичності. Ефект доходу і ефект заміщення.
3. Пропозиція. Закон пропозиції. Детермінанти пропозиції.

4. Еластичність пропозиції та способи представлення.
5. Ринкова рівновага та встановлення рівноважної ціни.
6. Сутність та види конкуренції. Методи і способи конкурентної боротьби.
7. Монополія: причини виникнення, суть та основні форми. Олігополія.
8. Антимонопольна політика держави. Антимонопольне законодавство.

Теми реферативних повідомлень

1. Механізм ринкового саморегулювання. Теорія рівноваги Л.Вальраса.
2. Конкуренція як рушійна сила розвитку економіки.
3. Зарубіжний досвід антимонопольного законодавства.

Використана та рекомендована література

1. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А. та ін.)/ Під заг. ред. Воробйова Є.М. – Харків-Київ, 2001.
2. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
3. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
4. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Ю.В. Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003.
5. Основи економічної теорії: політ економічний аспект / За ред. Г.Н. Климка. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
6. Основы экономической теории: учебное пособие/ За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
7. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001.
8. Політекономія: Навч. посіб. / За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003.
9. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник / Под. ред. Г.П. Журавлёвой, Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
10. Фишер С., Доридуш Р., Шмалензи К. Экономика. – М., 1993.
11. http://uk.wikipedia.org/wiki/Попит_та_пропозиція

Розділ III

МІКРОЕКОНОМІКА (АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ)

Тема 7. Теорія поведінки споживача

*Нажити багато грошей – хоробрість, зберегти їх – мудрість,
а уміло витратити їх – мистецтво.
(Б. Авербах)*

1. Корисність і попит. Закон спадної граничної корисності.
2. Споживчий вибір і бюджетні обмеження. Правило максимізації корисності.
3. Крива байдужості, її суть і побудова. Карта кривих байдужості. Гранична норма заміщення.
4. Рівновага споживача.

1. Корисність і попит. Закон спадної граничної корисності

Наприкінці XIX на початку XX ст. була створена концепція корисності, яка пояснює поведінку споживача на ринку. Її засновниками є представники австрійської школи – К. Менгер, Ф. Візер. Основні положення цієї концепції були розвинені І. Джевонсом і А. Маршалом у Великій Британії, Л. Вальрасом у Швейцарії, Дж. Кларком в США.

В основі формування ринкового попиту лежать рішення споживачів. Модель поведінки споживача будується за загальними правилами мікроекономічного моделювання і включає три основних елементи: мету, обмеження, вибір.

Мета споживача полягає в отриманні якомога більшого задоволення від споживання певного набору благ, тобто в максимізації корисності.

Обмеження – це всі обставини, які не дозволяють споживачу отримати все, що забажається, найважливішими з них є ціни товарів і послуг та дохід споживача.

Вибір полягає у прийнятті та реалізації рішення щодо обсягу і структури споживчого набору за даних обмежень, який дозволив би максимізувати задоволення потреб.

Сучасному споживачеві пропонується величезна кількість товарів та послуг. Але одночасно придбати всі товари неможливо через нестачу доходів. Тому кожен споживач вирішує для себе такі питання. Що купити? Скільки це коштує? Чи вистачить грошей? Ці три проблеми становлять зміст теорії поведінки споживача.

Корисність – це властивість товару задовольняти потреби споживача. Воно не є тотожне поняттю «користь». Є речі, які не мають практичної

корисності, але мають корисність. Так, картини відомих художників можуть не приносити користі з практичної точки зору, але мають величезну корисність для любителів живопису.

Корисність речі суттєво відрізняється для різних людей. Наприклад, окуляри мають велику користь для людей з порушенням зору і зовсім непотрібні людині з хорошим зором. Тепла куртка є взимку дуже корисною для мешканців холодних країн, а в теплих країнах її корисність майже нульова.

Корисність товару має дві властивості:

1. Вона є різною для різних людей;
2. Корисність від певних благ є різною для однієї і тієї ж людини в різний час і за різних обставин (ліки для здорової і хворої людини; тепле пальто взимку і влітку і т.д.).

Корисність виміряти практично неможливо. Однак для наочності, корисність вимірюють за допомогою ютилей (від англ. *utilitu* – корисність). Такий підхід до вимірювання корисності називається кардиналістським (кількісним). Його запропонували в останній третині XIX ст. У.Джевонс, Л.Вальрас. Кардиналістський підхід спрямував економічну теорію на вивчення поведінки споживача, довівши, що корисність – визначальний чинник попиту.

Користування будь-яким товаром дає споживачеві задоволення до певної межі. У зв'язку з цим введено поняття граничної та загальної корисності.

Гранична корисність – (MU) – це додаткова корисність, яку отримує споживач від кожної останньої, або кожної додаткової одиниці спожитого товару.

Загальна корисність – (TU) – це корисність, яку отримує споживач від використання товару загалом.

Спостереження за поведінкою споживача виявили, що кожна наступна одиниця блага приносить споживачу менше задоволення, ніж попередня. Це дало можливість німецькому економісту Г. Госсену сформулювати *закон спадної граничної корисності* (перший закон Госсена): величина задоволення від споживання кожної додаткової одиниці благ даного виду зменшується до досягнення нульового значення в точці повного насичення потреби, тобто при споживанні кожної додаткової (наступної) одиниці товару величина додаткового задоволення для людини зменшується. Наприклад, перший бутерброд принесе вам більше задоволення, ніж 7-й, ... 10-й.

Поспостерігаємо за поведінкою особи, яка споживає протягом дня сім груш. Нехай споживання першої груші приносить задоволення в 12 ютилів, другої-10 ютилів і т. д.(табл. 7.1).

Як бачимо споживання кожної наступної груші зменшує граничну корисність, а при споживанні восьмої взагалі переходить у некорисність. Даний приклад ілюструє закон спадної граничної корисності.

Між загальною та граничною корисністю існує взаємозв'язок: загальна корисність дорівнює сумі граничних корисностей.

Використовуючи дані таблиці побудуємо криву загальної корисності та криву граничної корисності (рис. 7.1).

Таблиця 7.1

Гранична і загальна корисність споживання груш (дані умови)

Кількість спожитих груш (одиниці блага), Q од.	Гранична корисність MU (в ютилях)	Загальна корисність TU (в ютилях)
0	0	0
1	12	12
2	10	22
3	8	30
4	6	36
5	4	40
6	2	42
7	0	42
8	-2	40

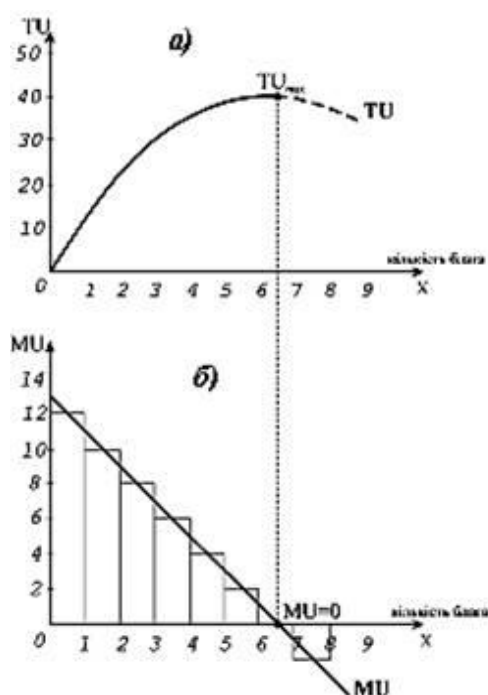


Рис. 7.1. а) Крива загальної корисності; б) Крива граничної корисності

Крива сукупної корисності (рис. 7.1,а) представляє зростаючу опуклу вгору функцію, що є наслідком дії закону зростаючої сукупної корисності: з нарощуванням споживання будь-якого блага загальна сума корисності зростає. Графік граничної корисності (рис. 7.1,б) представлений спадною кривою.

Між кривими сукупної та граничної корисності існує геометричний зв'язок:

- сукупна корисність досягає максимального значення, коли гранична корисність стає рівною нулю;
- величину граничної корисності показує кут нахилу кривої сукупної корисності;
- за від’ємних значень граничної корисності крива відхиляється донизу, але цей відрізок (пунктир) не включається у функцію корисності.

Отже, раціональний споживач максимізує корисність від блага X , якщо припинить його споживання, як тільки гранична корисність останньої спожитої одиниці стане рівною нулю, тобто не додасть більше ніякого задоволення.

$$\text{Гранична корисність} = \frac{\text{Зміна загальної корисності}}{\text{Зміна кількості одиниць спожитого товару}}, \quad (7.1)$$

наприклад, MU четвертої груші $= \frac{36 - 30}{4 - 3} = 6$ (ютиль)

Середня корисність: (AU) - це загальна корисність у розрахунку на кожну одиницю товару.

$$\text{Середня корисність} = \frac{\text{Загальна корисність даної загальної кількості товару}}{\text{Кількість одиниць спожитого товару}}, \quad (7.2)$$

наприклад, середня корисність чотирьох груш $\frac{36}{4} = 9$ (ютиль).

2. Споживчий вибір і бюджетні обмеження. Правило максимізації корисності

Теорія поведінки споживача виходить із того, що споживач поводить себе раціонально, намагається максимізувати задоволення своїх потреб у процесі споживання товарів чи послуг.

Визначаючи оптимальний рівноважний набір проживання, споживачеві завжди доводиться порівнювати додаткову (граничну) корисність, отриману від кожної наступної одиниці товару, та ціну, яку довелося за цю одиницю сплатити.

Раціональний споживач, намагаючись досягнути максимального задоволення, прагне розподілити свої доходи таким чином, щоб гранична корисність у розрахунку на одиницю вартості товарів була однаковою. Ця закономірність називається *правилом максимізації корисності*, або другим законом Госсена, і має вигляд:

$$MU_a/P_a = MU_b/P_b = \dots = MU_i/P_i, \quad (7.3)$$

де MU – гранична корисність товару; P – його ціна.

Якщо стан рівноваги порушено, наприклад, гранична корисність товару А у розрахунку на одиницю вартості більша за товаром В, доцільно змінити структуру споживання, збільшивши обсяги споживання товару А за рахунок зменшення споживання товару В. Таким чином вирівнювання співвідношення граничних корисностей призведе до відновлення рівноваги.

Перевага кардиналістської версії полягала у тому, що вона не тільки досить просто пояснювала мотивацію поведінки споживача, але й могла бути застосована до аналізу вибору серед набору благ – двох, трьох і більшої кількості товарів, що в інших моделях зробити важко. Набір товарів, який купує споживач, називається ринковим споживчим кошиком. Сукупна корисність ринкового кошика утворюється додаванням значень граничної корисності кожної одиниці товарів. Таким чином можна забезпечити кількісне ранжирування споживчих кошиків: раціональний споживач вибере кошик з найбільшою сумою корисності (ютилів). Проте в реальній дійсності важко уявити, що споживач здатний кількісно оцінити різницю в корисності благ, визначити, наприклад, на скільки ютилів буханець хліба корисніший за пакет молока. Раніш споживач здатний визначити, на скільки один споживчий набір привабливіший для нього за інший. Саме такий підхід до аналізу поведінки споживача був застосований в ординалістській моделі.

Так як кардиналістська теорія постійно зазнає критики, тому існує й інший (ординалістський) підхід до аналізу рівноваги. Ординалістську теорію розробляли Ф. Еджворт, В. Парето, І. Фішер, Р. Аллен, Дж. Хікс, Є. Слуцький.

Вивчаючи поведінку споживача економісти повинні проаналізувати не тільки те, що бажає придбати споживач, але й те, що він може придбати, виходячи з своїх доходів. Такий аналіз здійснюється за допомогою бюджетної лінії.

Бюджетне обмеження – це лінія, що показує ту комбінацію благ, які споживач може собі придбати на свій дохід за даних цін на блага X і Y .

У загальному вигляді рівняння бюджетної лінії має вигляд:

$$M = p_x X + p_y Y, \quad (7.4)$$

де M – обсяг доходів споживача;

p_x – ціна товару X ;

p_y – ціна товару Y ;

X – кількість товару X ;

Y – кількість товару Y .

Приклад: Товар А коштує 5 грн, товар Б – 3 грн, то при доході 120 грн споживач міг би купити ці товари в різних комбінаціях (табл. 7.2). У першому рядку показана ситуація, коли споживач весь дохід витрачає на товар А, в останньому рядку – на товар Б. Інші рядки показують проміжні комбінації двох товарів.

Таблиця 7.2

Розподіл доходу споживача на купівлю товарів А і Б

Кількість товару А, шт.	Кількість товару Б, шт.	Сумарні витрати, грн.
24	0	$24 \cdot 5 + 0 = 120$
18	10	$18 \cdot 5 + 10 \cdot 3 = 120$
12	20	$12 \cdot 5 + 20 \cdot 3 = 120$
6	30	$6 \cdot 5 + 30 \cdot 3 = 120$
0	40	$0 + 40 \cdot 3 = 120$

На розташування бюджетної лінії впливають рівень доходів та ціни товарів. Збільшення доходів зрушує бюджетну лінію праворуч, зменшення – ліворуч. Якщо пропорційно знижуються ціни обох товарів – лінія зрушується праворуч і навпаки змінює нахил.

Зрушення бюджетної лінії відбувається: під впливом зміни доходів; під впливом зміни цін.

Будь-яка точка, що лежить за бюджетною лінією - неможлива при даному доході. Будь-яка точка, що лежить нижче бюджетної лінії - не реалізуються всі можливості. Тому вибір споживача визначається точками, які лежать на бюджетній лінії. Співвідношення цін товарів визначає кут нахилу бюджетної лінії (P_x/P_y). Отже, дохід споживача і ціни товарів визначають бюджетне обмеження споживача.

3. Крива байдужості, її суть і побудова. Карта кривих байдужості. Гранична норма заміщення

Вподобання споживача зазвичай ілюструється за допомогою кривих байдужості, які показують різні комбінації двох продуктів, набори яких мають додаткову користь для споживача.

В основі ординалістського підходу лежать наступні припущення (аксіоми уподобань): порівнянність: людина здатна з двох наборів благ вибрати для себе привабливіший набір, або вказати на їх еквівалентність з її точки зору; транзитивність: споживач встановлює певний порядок уподобань. Якщо набір благ А привабливіший для суб'єкта, ніж набір В, той в свою чергу переважає привабливістю набір С, то набір А буде привабливішим також і за набір С; не насичуваність: всі блага бажані для споживача, збільшення благ в наборі робить його привабливішим, споживач завжди віддає перевагу набору, в якому більша кількість товарів.

На ринку існує множина споживчих кошиків. Серед них споживач завжди може знайти такі кошики, які є однаково привабливими для нього, тому що вони мають однаковий рівень корисності. Набір споживчих кошиків з

однаковим рівнем корисності називається набором байдужості. Будь-яка комбінація двох благ може бути показана точкою в прямокутній системі координат. З'єднавши точки з такими комбінаціями товарів, які забезпечують однаковий рівень задоволення потреб, ми одержимо криву байдужості.

Крива байдужості – це лінія рівної корисності, всі точки якої показують множину наборів комбінацій двох благ, що забезпечують один і той же рівень корисності.

Для описання уподобань споживача щодо всіх можливих комбінацій двох товарів застосовується карта байдужості – сукупність кривих байдужості, кожна з яких представляє інший рівень корисності (рис. 7.2).

Рухаючись вздовж обраної кривої байдужості, споживач залишається на одному і тому ж рівні корисності, але може змінювати набір товарів у кошику. Опуклість кривих байдужості до початку координат означає, що збільшення в кошику кількості одного товару супроводжується зменшенням кількості іншого, тобто споживач може лише замінювати один товар іншим.

Кут нахилу кривої в кожній точці вимірюється за допомогою граничної норми заміщення (MRS – marginal rate substitution). Кількість одного блага, від якої змушений відмовитись споживач, щоб одержати додаткову одиницю іншого, називається граничною нормою заміни (MRS). Вона може бути визначена як кутовий коефіцієнт кривої байдужості в кожній точці. Гранична норма заміщення може бути виражена як відношення граничних корисностей товарів, які утворюють споживчу пару:

$$MRS_{x,y} = MU_x / MU_y. \quad (7.5)$$

Крива байдужості на рис. 7.2 стає пологішою при просуванні вздовж неї донизу, а гранична норма заміни зменшується, тобто споживач готовий відмовлятися від все меншої кількості блага заради отримання додаткової одиниці товару у міру зменшення в кошику запасу товару і збільшення запасу товару. Так, при зміні кошиків Б на В за додаткову одиницю він готовий віддати 2 отже, $MRS = 2$; при зміні кошиків В на Г – лише 1,25, $MRS = 1,25$ і т.д.

Форма і нахил кривих байдужості визначаються уподобаннями споживача і залежать від ступеня замінності благ у споживанні. Оскільки більшість товарів є неповними замінниками, то їхні криві байдужості є монотонно спадними, опуклими до початку координат. Якщо товари є абсолютними замінниками, споживачу байдуже, який з них споживати (купити учнівський щоденник червоного чи синього кольору), гранична норма заміни є сталою, а криві байдужості матимуть вигляд спадних прямих. Якщо товари є абсолютними взаємодоповнювачами (наприклад, взуття на праву та ліву ногу), то заміщення неможливе, гранична норма заміни дорівнює нулю або є нескінченною, а криві байдужості мають вигляд прямого кута.

Тобто криві байдужості показують множину споживчих пар, вибір серед яких приносить споживачеві однаковий рівень корисності.

Властивості кривих байдужості.

1. Чим вище крива від початку координат, тим більшою є загальна корисність.

2. Криві байдужості не перетинаються, так як кожна крива відповідає різному рівню загальної корисності та загального задоволення.

3. Криві мають спадний вигляд (альтернативний вибір). Якщо кількість одного блага скоригується, то кількість іншого повинна зрости.

4. Криві мають увігнуту форму, їх нахил показує пропорцію, в якій споживач готовий замінити один товар іншим.

Отже, загалом, якщо карта кривих байдужості показує, що споживач хоче купити на ринку, виходячи із індивідуальних смаків і вподобань, то бюджетна пряма показує оптимальні комбінації товарів, які споживач може купити за даного фіксованого доходу і ринкових цін.

4. Рівновага споживача

Розглянемо взаємодію двох складових споживчого вибору (споживчі переваги і бюджетні обмеження) і дізнаємось як споживач приймає рішення про покупку. Таке поєднання одержимо, сумістивши карту байдужості з графіком бюджетної лінії, як це зображено на рис. 7.4. Найвищою з доступних споживачеві кривих байдужості є та, яка лише дотична до бюджетної лінії. Оптимум знаходиться в точці Е.

Крива байдужості U_3 заперечує більшу корисність порівняно з кривими U_1 і U_2 , але крива U_3 недоступна для споживача, оскільки знаходиться вище бюджетної лінії. Напевне, споживач хотів би досягти точки F, але цей рівень корисності виходить за межі бюджетної лінії. Також споживач має можливість вибрати набори, які мають спільні точки з бюджетною лінією, але вони знаходяться на нижчій кривій байдужості.

Точка Е – рівноважний стан споживача (бюджетна лінія торкається кривої байдужості).

Отже, найпривабливіший для споживача кошик називається оптимальним вибором або рівновагою споживача. Досягнувши рівноваги, споживач не має стимулів до зміни свого стану, – за інших рівних умов не існує жодної можливості покращити його добробут. Будь-який інший набір товарів або недосяжний, або лежить на поверхні байдужості нижчого рівня.

Виходячи з цього, оптимальний споживчий вибір одночасно відповідає двом умовам:

а) дохід має бути повністю витраченим (точка рівноваги розташована на бюджетній лінії);

б) оптимальний набір товарів повинен давати максимально можливе задоволення (тобто знаходитися на найвищій з доступних кривих байдужості).

Правило споживчої рівноваги кардиналістів має вигляд:

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y. \quad (7.6)$$

Саме в такому вигляді представив «рівняння обміну» родоначальник маржиналізму Вільям Джевонс.

За ординалістською версією оптимізація споживчого вибору полягає у суміщенні „моделі бажаного” та „моделі можливого” і пошуку оптимального кошика, який повинен належати бюджетній лінії, але в той же час найповніше задовольняти уподобанням споживача, тобто досягати найвищої з можливих кривих байдужості.

Висновок ординалістів: рівновага досягається в точці, де гранична норма заміщення дорівнює відносній ціні товарів, або $MU_x / MU_y = P_x / P_y$.

Питання для обговорення на семінарі

1. Поняття корисності блага, сукупна та гранична корисність. Закон спадної граничної корисності.
2. Кардиналісти про закономірності вибору споживача. Правило максимізації корисності.
3. Ординалісти про техніку «кривих байдужості» і бюджетних обмежень в процесі раціонального вибору.
4. Аналіз кривих байдужості.
5. Додаткова вигода споживача (споживча рента). Проаналізуйте рівновагу споживача.
6. Загалом закон спадної граничної корисності поширюється на абсолютну більшість товарів. Назвіть винятки.

Теми реферативних повідомлень

1. Рівновага (вибір) споживача: ординалістський підхід.
2. Рівновага (вибір) споживача: кардиналістський підхід.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Вища школа, 1995.
2. Грегори Мэнкью. Принципы экономики. – С-П., 1999.
3. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2005.
4. Економічна теорія: Політекономія. Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
5. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
6. Основы экономической теории: Учебник / А.А. Чухно, П.С.Ещенко, Г.Н.Климко и др.; Под ред. А.А.Чухно. – К.: Высшая школа., 2001.
7. Основы экономической теории: учебное пособие/ За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
8. Филип Котлер. Маркетинг менеджмент. – С-П., 1999.
9. <http://www.vuzlib.net/mikro/4.htm>

Тема 8. Підприємство як об'єкт економічного аналізу.

Основи менеджменту та маркетингу в підприємницькій діяльності

1. Підприємство: сутність, функції, форми, види.
2. Нові види підприємницької діяльності. Інноваційна діяльність підприємств.
3. Менеджмент – ефективне управління фірмою.
4. Основи маркетингового управління. Бізнес-план.

1. Підприємство: сутність, функції, форми, види

Як зазначено у Законі України “Про підприємства”, **підприємство** – це самостійний господарюючий статутний суб’єкт, який має право юридичної особи, та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку. Воно функціонує у формі заводу, фабрики, магазину або якоїсь іншої організації в межах якої безпосередньо відбувається технологічне з’єднання засобів виробництва і робітника.

Підприємство виконує внутрішньоекономічні та зовнішньоекономічні функції.

Внутрішньоекономічні функції:

- а) виробничо-технологічні, які пов’язані із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх належним використанням;
- б) економічні – пов’язані з управлінням процесами виробництва та збуту товарів, найняттям працівників, організацією їхньої праці, поділом доходів, тощо;
- в) соціальні – з поліпшенням умов праці та відпочинку співробітників, наданням допомоги та пільг працівникам.

Зовнішньоекономічні функції пов’язані з тим, що підприємство бере участь у міжнародному обміні товарів, спільному з іноземними партнерами, науково-технічному співробітництві.

Статут – документ, що визначає відношення між майбутньою фірмою і суспільством. В статуті зазначається: 1. Хто є власником фірми (чи співвласники). 2. Для чого створена фірма, тобто яку продукцію вона виготовлятиме, або надаватиме послуги. 3. Розміри статутного капіталу фірми і доля кожного власника.

В Україні функціонують підприємства таких видів:

- 1) індивідуальні, основані на особистій власності фізичної особи та її особистій праці включно;
- 2) сімейні, основані на власності та праці членів однієї сім’ї;
- 3) приватні, основані на власності окремого громадянина, який користується правом наймання робітників;
- 4) колективні, основані на власності трудового колективу;
- 5) державні комунальні, основані на власності територіально-адміністративних одиниць в особі місцевих органів влади різних рівнів;

6) державні, основані на загальнодержавній власності. У цьому випадку суб'єктом власності є держава в особі Верховної Ради України;

7) спільні, основані на об'єднанні майна різних власників, якими можуть бути громадяни України та інших держав.

Підприємства можуть об'єднуватися і утворювати:

1) Асоціації – договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників.

2) Промислові групи – договірні об'єднання створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів.

3) Консорціуми – тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети.

4) Концерни – статутні об'єднання підприємств, промислово-наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі на основі повної фінансової залежності від однієї, або групи підприємств.

В об'єднання підприємств, зареєстрованих в Україні можуть входити підприємства інших держав.

Основні форми організації підприємств:

- Промислова фірма (основна діяльність – виробництво товарів).
- Аудиторська фірма (надає послуги клієнту по перевірці його фінансово-господарської діяльності).
- Венчурна фірма (мале комерційне підприємство, яке займається створенням і впровадженням нових видів продукції, застосуванням нових технологій, реалізацією ризикових комерційних проектів).
- Консультаційна фірма (надає послуги консультаційного характеру в галузі управління, інвестиційної діяльності, створення нових технологій, тощо; фірма не несе юридичної і фінансової відповідальності за надані рекомендації; результати роботи фірми є комерційною таємницею замовника).
- Торгова фірма (займається операціями по купівлі-продажу товарів).
- Лізингова фірма (спеціалізується на наданні в оренду товарів).
- Інвестиційно-фінансова фірма (виконує посередницькі послуги на ринку цінних паперів).
- Факторингова фірма (видом її діяльності є купівля боргів підприємств; фірма отримує комісійну винагороду, розмір якої покриває витрати на факторинг, процентну ставку за користування кредиту і забезпечує прибуток).
- Страхова фірма (здійснює страхування юридичних та фізичних осіб).
- Транспортна фірма (надає транспортні послуги населенню і промисловим підприємствам: судноплавні, автомобільні, авіаційні, залізничні).

Розмір фірми

1) Великі фірми (енергетика, нафтохімія, машинобудування, тощо). Необхідність їх існування визначається умовами розвитку НТП та поєднання всіх стадій технологічного процесу. Кількість зайнятих понад 1000 осіб.

2) Середні фірми – мають змогу використовувати місцеву сировину, забезпечувати певні потреби невеликими кількостями продукту, малою капіталомісткістю. Кількість зайнятих від 200 до 1000 осіб.

3) Малі фірми – є основою малого бізнесу. Українським законодавством до малих відносять підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 чоловік залежно від галузі, або виду діяльності.

В західних країнах малі підприємства становлять 90 – 95% їх загальної кількості і створюють 20 – 26% ВВП країни. В США мала фірма – до 500 чоловік, в Японії до 300.

Серед комплексних заходів на Заході щодо підтримки малого інноваційного бізнесу особливий інтерес становлять "інкубаторські програми" (допомога підприємцям, які бажають, але не можуть розпочати справу). У США "інкубатори" існують вже більше 20 років. Ідея "виращування" нових інноваційних підприємств знайшла послідовників у Японії, Франції, Німеччині, Великобританії, Китаї, Канаді, Бразилії, Австралії.

Найбільший у світі інкубатор знаходиться на Західному узбережжі США, в Силіконовій долині.

2. Нові види підприємницької діяльності. Інноваційна діяльність підприємств

На межі тисячоліть ще раз підтвердилася істина ринкової економіки: "щоб розвиватися, треба оновлюватися". Сучасна інноваційна економіка формується під впливом системи чинників, головні з яких: інноваційне підприємство, структура економіки, інноваційний державний бюджет, економічна безпека, економічна інтеграція, науково-технічний обмін, фондовий ринок, банківська система, активна соціальна політика.

У промислово розвинутих країнах сьогодні інтелектуальне виробництво стає одним з головних важелів економічного зростання і становить до 60% у загальному обсязі виробництва. Об'єктивно все це призводить до необхідності принципово нового типу стабільного відтворення, заснованого на функціонуванні науки, освіти, інформаційних сфер – усього того, що забезпечує активний розвиток інноваційних процесів у суспільстві.

До національної інноваційної системи України належать такі елементи. По-перше, це комплекс інститутів, які беруть участь у виробництві, передачі і використанні знань: фірми та створені ними мережі; наукова система; дослідницькі установи; елементи економічної інфраструктури. По-друге, це решта елементів, які впливають на інноваційний процес: контекст, що створюється макроекономічною політикою та іншими формами державного

регулювання; система освіти та професійної підготовки; особливості товарних ринків; особливості ринку праці; система фінансування інновацій; комунікації. Технологічний розвиток є результатом складного комплексу взаємозв'язків між учасниками системи – підприємствами, університетами та державними науковими установами.

В Україні функціонують такі основні елементи інноваційної інфраструктури: технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційні центри, тобто сукупність взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних систем, необхідних і достатніх для ефективного проведення інноваційної діяльності.

Технологічний парк – це організація, якою керують фахівці, головна мета яких – збільшити добробут місцевого співтовариства за допомогою просування інноваційної культури, а також змагальності інноваційного бізнесу і наукових організацій. Для досягнення цієї мети технопарк стимулює і управляє потоками знань і технологій між університетами, науково-дослідними інститутами, компаніями та ринками. Він спрощує створення і зростання інноваційних компаній за допомогою інкубаційних процесів.

Інноваційна політика є практично нездійсненою у відриві від промислової політики, яка стає одним з найважливіших факторів регулювання попиту на інновації за допомогою впливу на структуру власності, розміри підприємств, концентрацію і розподіл виробничих ресурсів тощо. Інноваційне підприємництво пов'язується з розвитком технологій, нововведеннями та економічним зростанням. Це дає змогу розглядати підприємництво як провідну ланку в реалізації НТП.

За своєю сутністю економічна природа інновації полягає в тому, що вона є засобом і стимулом підприємництва. Інновації слугують специфічним інструментом підприємництва, зосереджують зусилля підприємця на організаційний пошук новинок, комерційне використання техніко-технологічних нововведень. ...Ідеї – це капітали, що приносять відсотки лише в руках таланту... Головне – це здатність ідеї при масовому і одночасному поширенні дати значний, "вибуховий" комерційний ефект відкриттю нового попиту, нового способу задоволення потреб. Ринок бізнес-ідей бурхливо розвивається, за темпами зростання залишаючи позаду інші ринкові структури. Нажаль, за наявними даними в Україні 80 – 90% запропонованих інноваційних ідей відхиляють, тоді як у розвинутих країнах, цей показник становить 30-50%.

Інноваційне підприємництво відіграє дедалі помітнішу роль в економічному та соціальному розвитку суспільства, набуваючи нових рис (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Риси інноваційного підприємства

Риси	Очікувані результати
Масова творча активність у масштабах всього суспільства	Змінення відношення до пошуку, експерименту, ризику, ініціативи

Нове управлінське мислення	Відмова від традиційного уявлення щодо раціонального господарювання, орієнтація на нові ідеї, знання, інтелект
Підвищення гнучкості великих організацій	Відмова від неефективних жорстких організаційних структур.
Зміна стилю менеджменту	Посилення демократизації управління, активізація участі персоналу в управлінні фірмами. Стрімке зростання малого "венчурного" бізнесу
Зміна підприємницької поведінки	Всебічна орієнтація на новаторське підприємництво, реалізацію оригінальних комерційних ідей

Інноваційна активність вітчизняних підприємств зменшилась удвічі за останні десять років, а за глобальним індексом конкурентоспроможності Україна у 2006 році займала лише 78 місце серед 125 країн світу (оцінки Всесвітнього економічного форуму у Давосі) (табл. 8.2).

Майже не відчувається вплив інновацій на технологічний розвиток економіки та промисловості (про це свідчать скорочення показника інноваційної активності у промисловості, вкрай низька частка інноваційної продукції в обсягу реалізованої промислової продукції і рівень капітальних інвестицій в інновації в загальному обсязі інвестицій в основний капітал. Понад третину підприємств хронічно збиткові, а рентабельність промислового виробництва – недостатня.

Таблиця 8.2

Рейтинг України за індексом конкурентоспроможності у 2006 р.

Основні індекси конкурентоспроможності	Місце серед країн світу
Вища освіта, підвищення кваліфікації	48
Розвиток інфраструктури	69
Інновації	73
Бізнес-середовище	76
Глобальний індекс конкурентоспроможності	78
Технологічна готовність	90
Інституції	104

Недостатніми є і темпи введення в дію нових основних засобів в економіці України (максимальне значення – 5,5 загальної вартості основних засобів – зафіксовано у 2005 році). Це негативна тенденція, що позбавляє промисловість бази для розробки наукомісткої та інноваційної продукції, а також призводить до зниження технологічного рівня виробництва.

Зниження технологічного рівня промисловості призводить до втрати країною індустріального потенціалу. Як наслідок, наш досить вагомий науково-технологічний, промисловий і кадровий потенціал недостатньо працює на економічне зростання та зміцнення конкурентоспроможності.

За 1990-2006 роки в Україні:

- освоєння нових видів техніки – в ↓ 14 разів;
- частка інноваційно-активних промислових підприємств – в ↓ 7 разів; (в ЄС – 53%, Ірландії – 73%, Польщі – 16,9%, Україні – 8,2%).

У 2006 році:

- ВВП на душу населення близько 2200 \$ США
- 0,7% приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій (в розвинених країнах 60-90%).

Продукція українських підприємств оновлюється у середньому не частіше одного разу за 5 років. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією становить 0,1%. Це на порядок менше порівняно, наприклад, з Китаєм та Польщею і на два порядки, тобто вже в сотні разів, – порівняно з Німеччиною.

Впровадження нововведень на виробництві потребує значних капіталовкладень, які за наявності загальноекономічних сприятливих умов, державної підтримки та потрібного рівня правового забезпечення призводять до позитивного економічного ефекту: підвищення рівня продуктивності праці, мінімізації витрат, зростання частки високотехнологічних галузей.

Ефективність інноваційних процесів значною мірою визначається тим, яким чином всі його суб'єкти взаємодіють між собою у єдиній інноваційній системі. Схематично вона охоплює:

перше – систему науково-дослідних інститутів та університетів (що перетворюють знання в прикладні розробки і технології);

друге – підприємства реального сектора (які формують попит на інновації і технології та створюють конкурентоспроможну продукцію);

третє – уряд, який формує політику у сфері науки і технологій, створює підприємницьке середовище для конкуренції і інновацій (забезпечує оптимальне поєднання людських, фінансових ресурсів та знань для їх продуктивного використання);

четверте – сукупність фінансових інститутів і механізмів для фінансування бізнес-проектів на всіх етапах їхньої реалізації від ідеї до впровадження.

Державна інноваційна політика має кінцеву мету – створити модель інноваційного розвитку, яка за своїми рушійними силами, векторами інтеграції, масштабами й результатами корелює з загальною стратегією економічного зростання. Її стрижнева ідея: розвиток на випередження, технологічне лідерство на основі власних зусиль і раціонального вдосконалення ліцензійних запозичень.

Держава покликана формувати цілі та принципи інноваційної політики і власні пріоритети в цій галузі. Серед основних цілей інноваційного розвитку визначають такі:

- 1) цілі, спрямовані на розвиток творчих здібностей людини та на

розвиток інтелектуального потенціалу нації, забезпечення не лише сьогодення існування новаторів, а й соціальне забезпечення їх в майбутньому, збереження і захист її здоров'я та середовища проживання, створення умов для високопродуктивної, творчої та безпечної праці і сучасного побуту;

2) цілі, спрямовані на розвиток та збереження наукового та науково-технічного потенціалу держави, захист прав науковців, свободи наукової і науково-технічної творчості, забезпечення поступового розвитку наукової діяльності, інтеграція наукової і науково-технічної діяльності та освіти, розвиток мережі навчальних, науково-дослідних закладів;

3) цілі, спрямовані на оновлення виробничого та невиробничого потенціалу держави, стимулювання інвестиційних процесів, зрушення економічних і соціальних перетворень для забезпечення інноваційного розвитку держави, підтримку конкуренції ресурсів на пріоритетних напрямках наукового розвитку, створення інноваційної інфраструктури;

4) екологічні цілі інноваційного розвитку;

5) цілі, які забезпечуватимуть зростання міжнародного науково-технічного розвитку, забезпечення реалізації міжнародного обміну ліцензіями, розвитку міжнародної співпраці;

6) цілі, спрямовані на забезпечення створення в державі умов реального захисту прав власності на інноваційні продукти і особливо захисту та охорону права інтелектуальної власності.

В Україні розроблена інноваційна модель структурної перебудови економіки країни до 2015 року. Для подальшого розвитку в цьому напрямі треба об'єднувати зусилля вчених, представників законодавчої та виконавчої влади.

3. Менеджмент – ефективне управління фірмою

Численні трактування поняття менеджменту (від англ. management – управління) зумовлені різними підходами до його вивчення різними дослідниками і зводяться до кількох позицій:

- менеджмент - це наука про управління сучасним виробництвом;
- менеджмент – це вміння досягати поставленої мети, використовуючи працю, інтелект та мотиви поведінки інших людей;
- менеджмент – це функція, керівництво людьми у найрізноманітніших організаціях;
- менеджмент – це визначення соціального прошарку людей, котрі здійснюють управлінську діяльність.

Як бачимо, менеджмент є одночасно наукою, мистецтвом та практикою управління. Суть управління зводиться до приведення керованої групи до визначеної мети.

З такого висновку випливає запитання: чи можна навчитись менеджменту, не маючи при цьому вроджених задатків, тобто не будучи вродженим лідером?

Відповісти можна так: кожен успішний керівник є вродженим лідером, але не кожен вроджений лідер є успішним керівником. Лише поєднання цих складових є запорукою успішної діяльності керівника будь-якої організації.

Менеджер (від англ. manager – управляючий, керівник) – професійний керівник у сфері організації та управління, що знається на економіці, бізнесі, соціальній психології, фінансах, тощо.

Сучасний менеджмент – це тисячі можливих варіантів і нюансів управлінської діяльності.

Функції менеджменту:

- *планування* – система методів, засобів, дій менеджерів, що забезпечують спрямованість колективу на досягнення загальної мети;
- *організація* – процес створення і координації певної внутрішньої структури фірми;
- *мотивація* – процес створення діючих стимулів заради досягнення поставленої мети;
- *контроль* – процес зіставлення поставленої мети з фактично досягнутим результатом діяльності.

Етап прийняття рішень у плануванні:

1. Постановка управлінської проблеми.
2. Визначення головного критерію та обмежень.
3. Порівняння та аналіз отриманих результатів.
4. Вибір найкращого варіанту.

Стилі управління:

1. Командно-адміністративний:

- сувора ієрархія управлінських структур;
- всеохоплюючий контроль;
- відсутність ініціативної діяльності співробітників.

2. Демократичний:

- максимальна самостійність усіх ланок і структур управління;
- високий ступінь відповідальності кожної структурної ланки;
- можливість творчої ініціативи співробітників.

Визначено особливості «ідеального» керівника, якому притаманні наступні характеристики:

- концептуальність мислення – уміння уявити діяльність підприємства в цілому;
- оперативність і гнучкість мислення – уміння швидко орієнтуватися в новій ситуації;
- організаторські здібності – уміння організовувати, зацікавлювати людей;
- комунікабельність – уміння спілкуватися, знаходити компроміси;
- інтелект – високі розумові здібності;
- уміння знайти індивідуальний підхід до кожного співробітника;
- вимогливість;
- здатність до зваженого ризику.

Національні моделі менеджменту.

1) Американська – базується на особистому успіху в досягненні результатів підприємницької діяльності, схильна до ризику.

2) Західноєвропейська – базується на вмінні застосовувати інституційні основи побудови системи управління, нестандартні рішення, обмежені певними структурними підрозділами.

3) Японська – спирається на успіх, що обумовлений колективними зусиллями і досягненнями та постійними нововведеннями.

Акіо Моріота в книжці «Зроблено в Японії» зазначає: «В кращих японських компаніях секретів або таємниць немає. Найважливіше завдання японського менеджменту полягає в тому, щоб установити нормальні відносини з робітниками, добитись ставлення до корпорації як до єдиної сім'ї, сформувати розуміння того, що у робітників і менеджерів одна доля».

Таблиця 8.3

Основні школи науки управління

Основні школи науки управління				
Науковий напрямок (1885 – 1920 рр.)	Класичний (адміністративний) напрямок (1920 – 1950 рр.)	Школа «людських відносин» (1930 – 1950 рр.)	Напрямок «системних концепцій» (з 1950-х рр.)	Напрямок ситуаційного підходу (з 1960-х рр.)
Ф.Тейлор, Г.Форд, Л. Гілберт, Ф. Гілберт • Сформулювали принцип наукової організації виробництва • Наголошували на важливості підбора персоналу та підвищення його професійного рівня	А.Файоль, Д.Муні, Л.Урвік • Визначили головні функції управління • Сформували принципи, на яких базується адміністрування	М.Фоллет, Е.Мейо, Д. Мак-Грегори • Започаткували напрямок, який досліджує міжособистісні відносини на виробництві	• Базується на необхідності досягнення органічного союзу та взаємодії людей і техніки	• Базується на тому, що менеджер має швидко приймати рішення, виходячи з конкретної ситуації

4. Основи маркетингового управління. Бізнес план

Підприємництво – це не просто трудова і управлінська діяльність. Підприємництво являє собою такий тип господарської поведінки, для якої характерне організаційно-господарське новаторство, абсолютно нові знахідки в цій справі, більш ефективні спроби використання ресурсів, вміння не тільки йти на ризик, але й зводити його до мінімуму абсолютно нестандартними методами. В звичайній управлінській діяльності цього немає. Менеджер або управлінець повинен мати глибокі знання в галузі маркетингу. Маркетинг (від англ. market – ринок) зародився, як теорія, яка займалася вивченням проблем реалізації товарів.

Класичні визначення трактують маркетинг як підприємницьку діяльність у сфері збуту. Так, у словнику ділових термінів, виданому у 1948 р. в США, **маркетинг** визначається як «економічна діяльність, що полягає в просуванні товарів та послуг від виробника до споживача». Сучасні визначення розширюють це поняття. Відомий американський маркетинголог (Ф.Котлер

«Основи маркетингу») визначає його як вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб шляхом обміну. Більш детальне визначення дається американською асоціацією маркетингу, яке було прийняте в 1985 р.: «Маркетинг – це процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізації ідей, товарів і послуг шляхом обміну, який задовольняє цілі окремих осіб і організацій». Дж. Р. Евенс і Б. Бергман вважають, що маркетинг – це передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території та людей шляхом обміну.

Таким чином, сучасний маркетинг – це особлива галузь економічної науки, яка займається вирішенням проблем раціоналізації у широкому розумінні шляхом розробки відповідного інструментарію.

Маркетинг – це не тільки визначення смаків і звичок споживачів, але й управління ними і формування таких. Маркетинг одна із найважливіших складових комерційного успіху. Маркетинг – це організація виробничо-збутової діяльності фірми, направлена на пошук і створення товарів і послуг, комерційне виробництво яких забезпечить стійкий збут продукції фірми, що розширюється, приносить досить високий прибуток на вкладений капітал. Маркетингова діяльність базується на основі спеціального вивчення вимог ринку, їх прогнозу і управління. Маркетинг розглядається як мистецтво встановлення безпосереднього зв'язку виробництва і обміну. Образно кажучи, це ситуація, коли пропозиція повинна взяти силою попит.

Отже, **маркетинг** – це наука про мистецтво врівноважувати попит і пропозицію.

Маркетинг виник у США на початку ХХ ст. як узагальнення практики нецінової конкуренції в умовах загострення збуту продукції. Іншими словами маркетинг означає, що товаровиробник від пасивної моно функції – пропозиції (виробництво) товарів чи послуг – переходить до активної полі функції: поряд з виробництвом товарів активно формується попит. Проникнення «пропозиції» в сферу «попиту» – ознака розвиненої ринкової економіки.

В основі поняття «маркетинг» лежить термін «ринок», яке відбиває ринкову діяльність. Маркетингова діяльність повинна забезпечити:

- надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки покупців тощо, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування підприємства;
- створення такого товару, послуг чи їх асортименту, які повніше задовольнятимуть вимоги ринку, ніж їхні конкуренти;
- необхідний вплив на споживача, попит і ринок загалом, який забезпечуватиме максимально можливий контроль у сфері реалізації.

Зміст маркетингової діяльності

Маркетингова діяльність дуже різноманітна. Вона включає в себе вирішення практично всіх господарських питань, пов'язаних з розробкою, виробництвом, збутом та пост збутовим обслуговуванням товарів.

Оскільки в маркетинговій діяльності відводиться пріоритетне місце споживачам, то початковим етапом в маркетинговій діяльності є ретельне

вивчення їх реальних і потенціальних потреб. Тому маркетингова діяльність повинна починатися з всебічного і глибокого аналізу ринку та його можливостей. «Знати, що потрібно покупцю сьогодні, і передбачати те, що він захоче купити завтра» – одна із головних заповідей маркетингу.

Стратегічні цілі маркетингу (за Ф. Котлером)

1. Досягнення максимально високого споживання.
2. Досягнення максимального споживчого задоволення.
3. Пропозиція максимально широкого вибору.
4. Максимальне підвищення якості життя.

Принципи маркетингу:

1. *Орієнтація на споживачів* і гнучке реагування виробництва і збуту на зміни попиту. Підприємство має виготовляти те, що потрібно споживачам (безумовно, з урахуванням своїх можливостей), а не навпаки, продавати те, що можна виготовити. Цей принцип образно висловив творець знаменитого електронного комп'ютерного концерну МІЦУБІСІ. За його словами, споживач – король, а ми його вірні піддані, і наше завдання полягає в тому, щоб поважливо і з якомога більшими для короля зручностями допомогти йому зробити вибір.

2. *Сегментування ринку* передбачене виявлення конкретної групи споживачів (сегмента), на задоволення потреб якого товари та послуги слід зорієнтувати діяльність підприємства. Сегментація ринку сприяє втіленню в життя найважливішого принципу маркетингу – випускати продукцію, яка б найбільш повно відповідала попиту, і ефективно впливати на потреби споживачів. Проводячи сегментацію ринку, фірма намагається знайти таких споживачів, попит яких може істотно зрости і яких вона найефективніше обслуговуватиме. Найбільш вдалим результатом таких пошуків є виявлення ще не освоєного сегмента ринку. Це цільовий ринок, який найпривабливіший для фірми в даний час. Такий ринок повинен бути досить містким, мати перспективу розвитку, незадоволений попит, бути відносно вільним від конкурентів. Завоювання такого ринку – головне завдання фірми.

3. *Глибоке дослідження ринку* включає визначення величини ринку, споживчих якостей товару, підходів до ціноутворення, ефективних каналів збуту, методів стимулювання продажу і т.п. Врахування результатів досліджень у діяльності підприємства обумовлює комерційний успіх його товару на ринку.

4. *Націленість маркетингу* – це довгостроковий результат, що забезпечується інноваціями виробничої та збутової діяльності, а саме: виготовлення нових товарів, технологій, вдосконалення форм та методів виходу на нові ринки, стимулювання збуту, каналів товарообороту.

Маркетингова діяльність може бути представлена як послідовність певних кроків до споживача, що має їх зробити виробник на шляху ринкових відносин. Кількість цих кроків – сім і зумовлено це кількістю функцій маркетингу.

1. Комплексне дослідження ринку передбачає пошук відповідей на такі запитання: на яких умовах слід працювати? Яка ємкість цих ринків, тенденції, кон'юнктура та прогнози? Яка конкурентоздатність товарів фірми? Як

необхідно змінити асортимент для більш інтенсивного збуту продукції? В яких нових товарах відчуває потребу ринок? Яка їх ринкова та виробнича характеристика? Хто конкретно є споживачами та покупцями продукції фірми, їх відношення та слабкі сторони, методи конкурентної боротьби? Пошук відповідей на ці запитання здійснюється різними методами дослідження ринку.

2. Розробка стратегії маркетингу. На основі проведених маркетингових досліджень розробляється стратегія маркетингу – плани реалізації маркетингових цілей. Стратегія базується на аналізі стану підприємства, оцінках ринків і вимагає розробки заходів товарної, цінової, збутової політики, а також просування товару.

3. Товарна політика. Включає визначення споживчих характеристик товару та його позиціонування на ринку, розробку асортименту та засобів маркетингової підтримки на різних етапах життєвого циклу.

4. Цінова політика є складовою конкурентоздатності товару, кінцева мета якої – визначити цінову стратегію, конкретну ціну товару. Методика визначення оптимального рівня цін враховує попит на продукцію і чутливість покупців до зміни ціни, витрати виробництва та реалізації продукції і ціни конкурентів.

Згідно з підходами до ціноутворення, маркетинговій службі належить вибрати із скарбниці цінових стратегій найефективнішу: стратегію єдиних чи диференційованих цін, стратегію високих чи низьких цін, стратегію пільгових чи дискримінаційних цін, а також різноманітні знижки чи надбавки.

5. Збутова політика передбачає вибір методу збуту: прямий (безпосередньо самим підприємством) або побічний – через торгових посередників, якими можуть бути оптові чи роздрібні торговці, дилери, дистриб'ютори, агенти, комісіонери, брокери та консигнатори.

Для дрібного і середнього бізнесу збутова політика має в сучасних умовах свої особливості. Стратегія збуту складається, на перший погляд, з надзвичайно простих видів діяльності таких, як розмови з людьми, відвідування торгових виставок і шоу, бібліотек, заохочення для роботи в фірми тих, хто дуже добре знає сферу, яка цікавить фірму. Прикладом можуть бути дві фірми одного підприємця з виробництва медичного обладнання. Компанія «Серджикот» виникла як безпосередній результат маркетингу, орієнтованого на споживача. Шелінгер, голова фірми, 6 місяців працював на добровільних засадах у медичному центрі лікарні в Бронксі (район Нью-Йорк). Він таким чином хотів визначити, яких інструментів бракує, щоб це можна було поставити на потік. І знайшов: систему для індикації при стерилізації інструментів. Нічого подібного на ринку не було. В результаті фірма з нульового рівня виросла до фірми з оборотом в 25 млн. доларів.

Він же має і іншу фірму, яка займається випуском електронного діагностичного обладнання. Це обладнання поступало до замовників з обов'язковим відтиском телефону фірми, за яким споживач в будь-який момент міг зателефонувати фірмі про свої побажання. Холодною зимою були дзвінки від медсестер, яка скаржилась на відсутність термометрів зі шкалою, яка б дозволила виміряти у пацієнта більш низьку температуру. В результаті фірма

Шелінгера стала випускати прилади, які дозволяли встановити температуру тіла у людей, які майже замерзли.

6. Просування товарів на ринку здійснюється за допомогою реклами, пабліситі (інформації), персонального продажу та стимулювання збуту через покупців, продавців, посередників. Стимулювання збуту, як ефективний вид просування товарів, включає такі заходи: різноманітні пільги та форми заохочення (знижки, конкурси, лотереї, кредит, подарунки). На просування товарів спрямована також реклама, що має на меті сприяти реалізації маркетингових цілей, до яких відносять «збільшення обсягу продажу, частки ринку», «формування позитивного іміджу фірми».

Способи просування товару на ринку:

- безпосередній продаж;
- продаж через оптових та роздрібних посередників;
- продаж за посередництвом засобів масової інформації, мережі Інтернет, телефонних ліній зв'язку.

7. Організація та контроль маркетингової діяльності. Вона передбачає створення спеціальних підрозділів маркетингової служби – за функціями маркетингової діяльності, продуктовим принципом, регіонами або групами споживачів. Контроль маркетингової діяльності включає контроль за реалізацією та аналіз можливостей збуту, контроль прибутковості та аналіз маркетингових витрат, ревізію маркетингу.

В умовах ринкової економіки будь-яка підприємницька діяльність пов'язана із певним ризиком. Лише 2% малих фірм збанкрутували через причини, які не залежали від їх управління, 98% - через некомпетентність, низький професіоналізм, брак управлінського досвіду тощо. Тому професійна підприємницька діяльність вимагає певної підготовки до початку її роботи.

Бізнес-план – це ретельно підготовлений документ, який розкриває всі сторони господарської діяльності і є формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової господарської діяльності.

Основні завдання розробки бізнес-плану:

1. Оцінка новизни і перспективності підприємницької ідеї.
2. Аналіз слабких і сильних сторін підприємницької ідеї.
3. Визначення витрат, джерел і величини фінансових ресурсів.
4. Побудова концепції підприємницької діяльності та визначення її стратегії.
5. Оцінка кон'юнктури ринку.
6. Вивчення діяльності конкурентів.
7. Визначення ступеня можливого господарського ризику.
8. Пошук надійних партнерів для розробки і реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.
9. Прогнозування очікуваних результатів на 35 років.

Бізнес-план повинен бути виражено орієнтований на стратегічний розвиток вашої підприємницької діяльності. Він повинен бути максимально прив'язаний до фінансових можливостей підприємця та прогнозних змін фінансової політики у державі.

Бізнес-план є одним із найважливіших стратегічних документів підприємницької діяльності. Найважливішим стратегічним моментом цього документа є узгодження поставлених завдань і реальних фінансових можливостей.

Бізнес-план необхідний для:

- одержання кредитів у комерційних банках при заснуванні фірми;
- розробки проектів створення нових форм підприємства (об'єднання, відкриття дочірніх компаній тощо);
- залучення іноземних інвестицій;
- приватизації державних підприємств;
- чіткої постановки перспективних завдань перед працівниками фірми;
- успішної роботи маркетологів і фінансових менеджерів.

Орієнтовна типова структура бізнес-плану:

1. Резюме – стисле викладення ідеї та особливостей діяльності, якою збирається займатися фірма: актуальність даного проекту, аналіз ринкового середовища і визначення ринкової ніші.

2. Продукція чи послуги: опис та функціональні призначення, переваги та особливості, акцентуація на вигоді для споживача придбання саме цього товару.

3. Оцінка ринку збуту: покупці, місткість і динаміка ринку, фактори.

4. Конкуренція: основні конкуренти, їх сильні і слабкі сторони, переваги фірми порівняно з ними.

5. Маркетинг-план: стратегія маркетингу, основний напрям діяльності, торгівельна політика, ціноутворення, сервіс, реклама.

6. Виробничий план: виробничий процес, приміщення, технічні характеристики устаткування та обладнання, постачальники основної сировини та матеріалів, план підготовки та введення виробництва в експлуатацію.

7. Організаційний план: форма організації бізнесу, керівники фірми, команда менеджерів та консультантів, система оплати праці, соціальна політика підприємства.

8. Юридичний план: форма власності та правовий статус.

9. Оцінка ризику і страхування: можливий ризик і його мінімізація, страхування.

10. Фінансовий план: розрахунки вартості продукту, обсягів реалізації, загальних витрат, чистого прибутку, рух готівки, проект балансу, розрахунок беззбитковості.

11. Стратегія фінансування, потреба у фінансуванні, повернення інвестицій.

12. Оцінка очікуваного прибутку і збитків, розробка балансової відомості, формулювання висновків, узагальнення ключових положень бізнес-плану.

Фундаментально обґрунтований бізнес-план є базою бізнес пропозиції, яка обговорюватиметься із партнерами і відіграватиме вирішальну роль у пошуках інвесторів та кредиторів, від яких значною мірою залежатиме

можливість вербування на підприємство досвідчених менеджерів та кваліфікованих спеціалістів.

В Україні невід'ємною частиною нового підприємництва було техніко-економічне обґрунтування доцільності і реалізації будь-якого проекту. Практично ця форма і переросла сьогодні у форму бізнес-плану. Враховуючи реалії українського ринку, бізнес-план повинен спиратися перш за все на конкретно-існуючий проект виробництва певного товару (продукту чи послуги), всебічний аналіз виробничо-господарської діяльності аналогічного типу (ситуаційний аналіз), результати дослідження конкретних інноваційних проектів.

У практичному житті не існує єдиної форми бізнес-плану, бо останній залежить від специфіки бізнесу, особливостей проектованої діяльності, її масштабів. Розробка бізнес-плану фактично є спробою створити так звану модель, майбутньої підприємницької діяльності, до якої життя, безперечно, внесе свої корективи. Але, зрозуміло, що чим менше похибок буде допущено на стадії проектування, тим менше неприємних несподіванок очікуватиме потім.

Питання для обговорення на семінарі

1. Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва.
2. Види і функції підприємств.
3. Малий бізнес. Ризик у підприємницькій діяльності.
4. Венчурний бізнес. Система франчайзингу.
5. Аналіз інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.
6. Сутність і функції менеджменту. Сфери і напрями менеджменту.
7. Система маркетингу у діяльності сучасного підприємства.

Теми реферативних повідомлень

1. Організаційно-правові форми підприємництва.
2. Форми організації та механізм управління підприємницькою діяльністю.
3. Бізнес-план: сутність, призначення і методологія розробки.

Використана та рекомендована література

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Друге видання виправлене і доповнене – К.: «Каравелла»; Львів: «Новий світ», 2001.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юристъ, 1997.
3. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006.
4. Добрынин А.И., Журавлёва Г.П. Общая экономическая теория. – СПб.: Питер, 2001.
5. Доленко Л.Х., Горняк О.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Одеса. «Астропринт», 2001.
6. Лісовий А.В. Основи мікроекономіки: Курс лекцій. – К.: ЦНЛ, 2003.
7. Нежиборець В. Теоретичні та практичні передумови довгострокового і середньострокового інноваційного прогнозування в економіці України //Теорія і

- практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 2. – С. 40 – 46.
8. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 6. – С. 13 – 19.
 9. Сорочинський Ю. Цілі державного управління інноваційною діяльністю // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – №2. – С. 57 - 62.
 10. Тарасевич В.М. Економічна теорія. – К. – 2006 – 780 с.

Тема 9. Капітал. Витрати виробництва і прибуток

*Хто швидко приймає рішення,
може швидко пошкодувати.
(П. Сір)*

1. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності.
2. Суть, види і структура витрат. Собівартість продукції.
3. Прибуток і рентабельність. Норма прибутку. Максимізація прибутку.
4. Ціна в ринковій економіці, її види та функції.

1. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності

Здійснення підприємницької діяльності неможливе без ресурсів, з яких виготовляються блага. Вони включають різні засоби виробництва – будівлі, споруди, устаткування, сировину, паливо тощо, а також необхідні фінансові ресурси. Економісти називають їх *капіталом*. З'ясуванню суті капіталу надавали великого значення усі школи економічної теорії. Але єдиної трактовки цього поняття не досягнуто й донині.

Першу спробу наукового аналізу капіталу зробив Арістотель. Він ввів поняття «хремастика» (хрема – майно, володіння), розуміючи мистецтво забезпечення достатку, або діяльність, спрямовану на накопичення багатства, на отримання прибутку, на вкладання і накопичення капіталу.

А. Сміт характеризував капітал лише як нагромаджений запас речей або грошей. Д.Рікардо трактував його як засіб виробництва. К. Маркс підійшов до капіталу як до категорії соціального характеру. Він стверджував, що капітал – це самозростаюча вартість, що народжує так звану додаткову вартість.

Історичними передумовами виникнення капіталу є товарне виробництво і розвиток товарного обігу, торгівлі. Кінцевим продуктом товарного обміну є гроші. Гроші виконують функцію посередника товарообміну. Це можна описати формулою:

$$T - G - T. \quad (9.1)$$

Зовсім інші відносини виникають тоді, коли гроші обертаються як капітал. В умовах, коли вартість стає знаряддям отримання доходу, грошовий вираз капіталу має таку формулу:

$$\Gamma - T - \Gamma', \quad (9.2)$$

де Γ' – зрослий капітал.

Із загальної формули капіталу $\Gamma - T - \Gamma'$ випливає, що він постійно змінює форму вираження. То він виступає як гроші, то як засоби виробництва, то як товар. Гроші або інші цінності і речі самі по собі не є капіталом. Вони стають капіталом в умовах таких виробничих відносин, коли застосовуються для отримання прибутку. Це мають бути розвинені ринкові економічні відносини.

Капітал, як і будь-яка економічна категорія, має свій кількісний зміст. Складові капіталу відіграють неоднакову роль у створенні вартості та додаткової вартості товару.

Постійний капітал (constant – постійний) – це частина витрат капіталіста на придбання засобів виробництва, які у процесі виробництва не змінюють вартості. Отже, постійний капітал не створює додаткову вартість.

Змінний капітал (v – various – змінюваний) – частина витрат капіталіста, яку він витрачає на придбання робочої сили і яка змінює свою вартість у процесі виробництва. Він збільшує первісну вартість, тобто не тільки відтворює власний еквівалент, а й створює додаткову вартість.

Проте такий поділ не визначається в сучасній літературі.

Так, вартість готового продукту (W) включає три компоненти:

(9.3)

C – перенесена вартість постійного капіталу (засоби виробництва);

V – відтворення, еквівалент вартості змінного капіталу (робочої сили);

m – додаткова вартість

Як постійний капітал впливає на створення вартості завдяки підвищенню ефективності живої праці? Чим досконаліші засоби виробництва, тим більшу вартість може створити робоча сила за певний проміжок часу, тим більшою може бути величина додаткової вартості.

Норма додаткової має вигляд:

$$m' = m/v \cdot 100\%. \quad (9.4)$$

Норма додаткової вартості показує лише пропорцію, у якій розподіляється новостворена вартість.

Показник маси додаткової вартості M показує, яку величину вартості власник капіталу привласнює як прибуток упродовж певного часу і обчислюється за формулою:

$$M = m/v \cdot V, \quad (9.5)$$

M – загальна маса додаткової вартості;

m – додаткова вартість створена одним робітником;

v – зарплата одного робітника;

V – грошовий вираз сукупної вартості всієї робочої сили (фонд зарплати).

Виробництво додаткової вартості – це єдина мета, умова існування і нагромадження капіталу, а тому вважається основним економічним законом капіталістичної економічної системи господарства.

Робочий час найманого робітника поділяється на дві частини: час, за який створюється еквівалент вартості робочої сили, і час, за який створює додаткова вартість (рис. 9.1)

Робочий день

Необхідний час	Додатковий час
Необхідний продукт	Додатковий продукт
Еквівалент вартості	Додаткова вартість робочої сили

Рис. 9.1. Робочий час робітника

Збільшити додаткову вартість можна двома способами.

Перший спосіб (виробництво абсолютної додаткової вартості): полягає у прямому збільшенні тривалості робочого дня, або в підвищенні інтенсивності праці, що еквівалентно збільшенню тривалості робочого дня. Інтенсивність праці – витрати праці за одиницю часу.

Приклад 1. Тривалість робочого дня зростає.

А	– Необхідний робочий час	10 годин Додатковий робочий час	$m' = 5/5 \cdot 100\% = 100\%$
	5 год.	5 год.	
Б	– Необхідний робочий час	12 годин Додатковий робочий час	$m' = 7/5 \cdot 100\% = 140\%$
	5 год.	7 год.	

Порівняний аналіз показує, що внаслідок збільшення тривалості робочого дня з 10 до 12 годин норма додаткової вартості зросла з 100% до 140%.

Роботодавці подовжували робочий час у XVIII -XIX ст. до 14-15 годин. Більше ста років тому було законодавче обмеження робочого дня 11-12 годинами, зараз 8 годинами. Сучасний шлях збільшення виробництва абсолютної додаткової вартості – це підвищення інтенсивності праці.

Другою формою підвищення виробництва додаткової вартості є виробництво відносної додаткової вартості. Додаткова вартість, яка виникає шляхом скорочення необхідного робочого часу і відповідного збільшення додаткового робочого часу внаслідок зростання продуктивності суспільної праці, називається відотною додатковою вартістю.

Продуктивність праці – кількість продукції, що виробляється за одиницю робочого часу.

Приклад 2. Тривалість робочого дня не змінюється

А	– Необхідний робочий час	10 годин Додатковий робочий час	$m' = 5/5 \cdot 100\% = 100\%$
	5 год.	5 год.	
Б	– Необхідний робочий час	10 годин Додатковий робочий час	$m' = 6/4 \cdot 100\% = 150\%$
	4 год.	6 год.	

Зростання продуктивності праці зменшує вартість засобів споживання, що знижує вартість робочої сили, внаслідок чого скорочується необхідний робочий час і відповідно зростає додатковий робочий час.

Отже, збільшити додаткову вартість можна двома шляхами: а) поставити робітника в умови, за яких він буде за ту саму платню більше працювати; б) удосконалювати виробничий процес так, щоб індивідуальна вартість товару була нижча за суспільну.

В економічній науці застосовується категорія надлишкова додаткова вартість. Вона виникає як різниця між суспільною вартістю товару і його більш низькою індивідуальною вартістю внаслідок надсуспільного рівня продуктивності праці.

Теорія виробництва додаткової вартості були створена К. Марксом з метою дослідження і визначення механізму експлуатації робітників в умовах капіталізму. Кількісне визначення результатів цього дослідження знайшло узагальнення у категоріях: норма додаткової вартості, абсолютна і відносна додаткова вартість. Ці теоретичні положення точно відображали стан капіталістичних економічних відносин XVIII-XIX ст. Сутність його концепцій можна коротко подати так:

1) умовою виробництва додаткової вартості є повне відчуження найманого робітника від засобів виробництва, внаслідок чого повністю

змінюється співвідношення між живою та уречевленою працею: це не виробник споживає засоби виробництва, а, навпаки, засоби виробництва, «споживають» виробника;

2) відчуження працівника від засобів виробництва і управління процесом виробництва призводить до того, що останній нібито немає жодного відношення до результату своєї праці – товару. Товар, вироблений найманим робітником, стає приватною власністю господаря засобів виробництва;

3) усе це дає змогу власника капіталу, реалізуючи продукцію виплачувати найманому робітникові лише частину створеної ним вартістю необхідного продукту – додаткову вартість.

Оскільки меж для зростання капіталу немає, власник капіталу всіляко намагається збільшувати свою частку в новій вартості, тобто посилює експлуатацію робочої сили, внаслідок чого становище робітника з часом погіршується як абсолютно, так і відносно.

Суть капіталу повніше виявляється у його русі. Без постійного руху капітал не може принести прибуток. В процесі руху він проходить певні стадії і набуває певних функціональних форм.

Кругооборот капіталу – це послідовний рух капіталу, в процесі якого він проходить три стадії (обіг, виробництво, обіг), де набуває трьох функціональних форм (грошової, продуктивної, товарної) і повертається до вихідної грошової форми.

Припинення руху на одній із стадій кругообороту призводить до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній із функціональних форм капіталу веде до загибелі його. Оскільки капітал постійно знаходиться в русі, всі його три частини (грошова, продуктивна, товарна) здійснюють кругооборот. Безперервний рух капіталу в сферах виробництва і обігу, послідовне повторення стадій кругообороту перетворюють його в *оборот капіталу*. Одиницею виміру одного обороту, тобто періоду, за який до підприємства повертається авансова вартість, є день. Показником кількості оборотів за певний проміжок часу вимірюється швидкість обороту капіталу:

$$n = 360 : O, \quad (9.6)$$

де n – кількість оборотів, за рік; 360 – кількість днів у році; O – тривалість одного обороту, днів.

Оборот капіталу, вкладеного в основне технологічне обладнання, також охоплює кілька років. Це пов'язано з деякими особливостями функціонування засобів праці: вони функціонують у процесі виробництва впродовж кількох виробничих циклів і переносять свою вартість на продукт у міру втрати власної споживної вартості.

Оборотом капіталу – називається його кругооборот, взятий не як окремий акт, а як процес, що постійно відновлюється. Продуктивна частина капіталу, яка функціонує у сфері виробництва ділиться на основний і оборотний капітал.

Отже, гроші перетворюються у засоби виробництва і робочу силу, останні створюють товар, а товар перетворюється у гроші. Цим забезпечується безперервність процесу відтворення.

Основний капітал – це така частина продуктивного капіталу, яка застосовується у багатьох кругооборотах (виробничих циклах), зберігаючи власну натуральну форму і переносить свою вартість на готову продукцію частинами, у міру зносу, у вигляді амортизації (машини, апаратури, будівлі).

Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка повністю поглинається у процесі виробництва і переносить свою вартість на готову продукцію цілком, протягом одного кругообороту (сировина, енергія, паливо та ін.)

Зношування засобів праці відбувається під впливом двох факторів: виробничого використання і технічного прогресу. Перший зумовлений втратою споживної вартості, другий – появою дешевших або досконаліших засобів праці. Відповідно розрізняють знос *фізичний і моральний*.

Фізичне зношування – основного капіталу (засобів праці) відбувається від їх використання або під впливом природи у часі.

Моральне зношення – основного капіталу відбувається у результаті створення більш дешевого або більш ефективного обладнання.

Амортизація – це та частина вартості, яка відповідає ступеню зносу основного капіталу.

Норма амортизації – відношення щорічної суми амортизації до основного капіталу вираженим у відсотках. Вирахувана у відсотках норма амортизації показує, яку частину своєї балансової вартості щорічно переносять засоби праці на продукцію, що ними створюється.

$$H_{\text{ам}} = \Phi_1 - \text{ФЛ/ТА} \cdot \Phi_1 \cdot 100\% , \quad (9.7)$$

Φ_1 – початкова вартість основних фондів, грн..

ФЛ – ліквідаційна вартість основних фондів

ТА – нормативний термін служби основних фондів, років.

2. Суть, види і структура витрат. Собівартість продукції

Будь-яке виробництво неможливе без попередніх базових витрат.

Для підприємства витрати ототожнюються із затратами капіталу. Тому формула витрат набуває такого вигляду:

$$K = C + V, \quad (9.8)$$

K – витрати виробництва (затрати капіталу);

C – затрати на засоби виробництва (постійний капітал);

V – затрати на заробітну плату (змінний капітал).

Деяко незвичним для вітчизняної практики є принцип побудови і групування витрат виробництва у країнах з розвиненою ринковою економікою.

Виробничі витрати – затрати виробника (фірми) на придбання та використання всіх необхідних ресурсів для виготовлення кінцевої продукції.

Види виробничих витрат:

Зовнішні (явні, бухгалтерські, грошові) ЕС. Це платежі за ресурси, тобто витрати підприємства, що йдуть на придбання ресурсів, які не належать цій фірмі (сировина, електроенергія, паливо, устаткування, працю тощо). Оскільки ці витрати відображаються в бухгалтерському обліку і враховуються за статтями та елементами витрат, вони виступають як *бухгалтерські витрати*.

Отже, *бухгалтерські витрати* – це фактичні витрати підприємства на виробництво певного обсягу продукції.

Внутрішні (неявні, неоплачувані) ІС. Витрати, пов'язані з використанням власних ресурсів фірми (заробітна плата, яку міг отримати підприємець як найманий робітник; орендна плата яку б міг отримати підприємець, здаючи капітальні ресурси в оренду, відсоток на депозит, який міг би отримати підприємець на свій грошовий капітал у банку. Це витрати за які підприємство явно не платить, бо ці ресурси є його власністю.

Витрати, що виникають як результат утрачених можливостей через альтернативне використання ресурсів, називаються *альтернативними витратами*.

Зовнішні і внутрішні витрати утворюють *економічні витрати* (витрати фірми на отримання й використання всіх ресурсів).

Економічні витрати = бухгалтерські витрати + неявні витрати.

Виробничі витрати (з урахуванням чинника часу):

Постійні FC (dixed cost) – витрати фірми, які не залежать від обсягу її виробництва (зарплата службовців, оренда устаткування, відсотки за кредити, амортизація, тощо) і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє.

Змінні VC (variable cost) – витрати фірми, які залежать від обсягу її виробництва (витрати на сировину, матеріали, паливо, оплату найманих робітників, тощо).

Загальні (валові) витрати TC (total cost) – є сумою постійних і змінних витрат.

$$TC = FC + VC. \quad (9.9)$$

Величина постійних витрат є незмінною. Зі збільшенням обсягу виробництва, загальні витрати (TC) зростають на суму змінних витрат (VC).

Середні витрати – витрати на випуск одиниці продукції.

Види середніх витрат:

1. **Середні постійні витрати AFC (average fixed cost)** – визначаються діленням постійних витрат на кількість виробленої продукції.

$$AFC = FC/Q. \quad (9.10)$$

2. *Середні змінні витрати AVC* (average variable cost) – визначаються діленням змінних витрат на кількість виробленої продукції.

$$AVC = VC/Q. \quad (9.11)$$

3. *Середні загальні витрати ATC* (average total cost) – визначаються діленням валових витрат на кількість продукції, або як сума середніх постійних і середніх змінних витрат.

$$ATC = TC/Q. \quad (9.12)$$

Граничні витрати MC – додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції

$$MC = \Delta TC / \Delta Q, \quad (9.13)$$

де ΔTC – приріст валових (загальних) витрат, ΔQ – приріст обсягу виробництва.

Граничні витрати показують, скільки потрібно додаткових коштів для виробництва ще однієї одиниці продукції, або скільки коштів можна зекономити при зменшенні виробництва на одну одиницю продукції.

Витрати, які несе фірма, виробляючи певний обсяг продукції, залежать також від можливості змінити кількість усіх використовуваних ресурсів. Одні ресурси можна змінити швидко (сировина, обсяг праці, тощо), а інші довго (площа підприємства, обладнання, тощо). У зв'язку з цим розрізняють короткостроковий та довгостроковий періоди.

Короткостроковий період - період фіксованих потужностей, протягом якого підприємство не може змінити жоден із своїх виробничих чинників, але може змінити інтенсивність їх використання.

Довгостроковий період – період, що дає змогу змінювати потужності, тобто протягом якого підприємство може змінити кількість усіх використовуваних чинників, у тому числі й виробничі потужності.

У довгостроковому періоді фірма спроможна змінити всі задіяні ресурси, тому всі її економічні витрати є перемінними. На величину витрат протягом довгострокового періоду впливає ефект масштабу.

Ефект масштабу (англ. *Economies of Scale*) – зниження витрат виробництва на одиницю продукції в результаті збільшення обсягів виробництва. Розглядається в довгостроковому періоді.

Позитивний ефект масштабу. Відбувається коли при збільшенні розмірів організації і кількості продукції, що випускається, витрати на одиницю продукції зменшуються. Звичайно пов'язаний з поглибленням розподілу праці. Завдяки цьому ефекту дуже вигідним опинився перехід від ручної праці до мануфактури і потім до конвеєра.

Негативний ефект масштабу. Зворотний позитивному ефект, при якому середні витрати збільшуються разом із зростанням підприємства.

Постійний (незмінний) ефект масштабу. Ситуація коли зростання обсягу виробництва відбувається пропорційно зростанню виробничих чинників.

Собівартість – це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції.

Зниження собівартості продукції є головним фактором зростання прибутковості підприємства.

Шляхи зниження собівартості продукції:

- здешевлення та економія сировини та матеріалів;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- механізація та автоматизація виробництва, тобто інтенсивне використання техніки;
- удосконалення системи управління підприємством;
- раціональне виробництво, тощо.

Мінімізація витрат виробництва є важливою у будь-якому суспільстві, набуваючи особливої ваги за умов ринкової економіки. Кожен підприємець прагне до скорочення витрат виробництва, зниження собівартості продукції. Зниження витрат виробництва відповідає інтересам суспільства в цілому. Що нижчі індивідуальні витрати виробництва, то економніше використовуються ресурси, а отже, з них одержують і більше товарів для задоволення суспільних потреб. Водночас зниження витрат виробництва створює умови для зниження цін на товари. Головним і найдієвішим чинником, що змушує зменшувати собівартість є конкуренція.

3. Прибуток і рентабельність. Норма прибутку. Максимізація прибутку

Зворотним боком витрат виробництва є прибуток. Він тим більший, чим менші витрати виробництва, і навпаки. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлена тенденцією до самозростання.

Відносини з приводу привласнення результатів праці виступає у формі прибутку.

Прибуток – це дохід суб'єкта економічної діяльності, який утворюється як різниця між сумою грошових надходжень і витратами виробництва (собівартістю продукції).

$$(C + V + P) - (C + V) = (C + V + P) - K = P, \quad (9.14)$$

де P – прибуток,

K – капітал, або витрати виробництва.

А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге – як результат функціонування капіталу.

Д. Рікардо вважав, що величина прибутку залежить від заробітної плати: прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата.

За К. Марксом, прибуток – це перетворена форма додаткової вартості.

Багато західних економістів при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів Ж. Б. Сея, за якою участь у створенні вартості беруть праця, земля і капітал.

Загальний дохід (виручка) TR (total revenue) – сума грошей, яку отримало підприємство від реалізації продукції за певний проміжок часу.

$$TR = P \cdot Q, \quad (9.15)$$

де P – ціна проданого товару,

Q – кількість проданої продукції.

Граничний (маржинальний) **дохід** MR (marginal revenue) – приріст загальної виручки підприємства від збільшення продажу на одну додаткову одиницю продукції.

$$MR = TR \cdot Q, \quad (9.16)$$

де TR – зміна загального доходу,

Q – зміна кількості проданої продукції.

Загальний прибуток TP (total profit) – різниця між отриманим загальним доходом та загальними витратами фірми

$$TP = TR - TC, \quad (9.17)$$

де TR – загальний дохід,

TC – загальні витрати.

Оскільки витрати бувають різними, прибуток також може бути різним.

Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між загальним прибутком і бухгалтерськими (зовнішніми, явними) витратами.

Економічний прибуток визначається як різниця між загальним доходом і економічними витратами виробництва, які містять бухгалтерські та внутрішні (неявні) витрати, зокрема й нормальний прибуток. Також економічний прибуток дорівнює загальному доходу мінус альтернативна вартість.

Альтернативна вартість – сума явних і неявних витрат. Неявні витрати включають в себе нормальний прибуток підприємця.

Нормальний прибуток – мінімальний дохід, необхідний для того, щоб утримати підприємця в даній галузі. Тобто, дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу.

Оскільки нормальний прибуток є винагородою за виконання підприємницьких функцій, він входить до складу внутрішніх витрат фірми.

Існування надлишкового прибутку на довшому відрізку часу свідчить про наявність перешкод для ефективної конкуренції виробників на певному ринку.

Монопольний прибуток – прибуток фірми, яка займає монопольне становище на ринку.

Засобами вимірювання прибутку є його маса (абсолютна грошова величина) та норма (якісний відсотковий показник).

Маса прибутку – це абсолютний обсяг прибутку в грошовому вираженні.

Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку до всього авансованого капіталу.

Величина норми прибутку свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу і залежить від багатьох факторів, що діють у сферах виробництва, обігу та розподілу, в тому числі від швидкості обороту капіталу, маси прибутку, ринкових цін, структури витрат, масштабу виробництва тощо.

У господарській практиці норма прибутку є виразником *рентабельності виробництва*. Фірма, що має прибуток, є рентабельною, а та, у якої його немає (ціна покриває лише витрати) є нерентабельною, збитковою.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється в його функціях.

До функцій прибутку належать:

1) *облікова*, індикативна, що характеризує прибуток як найважливіший показник, критерій ефективності господарської діяльності фірми;

2) *розподільча*, що характеризує прибуток як основне фінансове джерело розвитку фірм і суспільства в цілому;

3) *стимулююча*, що визначає прибуток як потужний мотивуючий чинник, генератор економічного розвитку, здійснення інвестицій та нововведень.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в таких рисах:

1) прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

2) прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного

прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

3) прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення потреб суспільства, що зростають.

Принципи розподілу прибутку підприємства:

- сплата частки до бюджету;
- поповнення статутного фонду;
- виплата дивідендів;
- розширення виробництва;
- соціальний розвиток;
- стимулювання та мотивація працівників.

Орієнтуючись при прийнятті економічних рішень на мінімально можливий рівень витрат, будь-яка фірма розглядає це завдання не як самоціль, а як засіб вирішення загальнішого завдання – **максимізації прибутку фірми**. Ця мета є головною для будь-якої фірми. Прагнення до максимізації прибутку дає можливість раціонально використовувати ресурси, забезпечувати високу ефективність і створювати для цього відповідні умови.

Максимізація прибутку для фірми означає пошук шляхів отримання найбільшої різниці між загальним доходом і загальними витратами:

$$\Pi = TR - TC = (P - ATC) Q \rightarrow \max, \quad (9.18)$$

де Π – прибуток; TR – загальний дохід; TC – загальні витрати; P – ціна; ATC – загальні середні витрати; Q – обсяг продукції.

Основною вимогою максимізації прибутку є прибутковість (окупність) кожної одиниці продукції.

Умови одержання прибутку:

$$1) \quad MR \text{ (граничний дохід)} = MC \text{ (граничні витрати)}. \quad (9.19)$$

Точка максимізації прибутку, тобто обсяг виробленої продукції буде оптимальним.

$$2) \quad P > ATC. \quad (9.20)$$

Фірма отримує прибуток, поки ціна вища за середні валові витрати

$$3) \quad MR = MC = P = ATC. \quad (9.21)$$

Фірма отримує нульовий економічний прибуток

$$4) \quad ATC > P > \min AVC. \quad (9.22)$$

Фірма має вжити певних заходів, щоб зменшити витрати

$$5) \quad P < \min AVC. \quad (9.23)$$

Фірма є збитковою і має закритись, так як продажна ціна менша ніж середні змінні витрати. Отже, критичною точкою, після якої фірма припиняє свою діяльність, є рівність:

$$P = AVC. \quad (9.24)$$

Правило максимізації прибутку, або “золоте правило бізнесу”: фірма має збільшувати випуск продукції доти, доки витрати на виробництво додаткової одиниці продукції не зрівняються з граничним доходом від реалізації цієї одиниці продукції: $MR = MC$. (Граничні витрати дорівнюють граничному доходу).

За умов досконалої конкуренції $P = MR$, тому “золоте правило бізнесу” має вигляд:

$$MC = MR = P. \quad (9.25)$$

4. Ціна в ринковій економіці, її види та функції

Найпростішим та історично першим є таке визначення ціни: **ціна** – це грошовий вираз вартості. Воно відображало той період розвитку товарного виробництва, коли існувало просте товарне виробництво і ціни коливалися навколо вартості товару.

Ціна – це кількість грошей, яку сплачують за одиницю певного товару чи послуги. Ціну товару, що виражена в грошах, називають його *абсолютною* ціною. Водночас ціну одного товару можна відобразити в певній кількості іншого товару. Ціна товару, що виражена в певній кількості іншого товару, є *відносною* ціною товару.

Загалом ціна – одна із найважливіших економічних, і не тільки економічних категорій суспільства, у всі часи існування товарного виробництва і обігу, пронизаних товарно-грошовими відносинами. Ціна з'явилась тоді, коли появились гроші у вигляді всезагального еквіваленту.

Ціна як одна з найскладніших категорій обслуговує всі стадії суспільного відтворення: виробництво, розподіл, обмін, споживання. Ціна обслуговує грошовий обіг і є виразником мінових відносин між товарами і грошима.

Усі ціни можна поділити на декілька категорій, використовуючи шість ознак:

1. За сферами товарного обслуговування: оптові ціни, закупівельні ціни, тарифи на послуги.
2. За способом і відображенням транспортних витрат в ціні: ціна франко-відправлення, ціна франко призначення.
3. За формою продажу: контрактні, договірні, біржові котирування, ціни ярмарків і виставок, аукціонні.

4. За стадіями продажу: ціна пропозиції (ціна виробника), ціна попиту (споживача), ціна реалізації (може бути реальна і діюча).

5. За ступенем регулювання: жорстко фіксовані, регульовані, вільні.

6. За ступенем стійкості: тверді (на весь термін дії договору), плаваючі (у них можна вносити поправки протягом дії договору), ціни з наступною фіксацією (ціни змінюють після певного періоду часу).

В Україні **класифікація цін** здійснюється через їх поділ на оптові ціни підприємства, оптові ціни промисловості та роздрібні ціни. Оптові ціни підприємства складаються з собівартості й прибутку.

Існують такі види цін.

Базові – ціни, щодо яких будуть вноситися поправки. Базовими можуть виступати: розрахункові, довідкові, прейскурантні ціни.

Трансфертні – передавальні ціни, звичайно нижче оптово-роздрібних. Ці ціни існують всередині транснаціональних компаній при передачі продукту (деталей) з одного дочірнього підприємства іншому.

Демпінгові – ціни, знижені щодо рівня цін на ринку, до якого входить фірма.

Світові – визначаються за фірмою-лідером або використовуються середні арифметичні ціни декількох фірм.

Чинна (номінальна) ціна – ціна на сьогоднішній день з урахуванням поточного курсу валют.

Реальна (порівняна) ціна – ціна, розрахована щодо сукупного показника цін – індексу споживчих цін.

Національні (внутрішні) ціни – обслуговують національну економіку, зважаючи на особливості галузей національного господарства.

Залежно від способу формування ціни поділяють на *адміністративні* та *ринкові*.

Адміністративні ціни встановлює не ринок, а державний орган. Такі ціни не відображають реальних витрат на виробництво продукту; вони не виконують основних функцій ціни.

Ринкові ціни формуються в процесі взаємодії попиту і пропозиції. Ринкова ціна залежить від попиту і пропозиції. Попит показує кількість продукту, яку споживачі бажають купити, а пропозиція – кількість продукту, яку виробники спроможні виробити й поставити на ринок. За зростання ціни попит зменшується, а пропозиція збільшується.

У функціях ціни проявляється її сутність. В економічній літературі ніколи не було єдності щодо числа і змісту функцій ціни.

Здатність конкурентних сил з боку попиту і пропозиції встановлювати ціну на рівні, при якому купівля і продаж синхронізуються, називається *врівноваженою функцією ціни*.

Ринкова ціна виконує також інформаційну, або орієнтувальну, функцію. Під впливом різних обставин смаки та уподобання споживачів змінюються.

Сприятливість ринкової системи до змін у потребах покупців, що втілюється у відповідній реакції фірм і постачальників ресурсів, називають *інформаційною, або орієнтувальною, функцією цін*.

Здатність конкурентної ринкової системи ініціювати технічний прогрес називають *стимулюючою функцією цін*. Ця функція цін підвищує рівень ефективності використання обмежених ресурсів.

Загалом ціна виконує такі основні функції: 1) *облікову*, яка є засобом обліку суспільно необхідної, а отже, й корисної праці; такий облік дає змогу здійснювати еквівалентний обмін товарів, визначати економічну ефективність виробництва, встановлювати оптимальне співвідношення між нагромадженням і споживанням та інші пропорції; 2) *розподільчу*, яка реалізується у процесі внутрігалузевої та міжгалузевої конкуренції; 3) *стимулюючу*, яка полягає в тому, що ринкові ціни спонукають підприємців через механізм конкуренції впроваджувати нову техніку, досконаліші форми і методи організації виробництва тощо.

В плановій економіці виділялось чотири функції ціни: планово-облікова (нормативна), стимулююча, розподільча, регулююча. За останнє десятиліття в літературі крім названих появились такі функції, як соціальна, інформативна, управляюча, вимірювальна, облікова, засобу розміщення виробництва, збалансування попиту та пропозиції тощо.

Ціноутворення – це процес встановлення цін, результатами якого є ціна.

Суб'єктами ціноутворення є юридичні і фізичні особи, яким надано право встановлювати ціни.

Характерно, що на ціну діють не тільки економічні фактори, але, як писав відомий американський вчений Герберт Ньютон Кесон: "... цінами рухають факти, випадки, страхи та чутки, бажання та хвилювання".

Цінова політика – це мистецтво управління цінами і ціноутворенням, мистецтво встановлювати на товари (послуги) такі ціни і так варіювати ними залежно від положення товару і фірми на ринку, щоб поставлені цілі (стратегічні, оперативні) були досягнуті. Цінова політика реалізується через цінові стратегії і повинна розглядатися тільки в контексті з загальною політикою фірми.

Цінові стратегії фірми – це визначення (вибір) фірмою з усіх можливих напрямів дій в галузі ціноутворення головної, що забезпечує досягнення поставленої мети в кожному конкретному місці і в конкретний часовий відрізок.

Постійним і важливим елементом комплексу маркетингу є ціна, а в період сильної інфляції цінові стратегії набувають пріоритетного значення. На початку розвитку ринкової економіки ціна була головним засобом забезпечення ринкового успіху продавця. У наш час поряд з ціновими фірми розробляють і нецінові стратегії, роль яких частіше є більш значною, ніж роль цінових стратегій.

Ціни можуть як залучити, так і відштовхнути покупців. Рівень цін сильно впливає на загальний виторг фірми, тому ціни можуть визначати асортиментну структуру виробництва. Рівень цін, витрат, обсягів продаж визначають прибутковість фірми, її життєздатність. Ціни є сильним засобом боротьби з конкурентами на ринку.

Роль ціни в досягненні фірмою поставлених цілей залежить від ряду факторів: структури ринку, типу товару, еластичності попиту, мети фірми, розміру фірми, конкретної ринкової ситуації.

Політика цін – це частина економічної політики держави, яка являє собою організаційно-методологічну концепцію з проблем ціноутворення, спрямовану на вирішення за допомогою цін важливих економічних, соціальних та інших проблем суспільства в даний час, у близькому та віддаленому майбутньому.

Оскільки політика – вид державної діяльності, то формування і проведення політики цін є прерогативою державних органів влади.

В економічній літературі політика цін часто подається як сукупність економічних, організаційних і методичних заходів із встановлення цін, спрямованих на досягнення оптимальних результатів.

У перехідній економіці українська держава проводила як політику цін, так і їх регулювання, що було зумовлено кризовим станом економіки та необхідністю її реформування і захисту прав споживачів товарів. В країнах з розвиненою ринковою економікою держава політики цін не проводить, якщо не брати до уваги епізодичного регулювання цін, яке відбувається, на відміну від регулювання в Україні, як правило, на субсидійній основі за рахунок коштів держави.

В ринковій економіці застосовується ринкова методологія ціноутворення, яка полягає в тому, що ціна формується під дією попиту і пропозиції і на противагу до планової економіки виражає не вартість одиниці товару, як витрат абстрактної суспільної праці, а його мінову вартість, яка появляється в процесі обміну товару і формується за участю здебільшого суб'єктивних факторів таких як смаки, традиції, мода споживачів, товарів тощо.

Існує ціла *система методів визначення цін*. Фірми розглядають ціну як змінний і важливий фактор. Максимальна ціна визначається унікальними перевагами товару, мінімальна-витратами виробництва, середня – конкуренцією.

Методи ціноутворення базуються на певній методології ціноутворення.

В планово-директивній економіці неподільно панувала витратна методологія ціноутворення, тому всім методам ціноутворення цієї економіки притаманний витратний підхід до встановлення цін і повне ігнорування кон'юнктури ринку.

В ринковій економіці застосовують три **методи ціноутворення**:

- 1) зорієнтований на витрати, 2) зорієнтований виключно на попит, 3) зорієнтований на цінового лідера.

В економічній літературі наводиться більше десятка методів ринкового ціноутворення. Проте більшість з них не є самостійними методами, а тільки їх модифікаціями або частковими додатковими рішеннями економічного, соціально-психологічного та правового характеру, які вписуються у дійсні методи ринкового ціноутворення.

1. Суть капіталу та його структура в процесі виробництва, форми накопичення. Шляхи підвищення додаткової вартості.
2. Кругообірот і оборот капіталу. Основний та оборотний капітал.
3. Фізичне та моральне зношення основного капіталу. Амортизація.
4. Рівновага підприємства як виробника. Поняття ізокванти та ізокости.
5. Суть, види і структура витрат виробництва. Собівартість продукції.
6. Прибуток: сутність, види, функції. Норма прибутку і чинники, що впливають на неї.
7. Максимізація прибутку. Беззбитковість та рентабельність. Банкрутство.
8. Цінова політика і методи ціноутворення.

Теми реферативних повідомлень

1. Капітал як економічна категорія товарного виробництва.
2. Цінова політика підприємства.

Використана та рекомендована література

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Друге видання виправлене і доповнене – К.: «Каравелла»; Львів: «Новий світ», 2001.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юристъ, 1997.
3. В.О. Рибалкін, М.О. Хмелевський та ін. Основи економічної теорії – К.: 2002.
4. Ватаманюк З.Г., Панчишин С.М. економічна теорія: макро- і мікроекономіка. – Київ: видавничий дім Альтернативи, 2001.
5. Добрынин А.И., Журавлёва Г.П. Общая экономическая теория. – СПб.: Питер. 2001.
6. Доленко Л.Х., Горняк О.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Одеса. «Астропринт», 2001.
7. Економічна теорія. Посібник вищої школи/ Воробйов Є.М., Гриценко А.А. – Харків-Київ, 2001.
8. Економічна теорія: Навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.
9. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
10. Колесников О.В. Ціноутворення: Навч. посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
11. Лісовий А.В. Основи мікроекономіки: Курс лекцій. – К.: ЦНЛ, 2003.
12. Ніколенко Ю.В. Демківський, В. В. Фещенко та ін. Суспільне виробництво. Ринкова економіка. – К.: Либідь, 1994.
13. Основи економічної теорії/ За ред. Л.С.Шевченко. Харків. – «Право», 2008.
14. Основи економічної теорії/ За ред. С.В. Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 1998.
15. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення: Опорний конспект лекцій. – Львів, 2004.
16. Чепінога В.Г. «Основи економічної теорії: Навчальний посібник». – К.: Юрінком Інтер, 2003.
17. Уразов А.У., Маслак П.В., Саух І.В. Основи економічної теорії. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2005.

Тема 10. Теорія інтелектуального виробництва. Інтелектуальний капітал

*...Інтелектуальний капітал – це коріння компанії,
приховані умови розвитку, які існують за видимим фасадом...*

(Л. Едвінссон, М. Мелоун)

*"Якщо немає способів захистити інтелектуальну власність,
немає й сенсу інвестувати в неї"*

(Шай Агассі)

1. Теоретико-методологічні засади дослідження інтелектуального капіталу. Людський капітал.
2. Функціонування інтелектуального капіталу в економіці України.
3. Економіка інтелектуальної власності.
4. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України.

1. Теоретико-методологічні засади дослідження інтелектуального капіталу. Людський капітал

Саме інтелектуальний капітал нації дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній і формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Все це дає підстави говорити про становлення у сучасному світі якісно нового типу економіки – економіки, яка ґрунтується на знаннях та використанні інтелекту. У цій економіці головну роль відіграє капітал, створений творчим використанням набутих знань. Знання сьогодні стають головним джерелом досягнення високих соціально – економічних результатів. Знання – це передусім думки та досвід, підходи та ідеї стосовно того, як повинно бути організоване виробництво, яким повинен бути продукт, щоб задовольняти всі зростаючі потреби людини і т.д. Ці знання виявляються в навичках і вміннях людей, закріплюються у вигляді організаційної культури, брендів, патентів, ліцензій, організаційних структур, методів взаємодії підприємств та установ, тобто у вигляді інтелектуального капіталу.

Поняття людський капітал увійшло в науку на початку 60-х років XX ст. у західній економічній літературі. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язані з іменами американських учених-економістів Т.Шульца, Г.Беккера, Л.Туруо, Я.Мінсера. Згідно з їхньою теорією, якщо розглянути витрати суспільства на охорону здоров'я та освіти не як видатки, а як виробничі інвестиції в людський капітал, то криві зростання стануть синхронними.

Методологічні засади людського капіталу зводяться до таких ознак: висококваліфікована робоча сила (людські ресурси) містить всі ознаки капіталу, бо набуває якості завдяки інвестиціям у людину (освіта, наука, охорона здоров'я тощо); ефективне використання і віддачу від сформованого людського капіталу забезпечує менеджмент людських ресурсів, який суттєво

відрізняється від інших видів менеджменту. Носієм людського капіталу є конкретні люди, а власниками і користувачами – інвестори в людський капітал.

Людський капітал розуміють загалом як сукупність усіх продуктивних рис працівника.

Г.Беккер вважає, що "... людський капітал формується за рахунок інвестицій у людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни і доходи".

Висунуту Т. Шульцем концепцію людського капіталу згодом трансформували в концепцію інтелектуального капіталу.

Категорія "інтелектуальний капітал" виникла в ринковому середовищі і вона відображає не лише новий підхід до аналізу ролі людини в суспільно-виробничому процесі, а й зростаюче значення інтелектуальної діяльності та не речового нагромадження для всього відтворення суспільного життя, визнання необхідності і високої ефективності вкладень у людину.

Нове поняття "інтелектуальний капітал" ввів у науковий обіг Дж. Гелбрейт в 1969р. Категорія "інтелектуальний капітал" і нова, і складна. Тому в економічній літературі трапляються досить суттєві відмінності у її трактуванні. Загалом інтелектуальний капітал трактують як знання та інформацію, які є нематеріальним активом і предметом соціально-економічних відносин. Найчастіше під інтелектуальним капіталом розуміють не просто знання, а специфічні знання, тобто такі, які мають перевагу над відомими.

Інтелектуальний капітал – це збірне поняття, яким позначають об'єкти інтелектуальної власності, які перебувають у розпорядженні суспільства, та знання, вміння, навички людини, а також системи, створені нею, які при включенні до господарського обороту приносять додану вартість за рахунок нових і сильніших конкурентних переваг.

Розглядаючи структуру інтелектуального капіталу, можна виділити такі групи, які найчастіше застосовують: людський, структурний (організаційний), споживчий (рис. 10.1).

Інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія зараз не може існувати



Ринкові активи – це той потенціал, який забезпечується нематеріальними активами пов'язаними з ринковими операціями (угоди, заклази, канали розподілення, контракти та погодження)	Людські активи – сукупність колективних знань співробітників підприємства, їхніх творчих здібностей, уміння розв'язувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких та управлінських навичок, тобто всі якості, які притаманні людині	Інтелектуальна власність як актив – вид власності, яка набула як результат розумової діяльності і захищена законодавством (ноу-хау, торгові секрети, патенти і різні авторські права)	Інфраструктурні активи – це ті технології, методи і процеси, які роблять роботу підприємства взагалі можливою (корпоративна культура, методи оцінки ризику, методи управління торговим персоналом, фінансова структура, комунікаційні системи)
---	--	---	--

Рис. 10.1. Складові частини інтелектуального капіталу

Усі елементи інтелектуального капіталу є, по суті більш-менш дійовими факторами, які визначають створення багатства сучасного суспільства. Але практично всі теоретики та практики стверджують, що інтелектуальний капітал складається не з окремих частин, а виростає з їхньої взаємодії.

Виділяють такі типи інтелектуального капіталу: персоніфікований, техніко-технологічний, інфраструктурний, клієнтський, марочний. Персоніфікований: пов'язані з роботою знання та вміння, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, цінність установки персоналу, психометричні характеристики. Техніко-технологічний: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, патенти, виробничі секрети ("ноу-хау"), оригінальне програмне забезпечення, права на дизайн. Інфраструктурний: інформаційні технології, бази даних, організаційна структура, філософія управління, корпоративна культура, ділове співробітництво. Клієнтський: стосунки зі споживачами, контракти, портфель замовлень, ліцензійні угоди. Марочний: торгові марки, товарні знаки, корпоративна марка (ім'я), марки обслуговування.

Кожний тип інтелектуального капіталу має визначені специфічні функції.

Отож, визначення інтелектуального капіталу, розкриття його економічного змісту та особливостей, дають підстави структурувати інтелектуальний капітал та об'єкти інтелектуальної власності як його складову з вищевикладених позицій, глибше усвідомити економіко-правову сутність та оцінити його з метою ефективного управління економікою.

2. Функціонування інтелектуального капіталу в економіці України

Сучасний етап у розвитку світової спільноти характеризується набором

факторів, серед яких провідне місце займають освіта, наука, культура. Там, де усвідомлюють значення і роль цих чинників, визначають їх основними векторами державної політики, відбувається залучення цих країн до країн з високорозвиненою економікою.

Сьогодні, щоб повернути господарські справи на краще, важливо насамперед привести в дію організаційні та соціальні резерви, активізувати людський фактор. В основі активізації людського фактора головною рушійною силою є жива творчість мас. Активізувати людський фактор – означає дати простір цій могутній силі, викликати інтерес і свідоме ставлення людей до творчих завдань

Молоді люди в віці до 30 років сьогодні становлять приблизно половину всієї науково-технічної інтелігенції. У цьому зв'язку зростає відповідальність і роль освіти, яка значною мірою впливає на вибір кожним своєї майбутньої діяльності та формування інтелектуального потенціалу суспільства. Кількість фахівців з вищою та середньою професійною освітою на 1000 працюючих у Німеччині становить 190 осіб, у Франції – 220, в Японії – 230, у США – 360, в Україні – 336 осіб.

Систему освіти та професійної підготовки становлять заклади загальної та професійної освіти, наукові, науково-методичні і методичні установи, науково-виробничі підприємства, державні та місцеві органи управління освітою та самоврядування в галузі освіти, служби розвитку персоналу підприємств, а також системи послідовних освітніх програм та державних освітніх стандартів різних рівнів і спрямованості.

Таблиця 10.1

**Кількість загальноосвітніх і вищих навчальних закладів
I-IV рівнів акредитації**

	Кількість на початок навчального року (одиниць)					
	1995/96	2000/01	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
Загальноосвітні навчальні заклади	22255	22210	22094	21908	21722	21589
Вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації	1037	976	997	1009	966	951

Незважаючи на солідні здобутки інтелектуальної праці в цілому, на творчу діяльність багатомільйонної інтелігенції, наявність значного арсеналу інтелектуальних продуктів та інтелектуального потенціалу, в Україні простежується інтелектуальна криза. В її основі – антагонізми бюрократизованого суспільства та суперечності між світовим рівнем суспільного поділу інтелектуальної праці й низьким рівнем її виконання, масовим виробництвом інтелектуальної продукції та обмеженим попитом на неї, командним управлінням і необхідністю інтелектуалізації сучасної державної політики. Відбувається скорочення бюджетних витрат на науку та

освіту. Якщо в розвинутих країнах на науку витрачається від двох і більше відсотків ВВП, то в Україні менше одного. На одного наукового співробітника в Україні затрачується у 100 разів менше засобів, ніж у розвинутих країнах (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Наука України у світовому вимірі

Країна	Зайнятих у сфері науки в розрахунку на 10 тис.	Річні витрати в розрахунку на 1 (одного) науковця, \$	Внутрішні витрати на НДДКР, %ВВП
Німеччина	124	122	2,5
США	170	220	2,82
Франція	135	203	2,2
Данія	143	88	2,19
Корея	78	162	2,96
Росія	69	28	1,24
Україна	51	23	1,2

Результативність науки можна охарактеризувати, враховуючи такі показники: обсяг виконаних робіт, кількість поданих до Державного департаменту інтелектуальної власності України заявок на видачу охоронних документів, кількість отриманих у патентних відомствах інших країн охоронних документів тощо.

Загалом протягом останніх років основні показники результативності української науки збільшились. Наприклад, обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у 2005 р. щодо 1996 р. збільшився у 4 рази і становив 4818,6 млн. грн. експорт відповідних послуг з 2003 до 2005р. збільшився з 52,9 до 98,3 млн. дол., тобто на 85%. Проте коефіцієнт винахідницької активності в Україні порівняно з провідними країнами світу залишається незначним: у 2002 р. з розрахунку на 100 тис. чол. населення подано 18 заявок (у Великобританії – 44 заявки, США – 59 заявок, Німеччині – 60, Японії – 305).

Загалом освіта та професійна підготовка повинні займати провідне місце в системі суспільних пріоритетів. Саме ці сфери є засобом безпосереднього державного впливу на формування інтелектуального людського капіталу.

Розвиток економіки знань і забезпечення відтворення інтелектуального капіталу в транзитивній економіці досягається за рахунок додаткової економічної влади на підставі реалізації соціально-економічних функцій держави. В зв'язку з формуванням інтелектуального капіталу виникають якісно нові функції держави, які пов'язані з забезпеченням відтворення інтелектуального капіталу – прогресом високих технологій, формуванням і

підтримкою фундаментальних наук, а також низкою соціальних функцій стосовно людського капіталу – соціальним захистом населення, підтримка здоров'я нації, підвищення культурного рівня і т. д.

Культурне виховання надто індивідуалізоване з усією його загальністю. У культурі, передусім у сфері духовності, величезне значення мають національно-патріотичні очікування. Особливо на цьому наголошував український мислитель-економіст М.І. Туган-Барановський (1865 – 1919): "Мотиви й інтереси негосподарського роду мали особливо великий вплив на розвиток господарства" і далі: "Національність часто являє собою крайню межу для симпатичних почуттів сучасної людини". Отже, постає питання: як за допомогою інвестицій у людину можна сформувати її національні почуття. У цьому контексті цікавими є роздуми академіка В.Семиноженка з приводу гуманітарно-інноваційної революції. "Людина, – твердить учений, – стала не абстрактною цінністю, а основою всіх видів політики, насамперед – головним об'єктом інвестування і основним носієм економічних прибутків".

В Україні досить розгалужена система потенційних суб'єктів, здатних надавати інтелектуальні інвестиції.

Фактори, які певним чином зумовлюють рівень залучення інтелектуальних інвестицій:

- стан економіки та його сприятливість до впровадження продуктів інтелектуальної власності, науково-технічний, соціокультурний рівень розвитку суспільства;
- адекватне інформаційне середовище: формування інформаційної індустрії та сервісу інтелектуальної сфери;
- створення правової бази інтелектуальної власності;
- впровадження механізмів стимулювання, заохочення з упровадження та споживання інтелектуальних продуктів;
- розробка методики адекватної ринкової оцінки продуктів інтелектуальної власності;
- розвиток ринку творчих працівників;
- створення ринків різноманітних об'єктів інтелектуальної власності та їхні інфраструктури.

Сьогодні дуже важливо прискорити всі ці процеси, кінцевою метою яких є активізація інвестування в інтелектуальну сферу економіки. Актуальним у сучасних умовах є залучення потенційних інвесторів до розвитку інтелектуальної сфери економіки, оскільки ефективне використання інтелектуального капіталу компанії в умовах ринку стає одним з ключових інструментів для досягнення успіху в конкурентній боротьбі.

Використовуючи класифікацію Ф. Шахмалова при становленні нового господарського механізму та з врахуванням акцентування на основних стадіях відтворення інтелектуального капіталу, І.В. Левіна виділила такі функції держави: системоформуючого, системостворюючого, системостворювального характеру. Перший етап реалізації стратегії формування інтелектуального капіталу пов'язаний з виділенням системоформуючих функцій, які допоможуть

забезпечити запуск якісно нової моделі господарювання – економіки знань, індикаторами якої є ефективність формування та використання інтелектуального потенціалу. Системоформуючі функції логічно впливають з потреби формування інститутів, об'єктивно необхідних для створення і функціонування інтелектуального капіталу (створення нормативно-правової бази, формування нової інфраструктури, адекватної економіці знань). Серед системоформуючих функцій особливо варто виділити соціальні функції держави. Основою еволюції соціальних функцій держави сприяли зміни в матеріальній основі виробництва, становленні інформаційного способу виробництва, становленню та розвитку інститутів громадянського суспільства, системи соціального партнерства. На державному рівні треба розробити принципи не тільки соціального партнерства, а й механізм їхньої реалізації. Тому держава повинна взяти на себе соціальні функції для формування та розвитку інтелектуального капіталу. Таким чином, від системоформуючих функцій, найперше залежить результативність формування необхідних умов для виникнення інтелектуального капіталу.

Системозатверджуючі функції пов'язані з формуванням достатніх умов для функціонування інтелектуального капіталу. Це досягається за рахунок структурної трансформації на макро-, мікро-рівні, тобто приведення галузевої структури управління відповідно до потреб інтелектуалізації суспільного життя. На цьому етапі, враховуючи загальносвітовий досвід, доцільно забезпечити розвиток інституціональної інфраструктури, сприятливий податковий та кредитний режим, підтримку розвитку ринків знання. Третій етап припускає реалізацію системовідтворюючих функцій держави, які пов'язані з формуванням умов для стійкого розвитку та розширенню відтворення інтелектуального капіталу в цій країні. Стійкий розвиток інтелектуального капіталу забезпечується наявністю економічних та соціальних умов. Економічні умови стійкого розвитку інтелектуального капіталу характеризуються існуванням ефективного механізму мотивації інноваційної продукції держави. Соціальні умови досягаються шляхом механізмів та інститутів соціального партнерства.

Головна задача держави – це забезпечити ефективне формування, використання, та розвиток інтелектуального капіталу. Треба сформулювати таку модель розвитку, яка забезпечить поетапне проведення реформ.

3. Економіка інтелектуальної власності

Економічна діяльність людини у своїй основі є творчим процесом, творенням нових умов існування та розвитку. Творчість – це виявлення вищих здібностей людини, характеристика її діяльності. Саме у творчості розкривається глибинна суть людини як творця нових економічних і соціальних відносин і самої себе. Творчість за структурою складається з двох головних етапів: створення проекту, моделі бажаного майбутнього і розробки програми майбутньої економічної та іншої діяльності, у ході якої опрідметнюються, реалізуються певні ідеї.

Процес інтелектуальної діяльності – це привласнення вже створених інтелектуальних благ, ідей, це завжди спілкування (або обмін діяльністю), причому спілкування не лише сучасників, а й попередників – за допомогою книг, картин та ін. Результатом інтелектуальної діяльності є інтелектуальні продукти (об'єкти інтелектуальної власності), специфічна особливість яких виявляється в тому, що вони задовольняють потреби своєю ідеальною сутністю, а пропонуються на ринку в об'єктивованій формі.

Формування з інтелектуальних продуктів інтелектуального капіталу прямо залежить від рівня захисту інтелектуальної власності. Його можна вважати важливою передумовою нарощування інтелектуального капіталу та як наслідок - конкурентоспроможності компанії в умовах зростаючої конкуренції у галузі високих технологій.

Історична практика виділила в особливу групу такі продукти людської праці: винаходи, наукові відкриття, художні твори тощо. Причиною стало те, що в основі їхнього виникнення є творчість, інтелектуальна діяльність. Виникнення терміна інтелектуальна власність припадає на кінець XVIIIст. Він вперше з'явився у французькому законодавстві.

З економічної точки зору **інтелектуальна власність** – продукт інтелектуальної творчої праці. Об'єктами цієї власності є твори науки, літератури, мистецтва й інші види творчої діяльності у сфері виробництва, втім числі відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, експериментальні системи ноу-хау, торгові секрети, товарні знаки, фірмові найменування.

Суб'єктами, які створюють ці продукти творчості, є вчені, винахідники, художники, конструктори, дизайнери, композитори та інші творчі люди, тобто інтелектуальний потенціал країни.

Інтелектуальна власність в широкому розумінні означає закріплення законом права на результати інтелектуальної діяльності в виробничій, науковій, літературній і художній галузях.

Економічне присвоєння всякого ресурсу взагалі неможливе без його обмеження. Якщо ресурс за своїми природними характеристиками необмежений (такими є інтелектуальні продукти), то стає необхідним зовнішнє обмеження для залучення його в товарний обіг як економічного ресурсу. Цим зовнішнім обмежником стає юридичний захист, тимчасові виняткові права на користування, копіювання й тиражування інтелектуальних продуктів. Юридичний захист потрібний, щоб окупити витрати інтелектуальної праці, вкладені у продукт масового виробництва, бо ціна інтелектуального продукту, ідеального за природою, без юридичного захисту прямує до нуля (немає потреби платити за продукт, який можна отримати безкоштовно або відтворити з меншими витратами). Якщо витрати інтелектуальної праці неокуповуються, то це призведе, з одного боку, до зниження загального прибутку фірми-виробника, з іншого – до скорочення наукових, маркетингових та інших досліджень через їхню неокупність.

Нещодавно державній системі правової охорони інтелектуальної власності виповнилось 19 років. За цей проміжок часу в Україні зроблено

головне для забезпечення гарантованих Конституцією України прав громадян та юридичних осіб на захист прав інтелектуальної власності: створено сучасну нормативно-правову базу в сфері інтелектуальної власності, що в цілому відповідає міжнародним нормам (зокрема вимогам Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності – Угода ТРІПС, яка є однією з головних угод Світової організації торгівлі та директивам Ради ЄС), сформовано дієздатну інфраструктуру для забезпечення державної політики у цій сфері.

Право інтелектуальної власності – це система правових норм, які регулюють відносини в суспільстві у зв'язку зі створенням і використанням об'єктів інтелектуальної власності.

Правовідносини в сфері інтелектуальної власності в країні регулюються окремими положеннями Конституції України, нормами Цивільного, Господарського, Кримінального, Митного кодексів України, Кодексу України про адміністративні правопорушення та нормами відповідних процесуальних кодексів. Захист прав інтелектуальної власності є конституційним обов'язком нашої держави. Відповідно до ст. 54 Конституції України громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, які виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності і ніхто не може використовувати або поширювати їх без його згоди, за винятками, встановленими законом.

З року в рік в Україні стабільно зростає кількість заявок на видачу охоронних документів майже на всі об'єкти промислової власності та кількість державних реєстрацій авторського права. В середньому до Держдепартаменту щорічно надходить близько 35 тис. заявок на різні об'єкти права інтелектуальної власності (в тім числі понад 15% від іноземних заявників), а видається до 25 тис. документів (патентів, свідоцтв).

Станом на 1 січня 2007 р. всього видали 186181 охоронних документів, у тім числі 82125 патентів на винаходи; 19826 патентів на корисні моделі; 13380 патентів на промислові зразки; 70845 свідоцтв на зразки для товарів та послуг; 5 свідоцтв на топографії ІМС. Станом на 1 березня 2007 р. в Україні зареєстрували 190433 охоронних документів" (рис. 10.2).

Використання монопольного права на об'єкти промислової власності має негативні наслідки, оскільки немає розвитку конкуренції на виготовлення запатентованих товарів. В Західній ринковій економіці є численні випадки, коли патентна монополізація дозволяла фірмам монополізувати ринок і мати великі надприбутки. Завдяки цьому вирости такі гіганти США – "Дженерал моторз", "Ксерокс", "Полярід".

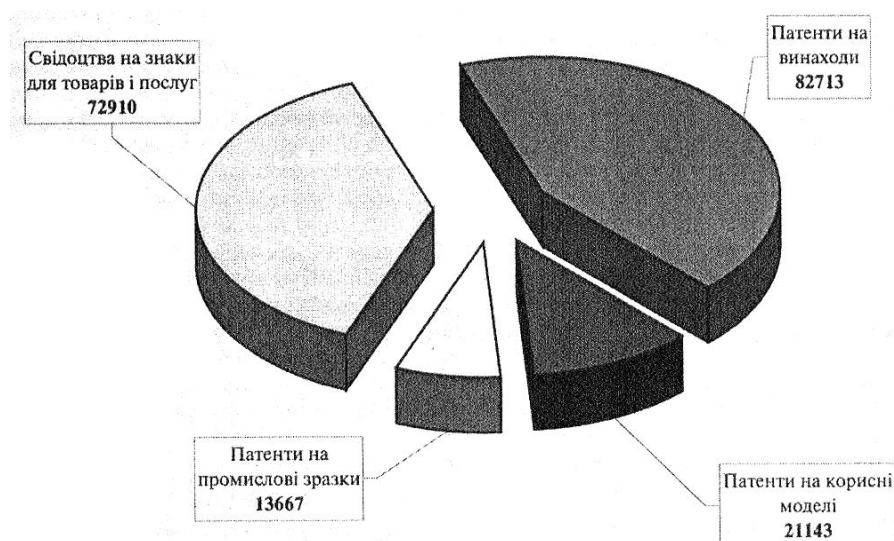


Рис. 10.2. Діаграма. Кількість охоронних документів за об'єктами права інтелектуальної власності, виданих з 1992 року, станом на 01.03.2007 р.

Головним державним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики в сфері інтелектуальної власності визначено Міністерство освіти і науки України, в структурі якого діє урядовий орган державного управління – Державний департамент інтелектуальної власності. Головні завдання Держдепартаменту – участь у забезпеченні реалізації державної політики в сфері інтелектуальної власності, прогнозування і визначення перспектив та напрямків розвитку в цій сфері, розробка нормативно-правової бази, забезпечення функціонування державної системи правової охорони інтелектуальної власності, організаційне забезпечення захисту прав інтелектуальної власності.

У сфері управління Держдепартаменту діють: ДП "Український інститут промислової власності", який виконує функції органу експертизи; ДП "Українське агентство з авторських та суміжних прав", яке управляє правами авторів; ДП "Інтелзахист", яке займається питаннями видачі контрольних марок на аудіовізуальну продукцію; Інститут інтелектуальної власності і права – навчальний заклад, який готує фахівців у сфері інтелектуальної власності.

Проголошений Україною курс на вступ до Європейського Союзу (ЄС) потребує наближення рівня суспільних відносин у сфері інтелектуальної власності до рівня, існуючого в країнах з розвинутою економікою. Сучасний стан функціонування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні потребує прийняття нових рішень на державному рівні.

В цілому можна констатувати, що в Україні роль і значення інтелектуальної власності інтенсивно зростають. Нагальна необхідність ефективної охорони інтелектуальної власності для України зумовлюється обраною нею стратегією побудови цивілізованих ринкових відносин, забезпеченням соціальної орієнтації економіки та інноваційного соціально – економічного розвитку, повинен спиратися насамперед на активізацію власного інтелектуального потенціалу.

4. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України

Розробляючи стратегію модернізації економіки на інноваційній основі в сучасних умовах, важливо враховувати інноваційні контури світової економіки.

Й. Шумпетер розробив ідею динамічної ефективності, яка ґрунтується на пріоритетності технологічного розвитку економіки. Основна ідея Й. Шумпетера полягає в тому, що економіку рухають вперед технологічні, динамічні ідеї, що були підтверджені дослідженнями Р. Солоу, який довів, що близько 80% зростання продуктивності праці припадає на технологічні зміни.

У провідних індустріальних країнах генетичне коріння формування науково-технічної та інноваційної політики лежало саме в соціальних проблемах. Впровадження науково-технічних досягнень за наявності раціональної політики дає змогу підтримувати рівень життя основної маси населення над межею, критично небезпечною для соціальної стабільності; забезпечувати соціальну впевненість за рахунок постійного розширення спектра споживаних матеріальних благ і послуг; розвивати інтелектуальний потенціал особистості й суспільства; охороняти соціум від деградації.

За дослідженнями закордонних учених до технологічного ядра входить Японія, США, Канада, Південна Корея, Австралія. Організація інноваційної діяльності в країнах-лідерах має такі риси: горизонтальна інтеграція НДДКР, проектування і навчання, створення обчислювальних мереж, проведення спільних досліджень, державна підтримка нових технологій. Лідери передових країн виразно відчували, що знання, інтелектуальний ресурс держави стає вирішальним фактором розвитку не колись у далекому майбутньому, а вже сьогодні.

Як приклад наведемо Сінгапур – країну Південно-Східної Азії, площа якої менша ніж площа Києва, кількість населення не набагато перевищує населення нашої столиці, а ВВП на 30% більший, ніж ВВП 47 мільйонної України. У цій країні, за життя одного покоління, держава перестрибнула з "третього світу" в "перший" завдяки залученню міжнаціональних компаній і цілеспрямованому сприянню впровадженню передових виробництв, використанню новітніх технологій. Внаслідок такої політики країни, яка не має природних ресурсів (навіть питна вода і будівельний пісок імпортується) і внутрішнього ринку ВВП на душу населення становить сьогодні понад 25 тис. дол.

У сучасних економіках до 90% їхнього зростання забезпечується за рахунок інтелектуального ресурсу. Це стосується багатьох галузей виробництва, навіть таких матеріалоемних, як автомобілебудування. У вартості сучасного автомобіля понад 70% становлять не матеріальні, а інтелектуальні ресурси.

У 2001 р. Д. Хоскінс видав книгу "Креативна економіка", в якій визначив 15 галузей креативної індустрії, сума доходів від яких становила в 1999 р. 2,24 трлн. долл., що перевищило на 40% решту доходів в економіці США. Це такі галузі (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

Галузі креативної економіки

НДДКР	44,0%
Видавнича справа	27,1%
Програмне забезпечення	66,5%
ТВ і радіо	42,1%
Дизайн	35,7%
Музика	35,7%
Кіно	29,8%
Іграшки та ігри	38,2%
Реклама	44,4%
Архітектура	42,5%
Виковське мистецтво	17,5%
Ремесла	10,0%
Відеоігри	29,4%
Мода	41,7%
Мистецтво	44,4%

У напрямі цієї тенденції неможливо помилитися: неухильно зростає частка людей, які стають "працівниками розумової праці". Інформація і знання становлять одночасно і вихідний матеріал, і продукт їхньої діяльності. Але справа не тільки в тім, що усе більше людей займаються розумовою працею: зростає інтелектуальний зміст будь-якої праці, будь то в сільському господарстві, промисловості, установах чи у вільних професіях. Усю механічну, монотонну діяльність – звірення таблиць, передрук листів і т.д. – узяли на себе комп'ютери, які виконують її з неуявною швидкістю.

За прогнозами ЮНЕСКО, досягти високого рівня національного добробуту можуть тільки ті країни, які мають серед працездатного населення 40-60% фахівців з вищою освітою. США та Японія мають наміри довести цей показник майже до 90% серед усіх працюючих. На думку експертів, це дасть їм змогу досягти підвищення економічного ефекту виробництва у 4-11 разів. У двадцяти розвинутих країнах, в яких працює 95% учених світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на 200 дол., у країнах, де науковців небагато, – лише на 10 дол. Водночас високо розвинуті країни заохочують імпорт інтелектуального капіталу. З огляду на це, головним у розвитку суспільства є розвиток промисловості, яка має базуватися на нових технологіях, з урахуванням вимог часу, для чого необхідні інвестиції.

У розвинутих країнах світу досить високий рівень інвестування підтримується за рахунок великих інвестицій у докорінну реконструкцію виробництва і розвиток нових галузей економіки. Суттєву роль там відіграє і економічна політика держави, яка за допомогою податкових підйомів, а особливо прискореної амортизації, стимулює фірми і компанії збільшувати інвестиції. В основних розвинутих країнах світу 30-40% інвестицій здійснюється державою.

Важливим об'єктом інновацій стало мале інноваційне підприємництво. Наприклад, у США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатором майже 50% нововведень на світовому ринку.

Малі фірми США, які діють у галузі науки, доповнюють традиційні науково-дослідні і конструкторські комплекси промислових підприємств та університетів, неприбуткові дослідницькі організації, державні лабораторії тощо. Майже 1/8 щорічно створюваних у США малих фірм спеціалізуються на розробці, виробництві та комерціалізації нової продукції і технологій. Сьогодні держава фінансує до 1/3 видатків малих фірм на науково-технічні дослідження і розробки.

У зарубіжних країнах активно використовують податкове стимулювання залучення коштів на цілі розвитку юридичними та фізичними особами. Наприклад, організації враховують усю суму процентів до складу затрат, оскільки в іншому випадку підвищиться економічна ставка податку на прибуток, а скорочення чистого прибутку обмежить можливості фірми щодо залучення позикового капіталу. В багатьох країнах фізичним особам надають змогу зменшувати суму належного до сплати податку на доходи фізичних осіб на величину сплачених процентів за позиками, направлених на виробниче інвестування. Зокрема, таку податкову знижку використовують у Бельгії, Греції, Данії, Іспанії, Канаді, Норвегії, Нідерландах, Німеччині, Фінляндії, Швеції. Податкову знижку для процентів за позиками, одержаних фізичними особами, запроваджено в Австралії, Франції, Туреччині, Ірландії, Японії, США (обмежено граничним розміром), Великобританії (повністю підлягають вирахуванню тільки проценти за позиками на ділові цілі або на придбання предметів ділового використання). В Україні подібних податкових пільг немає.

Кредитування під заставу торговельної марки – явище на Заході далеко не нове і широко розповсюджене. Кредити видають тільки під ті торговельні марки, які відомі на ринку, мають репутацію і насправді високу вартість. Західний досвід свідчить, що торговельна марка може коштувати як велика нафтова компанія (найдорожчий бренд у світі – Coca-Cola – оцінений у десятки мільярдів доларів). Навряд чи знайдеться банк, який не видасть кредит під це ім'я, якщо матиме у своєму розпорядженні достатню суму фінансових ресурсів.

Світовий досвід становлення технологічного ринку в США, Японоії, Швеції, Тайвані і засвідчує, що головним елементом державної політики в розвинених країнах є програми стійкого розвитку і створення техноекополісів і технопаркових структур як інноваційних центрів. Економічний розвиток на зразок техноекополісів і технопарків перетворює периферійні області з досить відсталою економікою у високо розвинуті регіони, забезпечені високими технологіями в різних сферах промислового та сільськогосподарського виробництва, транспорту, зв'язку. При цьому розв'язуються регіональні завдання соціального розвитку, зокрема, створення додаткових робочих місць, підготовка власних фахівців, створення інфраструктури і ін. Технологічні парки у розвинених країнах основну частину фінансування отримують із державних фондів: у Великобританії вона становить 62% загальних коштів на їхнє

утримання, у Німеччині – 78%, у Франції – 74%, у Нідерландах – близько 70%, у Бельгії – майже 100%.

Ще одним поширеним видом інноваційних структур, особливо у США, де їх налічується близько 160, є бізнес – інкубатори. Вони надають підприємствам-початківцям на пільгових умовах приміщення, засоби зв'язку, оргтехніку, потрібне устаткування. Сьогодні світова мережа бізнес-інкубаторів налічує понад 2 000 установ, які майже у всіх країнах отримують підтримку держав щодо розвитку підприємництва у науково-технічній сфері.

Європейську політику підтримки інноваційних структур в аспекті їхньої підтримки за рахунок публічних видатків доцільно розглянути на прикладі Франції. Варто зазначити, що ця держава, як і інші країни ЄС за обсягами величини абсолютних витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки поступалася лише Великобританії (2,3% від ВВП) та Німеччині (2,4%ВВП). Ці країни займають провідні місця у світі після країн Скандинавії, США та Японії за показником фінансування інноваційної діяльності від ВВП, причому частка федерального бюджету у ньому становить від 35 до 45%.

Отже, одним із головних напрямів політики розвинених країн є розробка і створення технополісів і технопаркових структур, які орієнтують інноваційну політику цих країн. За даними Міжнародної асоціації технологічних і наукових парків, яка об'єднує нині 325 таких організацій в 70-ти країнах, дві третини всіх технопарків світу були створені після 1980 року.

Світовий досвід застосування інноваційної моделі розвитку економіки свідчить, що її невід'ємним елементом є венчурне (ризиковане) підприємництво, яке виконує функцію прискорювача цього процесу. Індустрія венчурного капіталу добре розвинена в Сполучених Штатах Америки, де вона зорієнтована на нові технології і залучає різні типи інвесторів: пенсійні фонди, страхові компанії, а також приватних осіб.

Мета венчурного капіталу – одержати високий дохід від інвестицій. Збільшення капіталу в 10 разів за 5-7 років – норма очікуваного результату європейського чи американського венчурного фонду. У Росії прикладом вдалого венчурного фінансування є – придбання акцій ВАТ "Вимпелком" першого випуску. Прибутковість – близько 1000% річних.

Незважаючи на малі розміри, венчури відіграють вирішальну роль у розвитку економіки. Зокрема, Великобританія за розмірами венчурного капіталу займає друге місце після США. Частка малих підприємств у виробництві ВВП становить понад 60%. Саме венчурне підприємництво забезпечує швидке переозброєння і реструктуризацію виробництва на сучасній науково-технічній базі.

Враховуючи зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу доходимо висновку, що основоположним принципом реалізації державної науково-технічної політики повинна бути концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки, організація інноваційної діяльності (розвиток малих інноваційних підприємств), проектування і навчання, державна підтримка нових технологій та НДДКР, застосування знання до організації праці, податкове стимулювання на цілі

розвитку як юридичним так і фізичним особам, кредитування під заставу торговельної марки, розвиток і створення технокополісів і технопаркових структур, інвестування у докорінну реконструкцію виробництва і розвиток нових галузей економіки, підтримка індустрії венчурного капіталу, правова охорона та захист результатів наукових досліджень, які часто є об'єктами інтелектуальної власності.

Питання для обговорення на семінарі

1. Суть і структура інтелектуального капіталу.
2. Еволюція поглядів на інтелектуальний капітал у світовій економічній науці.
3. Інформація як ресурс. Методи вартісної оцінки інтелектуального капіталу.
4. Теорія людського капіталу.
5. Аналіз ефективності функціонування інтелектуального капіталу в економіці України.
6. Інтелектуальна власність: суть, структура та проблеми захисту.
7. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України.

Теми реферативних повідомлень

1. Вплив науково-технічної та освітньої діяльності на розвиток інтелектуального капіталу.
2. Шляхи удосконалення нормативно-правового захисту інтелектуальної власності у вітчизняній економіці.
3. Світові бренди які принесли максимум прибутку.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Бромберг Г.В. Інтелектуальна власність. Основний курс. – М., 2004.
2. Брукінг Е. Інтелектуальний капітал. – СПб.: Пітер, 2001.
3. Гальчинський А.С. Україна: поступ у майбутнє. – К.: Основи, 1999.
4. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006.
5. Гончаров Ю., Касич А. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 42 -51.
6. Грішнова О.А. Людський капітал формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.:Знання, 2001.
7. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: Навчальний посібник. – К.: Вища школа., 2005.
8. Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні: Навчальний посібник. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001.
9. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: Учебное пособие. Под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М. – Издательский Дом «Социальные отношения», 2003.
10. Левіна І.В. Інституціональні фактори відтворення інтелектуального капіталу// Наукові праці Дон. НТУ. – 2005. – Вип. №103 – 3. – С. 134 – 137.
11. Статистичний збірник. Регіони України // За редакцією О.Г. Осауленка. – Ч -1.– К., 2006. – 511 с.
12. Шахмалов Ф. Государство и экономика(власть и бизнес). – М.: ОАО "Издательство Экономика". – 1999. – 234 с.

Тема 11. Підприємництво в аграрній сфері

*Немає поганої землі, є погані господарі...
(Українська народна приказка)*

1. Аграрні відносини та власність у сільському господарстві. Рентні відносини.
2. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі.
3. Державна політика регулювання і підтримки сільського господарства.

1. Аграрні відносини та власність у сільському господарстві. Рентні відносини

Сільське господарство – найважливіша сфера народного господарства, яка забезпечує населення продуктами харчування і є важливою сировинною базою для харчової та легкої промисловості. Для забезпечення життя більшості населення планети сільське господарство залишається найважливішою галуззю народного господарства. У цій галузі відбувається безпосередня взаємодія людини з природою, від якої значною мірою залежить здоров'я людини, її психологічний, нервовий, емоційний стан тощо. У сільському господарстві постійно розвиваються продуктивні сили та відносини власності. Найбільш швидкими темпами ці зміни відбулися в останні два століття. Так в середині 18 ст. у сільському господарстві було зайнято близько 80 % сукупної робочої сили на планеті. Наприкінці 19 ст. – на початку 20 ст. у розвинутих країнах світу у ньому було близько 40 % населення, а в промисловості приблизно 35 %. В середині 90 –х. років 20 ст. у цій сфері в передових країнах зайнято приблизно 5 % працездатного населення, а у США – всього 2,5 %. В той же час в Україні в сільському господарстві нині зайнято 17 % населення. Різне скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві в розвинутих країнах зумовлено значним зростанням продуктивності праці у цій галузі, що дає змогу малою кількістю працівників прогодувати основну кількість населення.

АПК – це сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, зберіганням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції.

До складу АПК входять такі основні сфери:

- 1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування;
- 2) власне сільське господарство;
- 3) збирання, заготівля, переробка, зберігання, транспортування сільськогосподарської продукції. Виникнення АПК зумовлене розвитком продуктивних сил народного господарства, поглибленням суспільного поділу праці, розгортанням науково-технічної революції. Впровадження досягнень НТР у сільське господарство приводить до скорочення зайнятих у цій галузі, звужує

сферу сільськогосподарського виробництва. До першої сфери АПК входять галузі й підприємства, які виготовляють для сільського господарства техніку, електроустаткування, будівельні матеріали, добрива та отрутохімікати, комбікорми, медикаменти та ін. Важливе місце у складі АПК посідають галузі виробничої та соціальної інфраструктури: шляхово-транспортне господарство, елеваторно-складські підприємства, зв'язок, матеріально-технічне обслуговування, житлові та культурно-побутові об'єкти. Невід'ємною частиною АПК є також кредитні установи та науково-консультативні фірми, страхові компанії, експортні об'єднання та ін.

Аграрні відносини («аграрний» від лат. *agrarius* – земельний) – це складова економічних відносин у сільському господарстві з приводу володіння і використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, а також виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Земля – основний засіб виробництва у сільському господарстві :

- від ефективності використання землі залежать доходи;
- від якості землі залежить продуктивність;
- земля є предметом праці і засобом виробництва;
- усі землеробські засоби праці призначені для обробки землі.

Жодна галузь народного господарства не залежить так від природно – кліматичних умов, як сільське господарство. Це зумовлено насамперед використанням землі як специфічного засобу виробництва, її родючістю, місцем розташування. Специфіка сільськогосподарського виробництва вимагає значної мобілізації сил працівників села.

Розрізняють *природну* (зумовлена природними чинниками) і *економічну* (внесення добрив, застосування нових технологій) родючість землі.

Значного поширення у розвинутих країнах світу набула *оренда* – тимчасове надання землі за плату капіталісту-орендатору або селянину-працівникові, який не наймає робочої сили. Наприклад, у Франції орендується більше половини земель, в Англії – близько 40%, у США 45% фермерів орендують землі у держави чи приватних осіб.

Відносини власності на землю проявляються у двох формах:

1. Ті, хто самі здійснюють господарську діяльність, використовуючи власну, або найману працю.

2. Ті, хто здає землю у платне користування іншим.

У Земельному кодексі України (2001р.) визначені такі форми власності на землю:

- державна;
- комунальна;
- приватна.

Економічне зростання земельної власності реалізується через право власності. Традиційно виокремлюють :

- право розпорядження на землю;
- право володіння землею;

- право користування землею.

Розпорядження землею – це вища категорія прав власності на землю. Розпорядник землі є її повним власником і має право самостійно вирішувати долю землі.

Землеволодіння – означає не повне, а часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою.

Землекористування – фактичне використання корисних властивостей даної ділянки землі окремим суб'єктом господарювання. Користувач землі має право власності лише на вироблену продукцію.

З виникненням власності на землю виникає й відповідна її форма доходу – земельна рента.

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

Земельна рента – дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю. В основі земельної ренти – нетрудовий тип приватної власності на засоби виробництва, спершу встановлений на землю, а пізніше й на інші засоби виробництва трудового походження. Розрізняють дві форми земельної ренти – диференційну та абсолютну. У межах абсолютної ренти як її різновид виокремлюють монопольну ренту.

Диференційна рента утворюється незалежно від форм власності на землю внаслідок неоднорідності землі і має дві форми – першу та другу.

В основі диференційної ренти I лежить диференціація земельних ділянок залежно від: 1) природної родючості і кліматичних особливостей; 2) місце положення щодо ринків збуту продукції. Більш родючі ділянки дають більше продукції, ніж гірші землі. Більш віддалені від споживачів землі вимагають більших витрат на транспортування продукції, ніж землі, розташовані поряд із ринками збуту. Однак споживачі мають попит на всю сільськогосподарську продукцію. І зосередити виробництво сільськогосподарської продукції лише на кращих землях неможливо. Необхідно обробляти всі землі.

В результаті у виробників, які хазяйнують на різних за родючістю і місцем розташування земельних ділянках, будуть різні витрати на одиницю продукції (АТС). Ті ж із виробників, які виробляють продукцію на кращих землях або мають переваги у місцеположенні своїх ділянок, одержують надлишок ціни над середніми витратами ($p - ATC$). Це і є диференційна земельна рента I. Отже, диференційна рента I – це додатковий чистий дохід, який отримують у результаті продуктивної праці на кращих за родючістю та місцем розташування землях.

Диференційна рента II виникає на основі різної продуктивності додаткових вкладень капіталу в одну й ту ж ділянку землі. Такий вид ренти пов'язаний не з природною, а з економічною родючістю ґрунту – внаслідок інтенсивного ведення сільського господарства: запровадження комплексної механізації, використання сучасної системи машин, хімізації меліорації земель тощо. Значне зростання продуктивності праці й урожайності сільськогосподарських культур, які в разі з диференціальною рентою I, веде до зменшення витрат на одиницю продукції, утворення надлишку ціни над

середніми загальними витратами, тобто ренти. Отже, диференційна рента II - це дохід, що виникає в результаті підвищення продуктивності землі на основі використання ефективніших засобів виробництва, тобто завдяки додатковим вкладенням у землю.

Причиною диференційної ренти, як бачимо, є монополія на землю як на об'єкт господарювання. Господарства, що розташовані на кращих землях, створюють додатковий чистий дохід, чого позбавленні інші господарства. Перша рента пов'язана з природною, а друга – з економічною (штучною) родючістю землі.

Абсолютна рента – це дохід від землі будь-якої якості і призначення. Джерелом абсолютної ренти є надлишок ринкової ціни на сільськогосподарську продукцію над ціною виробництва (середні затрати виробництва плюс середній прибуток).

Монопольна рента утворюється при обмеженості і невідтворюваності земель особливої якості або в певних кліматичних умовах, що дає змогу виробляти таку сільськогосподарську продукцію, яку за інших умов виробити неможливо (наприклад, вирощувати виноград, тютюн, чай, ананаси, цитрусові тощо.) Різниця між монопольно високою ціною продукту й економічними витратами і становить монопольну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника.

Отже, **рентні відносини виникають** з приводу виробництва і розподілу чистого доходу між виробниками і власниками землі (державою).

2. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі

На відміну від інших засобів виробництва, які є продуктами людської праці і мають вартість, земля в природному стані не є продуктом праці і тому не має вартості. Але в умовах ринкової економіки та приватної власності на землю вона стає джерелом доходу (ренти). Саме можливість одержання земельної ренти робить землю об'єктом ринкових відносин, є передумовою набуття землею товарної форми. Одночасно лише через ренту, тобто вартість особливої послуги землі, може бути визначена ринкова вартість землі.

Економісти інколи твердять, що при купівлі землі взагалі купується не сама земля, а дохід, який вона буде регулярно приносити в майбутньому, тобто рента. Більше того, в процесі ринкового обороту земля набуває форми не тільки товару, а й капіталу. Спочатку формується іпотечно-кредитна форма землі-капіталу, а потім – форма фіктивного капіталу. Це передбачає вчинення з приводу землі різних юридичних дій (передача в оренду, купівля-продаж, застава, передача в спадщину).

Ринок землі – це сукупність економічних механізмів, що забезпечують встановлення, зміну та припинення прав на земельні ділянки, які відбуваються на підставі юридично оформленого договору й опосередковуються грошовим чи натуральним платежем.

Отже, *земля* – особливий товар, продукт природи, а не праці, ціна якого ґрунтується не на вартості, а на тому доході, який вона приносить своєму власникові-ренті.

Ціна землі – це дисконтований потік її доходу. Ціна землі встановлюється на рівні ціни рівноваги пропозиції землі і попиту на неї. Але орієнтується вона на ренту. Основою ціни землі є дохід, який земля дає її власнику, тобто рента. Ціну купівлі-продажу земельних ділянок тому ще називають капітальною ціною землі.

Дисконтування – це метод визначення поточної вартості будь-якого капітального ресурсу з урахуванням надання ним майбутнього прибутку при існуючій ставці банківського відсотка.

Ціна землі прямо пропорційна величині ренти і обернено пропорційна ставці позичкового відсотка.

$$P = R/S \cdot 100 \%, \quad (11.1)$$

P – ціна землі.

R – R доходу (рента), яку ділянка приносить щорічно.

S – ставка позичкового відсотка.

Власник землі продає тільки тоді, коли виторг від продажу (ціна землі), не менший, ніж колишній рентний дохід, тобто:

$$\text{Ціна землі} \times \text{ставка банківського процента} \geq \text{рента}.$$

Покупець погоджується тільки на такі витрати (ціну землі), які після купівлі землі дадуть змогу одержувати земельну ренту, не меншу, ніж відсотковий дохід у разі вкладання даних коштів у банк, тобто:

$$\text{Ціна землі} \times \text{ставка банківського процента} \leq \text{рента}.$$

Ціна землі, яка влаштовує обидві сторони, визначається за формулою:

$$\text{Ціна землі} = \text{земельна рента} / \text{ставка банківського відсотка} \times 100\%.$$

Отже, ціна землі – це дисконтований потік її доходу (ренти), або капіталізована земельна рента.

Ціна землі має тенденцію до зростання. Особливо помітно підвищуються ціни на земельні ділянки під будівництво.

В Україні, в умовах відсутності повноцінного ринку землі, проводять *нормативну* та *експертну* грошові оцінки земельних ділянок. Нормативну оцінку використовують як базу для оподаткування. Експертну – як базу для визначення ринкової ціни земельної ділянки при здійсненні різних видів трансакції із земельними ділянками (купівля-продаж, дарування тощо). При цьому вважається, що експертна ціна земельної ділянки – це найбільш імовірна ціна її продажу.

Проблемою ринку землі в Україні є :

- потреба в реальній грошовій оцінці кожної земельної ділянки;
- удосконалення приватизаційних процесів.

Втім, на ринку землі продається не тільки земля як матеріальний об'єкт, але й відбувається обмін правами на землю. Вище ми розглянули ринок прав власності на землю, тобто ринок землі, на якому здійснюється купівля-продаж землі як товару в повну власність. Земля при цьому відчужується від її власника.

3. Державна політика регулювання і підтримки сільського господарства

Агропромисловий комплекс є одним з найважливіших секторів народного господарства України.

Україна – аграрна країна. В цій галузі виробляється третина національного доходу. Продукція АПК є однією з основних статей експорту.

За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК. Основними складовими цього потенціалу є концентрація найродючіших у світі чорноземів (понад 65% ґрунтового покриву країни), висока кваліфікація і працелюбність українських селян.

Розвинуті країни світу щорічно надають дотації виробникам сільськогосподарської продукції на суму понад 300 млрд. дол., з них тільки США – більше 100 млрд. дол.

Основний шлях збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції – це інтенсивність сільськогосподарського виробництва. В свою чергу інтенсифікація означає зростання виробництва продукції за рахунок збільшення її виходу з кожного гектара землі завдяки додатковим вкладенням і мінімальним витратам на одиницю продукції. Без підтримки держави таких успіхів досягти важко.

Тому для досягнення цієї мети держава повинна:

- брати на себе витрати на проведення наукових досліджень у галузі сільського господарства, а також підготовку кадрів;
- фінансову допомогу у вигляді субсидій, дотацій, кредитів тощо;
- контролювати ціни і допомагати в збуті сільськогосподарської продукції;
- здійснювати охорону зовнішнього середовища;
- удосконалювати системи законодавчого захисту права володіння, користування і розпорядження земельною власністю тощо;
- вирішувати соціальні проблеми на селі.

Становлення та розвиток агропромислового комплексу відображає природно-історичний процес розвитку продуктивних сил, економічних, технологічних та організаційно-технічних відносин у сільському господарстві та взаємопов'язаних з ним галузях та сферах господарської діяльності. Формування АПК є закономірним результатом агропромислових інтеграцій,

зміцнення взаємозв'язків і органічного поєднання сільського господарства та суміжних галузей, які його обслуговують, постачають йому ресурси і доводять його продукцію до споживача.

Початковий етап перетворень в Україні уже пройдено. Так, вже на початок 1994 р. реформовано 8,2 тис. колгоспів (87,5 %), паювання землі здійснено у 7,4 тис. господарств (81%), 5,9 тис. колгоспів функціонували з правом власності кожного члена на свою частку майна (паю). Крім того, утворилося 1,1 тис. селянських спілок та кооперативів, 148 акціонерних товариств.

В основі процесу роздержавлення і приватизації лежить такий принцип: кожен член колгоспу (в т.ч. пенсіонер) має право на отримання своєї частки (паю) землі і майна відповідно до трудового стажу і розмірів землі в розрахунку на члена господарства. Селянин має також право передати пай в колгосп, кооператив або використати його для створення ферми.

Важливим напрямом радикальної аграрної реформи є створення ефективного агропромислового комплексу. Господарська реформа в нашій країні спрямована на: забезпечення рівних умов розвитку різних форм господарських структур ринкового типу (господарських товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, корпорацій кооперативів, селянських (фермерських) і особистих підсобних господарств) і створення мережі сервісної інфраструктури аграрного сектора, в тому числі на приватних, міжгосподарських та кооперативних засадах сільськогосподарського товаровиробника з використанням лізингових умов надання послуг, формування системи закупок продукції у населення, первинної її переробки, зберігання, пакування і транспортування, першочергове перетворення переробних і агросервісних підприємств у відкриті акціонерні товариства за участю сільськогосподарських товаровиробників, а державних сільськогосподарських підприємств – у колективні сільськогосподарські підприємства чи у відкриті акціонерні товариства.

Напрями земельної реформи:

- передача земель у приватну власність для ведення особистого господарства;
- передача земель громадянам для ведення селянського(фермерського) господарства;
- передача земель у власність і користування іншим підприємствам;
- проведення протиерозійних заходів;
- впровадження проекту земельної реєстраційної системи та банку земельно-кадастрових даних.

Основою агропромислової інтеграції є розвиток продуктивних сил, поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперації виробництва. В результаті від сільського господарства відокремлюється низка функцій: виробничо-технічне та агрохімічне обслуговування, меліоративні роботи тощо. Нині більшу частину (близько 90%) матеріально-технічних ресурсів сільського господарства виробляють у промисловості.

Зв'язки сільського господарства з іншими галузями стають складнішими і різнобічними, від їх організації і надійності дедалі більше залежить ефективність виробництва.

В народному господарстві України АПК посідає значне місце. Його головна функція полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, її переробці в продовольчі та інші товари споживання, у доведенні їх до споживача. Крім того, АПК виконує інші важливі соціально-економічні функції: по-перше, робить внесок у національний дохід країни, що сприяє збалансованості вартісних, грошово-валютних пропорцій у народному господарстві; по-друге, зберігає та підвищує родючість ґрунтів, забезпечує екологічну рівновагу в навколишньому природному середовищі; по-третє, послідовно поліпшує умови праці та побуту сільського населення, здійснює комплекс заходів щодо покращення умов здобуття освіти, торговельного, культурно-побутового і медичного обслуговування у сільській місцевості. Завдання полягає в тому, щоб створити для сільських працівників такі умови життя, які б перетворили працю селянина на престижну.

АПК виконує притаманні йому функції за наявності обґрунтованої галузевої структури, до якої входять три основні сфери:

1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничо-технічне забезпечення (тракторне і сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив, капітальне будівництво в АПК тощо);

2) безпосередньо сільське господарство;

3) галузі, що забезпечують заготівлю, транспортування, переробку сільськогосподарської продукції і доведення її до споживача (легка, харчова, м'ясна, молочна, борошно-круп'яна і комбінована галузі, торгівля продовольчими товарами).

У структурі АПК України перша сфера становить 12,5%, друга – 48,5%, третя – 39%. При цьому за останні роки дещо зменшилась питома вага сільського господарства за рахунок збільшення частки переробних галузей. Це закономірний процес, притаманний АПК розвинутих країн, де на сільське господарство припадає лише 10% продукції АПК.

У складі АПК важливе місце належить його інфраструктурі, яка забезпечує загальні умови розвитку виробництва та життєдіяльності людей: це шляхово-транспортне господарство, матеріально-технічне обслуговування, складське і тарне господарство, галузі соціального обслуговування. При цьому слід виділити виробничу інфраструктуру, яка власне обслуговує виробництво, і соціальну, що забезпечує загальні умови життєдіяльності людей (житло, культурно-побутове обслуговування, торгівля, громадське харчування тощо). Відповідні ланки інфраструктури є в кожній з трьох зазначених сфер АПК.

Невід'ємною частиною АПК у ринковій економіці є також банки, біржі, кредитні установи й науково-консультативні фірми, страхові компанії, експертні об'єднання та ін.

У ринковій економіці сукупність відносин і зв'язків аграрного сектора становить систему агробізнесу, яка формується в Україні. Поняття «система

агробізнесу» в західній економічній літературі включає сектор економіки, що забезпечує поставку необхідних ресурсів для сільського господарства, саме сільське господарство, сектор зі зберігання, переробки та упакування продукції галузі, а також з доведення продукції до споживачів. Однак структура системи агробізнесу в країнах з розвинутою економікою істотно відрізняється від структури АПК в Україні. Відмінності полягають, по-перше, у співвідношенні об'єктів підрозділів, що входять до системи агробізнесу та АПК; по-друге, у рівні розвитку інфраструктури агробізнесу та АПК; по-третє, у системі зв'язків між структурними елементами системи агробізнесу та АПК.

Найбільшим є агробізнес США, на який припадає близько 19% валового національного продукту і майже 20% усіх зайнятих у країні. При цьому частка власне сільського господарства в усьому агробізнесі становить всього 10%. Таке співвідношення закономірне: чим більше розвинутий агробізнес, тим нижча частка вартості продукції, виробленої в самому сільському господарстві.

Серед нових форм господарювання значну роль починають відігравати агропромислові комбінати та об'єднання, агрофірми, агроконсорціуми, акціонерні товариства, різні форми кооперації, виробничі та науково-виробничі системи тощо.

Отже, на сучасному етапі різні форми господарювання мають функціонувати на основі рівноправності на землю та інші засоби виробництва при добровільному виборі селянами тієї чи іншої форми господарювання. У прийнятих законах України про власність, про землю, про оренду, про селянське (фермерське) господарство тощо, закладено певні правові передумови для реформування аграрних відносин, що має сприяти створенню багатокладної економіки АПК.

Питання для обговорення на семінарі

1. Аграрні відносини, їхній зміст і особливості.
2. Економічна природа земельної ренти, її сутність, види і механізми утворення.
3. Земля як фактор виробництва. Ціна землі.
4. Зарубіжний досвід господарювання у сільському господарстві.
5. Ринкове реформування аграрного сектору в Україні.
6. Державна підтримка сільського господарства.

Теми реферативних повідомлень

1. Ринкові відносини в аграрному секторі економіки.
2. Агропромислова інтеграція.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юрист, 1997.

2. Економічна теорія: Навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001.
5. Мочерний С.В, Устенко О.А. Економічна енциклопедія. – Тернопіль. – Т. №1-3. – 2002.
6. Мочерний С.В. Основи економічних знань. – К. – 1996.
7. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посібник – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 322.
8. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
9. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
10. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси у трьох томах. Т.ІІ Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2001. – 484 с.
11. Шевченко Л.С. Основи економічної теорії. –Харків. – 2008.
12. Щекович О.С. Ефективність використання бюджетних коштів підприємствами агропромислового комплексу // Матер. VII Міжнар. наук. практ. конф. „Наука і освіта 2004”. – 2004. – Т. 16. – С. 75-76.
13. Юрчишин В.В., Науково-методологічні та організаційні основи розвитку системи управління аграрним сектором економіки // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 17-25.

Розділ IV

МАКРОЕКОНОМІКА (АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ)

Тема 12. Національна економіка: структура та показники розвитку. Макроекономічна рівновага

*Мікроекономіка вивчає окремі дерева,
а макроекономіка ліс в цілому.
(Альфред Маршалл)*

1. Предмет, основні проблеми і цілі макроекономіки.
2. Макроекономічні показники у системі національних рахунків: методи розрахунку та співвідношення між ними.
3. Макроекономічна рівновага. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса.
4. Кругообіг продуктів і ресурсів в економіці

1. Предмет, основні проблеми і цілі макроекономіки

Макроекономіка є наймолодшою серед фундаментальних економічних наук, процес її становлення ще не завершений. Основними напрямками сучасної макроекономіки є кейнсіанство та неокласицизм, а найновішими школами – школа теорії економіки пропозиції і школа теорій раціональних очікувань. У 90-х роках ХХ ст. в Україні розпочалося формування вітчизняної макроекономічної теорії.

Макроекономіка – це галузь економічної науки, яка вивчає ефективність функціонування національної економіки як єдиного цілого з позиції усталеного економічного зростання, повної зайнятості ресурсів, рівня інфляції та зовнішньої рівноваги.

Економічний зріст є результатом дії таких факторів як ріст населення і технологічний прогрес.

Забезпечення повної зайнятості ресурсів і неінфляційного економічного росту здійснюється за допомогою інструментів макроекономічної політики: бюджетно-податкової (фіскальної) і кредитно-грошової (монетарної).

Бюджетно-податкова політика (у тому числі і зовнішньоторговельна) здійснюється переважно урядом, а кредитно-грошова політика (в тому числі і валютна) – Центральним банком.

Макроекономіка вивчає поведінку економіки на народногосподарському рівні, на відміну від мікроекономіки, яка досліджує виробництво, ціни, попит і пропозицію на рівні окремої фірми або окремого, локального ринку.

Макроекономіку поділяють на *нормативну* та *позитивну*. Найбільш загальною формою використання макроекономічної науки в інтересах суспільства є економічна політика держави. При обґрунтуванні

макроекономічної політики відбувається перехід від позитивної економіки до нормативної. Позитивна досліджує фактичний стан економіки, пояснює сутність процесів, що відбуваються, і на основі реальних економічних параметрів дає наукові уявлення про економічну поведінку. Її задача – це побудова економічних моделей, вільних від суб'єктивних суджень. Нормативна макроекономіка формулює суб'єктивні судження що до того, як повинна функціонувати економіка і що для цього треба зробити.

Макроекономіка використовує всі методи, поширені у економічній теорії загалом (наукова абстракція, дедукція, індукція, аналіз і синтез, моделювання економічних явищ і процесів) та деякі специфічні методи, передусім агрегування – аналіз агрегованої економічної поведінки, визначення агрегованих показників і понять.

Агрегування – це поєднання окремих одиниць або даних в одну одиницю.

Інструментами макроекономіки є:

- політика цін і заробітної плати (держава має можливість встановлювати обмеження на їх зростання);
- регіональна політика, спрямована на підтримку підвищення рівня економічного розвитку окремих регіонів;
- промислова політика, спрямована на розвиток окремих галузей промисловості;
- політика стабільного національного валютного курсу (можливість підняти курс національної валюти);
- комерційна політика спрямована на регулювання рівня комерційної та підприємницької діяльності;
- фінансова політика (взаємодія бюджету і податкової політики держави);
- зовнішньоекономічна політика (здійснюється за допомогою економічних та адміністративних методів);
- монетарна політика спрямована на зміну пропозиції грошей.

Однією з основних задач макроекономіки є визначення умов рівноважного збалансованого сукупного попиту та пропозиції за наявності стабільних постійних цін.

Об'єктом макроекономіки є національна економіка.

Предметом макроекономіки, що обумовлений її об'єктом, є ефективність функціонування національної економіки.

Вивчаючи ефективність функціонування національної економіки, макроекономіка приділяє особливу увагу поведінці основних економічних суб'єктів – домогосподарств, фірм та держави. При цьому макроекономіка розглядає поведінку не конкретних господарських одиниць, а їх сукупності, яку вона отримує через агрегування.

На відміну від мікроекономіки, макроекономіка піддає аналізу найбільш істотні взаємозв'язки в суспільному виробництві, абстрагуючись від особливостей поведінки окремих ринків. Якщо мікроекономіка дає відповідь на більш конкретні запитання (пов'язані, наприклад, з динамікою ринку сільськогосподарської продукції або ринку медичних послуг, або з

особливостями розвитку ринку іноземної робочої сили), то макроекономіка, навпаки, абстрагуючись від цих особливостей, прагне пояснити глибинні причини, що викликають зміни в поведінці виробництва, темпів його зростання, підйоми і спади в економіці, вплив інфляції на виробництво і зайнятість, вплив міжнародних чинників на внутрішню економічну рівновагу і т.ін. Макро- і мікроекономіка не протистоять, а доповнюють одна одну.

Суб'єкти макроаналізу:

1. Сектор домашніх господарств – включає всі приватні господарства країни, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Домашні господарства виявляють три види економічної активності: пропонують фактори виробництва, споживають частину отриманого доходу і зберігають.

2. Підприємницький сектор: сукупність усіх фірм, зареєстрованих у межах країни; пред'являє попит на фактори виробництва, пропонує результати своєї діяльності й інвестує.

3. Державний сектор – усі державні інститути й організації. Держава робить суспільні блага, які надходять споживачам "безкоштовно" (безпека, досягнення науки, послуги держави, суспільної і виробничої інфраструктур).

4. Сектор закордон - всі економічні суб'єкти, що перебувають за межами країни, а також іноземні державні інститути.

Вплив закордону на вітчизняну економіку здійснюється через взаємний обмін товарами, послугами, капіталом і національними валютами.

Макроекономіка як наука виконує такі **функції**:

1) теоретико-пізнавальну (пояснює закономірності розвитку національної економіки, процеси та явища економічного життя суспільства);

2) практичну (виробляє рекомендації для проведення економічної політики, підходів до вирішення макропроблем);

3) світоглядно-виховну (формування економічного мислення, економічної психології та економічної культури людей);

4) методологічну (сформульовані нею наукові уявлення про механізм функціонування національної економіки та поняттєво-категоріальний апарат використовують інші економічні науки – галузеві та функціональні);

5) прогностичну (оцінка перспектив розвитку економіки).

Суперечки різних шкіл макроекономіки ведуться головним чином навколо **ключового питання**: чи припустиме втручання держави у спонтанне протікання економічних процесів; якщо припустиме, то в якій мірі, і чи справляє при цьому подібне втручання який-небудь позитивний вплив. Об'єктом вивчення всіх шкіл, як правило, виступають **три головні економічні проблеми: зайнятість, інфляція, економічне зростання**. Чому саме ці проблеми? Тому, що *ідеальна макроекономічна модель* передбачає існування економіки з безперервно зростаючим продуктом в умовах повного використання всіх ресурсів суспільства (передусім, праці), при стабільному стані грошової системи, тобто стійке економічне зростання відповідно до зростання суспільних потреб при збереженні рівноваги на ринках ресурсів, ринках продуктів і грошових ринках.

Так, з позицій концептуальних засад макроекономіки монетаристи відстоюють ідеологію вільного ринку, вважаючи, що саме забезпечення свободи конкуренції найкращим чином сприяє оптимальному розвитку економіки. Кейнсіанці, навпаки, вважають, що саме регулювання ринку значно підвищує ефективність роботи. Монетаристів доповнили в 70-ті рр. неокласики, що змикаються з ними в негативній оцінці ролі державного втручання в економіку. В основу неокласичного підходу покладено ідею про визначальну настроєність ринкової ситуації на рівновагу, а фірм – на прийняття оптимальних рішень, внаслідок чого забезпечується зрівнювання попиту і пропозиції, повне використання робочої сили, достатня гнучкість цій і відсутність вимушеного безробіття. Неокейнсіанці заперечують це, заявляючи, що ціни не мають достатньої гнучкості, щоб швидко реагувати на зміну ринкової ситуації. Критерієм істинності тієї або іншої логічної конструкції залишається, як завжди, тільки практичний досвід розвитку економіки.

Національна економіка, або господарство країни – це сукупність домогосподарств, підприємств, відповідних державних інституцій, установ, інфраструктури та різних активів у межах певного природного середовища й державної території. *Основне завдання національної економіки* – виробництво й розподіл споживчих і капітальних благ, потрібних для підтримання життєдіяльності суспільства.

Однак у будь-якому випадку **національній економіці**, як цілісному організму, властиві наступні основні *ознаки*:

- наявність *тісних економічних зв'язків* між суб'єктами господарювання на основі поділу праці;
- *загальний економічний простір*, що характеризується:
 - а) єдиним економічним законодавством;
 - б) єдиною грошовою одиницею;
 - в) загальною грошово-кредитною і фінансовою системами;
- наявність *єдиного економічного центру*, який виконує регулюючу та координуючу роль за допомогою заходів економічної політики;
- загальна система *економічного суверенітету*;
- *територіальна цілісність*.

2. Макроекономічні показники у системі національних рахунків: методи розрахунку та співвідношення між ними

Основні макропоказники включені до системи національних рахунків, за допомогою яких виконується діагностика стану економіки будь-якої країни.

Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні.

Система національних рахунків містить інформацію про:

– всі господарські суб'єкти, які беруть участь в економічному процесі: юридичні особи та домогосподарства;

– всі економічні операції, пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням активів та іншими аспектами економічного процесу;

– всі економічні активи і пасиви, які формують національне багатство (основні фонди, матеріальні обігові кошти, фінансові активи, вартість землі та корисних копалин тощо).

В якості узагальнюючих показників результатів функціонування національної економіки за певний період застосовують наступні агрегати:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- валовий національний продукт (ВНП);
- чистий національний продукт (ЧНП);
- національний дохід.

Ключові поняття макроекономіки є - *валовий внутрішній продукт* (ВВП) і *валовий національний продукт* (ВНП). Саме вони виступають головними вимірниками рівня економічної активності в суспільстві.

Валовий внутрішній продукт – сукупність вартостей усіх товарів і послуг (або доданих вартостей), створених всіма виробниками і резидентами (громадяни країни, які проживають на її території, крім іноземців, які мешкають тут менше 1 року).

Валовий національний продукт – сукупність вартостей усіх товарів і послуг, виготовлених упродовж певного періоду, переважно одного року (без урахування повторного рахунку).

Недоліком показника ВНП є те, що він враховує доходи окремих категорій працездатного населення, які не створюють національного багатства країни, а отримують їх внаслідок перерозподілу створених у суспільстві благ (військовослужбовці, домашня прислуга та ін.), що штучно завищує економічну могутність країни.

При обчисленні ВВП враховують лише продукт, виготовлений всередині країни, і не враховують продукт, створений закордонними філіалами та відділеннями національних фірм. У такому контексті можна стверджувати, що ВНП відрізняється від ВВП на сальдо платіжного балансу. ВВП може бути більшим, якщо сальдо позитивне, і меншим, якщо сальдо платіжного балансу негативне. Різниця між ВНП і ВВП незначна (не більше $\pm 1\%$) і зумовлена розходженнями між величиною факторних доходів, що надійшли від закордонного виробництва країни, з одного боку, і факторними доходами, отриманими зарубіжними інвесторами в цій країні (тобто за допомогою використання іноземного капіталу) – з іншого.

Основні методи обчислення ВВП.

1) *За сумою витрат на придбання товарів та послуг (за видатками – метод кінцевого споживання)*; ґрунтується на передумові, що вартість виробленого суспільного продукту дорівнює вартості реалізованого продукту. І те, що для одних економічних суб'єктів є витратою, для інших – доходом.

$$\text{ВВП за витратами} = C + I + G + NE, \quad (12.1)$$

де C – споживчі витрати; I – приватні валові інвестиції; G – державні витрати; NE – чистий експорт.

Споживчі витрати – це особисті споживчі витрати всіх громадян країни, що включають витрати на предмети довгострокового та поточного споживання та на послуги. Тут ідеться про витрати на харчування, одяг, житло, товари культурно-побутового призначення, на всі види послуг, що надаються за рахунок споживачів.

Інвестиційні витрати підприємств, що називаються приватними валовими інвестиціями, охоплюють основні види недержавних капіталовкладень у виробництво з боку фірм і підприємств. Це витрати на кінцеву закупку машин та обладнання, на виробничі будівлі, на збільшення запасів виробничих ресурсів, житлове будівництво, витрати на амортизацію.

Державні витрати являють собою усі державні видатки, пов'язані з безпосереднім виробництвом товарів та послуг. В дану групу включають витрати федеральних, республіканських, місцевих державних органів на придбання кінцевої продукції підприємств, на закупку ресурсів для державних потреб і на оплату найманої робочої сили. В державні витрати не включають трансфертні платежі, які проводяться безкоштовно і не враховуються у складі ВВП. *Трансфертні платежі* – виплати безробітним, інвалідам, пенсіонерам.

Чистий експорт є не що інше, як різниця між експортом (товарами і послугами, що виробляються в одній країні і продаються в іншій) та імпортом (товарами і послугами, що купуються певною країною в інших країнах).

2) *За сумою доходів, отриманих у процесі виробництва товарів і послуг;*

$$\text{ВВП за доходами} = W + P + i_{\text{ч}} + R + T_{\text{нч}} + A, \quad (12.2)$$

де W – заробітна плата найманих працівників (цей компонент містить заробітну плату, а також внески підприємств на соціальне страхування, у пенсійний фонд, фонд зайнятості тощо);

P – прибуток акціонерних підприємств (цей компонент, у свою чергу, містить три складові: податок на прибуток, дивіденди акціонерам, нерозподілений прибуток підприємств);

$i_{\text{ч}}$ – процент (доходи постачальників грошового капіталу, які отримують домогосподарства за вклади, відсотки за облігації підприємств);

R – рентні платежі (доходи, які отримують власники нерухомості від залучення у виробництво землі, майна, капіталу);

Наступні два елементи не являють собою доходи у прямому розумінні цього слова, але вони входять у вартість продукції і тому є частиною ВВП;

A – амортизаційні витрати (обсяг капіталу, спожитого в процесі виробництва впродовж року);

$T_{\text{нч}}$ – чисті непрямі податки (непрямі податки: податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі та ін., за відрахуванням трансфертних платежів). З економічної точки зору, це різниця між цінами, за якими купують товари споживачі, та продажними цінами фірм.

3) Метод доданої вартості (виробничий метод)

За методом доданих вартостей сумується додана вартість всіх галузей народного господарства.

Додана вартість – це ринкова ціна продукції (послуг) підприємства за вирахуванням вартості сировини і матеріалів, що куплені та витрачені на виробництво продукції або на виконання послуг.

Метод доданих вартостей дозволяє виявити відношення і роль окремих галузей у створенні ВВП (структуру), виявити динаміку зміни структури, провести порівняльний аналіз ВВП (ВНП) країни з аналогічним показником інших країн.

Слід зазначити, що ВВП (ВНП) не враховує:

- роботу домогосподарок у своєму домашньому господарстві;
- роботу вчених «на себе», не втілену в книги;
- бартерний обмін;
- доходи тіньового бізнесу;
- оплату у вигляді чайових і т. п.

При правильному обчисленні кінцева сума за всіма трьома методами повинна збігатися. Збігання перших двох показників використовується для складання балансу (вони відповідно отримали назву активів і пасивів).

Щоб уникнути подвійного рахунку – ситуації, коли одна й та сама операція може бути врахована двічі, в СНР вирізняють такі поняття:

- проміжна продукція – це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;
- кінцева продукція – товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи продажу;
- додана вартість фірми – вартість, що створена в процесі виробництва на даному підприємстві і охоплює реальний вклад підприємства у створення вартості конкретного продукту, не включає вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) представляє собою ВВП, з якого вилучено амортизаційні відрахування:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А}. \quad (12.3)$$

Якщо від вартісної оцінки ЧВП відняти суму непрямих податків на бізнес (T_n), отримаємо показник національного доходу (НД), що характеризує чистий приріст національного добробуту:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - T_n. \quad (12.4)$$

Іншими словами, показник НД характеризує обсяг фактичних доходів від праці (ОП), власності на землю (РП), капіталу (В) та підприємницьких здібностей (П) протягом року:

$$\text{НД} = \text{ОП} + \text{РП} + \text{В} + \text{П}. \quad (12.5)$$

Важливим макроекономічним показником у СНР є *особистий дохід*, отриманий приватними особами (ОД).

Особистий дохід представляє собою частину національного доходу, яка залишається у розпорядженні домогосподарств, після вирахування з нього внесків на соціальне страхування, податків на прибуток, залишку прибутку у розпорядження підприємства.

ОД розподіляється на споживання, заощадження та виплату індивідуальних податків. Для визначення особистого доходу слід від обсягу національного доходу (НД) відняти виплати на соціальне страхування (СС), податок на прибуток корпорацій (ПП_к), нерозподілений прибуток корпорацій (НП), додати трансфертні платежі (Т_р) та виплати по державному боргу (Д_б):

$$\text{ОД} = \text{НД} - \text{СС} - \text{ПП}_k - \text{НП} + \text{Т}_p + \text{Д}_b. \quad (12.6)$$

Для макроекономічного аналізу тенденцій розвитку економіки країни виділяють номінальні і реальні значення ВВП (ВНП).

Номінальний ВВП (ВВПН) – це обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва.

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p \times g, \quad (12.7)$$

де g – обсяг виробництва товару в поточному році; p – ціна товару в поточному році валового та поточного споживання та на послуги. Тут ідеться про витрати на харчування, одяг, житло, товари культурно-побутового призначення, на всі види послуг, що надаються за рахунок споживачів.

Таким чином, на величину номінального ВВП впливають два процеси: 1) динаміка обсягу виробництва; 2) динаміка рівня цін.

Реальний ВВП (ВВП_р) – це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

Для коригування грошового вираження ВВП з урахуванням динаміки цін використовують *дефлятор ВВП*.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} \times 100. \quad (12.8)$$

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} \times 100. \quad (12.9)$$

$$\text{Індекс споживчих цін} = \frac{\text{Ціна споживчого кошика даного року}}{\text{Ціна споживчого кошика базового року}} \times 100. \quad (12.10)$$

Споживчий кошик – це набір товарів та послуг, необхідних для споживачів; базовий рік – найкращий в економічному розумінні рік. В Україні базовим є 1990 рік.

Загалом основними чинниками зростання ВВП (ВНП) є:

- 1) об'єм (кількість) ресурсів, що використовуються (передусім капіталу і праці);
- 2) ефективність використання ресурсів;
- 3) рівень зайнятості.

Для порівняння розвитку різних країн економісти використовують показники ВВП на душу населення. Для того щоб знайти ВВП на душу населення потрібно поділити показник ВВП даної країни на чисельність населення даної країни. ВВП на душу населення дає представлення кількості товарів та послуг які приходяться в середньому на одного жителя. Звичайно добробут вищий в тих країнах у яких ВВП на душу населення вищий.

3. Макроекономічна рівновага. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса

У макроекономічному аналізі використовується модель макроекономічних коливань, за допомогою якої визначаються коливання національної економіки. У найзагальнішому вигляді вона показує взаємозалежність між сукупним попитом, сукупною пропозицією і загальним рівнем цін у національній економіці. Її основою є дві змінні - реальний обсяг національного виробництва, що вимірюється реальним ВВП, і загальний рівень цін, показником якого є індекс цін.

Сукупний попит – сума всіх індивідуальних попитів на кінцеві товари і послуги, пропоновані на товарному ринку.

Сукупний попит – це реальний обсяг національного виробництва, який готові купити за кожного рівня цін (P) макроекономічні суб'єкти (споживачі та уряд).

Сукупний попит (AD) можна визначити за формулою обчислення ВНП методом витрат:

$$ВНП = (AD) = C + I + G + X_n, \quad (12.11)$$

де C – споживчий попит – платоспроможний попит домашніх господарств на споживчі товари;

I – інвестиційний попит – попит підприємців на засоби виробництва;

G – попит держави на товари та послуги;

X_n – попит закордону.

Чинники сукупного попиту. До чинників, що визначають сукупний попит, належать рівень цін, доходи населення і його наміри на майбутнє, податки, інвестиції підприємств тощо. Певний вплив на формування сукупного попиту мають також демографічні чинники, географічні особливості, національні та історичні традиції, професійна структура, майнова диференціація населення країни тощо.

Графічно сукупний попит зображується кривою АД, яка монотонно спадає (рис. 12.1).

Чим нижчий рівень цін, тим більший обсяг національного виробництва буде куплений (сукупний попит). Розглядаючи криву АД, бачимо зміни в обсязі сукупного попиту, викликаного змінами цін. Крива АД показує величину реальних витрат для кожного рівня цін, якщо інші умови не змінюються.

На сукупний попит впливає ряд факторів. Вони поділяються на цінові і нецінові фактори. До цінових факторів, які впливають на сукупний попит, належать:

1. Ефект процентної ставки. Він полягає в тому, що підвищення процентної ставки на гроші призводить до скорочення сукупного попиту. Механізм впливу заключається в тому, що підвищення цін на товари збільшують витрати споживачів і підприємців, а отже, їм потрібно більше грошей для придбання товарів і виплати заробітної плати. Відповідно зростає попит на гроші, підвищується процент за кредит.

Якщо процентна ставка буде вищою, ніж очікуваний прибуток від купівлі інвестиційних товарів, то виробництво буде скорочуватися, тобто сукупний попит зменшиться.

2. Ефект багатства, або реальних касових залишків. При підвищенні цін реальна вартість (купівельна спроможність) накопичених фінансових активів, особливо з фіксованою грошовою вартістю (строкових рахунків або облігацій), зменшиться. Це означає, що населення реально стає біднішим, менше купує товарів національного виробництва, сукупний попит падає.

3. Ефект імпорتنих купівель. Підвищення цін в країні призведе до зростання купівлі імпорتنих товарів і зменшення експорту за кордон, що вплине на обсяг національного виробництва і рівень сукупного попиту. Під дією цінових факторів сукупний попит змінюється за кривою АД. Таким чином, підвищення рівня цін веде до зменшення сукупного попиту і навпаки.

4. Ефект вирівнювання доходів. Агрегована схильність до споживання і сукупний попит зростають при зменшенні економічної нерівності за допомогою соціальних трансфертів. Внаслідок перерозподілу доходу на користь бідніших верств населення частка домогосподарств з більшою схильністю до споживання в національному доході зростає, а частка забезпеченого населення з меншою схильністю до споживання зменшується.

Існують також нецінові фактори, які впливають на сукупний попит. До них належать:

1. Зміни в споживчих витратах: добробут населення; очікування споживача; заборгованість споживача; податки.

2. Зміни в інвестиційних витратах: процентні ставки (за рахунок інших факторів, крім зміни рівня цін); очікувані прогностні прибутки від інвестицій; податки з підприємств; технологія (нові технології вимагають збільшення інвестицій); надлишкові потужності.

3. Зміни в державних витратах.

4. Зміни у витратах на чистий обсяг експорту: національний дохід у закордонних країнах-імпортерах вітчизняної продукції; валютні курси (падіння курсу національної валюти призводить до зростання імпорту і навпаки).

Під дією нецінових факторів крива сукупного попиту АД (рис. 12.2) переміщується праворуч вгору, якщо попит збільшується ($AD \rightarrow AD_1$); ліворуч вниз, якщо попит зменшується (крива АД 2).

Сукупна пропозиція – це загальний обсяг товарів і послуг в економіці, які фірми готові виробляти і постачати на ринок за кожного рівня цін.

Крива сукупної пропозиції показує обсяг реального національного виробництва за кожного можливого рівня цін (рис. 12.3).

Сучасна макроекономічна наука розглядає три складові кривої сукупної пропозиції (рис. 12.4).

На кривій AS можна виділити три відрізки:

- горизонтальний, або кейнсіанський (ab);
- проміжний (bc);
- вертикальний, або класичний(cd).

Горизонтальний (кейнсіанський) відрізок кривої сукупної пропозиції – зміни обсягу виробництва в умовах неповної зайнятості за сталих цін (депресійний стан економіки).

Кейнсіанський відрізок кривої сукупної пропозиції показує, що фірми постачатимуть на ринок будь-яку кількість товарів, яка знаходить попит за вже існуючого рівня цін. Ідея кейнсіанської кривої сукупної пропозиції полягає в тому, що внаслідок існування безробіття фірми мають найняти за наявну платню стільки робітників, скільки їм потрібно. Отже, припускається, що середні виробничі витрати фірм не змінюються зі зміною обсягів виробництва і фірми, відповідно, готові випускати на ринок стільки товарів, скільки є попит на них за існуючого рівня.

Вертикальний (класичний) відрізок відображає стан економіки, коли вона досягла піку своїх виробничих можливостей, задіявши усі можливі ресурси, і за короткий період не можна збільшити обсяг виробництва. Будь-яке збільшення рівня цін не приведе до зростання реального обсягу пропозиції, адже економіка уже працює на повну потужність.

Проміжний відрізок кривої відображає розширення обсягу сукупної пропозиції під впливом зростання рівня цін до максимально можливого рівня (саме цей відрізок репрезентує дію закону пропозиції). Він показує стан економіки, що виходить з кризи і депресії, нарощує виробництво, збільшуючи при цьому витрати на одиницю продукту, що веде до зростання цін.

До цінових факторів, які впливають на сукупну пропозицію відносять: зміну процентної ставки; зміну рівня цін.

Існує також ряд нецінових факторів, що впливають на обсяг сукупної пропозиції. Йдеться про: зміну цін на ресурси (наявність власних ресурсів, ціни на імпорتنі ресурси, співвідношення на ринку національних та імпорتنих ресурсів); зміну ефективності виробництва (продуктивності праці); зміну економічних та правових норм (податки з підприємств та субсидії, державне регулювання).

Під дією нецінових факторів крива сукупної пропозиції AS переміщується:

- вліво вгору, коли сукупна пропозиція скорочується в результаті зростання витрат виробництва;
- вправо вниз, коли сукупна пропозиція зростає.

Взаємодія та взаємозв'язок між сукупним попитом і сукупною пропозицією здійснюється через систему цін.

Точка перетину кривої сукупного попиту та кривої сукупної пропозиції – це точка рівноваги, яка визначає рівноважний рівень цін (P_e) та рівноважний реальний обсяг національного виробництва (Q_e).

Існують три варіанти макrorівноваги.

Якщо сукупний попит змінюється в межах кейнсіанського відрізка, то зростання попиту призводить до зростання реального обсягу національного виробництва і зайнятості при сталих цінах.

Якщо сукупний попит зростає на проміжному відрізку, то це призводить до зростання реального обсягу національного виробництва, рівня цін та зайнятості.

Якщо сукупний попит зростає на класичному відрізку то це призводить до інфляційного зростання цін та номінального ВВП при незмінному обсязі реального ВВП.

Якщо сукупний попит змінюється в межах кейнсіанського відрізка кривої сукупної пропозиції, то зростання попиту приводить до зростання реального обсягу національного виробництва і зайнятості при сталих цінах.

Механізм впливу інвестицій на рівень виробництва й сукупного доходу формується на основі *ефекта мультиплікатора*, дія якого була пояснена Дж. Кейнсом у його фундаментальній праці «Загальна теорія зайнятості відсотка та грошей». Дж. Кейнс виходив з припущення про те, що загальна кількість вироблених суспільством товарів і послуг визначається сукупними витратами, оскільки підприємці розпочинатимуть виробничий процес, лише очікуючи попит на свій товар і реальний прибуток від його реалізації. Тобто у відносинах «споживач < > виробництво» у короткостроковому періоді первинним є саме споживання. Це означає, що зміна рівня величини національного продукту викликається односпрямованою зміною сукупного попиту

**ЗМІНА СУКУПНИХ ВИТРАТ
(сукупного попиту)**

**ЗМІНА ОБСЯГУ
НАЦІОНАЛЬНОГО
ВИРОБНИЦТВА**

Рівень сукупного попиту безпосередньо залежить від інвестицій, які є його компонентом. *Зміна величини сукупного попиту завдяки збільшенню його інвестиційної складової забезпечує більш значний, порівняно з початковим, рівень зростання економічної активності.* Додатковий попит, гарантує зайнятість і збільшення доходів додатково залученої у процес виробництва робочої сили. Частку свого заробітку робітники віддають у вигляді споживчих витрат, іншу – спрямовують у заощадження. Внаслідок розширення ємності внутрішнього ринку та збільшення обсягу продаж зростають доходи товаровиробників. Частину цього доходу останні спрямовують на поточне споживання, іншу – заощаджують. Одночасно, реагуючи на збільшення сукупного попиту, товарний ринок починає генерувати цінові сигнали, які спонукають активізувати інвестиційну діяльність. Цикл повторюється.

Мультиплікатор показує в якому розмірі будуть відбуватися зміни, він визначає відношення рівноваги рівня ВВП до змін даного ВВП. В загальному вигляді:

$$\text{МУЛЬТИПЛІКАТОР} = \text{ЗМІНИ РЕАЛЬНОГО ВВП} / \text{ЗМІНИ ВИТРАТ}$$

Загалом під ефектом мультиплікатора розуміють багаторазовий вплив, який зміна сукупних видатків чинить на рівноважний ВВП. Мультиплікативний ефект властивий усім видам видатків – споживчим видаткам, інвестиціям, державним закупкам товарів, чистому експорту.

4. Кругообіг продуктів і ресурсів в економіці

Економічний кругообіг – це поняття макроекономіки, яке репрезентує рух суспільного продукту, виробничих ресурсів, сукупних витрат і доходів по стадіях суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін і споживання) в економічній системі. Економічний кругообіг здійснюється через ринки ресурсів і продукту між суб'єктами економічної системи.

Проста модель кругообороту ресурсів, товарів і послуг (благ) та доходів у закритій приватній економіці виходить із взаємовідносин двох основних приватних агрегованих суб'єктів: сектору домогосподарств та підприємницького сектору.

В основі макроекономічного аналізу лежить найпростіша модель кругових потоків. В моделі тільки дві категорії економічних агентів – домогосподарства і фірми, немає державного втручання, модель замкнена (рис. 12.7).

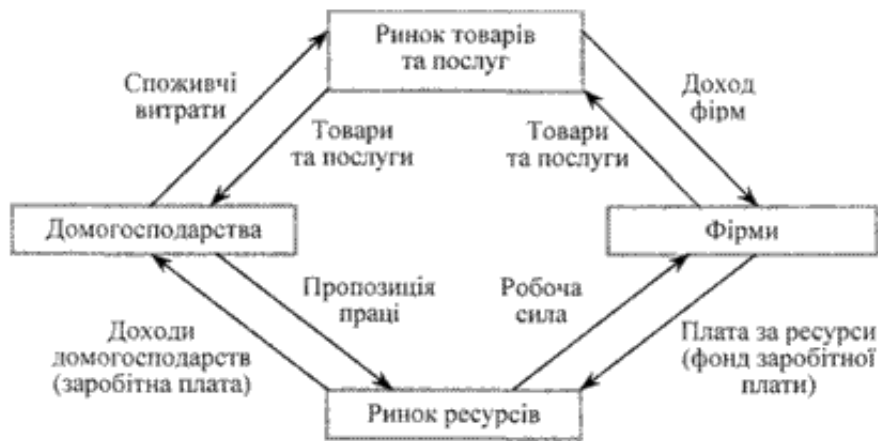


Рис. 12.7. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів

Доходи одних економічних агентів – це витрати інших:

– споживчі витрати на придбання товарів – доходи фірм від реалізації готової продукції;

– витрати фірм на оплату ресурсів – дохід домогосподарств (заробітна плата, рента тощо).

В двосекторній моделі утворюються два потоки: реальний «ресурси – товари» і грошовий «витрати – доходи» здійснюються одночасно в протилежних напрямках.

Потік характеризує економічний процес, який відбувається безперервно і вимірюється в одиницях за визначений період часу.

В моделі: потоки продукції, витрат, доходів.

Запас – це величина, яку використовують для виміру показника на конкретний момент часу, на визначену дату.

В економіці існує певний взаємозв'язок між показниками потоку і запасу:

- запас дорівнює накопиченню за визначений період потокам;

- потік дорівнює різниці між запасами на початок і кінець періоду.

Взаємозв'язок потоку і запасу представлено в табл. 12.1.

Таблиця 12.1

Приклади потоків і запасів

№ з/п	Запас	Потік
1	Державний борг	Дефіцит державного бюджету
2	Накопичений в економіці капітал	Об'єм інвестицій
3	Майно споживача	Доходи і витрати споживача
4	Добробут	Доход
5	Кількість безробітних	Кількість осіб, які втрачають роботу

Для закритої економіки (без держави і закордону) величина загального обсягу виробництва товарів та послуг в грошовому вимірі дорівнює сумарній величині грошових доходів домашніх господарств.

Доходи дорівнюють сукупним споживчим витратам, або $Y = C$.

Для закритої приватної економіки загальна величина обсягу національного виробництва у грошовому вираженні дорівнює сумарній величині доходів домогосподарств (національному доходу).

Заощадження, інвестиції і фінансові ринки в моделі кругообігу.

У попередній моделі $Y = C$, але частину доходу домогосподарства схильні зберігати: $Y = C + S$.

Заощадження (S) – накопичення у вигляді готівки, вклади в банк, покупка акцій, облігацій та інших цінних паперів.

З іншого боку, фірми витрачають більше, ніж отримують від реалізації продукції, так як крім оплати ресурсів необхідно здійснити інвестиції.

Інвестиції – це всі витрати, які безпосередньо сприяють збільшенню сукупної величини накопиченого в економіці капіталу. Це інвестиції в основний капітал (виробниче обладнання, комплектуючі, виробничі будівлі тощо), в товарно-матеріальні запаси (запаси сировини, накопичення запасів нереалізованої продукції).

Таким чином, оскільки домогосподарства витрачають менше в порівнянні з величиною доходів, а фірми – більше в порівнянні з виручкою, то в моделі з'являються фінансові ринки.

Під фінансовими ринками розуміють сукупність ринкових інститутів, які направляють потік грошових коштів від власників до позичальників. Вони переміщують значну частину заощаджень, перетворюючи їх в інвестиції. Інша частина переміщується безпосередньо від домогосподарств до фірм шляхом придбання акцій, облігацій тощо (рис. 12.8).

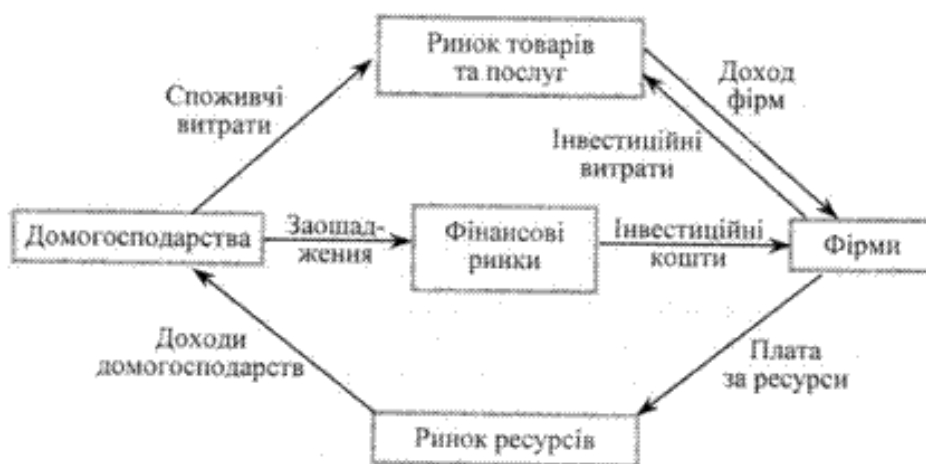


Рис. 12.8

В даній моделі рівновага має вигляд: $Y = C + S = C + I$, або $S = I$.

Чи завжди заощадження дорівнюють інвестиціям, і відповідно сукупні витрати дорівнюють національному продукту?

Навіть якщо заощадження не дорівнюють інвестиціям, і система не є рівноважною, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат. Роль балансу при цьому виконують інвестиції в товарно-матеріальні запаси:

якщо $S > I$, то збільшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси;

якщо $S < I$, то зменшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Модель кругообігу з включенням державного сектору.

Під державним сектором розуміються як центральні так і місцеві органи влади.

Державний сектор пов'язаний з економічною системою через:

- чисті податки, тобто податкові надходження від домогосподарств за мінусом державних трансфертних виплат (T);
- державні видатки (G);
- державні позики, які здійснюються при наявності дефіциту державного бюджету ($G > T$);
- державні заощадження, які здійснюються при наявності надлишку бюджету ($G < T$) (рис. 12.9).

Введення державного сектору не порушує рівноваги, оскільки:

1) з точки зору доходів: доход розподіляється не тільки на споживання (C) і заощадження (S), але і сплату податків (T): $Y = C + T + S$;

2) існує три види витрат на товари і послуги – споживчі, інвестиційні і державні, тобто з точки зору витрат (або національного продукту):

$$Y = C + I + G; Y = C + T + S = C + I + G.$$



Рис. 12.9

Питання для обговорення на семінарі

1. Макроекономіка як наука.
2. Валовий внутрішній продукт: суть та методи обчислення. Номінальний та реальний ВВП. Дефлятор ВВП.
3. Чистий внутрішній продукт (ЧВП). Національний дохід (НД) і його роль у суспільному відтворенні. Особистий дохід.
4. Національне багатство. Статистичні дані зарубіжних країн, щодо національного багатства.
5. Сукупний попит: сутність, чинники впливу. Крива сукупного попиту (AD).
6. Сукупна пропозиція: сутність, чинники впливу. Крива сукупної пропозиції (AS).
7. Рівновага між AD і AS. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса.
8. Кругообіг продуктів і ресурсів в економіці

Теми реферативних повідомлень

1. Система національних рахунків.

Використана та рекомендована література

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007.
2. Базилінська О. Макроекономіка: Навчальний посібник для студентів вузів. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.
3. Будаговська С., Кілієвич О. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка. – К.: Основи. 1998 с.
4. Вініченко І.І., Гончаренко О.В., Даций Н.В., Корецька С.О. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
5. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соболев В.М.) / Під загальною редакцією Воробйова Є.М. – Харків – Київ, 2001.
6. Економічна теорія: Курс лекцій / За ред. Комарницького І.Ф. – Чернівці: Рута, 2006.
7. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К., 2001.
8. Задоя А.А., Петруня Ю.Ф. Основы экономической теории: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Рибари, 2002.
9. Комісарук М.П. Макроекономіка: курс лекцій. – Коломия. –1999. – С. 8-13.
10. Кулішов В.В., Гаврилко П.П. Основы економічних знань. Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія Плюс»; видавець СПДФО «В.М.Піча», 2005.
11. Малиш Н.А. Макроекономіка: навч. посіб. – 2-ге вид., випр. – К.: МАУП, 2004.
12. Основы економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
13. Основы економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.

14. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Ю.В.Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003.
15. Основы экономической теории: учебное пособие / За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
16. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001.
17. Савченко А. Г. Макроекономіка: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005.

Тема 13. Макроекономічна нестабільність та економічне зростання

Економічне зростання, що протягом останнього часу набуло ознак першорядних у всьому світі, є одним із пріоритетів макроекономічної політики будь-якої держави.

1. Циклічність економічного розвитку. Фази циклу. Теорії циклів. Антикризова політика.
2. Безробіття: зміст, причини, види, наслідки. Рівень безробіття. Закон Оукена.
3. Інфляція. Антиінфляційна політика. Крива Філіпса.
4. Поняття і чинники економічного зростання.

1. Циклічність економічного розвитку. Фази циклу. Теорії циклів. Антикризова політика

Економіка періодично зіштовхується з надлишком товарів (перевиробництвом). Тобто з підвищенням сукупної пропозиції над платоспроможним попитом.

Всім відомо, що головна мета будь-якого підприємця – максимізація прибутку. Для її досягнення підприємці розширюють постійно своє виробництво.

Перевиробництво – це перша ознака дестабілізації економіки, її входження в економічну кризу. Виникають диспропорції між виробництвом і споживанням.

Вперше цей феномен виявився у вигляді кризи в Англії в 1825 р. Це повторилось в 1836 р. в Англії і США. В 1847 р. криза охопила США, Англію, Францію і Германію. Криза 1857 р. явилася першою світовою циклічною кризою. Потім були кризи 1873, 1882, 1890, 1900-1901 років.

За два століття відбулися 22 циклічні кризи, з них 12 у XX столітті.

Економічні кризи завдають неприємностей усім верствам населення, суб'єктам господарювання і урядам. Суспільства з розвиненими ринковими системами несуть величезні економічні, соціальні і політичні витрати. Фахівці з питань економічного зростання завжди займаються вивченням цієї проблеми і стверджують, що існує понад 200 точок зору на причини виникнення економічних криз.

Дослідженню економічних циклів присвячені праці вчених: К. Маркса, М. Кондратьєва та М. Туган-Барановського (Росія, Україна), англійських вчених Дж. М. Кларка, Джона Хікса, Дж. М. Кейнса, американців – Т. Веблена та У. Мітчела, австрійця Й. Шумпетера та ін.

Цикл – це період між двома кризами, тобто період між двома піковими точками в розвитку економіки.

Кожен з циклів є унікальним. Але водночас їм всім притаманні певні загальні риси, передусім однакова послідовність у зміні фаз циклу. На різних

етапах економічного розвитку суспільства і за різних конкретних умов відтворення цикл і його фази виявляються по-різному.

В економічній літературі визначається чотири фази циклу: криза, депресія, поживавлення, піднесення (рис. 13.1).

ВВП

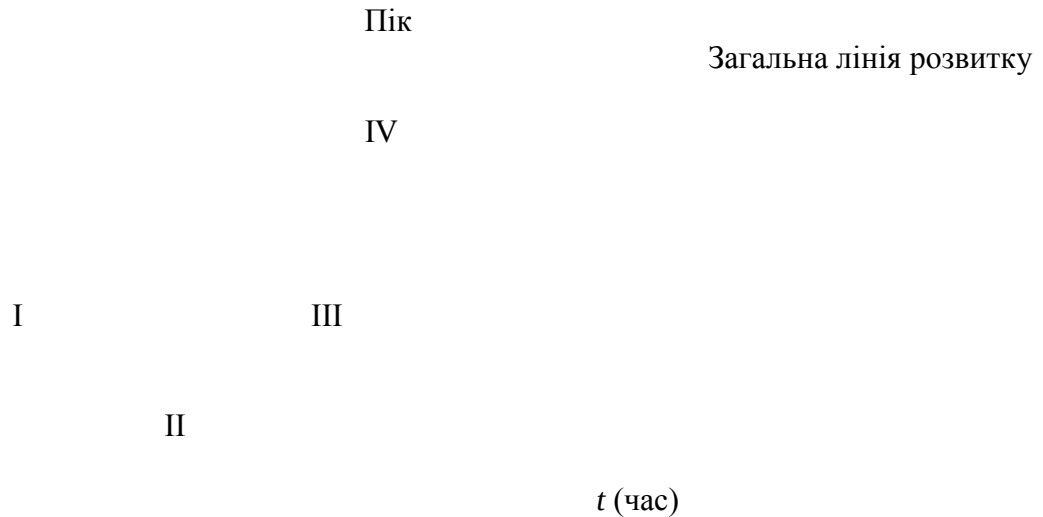


Рис. 13.1. Промисловий цикл і його фази

Криза (рецесія, спад) – це економічна катастрофа, яка характеризується шоковим станом всієї економіки:

- падіння темпів економічного зростання;
- спад попиту, внаслідок чого відбувається скорочення обсягів випуску продукції;
- зупинення підприємств і зростання безробіття;
- зростання ставки банківського відсотку;
- стрімке знецінення капіталу та масове банкрутство;
- масові банкрутства ведуть до падіння попиту та судний відсоток, що призводить до гибелі банків та кредитних установ.

Депресія (стагнація) – це застійний після шоків стан економіки:

- припинення спаду виробництва, але й не відбувається підйом;
- низький попит, що призводить до низьких цін;
- високий рівень безробіття;
- зниження темпів інфляції;
- ліквідація збиткових фірм;
- зменшення ставки банківського відсотка.

Поживавлення – характеризується поступовим стійким підвищенням рівня виробництва:

- поживавлення купівельного попиту, що призводить до невеликого зростання цін;

- матеріальною основою економічного зростання є застосування нової техніки і технології;
- розширення виробництва, за рахунок збільшення об'єму інвестицій;
- скорочення безробіття;
- розширення виробництва веде до зростання ставки банківського відсотку, оживляється діяльність банків.

Піднесення (підйом, економічний бум) – фаза циклу, яка характеризується економічним зростанням, що перевищило рівень попереднього циклу:

- рівень виробництва перевищує рівень, який було досягнуто в фазі поживавлення;
- скорочення безробіття до природного рівня;
- зростання купівельного попиту та цін;
- зростання доходів домашніх господарств та прибутків підприємців.

К. Маркс вважав, що матеріальною основою тривалості циклу є масове оновлення основного капіталу (9-11 років, у другій половині 20 ст. 7-9 років). Такі циклічні коливання були названі середньостроковими.

Російський економіст М.Д. Кондратьєв запропонував теорію довгострокових економічних коливань – «довгих хвиль», де за матеріальну основу циклу взяв повне якісне оновлення основного капіталу (45-60 років), а також повну зміну якості робочої сили, яка відповідає новій технології. Економічний цикл за М.Д. Кондратьєвим охоплює тривалість життя технологічного способу виробництва.

За М. Д. Кондратьєвим:

перший цикл (розгортання промислової революції кінця XVIII ст. – до середини XIX ст.) – будівництво залізниць, розвиток металургійної і металообробної промисловості;

другий цикл (тривав до середини 90-х років XIX ст.) розвиток добувної і машинобудівної промисловості;

третій цикл (тривав до середини 50-х років XX ст.) – розвиток усіх галузей мілітаризаційного напрямку;

четвертий цикл (почався з середини 50-х років) – пов'язаний із розгортанням НТР та ґрунтується на автоматизованій праці.

На початку 1990-х рр. економічна криза охопила всі постсоціалістичні країни, в тому числі і Україну. Українська нація не має досвіду самостійного, вільного існування, тому їй не вистачає відчуття свободи і навичок демократії. Отже, криза в Україні – це перехідний стан посттоталітарного суспільства. У період з 1991 до 1999 р. обсяги виробництва в нашій країні скоротилися більш ніж удвічі (морально застаріла матеріально-технічна база, відсутність цивілізованих ринкових відносин, тощо).

На сьогоднішній день ми є свідками, коли політика не сприяє розвитку економіки країни. Уряд та суспільство, яке не відчуває себе єдиним цілим, не спроможне досягти успіхів в економічному розвитку. Зарубіжний досвід показує, що в подоланні економічних криз велику роль відіграє – ментальність народу (Японія, Китай).

Антикризова політика направлена на регулювання коливань економічної активності в суспільстві в період передкризового становища і запобігання розвитку економічних криз.

Двома основними періодами які повинні знаходитись під особливим контролем у цьому зв'язку є періоди депресії і буму.

Основною метою антикризового фінансового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для виходу з кризового стану.

Основними завданнями антикризової політики на мікрорівні є:

- оперативне виявлення ознак кризового стану,
- недопущення банкрутства підприємства,
- локалізація кризових явищ,
- фінансова стабілізація підприємства,
- запобігання повторенню кризи.

В період депресії держава намагається стимулювати суспільне виробництво (зниження облікової ставки Національного банку, забезпечує комерційним банкам отримати кредит під вигідний відсоток - зростає об'єм інвестицій в економіку, збільшується кількість робочих місць, зайнятість, зарплата, тобто економіка отримує поштовх до росту; збільшуються витрати державного бюджету на інвестиційні та соціальні програми; зниження державного податку, тощо). Політика направлена на підвищення сукупного попиту. Актуальною є фіскальна політика – політика державних службовців в галузі оподаткування та державних витрат.

В період економічного буму необхідно, навпаки, стримувати зріст виробництва, обмежувати сукупний попит. Тому дії держави протилежні.

Нажаль, жодна з сучасних теорій циклічності і криз не пояснює природу справжніх економічних катастроф.

2. Безробіття: зміст, причини, види, наслідки. Рівень безробіття. Закон Оукена

Невід'ємною рисою ринкової економіки є безробіття – тимчасова незайнятість економічно активного населення. Причини даного явища різноманітні.

1. Структурні зрушення в економіці, що виражаються в тім, що впровадження нових технологій, устаткування приводить до скорочення зайвої робочої сили.

2. Економічний спад або депресія, що змушують роботодавців знижувати потреби у всіх ресурсах, у тому числі і трудових.

3. Політика уряду і профспілок в сфері оплати праці: підвищення мінімального розміру заробітної плати збільшує витрати виробництва і тим самим знижує попит на робочу силу.

4. Сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях економіки.

5. Зміни в демографічній структурі населення, зокрема ріст чисельності населення в працездатному віці збільшує попит на працю і, зростає імовірність безробіття, тощо.

В економічній науці прийнято виділяти три основні концепції пояснення безробіття.

Класична теорія зайнятості, з якою пов'язують імена Д. Рікардо, Дж. Мілля, А. Маршалла й інших економістів в основному XIX століття, будується на переконанні в тім, що ринок має достатні здібності для ефективної координації всіх процесів, що відбуваються в області зайнятості, у забезпеченні повного використання ресурсів праці, що маються в суспільстві. На думку класиків, причина безробіття в занадто високій заробітній платі, що породжує надлишок пропозиції праці. Це результат визначених вимог самих найманих робітників. Вільна гра ринкових сил – попиту, пропозиції, заробітної плати – забезпечить необхідну координацію в сфері зайнятості. Якщо існує надлишкова пропозиція праці, то зниження заробітної плати повинне зменшити його, але, у цей же ж час, підняти попит на працю. Якщо ж заробітна плата в цій ситуації не знижується, цьому перешкоджають самі працівники, їхні профспілки, то тим самим вони "добровільно" погоджуються на існування якоїсь кількості безробітних.

Кейнсіанська теорія зайнятості сформувалася в основному в 30-х роках XX століття. Вона пов'язується з ім'ям англійського економіста Дж. М. Кейнса, найбільш видатного дослідника в області макроекономіки. У 1936 р. у своїй роботі "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" він запропонував принципово нове пояснення безробіття.

Масовий вибух безробіття відбувся на початку 30-х років у період так званої "Великої депресії". У цей час рівень безробіття у США досяг 25 %. Кейнс погоджувався з класиками з тим, що зниження заробітної плати може призвести до підвищення зайнятості. Але одночасно вказував на те, що:

- 1) на практиці в силу відомих обставин важко знизити заробітну плату;
- 2) якщо знизити заробітну плату, то при цьому відбудеться зниження попиту на споживчі товари, що негативно вплине на виробництво і зайнятість.

Кейнс відкинув положення про здатність ринку забезпечити повну зайнятість, та прийшов до висновку про неефективність політики невтручання держави. Причина безробіття – низький попит. Ліки від безробіття – політика держави, що спирається головним чином на використання фіскальних інструментів. Змінюючи податки і бюджетні витрати, держава може впливати на сукупний попит і на рівень безробіття.

Монетариська теорія зайнятості співзвучна ідеям класичної школи.

Монетаристи намагаються відродити віру в сильний регулюючий потенціал ринку, у його можливості забезпечити високий ступінь макроекономічної стабільності.

На погляд монетаристів, держава своєю активністю в економічній сфері не виправдано обмежила конструктивні здібності ринку. Зокрема, ринок праці утратив свою гнучкість, він деформований через надмірне втручання держави і профспілок. Занадто тверда заробітна плата створює великі проблеми в області

зайнятості. Тому ліками від безробіття може бути звільнення ринку від невинновданого втручання (в області заробітної плати, цін і т.д.) і проведення державної політики по підвищенню його гнучкості (створення гнучкої системи, масове поширення інформації, стимулювання міжрегіональних переливів робочої сили і т.д.).

Дискусії між представниками різних напрямків продовжуються. Більша увага приділяється до кейнсіанства та монетаризму. Зокрема, різні типи безробіття вимагають різних рецептів: обмеження заробітної плати, збільшення сукупного попиту або підвищення гнучкості ринку праці.

Міжнародною організацією праці рекомендована система класифікації, відповідно з якою населення поділяється на економічно активне та економічно неактивне. *Економічно активне населення* – це частина населення, яка пропонує свою працю для виробництва товарів і надання різноманітних послуг. Кількісно ця група населення складається із чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних, які на цей момент не мають роботи, але бажають її одержати.

Зайняті економічною діяльністю – це особи у віці 15-70 років, які виконують роботи за винагороду за наймом на умовах повного або неповного робочого дня, працюють індивідуально (самостійно) або в окремих громадян-роботодавців, на власному (сімейному підприємстві), безоплатно працюючі члени домашнього господарства, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві, а також тимчасово відсутні на роботі.

Безробітні – це особи у віці 15-70 років (як зареєстровані, так і незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мають роботи (прибуткового заняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів. До цієї категорії відносяться також особи, що навчаються за направленням служби зайнятості, знайшли роботу і чекають відповіді або готуються до неї приступити, але на даний момент ще не працюють.

Згідно із Законом України «Про зайнятість населення» **безробітними** вважаються працездатні громадяни, які через незалежні від них причини не мають заробітку через відсутність відповідної роботи, зареєстровані в державній службі зайнятості, шукають роботу і готові працювати.

Економічно неактивне населення – це особи у віці 15-70 років, які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні, тобто – це та частина населення, яка не входить до складу ресурсів праці. До них належать:

- учні, студенти, курсанти, які навчаються в денних навчальних закладах;
- особи, які одержують пенсію за віком, або на пільгових умовах;
- особи, які одержують пенсію у зв'язку з інвалідністю;
- особи, зайняті веденням домашнього господарства, доглядом за дітьми, хворими родичами;
- особи, які не можуть знайти роботу, припинили її пошук, вичерпавши всі можливості, проте вони можуть і готові працювати;

- інші особи, яким немає необхідності працювати незалежно від джерела доходу.

Зайнятість – це забезпечення працездатного населення робочими місцями та його участь в суспільно-корисній діяльності, що приносить заробіток чи прибуток. Вона пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і проявляється через систему економічних відносин з приводу визначення форм участі в суспільному виробництві з метою одержання засобів до існування. Повна зайнятість характеризується достатньою кількістю робочих місць для всіх хто бажає і здатен працювати.

Зайнятість економічно активного населення має такі форми.

1. Стандартна зайнятість, яка має такі ознаки:

- робота лише в одного роботодавця;
- робота у виробничому приміщенні роботодавця;
- робота протягом повного робочого дня, тижня, місяця, року.

2. Часткова зайнятість – регулярна зайнятість при значно скороченій тривалості роботи (неповний робочий день, тиждень, місяць, рік).

3. Тимчасова зайнятість – коли термін роботи визначається за трудовим договором (контрактом).

4. Самозайнятість – до них належать: підприємці, фермери; члени виробничих кооперативів; трудящі, які працюють не за наймом; неоплачувані працівники сімейних підприємств.

Отже, загалом населення країни поділяється на економічно активне (робоча сила – зайняті і безробітні) та на економічно не активне населення.

Розрізняють такі *форми безробіття*: фрикційне (добровільне), структурне, циклічне, сезонне, приховане.

Фрикційне (від латинського *frictio* – тертя), оскільки відображає «неповороткість» ринку праці у зведенні вакантних робочих місць і здобувачів роботи. Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним, оскільки більшість працівників шукають і знаходять вище оплачувану і продуктивнішу роботу, яка підвищує їх добробут.

Структурне безробіття – це безробіття, пов'язане зі змінами попиту на товари у сфері виробництва. Структурне безробіття виникає під впливом структурних диспропорцій на ринку праці, тобто коли з'являється невідповідність між попитом і пропозицією робочої сили за професією, кваліфікацією, географічними та іншими ознаками. Попит на деякі види професій, кваліфікацій зменшується або зовсім зникає, а на деякі, зокрема нові, збільшується. Виникає ситуація, коли структура робочої сили не відповідає новій структурі робочих місць. Структурне безробіття більш довгострокове і є серйознішою проблемою, ніж фрикційне безробіття.

Природне безробіття – включає фрикційне і структурне безробіття і є внутрішньою (природною) потребою економіки.

Циклічне безробіття виникає внаслідок циклічного спаду виробництва і є результатом зниження сукупного попиту на робочу силу. Зменшується сукупний попит, зменшуються обсяги національного виробництва, скорочуються робочі місця, як результат росте безробіття. Як бачимо циклічне

безробіття зумовлене економічною кризою, спадом виробництва. Коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, зайнятість скорочується, а рівень безробіття зростає, тобто циклічне безробіття пов'язане з дефіцитом попиту.

Повна зайнятість – це зайнятість на рівні природного безробіття. Таким чином, повна зайнятість означає відсутність циклічного безробіття. За сучасних умов рівень безробіття, який відповідає повній зайнятості (природний рівень безробіття) коливається від 3 до 7% робочої сили.

Сезонне безробіття обумовлене сезонними коливаннями в обсягах виробництва у певних галузях (сільське господарство, риболовля, туристичне обслуговування тощо).

Однак характеристика форм безробіття буде неповною, якщо не згадати про *приховане безробіття*. Воно виникає тоді, коли існує часткова зайнятість, тобто працівники працюють неповний робочий день (тиждень, місяць, рік) без збереження заробітної плати. Такі люди є частково безробітними, хоча й входять до категорії зайнятих. Приховане безробіття, яке розповсюджене досить широко, не дає змоги точно визначити рівень безробіття, адже частково безробітних удвічі-утричі більше, ніж повністю безробітних.

Рівень безробіття – це виражене у відсотках відношення кількості безробітних до економічно активного населення.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Сукупна робоча сила}} \times 100, \quad (13.1)$$

$$U' = \frac{U}{(E + U)} \times 100\%,$$

де U' – рівень безробіття; E – зайняті; U – безробітні.

Чому безробіття є макроекономічним явищем? Для тлумачення наводять, як правило, два аргументи.

Перш за все наявність безробіття є свідченням недовикористання ресурсів суспільства, а отже, і чинником, що діє в бік зменшення ВВП, сукупної пропозиції.

По-друге, безробіття – це, окрім усього, певна кількість людей із меншою платоспроможністю, що спричиняє зменшення сукупного попиту. Отже, безробіття впливає на макрорівновагу з двох боків: і з боку попиту, і з боку пропозиції.

Негативні соціально-економічні наслідки, які породжує безробіття

1. Незайнята робоча сила означає недовикористання економічного потенціалу суспільства, прямі економічні втрати, які є наслідком природного і фактичного безробіття, тобто не виробляється якась частина товарів і послуг які могли б бути зроблені, якби люди працювали.

2. Під час тривалого безробіття працівник втрачає кваліфікацію, а отримання нової кваліфікації й адаптації до нових умов часто проходять для нього важко.

3. Безробіття веде до прямого занепаду раніше досягнутого рівня життя. Допомога по безробіттю завжди менша від заробітної плати, має тимчасовий характер. Зростання безробіття знижує купівельний та інвестиційний попит, скорочує обсяг заощаджень у населення.

4. Погіршується психологічний стан безробітного, стають частими конфлікти в родині і т.д.

Багато соціологів пов'язують зростання злочинності зі зростанням безробіття.

Загалом безробіття не тільки підриває матеріальне становище, але і викликає важкі соціальні явища: злочинність, наркоманію, тощо.

У цьому зв'язку однієї з функцій держави стає регулювання зайнятості, усунення негативних наслідків безробіття. Зокрема, у кожному місті або районі створені центри зайнятості, що виконують наступні функції:

- виплачують допомогу з безробіття,
- допомагають безробітним знайти роботу,
- допомагають здобути нову професію, яка користується попитом.

У цих центрах надається і психологічна допомога людям, що залишилися без роботи. Держава, крім того, може надавати фінансову підтримку тим підприємствам, де планується масове звільнення, з метою збереження або модернізації робочих місць. Далі, держава може вводити податкові пільги для тих підприємств, що приймають на роботу найменш захищені групи населення (інваліди, багатодітні матері, "чорнобильці", "афганці").

Вперше, необхідні математичні підрахунки норми безробіття були здійснені американським економістом Артуром Оукеном (1929-1980рр.). Виявлені його математичні підрахунки взаємозв'язку руху норми безробіття, зайнятості та валового національного продукту отримали назву Закон Оукена. Цей закон визначає:

- природню норму безробіття та рівень повної ринкової зайнятості;
- темп росту ВВП, необхідний для стабілізації існуючої норми безробіття;
- правило 2:1, яке вказує, якими повинні бути темпи росту ВВП, для того, щоб вирішити проблему безробіття та повної зайнятості.

Згідно із **законом Оукена** перевищення рівня фактичного безробіття над його природним рівнем на 1% призводить до скорочення реального ВВП на 2,5% порівняно з його потенційним рівнем.

Так чи інакше, був знайдений спосіб визначення нормального безробіття, його природного рівня, котрий, як встановлено досвідом та спеціалістами, підвищується по мірі розвитку ринкової економіки. Так, для 60-х років природній рівень безробіття в США визначався 4%, а для 80-х років – 6-7 %. В інших країнах він нижче в зв'язку з меншими масштабами та мобільністю ринку праці. Важливо при цьому підкреслити, що метод підрахунків А.Оукена дає позитивні результати тільки в конкретних умовах економіки тієї чи іншої країни.

3. Інфляція. Антиінфляційна політика. Крива Філіпса

Інфляція, як і безробіття, – один із проявів порушення макроекономічної рівноваги.

Інфляція – (лат. Inflatio – здуття) – надмірне переповнення паперовими грошми каналів грошового обігу, що спричиняє відрив грошової маси від реальної пропозиції товарів.

Інфляція, як загальне економічне явище, вперше виникла внаслідок громадянської війни в Північній Америці (1861 – 1865 рр.) і була зумовлена роздуванням каналів паперово-грошового обігу. Вона властива будь-якій суспільній формації, що ґрунтується на товарно-грошових відносинах.

Інфляція – це дисбаланс між сукупним попитом і сукупною пропозицією, являє собою підвищення загального рівня цін, що супроводжується знеціненням грошових знаків.

Інфляція проявляється в наступному:

- в швидкому стихійному зростанні цін на товари масового споживання;
- зниженні реальної заробітної плати;
- знеціненні грошових скарбів населення;
- зменшенні вартості вкладів, рахунків в банках і т.д. і т.п.;
- підвищенні курсу іноземних валют і падінні курсу національних валют.

Основною формою інфляційного знецінення грошей є зростання цін на товари. Інфляція також може виникнути і при стабільних цінах, це можливо з хронічним відставанням виробництва (пропозицій) від споживання. В нашій країні інфляція співвідноситься з застоєм і падінням виробництва. Таке явище називається *стагфляцією*.

Насправді ж інфляція зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин:

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

Типи інфляції.

За характером прояву:

- відкрита (макроекономічна рівновага зумовлена переважанням попиту над пропозицією і є постійним явищем – підвищуються ціни. Вона деформує психологію поведінки споживача і виробника. Споживач купує все, щоб тільки «не пропали гроші», оскільки наступного дня ціни на товари будуть значно вищі);

- прихована (ціни централізовано встановлюють і контролюють владні структури, інфляція має прихований характер, її не видно, бо ціни не зростають).

За темпами зростання:

- повзуча (ціни за рік зростають від 5 до 20%);
 - галопуюча (ціни зростають за рік на 10 – 100%; та від 20 до 200%);
 - гіперінфляція (ціни зростають на 1 – 2% щоденно, річні темпи зростання перевищують 1000%).

Гіперінфляція неминуче веде до більшого скорочення промислового виробництва і падіння життєвого рівня населення. Гіперінфляція була в Україні до грошової реформи 1996 р. Причому в Україні вирувала інфляція у поєднанні зі стагнацією, тобто спадом чи застоєм в економіці, що називають стагфляцією.

За співвідношенням темпів зростання цін на товари:

збалансована (ціни товарів різних товарних груп відносно один одного не змінюються, а підвищуються досить повільно);

- незбалансована (співвідношення цін у різних товарних групах змінюється на різні відсотки і по різному на кожний вид товару).

За ступенем прогнозування:

- очікувана (зазвичай помітна інфляція, яку можна спрогнозувати на будь який період часу; досить часто це є прямим результатом антиінфляційних дій уряду);

- неочікувана (характеризується раптовим стрибком цін, зумовленим збільшенням під впливом інфляційних очікувань суспільного попиту населення на споживчі товари, товаровиробників – на сировину та засоби виробництва).

Залежно від переважаючого впливу факторів:

- інфляція попиту (рівновага попиту та пропозиції порушується з боку попиту. Така ситуація виникає при повній зайнятості, коли росте об'єм заробітної плати, з'являється надлишок сукупного попиту, який штовхає ціни вгору);

- інфляція пропозиції (називається також «інфляція витрат», так як вона означає ріст цін, викликаний збільшенням витрат виробництва. Вони, в свою чергу, ростуть внаслідок росту заробітної плати і росту цін на сировину і енергію).

Глибинними причинами інфляції в Україні є унікальна диспропорціональність національної економіки, її обтяжлива незбалансована структура. Посилення інфляції зумовлене проблемами у сфері власності, системі управління, господарчому механізмі, в стані аграрного сектора економіки, в банківській та кредитних системах, дефіцитом державного бюджету і політичними та соціальними чинниками.

Показниками інфляції є *рівень інфляції* (індекс споживчих цін певного року або індекс інфляції) і *темпи інфляції*.

$$\begin{aligned} & \text{Індекс споживчих цін певного року} = \\ & = \frac{\text{Ціна ринкового кошика певного року}}{\text{Ціна відповідного ринкового кошика базового року}}. \end{aligned} \quad (13.2)$$

Індекс споживчих цін, вказує, на скільки більше треба платити за товари сьогодні порівняно з попереднім (базовим) періодом, тобто показник, який вимірює темпи зростання цін за певний період порівняно з цінами базового періоду, що приймаються за 100%.

$$\begin{aligned} \text{Темп інфляції} &= \\ &= \frac{\text{Індекс цін поточного року} - \text{Індекс цін базового року}}{\text{Індекс цін базового року}} \times 100\%, \end{aligned} \quad (13.3)$$

або

$$\text{Темп інфляції} = \left(\frac{\text{Індекс цін поточного року}}{\text{Індекс цін базового року}} - 1 \right) \times 100\%. \quad (13.4)$$

Показник темпу інфляції характеризує не темп росту загального рівня цін, а темп приросту загального рівня цін. Приклад: в Ізраїлі у 80-х роках темп інфляції склав більше 100%, в Бразилії в 1987 р. – 400%, в Росії в 1992 р. – до 2500%.

Практика становлення і вдосконалення ринкових відносин відпрацювала різні системи антиінфляційних заходів та методів приборкання і управління інфляційними явищами. Найпростіші, найпомітніші з них – кейнсіанство, або некейнсіанська модель, та монетаризм, або монетарна система.

Кейнсіанство передбачає метод стабілізації економіки за допомогою посилення державного фінансово-кредитного регулювання, в тому числі і фіскальну політику.

Економіст Джон-Мейнард Кейс (1883-1946 рр), доводячи неспроможність існування капіталізму без втручання держави, головну увагу приділяв регулюванню попиту та чинників, що впливають на нього. Оскільки попит формується із споживання та нагромадження, то держава повинна стимулювати споживчий попит через доступність, здешевлення кредиту, збільшення державних витрат, а отже знижувати схильність до заощадження та посилювати – до інвестування. Держава має також оптимізувати попит і пропозицію на робочу силу до найприйнятнішого рівня.

На цій моделі ґрунтувалася економічна політика більшості розвинутих країн світу в 50-70 роки ХХ ст. Але ця модель наклалася на структурну кризу 70-х років, що зумовило нові диспропорції в економіці, тому у 80-ті роки посилилась роль монетарної школи Мілтона Фрідмена.

Основною причиною нестабільності економічної системи монетаристи вважали порушення законів грошового обігу, відхилення від рівноваги між ціною і кількістю грошей в обігу внаслідок стимулювання попиту державою, надмірного втручання держави в економіку. Позбавитися цих диспропорцій, на їх думку, можна, обмеживши кредитно-грошову масу в обігу, скоротивши виробничий та споживчий попит.

Монетаризм – метод стабілізації економіки, альтернативний кейнсіанству. Монетаризм передбачає управління інфляційними процесами за

допомогою грошового регулювання без втручання держави в економіку, шляхом відмови від дотацій на соціальні і інші потреби суспільства.

Соціально-економічні наслідки інфляції різні і заключаються в наступному: інфляція призводить до перерозподілу національного доходу і багатства між різними групами суспільства; володарі нерухомості, коштовностей, творів мистецтва найбільш захищені від інфляції; високі темпи інфляції сприяють зростанню соціальної напруги, політичної нестабільності суспільства, збільшується вивіз капіталів за кордон та попит на стабільну валюту, скорочуються реальні доходи населення, знецінюються грошові запаси населення, зростає безробіття, розвивається тіньова економіка і т.д. В цілому рівень життя населення падає.

Цілі антиінфляційної політики – встановлення контролю над інфляцією і стабілізація цін.

Держава може вести боротьбу лише при відкритій інфляції, використовуючи адаптаційну політику. Тому завдання влади – боротьба не з наслідками інфляції, а з її причинами.

В антиінфляційній стратегії виділяють два підходи:

- перший передбачає зменшення бюджетного дефіциту і затримка емісії грошей. Для цього використовується регуляція темпу зросту ВВП. Це досягається збільшенням податків і зменшенням державних витрат;

- другий підхід передбачає регуляцію цін і прибутків з метою підвищення заробітної плати і росту цін, що виражається в індексації прибутків.

Антиінфляційна тактика не усуває причини інфляції, вона спрямована на послаблення інфляції. До її заходів відносяться: державна підтримка економіки через пільгове оподаткування підприємств; підтримка свідомості нових ринків (ринки інформаційних послуг й ін.); підвищення відсотку за вкладками; підвищення курсу національної валюти; грошова реформа, виражена в *нуліфікації* – анулюванні знеціненої валюти і випуску іншої валюти; поверненні до первинної ціни шляхом вилучення зайвих грошей з обігу; *девальвації* – зниженні офіційного курсу валюти даної країни по відношенню до інших валют чи зменшенні в законодавчому порядку золотого вмісту національної грошової одиниці.

В тимчасовому аспекті у влади існують дві альтернативи проведення антиінфляційної політики: здійснювати її поступово, орієнтуючись на тривалий період, або проводити різко (шокова терапія). В економічній теорії немає відповіді на питання, яка тактика ефективніше. Все залежить від масштабів країни, стану економіки, ступеня входження до світового ринку, соціально-політичних обставин в країні і т.д.

В цілому можна зробити висновок про те, що ні одна економіка не має вродженого імунітету до інфляції. У неї немає механізмів знищення чи попередження інфляції. Тобто, антиінфляційна політика – це регулярна функція держави.

Існує певна залежність між безробіттям і заробітною платою, між безробіттям і інфляцією. Про це свідчить так звана крива Філіпса (рис. 13.2).

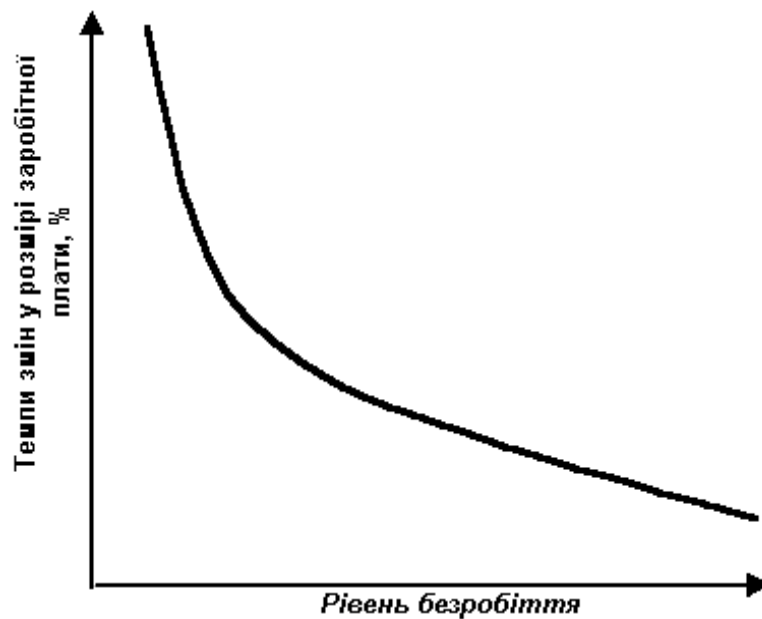


Рис. 13.2. Крива Філіпса

Вагомий внесок в теоретичне осмислення взаємодії двох найдеструктивніших факторів макроекономічної нестабільності зробив англійський економіст кейнсіанського напрямку А. Філіпс.

Уважно вивчивши дані щодо безробіття і номінальної заробітної плати у Великобританії за 1861-1957 рр., він виявив нелінійну залежність між динамікою номінальної заробітної плати і рівнем безробіття. Якщо припустити, що існує однакове співвідношення між темпами змін заробітної плати і цін, то модель Філіпса може бути перетворена в співвідношення між безробіттям і темпами зміни рівня цін як важливого параметра інфляції. Крива Філіпса графічно зображує вибір між інфляцією та безробіттям і вказує на обернено пропорційну залежність динаміки їх показників: чим вищий рівень безробіття, тим менший приріст номінальної заробітної плати, і навпаки.

Крива Філіпса дає концептуальні орієнтири щодо варіантів вибору економічної політики: або достатньо висока зайнятість з максимальним економічним зростанням, проте за умов швидкого підвищення цін, чи достатньо стабільні ціни, проте за умов значного безробіття.

Довгі роки крива Філіпса була основою соціально-економічного регулювання в країнах розвинутої ринкової економіки.

4. Поняття і чинники економічного зростання

Економічний розвиток суспільства прийнято узагальнювати у понятті - економічне зростання. Аналіз економічного зростання становить основну проблему оцінки ефективності будь-якої системи господарювання. Темпи і рівень економічного зростання свідчать про можливості суспільства з освоєння досягнень науково-технічного прогресу, використання господарського потенціалу.

Економічне зростання – це сукупність кількісних і якісних властивостей економічного розвитку суспільства, його економічного прогресу.

Якісна визначеність економічного зростання характеризується відповідними економічними епохами, стадіями, способами виробництва, тобто сукупністю економічних відносин, які формують мету суспільства.

Кількісна визначеність економічного зростання – це оцінка або характеристика результативності головної функції суспільного виробництва, яка випливає із його якісних властивостей.

На протязі розвитку людської цивілізації головною метою економічної діяльності суспільства було виробництво матеріальних умов власного існування. Звідси кількісна оцінка економічної діяльності суспільства із стародавніх часів і до теперішнього часу здійснюється за результатами виробленої або споживаної продукції.

Виходячи з пріоритетності способу забезпечення збільшення кількості виробленої продукції, умовно виділяють два **типи економічного зростання**: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивне економічне зростання здійснюється шляхом нарощування, тобто збільшення факторів виробництва. Цей тип економічного зростання був властивий всім доіндустріальним суспільствам.

Інтенсивне економічне зростання – це збільшення виробництва продукту економічної діяльності через зростання ефективної живої і втіленої праці, шляхом підвищення продуктивної сили суспільної праці. Цей тип економічного зростання почав розгортатись разом з машинним виробництвом, тобто в умовах розвитку індустріального суспільства.

Враховуючи багатофакторний вплив на результати суспільного виробництва, кількісна оцінка економічного зростання *набула вигляду певних математичних моделей або так званих виробничих функцій*.

Неокласична модель економічного зростання Кобба та економіста Дугласа, яка відома як Модель Кобба-Дугласа (1928 р.). У початковому варіанті функція об'єму виробництва Y залежала від двох змінних факторів виробництва: капіталу K і праці L . Тоді рівняння функції мало вигляд:

$$Y = AK \cdot L. \quad (13.5)$$

Аналогічним чином будувалася виробнича функція, яка застосовувалася радянською економічною школою. Різниця між ними полягала у тому, що фактор праці був позначений літерою Π , а фактор K був розподілений на два елементи: M – фактор застосування матеріалів і Φ – фактор застосування основних виробничих фондів. Зведене рівняння виробничої функції мало вигляд:

$$Y = A\Pi^a - M^p - \Phi^i. \quad (13.6)$$

Досить відомою моделлю неокласичного напрямлення є **виробнича функція Р. Солоу**. Її оригінальність полягає в тому, що за основу економічного зростання беруться фактори НТП. В моделі застосовано показник

капіталоозброєності на одного робітника $k = K/L$. Виходячи з цього початкова виробнича функція Р. Солоу $Y = F(K \cdot L)$ матиме вид:

$$Y/L = F \cdot K/L \text{ або } y = f(k). \quad (13.7)$$

Навіть поверховий аналіз вказаних моделей економічного зростання вказує на їх відповідність потребам індустріального суспільства. Зміст функцій зводиться до визначення кількісного впливу одного або декількох прямих чи опосередкованих факторів виробництва на об'єм виробництва або на темпи його економічного зростання. Для індустріального суспільства за економічний потенціал вважається його здатність забезпечити певний рівень виробництва, тобто певну кількість продукції з найменшими витратами матеріальних і трудових ресурсів.

Діючі виробничі функції економічного зростання не відповідають сучасним потребам, оскільки вони не враховують характеристики зростання якості життя людей, їх культурного споживання і духовні потреби, зростання якості сукупної робочої сили, здоровий спосіб життя людей, стан їхнього здоров'я і довголіття тощо.

Для з'ясування якісної сторони цих питань звернімося до витоків рушійних сил економічного розвитку, до економічного прогресу.

Економічне зростання ототожнюється з економічним прогресом. Джерелом економічного прогресу є суперечність між виробництвом і споживанням, а спонукальним мотивом економічної діяльності людей – економічні потреби і економічні інтереси.

Економічні потреби – це життєво необхідні матеріальні і духовні умови буття людей. Потреби бувають природними і надбаними, тобто створеними суспільством.

Економічні інтереси – це уособлені, тобто усвідомлені економічні потреби людей.

Економічні потреби і економічні інтереси зовні подібні, але їх не слід ототожнювати. Не всі об'єктивні, природні потреби можуть бути усвідомлені належним чином і перетворюватися в адекватні інтереси.

Найбільш відомими теоріями економічного добробуту є концепції італійського економіста В. Парето й англійського економіста А. Пігу.

За економічними поглядами В. Парето (1848 – 1923 рр.) можна віднести до представників Лозанської економічної школи. Популярність Парето приніс розроблений ним принцип оптимальності, що одержав назву "оптимум Парето", що ліг в основу так званої нової економіки добробуту. Оптимум за Парето говорить, що добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоча б одного суб'єкта економічної системи.

Відповідно до поглядів Парето, досконала конкуренція забезпечить максимізацію функції корисності в масштабах усього суспільства. Однак на початку двадцятого століття виникли певні сумніви в істинності даного положення – яким чином зіставляти різні стани економіки, якщо при їхньому

порівнянні констатується поліпшення одного учасника ринку при погіршенні положення іншого.

Вирішення цієї проблеми запропонували Н. Калдор (1908 – 1986 рр.) і Дж. Хікс. Вони розробили компенсаційний критерій. Відповідно до цього критерію стан економіки В є кращим порівняно зі станом А, якщо вигода, отримана одним учасником ринку при переході від А до В, перевищує збитки, які зазнали інші учасники ринку й ці збитки можуть бути компенсовані.

Проблемам дослідження добробуту була присвячена робота іншого видатного англійського економіста, представника кембриджської школи А. Пігу (1877-1953 рр.). Пігу завершив створення неокласичної теорії добробуту. У центрі теорії Пігу стоїть поняття національного дивіденду, або національного доходу, що розглядається як чистий продукт суспільства, як безліч матеріальних благ і послуг, що купують за гроші. Розробки Пігу є основою для створення концепції "якості життя". Рівень життя населення визначається як сукупність грошових і не грошових показників, які визначають добробут життя людини.

Рівень життя – сукупність умов життя відповідному досягнутому рівню економічного розвитку країни.

Аналіз рівня життя населення охоплює три аспекти:

- зіставлення соціально-економічних індикаторів у динаміці з попередніми роками;
- зіставлення соціально-економічних індикаторів з науковими нормами;
- порівняння з іншими країнами.

Соціально-економічні індикатори рівня життя населення можна розглядати як узагальнені, що відображають сумарне споживання (і можливості споживання) населенням матеріальних благ і послуг, і як відносні, що характеризують окремі сторони добробуту населення.

До основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення належать:

1. Обсяг реального ВВП на душу населення.
2. Грошові доходи і витрати населення.
3. Реальна заробітна плата.
4. Споживання основних продуктів харчування на душу населення.
5. Природний приріст населення й середня тривалість життя.
6. Частка витрат у бюджет на розвиток соціальної сфери.
7. Використання вільного часу.

Рівень реального ВВП на душу населення в країні дає можливість порівнювати її з іншими країнами й визначати рівень розвитку цієї країни.

Грошові доходи й витрати населення відображаються у відносному балансі, за своєю структурою й динамікою за роками.

Розрізняють номінальні й реальні доходи населення. Номінальні доходи характеризують обсяг грошових доходів незалежно від темпів інфляції й оподаткування. Реальні доходи враховують зміну споживчих цін і тарифів, а також витрати на податки, інші обов'язкові платежі й направляються на особисте споживання й заощадження.

Витрати населення визначаються як його кінцеве споживання й аналізуються з такими складовими.

Обсяг і структура витрат на покупку продуктів харчування й споживчих промислових товарів:

- витрати на оплату послуг;
- податки, обов'язкові платежі й добровільні внески;

Розрахунки природного приросту населення дають можливість виявити його позитивну або негативну динаміку.

Важливим показником рівня життя населення є частка витрат на соціальну сферу в Державному бюджеті й стан соціальної інфраструктури. Зменшення частки витрат, особливо на охорону здоров'я й освіту, відкидає країну за рівнем інтелектуального потенціалу далеко назад.

Використання вільного часу характеризується показниками: кількість установ відпочинку, туризму, спорту; вартість путівок до туристичних, санаторно-курортних установ; витрати на екскурсійне, культурно-масове обслуговування.

Крім основних розрізняють також часткові індикатори рівня життя населення. До них відносять:

- показники споживання окремих товарів і послуг (на душу населення, на родину, за регіонами та соціальними групами);
- показники забезпеченості товарами довгострокового споживання, житлом, комунально-побутовими зручностями.

Під якістю життя населення розуміють сукупність показників, які характеризують матеріальний, соціальний, фізичний, культурний і духовний добробут населення даної країни.

Головними індикаторами якості життя населення є:

- 1) індекс людського розвитку (ІЛР);
- 2) індекс інтелектуального потенціалу суспільства;
- 3) людський капітал на душу населення;
- 4) коефіцієнт життєздатності населення.

За методикою ООН Індекс людського розвитку (ІЛР) базується на трьох показниках, для кожного з яких установлені фіксовані мінімальні й максимальні величини:

- тривалість життя, що визначається очікуваною середньою тривалістю життя на момент народження – (25 і 85 років);
- рівень освіти, що вимірюється комбінацією грамотності дорослого населення (дві третини) і частка зарахування учнів у початкову, середню й вищу школи одна третина) (0 і 100%);
- рівень життя, що вимірюється реальним ВВП на одну людину (у доларах паритету купівельної спроможності – \$PPP) – (\$100 й \$40 000).

У процесі розрахунку індексу людського розвитку визначається також тендерний показник, що враховує соціально-економічну нерівність у становищі чоловіків і жінок країни. Це так названі тендерні відмінності. Якщо є така нерівність, то розрахунки індексів здійснюються окремо для чоловіків і жінок, що приводить до зниження індексу тендерного розвитку (ІГР) щодо індексу людського розвитку ($ІГР < ІЛР$). Якщо ж спостерігається гендерна рівність, то ці індекси майже однакові.

В Україні запропонували національну методику визначення ІЛР. За цією методикою ІЛР охоплює дев'ять показників, які характеризують:

- демографічну ситуацію в країні й регіонах;
- стан ринку праці;
- рівень – життя населення;
- житлові умови;
- охорона здоров'я й рівень здоров'я населення;
- рівень освіти;
- соціальне середовище;
- фінансування основних областей, які забезпечують людський розвиток;
- екологічну ситуацію.

Індекс інтелектуального потенціалу суспільства відображає рівень розвитку населення й стан науки в країні. При його розрахунках враховуються:

- питома вага освіченого дорослого населення;
- питома вага студентів у сумарній чисельності населення;
- частка витрат на освіту у ВВП;
- частка зайнятих у науці й науковому обслуговуванні в сумарній чисельності зайнятих;
- частка витрат на науку у ВВП.

Таким чином, процес економічного зростання і рівень конкурентоспроможності національної економіки залежить від таких груп факторів:

1) рівня забезпечення економіки природними, трудовими, виробничими, інформаційними та іншими видами ресурсів;

2) ступінь ефективності розробки державою принципів демографічної, інвестиційної, інноваційної та регуляторної політики, завдяки реалізації якої в країні оптимізується демографічна структура населення та створено регуляторне середовище, яке стимулює бізнес на ефективне функціонування, а інші країни та транснаціональні корпорації на інвестування в перспективні галузі національної економіки;

3) спроможність власників бізнесу реалізувати конкурентні переваги існуючого ресурсного потенціалу та регуляторного середовища.

Утвердження України як високотехнологічної держави, рівноправного партнера країн – економічних лідерів у світі потребує розробки стратегії прискореного економічного зростання. Реалізація цієї стратегії може здійснюватися двома шляхами.

Перший – наздоганяти розвинений світ, використовуючи ще нереалізовані можливості третього і четвертого укладів.

Другий – інтенсивно розвивати нові п'ятий і шостий технологічні уклади, тобто реалізовувати стратегію технологічного прориву.

Загалом суть концепції **технологічного прориву** полягає в тому, що при вирішенні складних стратегічних питань не можна орієнтуватися на те, щоб наздоганяти, базуючись на наявній системі виробництва.

Зорієнтувавшись на другий шлях розвитку, можна зосередити головну увагу на становленні ключових напрямів шостого технологічного укладу, вибравши такі його напрями, де країна може вийти в лідери. У цьому разі слід

вести мову про стратегію *інноваційного прориву*, яка докорінним чином змінює ставлення держави до пріоритетних напрямів економічного розвитку.

Аналіз стратегічних завдань, що ставилися перед Україною у щорічних та тематичних Посланнях Президента України та урядових програмах, починаючи з 2000 р., дає змогу дійти висновку, що всі ці документи були спрямовані на реалізацію в Україні концепції технологічного прориву. Більшою чи меншою мірою вони акцентували увагу на необхідності здійснення структурних перетворень, розвитку науки та її комерціалізації, формування механізмів та інституцій становлення інноваційної моделі розвитку України, посилення уваги до розвитку людського капіталу. До того ж, серед пріоритетних галузей та напрямків діяльності у цих документах виокремлювалися саме ті галузі, які становлять підґрунтя для розвитку п'ятого та шостого технологічних укладів.

Пріоритетні напрями структурно-інноваційного перетворення економіки визначалися і у "Стратегії соціально-економічного розвитку України до 2015 року". У цих документах зазначається, що пріоритети структурно-інноваційної трансформації української економіки слід визначати з урахуванням розвитку конкретних технологічних укладів.

Питання для обговорення на семінарі

1. Циклічність економічного розвитку як прояв макроекономічної нестабільності.
2. Безробіття як макроекономічне явище. Соціально-економічні наслідки безробіття.
3. Інфляція, її сутність, причини, види і соціально-економічні наслідки.
4. Грошові реформи: їх сутність і спрямування.
5. Концепції та найпростіші моделі економічного зростання.
6. Роль інвестицій в економічному зростанні. Інновації.
7. Людський розвиток як мета і критерій економічного розвитку. Індекс людського розвитку та його рівень в Україні.

Теми реферативних повідомлень

1. Інфляція в Україні: її динаміка та методи регулювання.
2. Зайнятість та безробіття в ринковій економіці.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Башнянин Г.І., Лазур Б.Ю. Політична економія. Підручник. – К., 2000.
2. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – 2-ге вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
4. Економічна теорія: Курс лекцій / За ред. Комарницького І.Ф. – Чернівці: Рута, 2006.
5. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К., 2001.
6. Економічна теорія: Політична економія: Підручник. – 2-ге вид./ За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2003.
7. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання. – К., 2007.

8. Кулішов В.В., Гаврилко П.П. Основи економічних знань. Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів. «Магнолія Плюс»; видавець СПДФО «В.М.Піча», 2005.
9. Литвиненко А.В. Теорія економічної рівноваги та економічного зростання. – К., 2007.
10. Манцуrow І.Г. Статистика економічного зростання. – К., 2006.
11. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
12. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
13. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Ю.В. Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003.
14. Основы экономической теории: учебное пособие/ За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
15. Уразов А.У., Маслак П.В., Саух І.В. Основи економічної теорії. – К., 2005.
16. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2002.

Тема 14. Фінансова система. Державний бюджет. Податки

*Єдиним хорошим бюджетом є збалансований бюджет.
(Адам Сміт)*

1. Фінансова система та фінансова політика держави. Зміст, структура та функції фінансів.
2. Теорія оподаткування. Види податків. Суть і функції податків. Ефект Лаффера.
3. Державний бюджет. Доходи і видатки державного бюджету. Бюджетний дефіцит і державний борг.

1. Фінансова система та фінансова політика держави. Зміст, структура та функції фінансів

Більшість українських вчених розглядає фінансову систему за двома критеріями: внутрішньою будовою і організаційною структурою. За *внутрішньою будовою* фінансова система – це сукупність відносно відокремлених взаємопов'язаних фінансових відносин, які відображають специфічні форми та методи розподілу й перерозподілу ВВП. За *організаційною структурою* фінансова система – це сукупність фінансових органів та інститутів, які управляють грошовими потоками.

Враховуючи досвід розвинутих країн, до складу фінансової системи потрібно включити:

- 1) державні фінанси;
- 2) фінанси суб'єктів господарювання;
- 3) страхування;

- 4) фінансовий ринок;
- 5) фінанси домогосподарств.

До *організаційної структури фінансової системи* належать:

1) органи управління (Міністерство фінансів, Державна податкова адміністрація, Контрольно-ревізійне управління, Державне казначейство, рахункова палата України, Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Пенсійний та інші фонди соціального страхування тощо);

2) фінансові інститути (Національний банк України, комерційні банки, страхові компанії, Міжбанківська валютна біржа, фінансові посередники на ринку цінних паперів тощо).

Фіскальна політика (від лат. *fiscus* – державна скарбниця) є особливою формою економічної політики, що реалізується завдяки змінам, внесеним урядом у розміри й умови оподаткування, а також в обсяги, структури і порядок здійснення державних видатків. Її матеріальною основою є значні фінансові ресурси, що акумулюються державою, а потім перерозподіляються через державний бюджет.

Фіскальна політика містить у собі два головних компоненти: дискреційну фіскальну політику і політику вбудованих стабілізаторів.

Вбудовані стабілізатори – це економічні механізми, що автоматично реагують на зміну економічного становища без необхідності прийняття будь-яких спеціальних заходів з боку уряду.

До основних вбудованих стабілізаторів відноситься зміна податкових надходжень при використанні прогресивної системи оподаткування. Сума податків залежить від величини доходів. Тому в період зростання ВВП податкові надходження автоматично зростають, що впливає на зниження сукупного попиту і стримування економічного зростання. І навпаки, у період економічного спаду, податкові надходження автоматично скорочуються, а сума вилучених доходів зменшується, тобто відбувається поступове зростання купівельної спроможності. До вбудованих стабілізаторів належить і система виплат по безробіттю, соціальних виплат згідно з програмами по підтримці незаможних прошарків населення і т. п., що перешкоджають різкому скороченню сукупного попиту, навіть у період економічного спаду. У період підйому економіки і скорочення безробіття виплати різних допоміг зменшуються, що стримує сукупний попит на товари і послуги.

Під дискреційною фіскальною політикою розуміється свідоме регулювання державою оподаткування і державних видатків з метою впливу на реальний обсяг національного виробництва, зайнятість ресурсів, інфляцію й економічне зростання.

З цієї залежності робився фундаментальний висновок: зміна величини національного продукту викликається односпрямованою зміною сукупного попиту. Рівень же сукупного попиту безпосередньо залежить як від податків, що впливають на рівень споживчих та інвестиційних видатків, так і від державних видатків, які є одним із його компонентів.

Дискреційна політика не може бути однаковою в різних фазах економічного циклу. Наприклад, у період спаду виробництва дискреційна фіскальна політика повинна носити стимулюючий характер і передбачити збільшення державних видатків. Така політика призводить до дефіцитного фінансування, але забезпечує скорочення спаду виробництва.

В умовах інфляції доцільно проводити політику, яка передбачає зменшення державних видатків і збільшення податків. Зрозуміло, в реальній економіці діють паралельні і різно направлені фактори. Тому розробка і проведення оптимальної фіскальної політики – завдання дуже складне і відповідальне.

Фінанси – це економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових засобів для виконання функцій та завдань держави й забезпечення умов розширеного відтворення.

Під *централізованими фінансами* розуміють грошові відносини, пов'язані з формуванням і використанням фондів грошових засобів держави, під *децентралізованими фінансами* – грошові відносини, які виникають у процесі кругообігу грошових фондів підприємств.

Фінанси виражають грошові відносини, які виникають між:

- 1) підприємствами в процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, реалізації продукції та послуг;
- 2) підприємствами і вищими організаціями при створенні централізованих фондів, грошових ресурсів та їх розподілі;
- 3) державою і підприємствами при сплаті ними податків до бюджетної системи та фінансуванні втрат;
- 4) державою і громадянами при внесенні ними податків;
- 5) підприємствами, громадянами та позабюджетними фондами при сплаті платежів і отриманні ресурсів;
- 6) окремими ланками бюджетної системи;
- 7) органами майнового й особистого страхування, підприємствами, населенням при сплаті страхових платежів і відшкодування збитків після настання страхових видатків.

Важливою ознакою фінансів є їх грошовий характер. Гроші – це загальний еквівалент за допомогою якого вимірюють затрати праці виробників; а *фінанси* – економічний інструмент розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту та національного доходу, знаряддя контролю за утворенням і використанням грошових фондів. Основне їх призначення полягає в тому, щоб шляхами утворення грошових доходів і фондів забезпечення не лише потреби держави й підприємств грошима, а й контроль за використанням фінансових ресурсів.

Фінанси виконують дві функції:

- розподільну;
- контрольну.

Сутність *розподільної функції* полягає у тому, що фінанси є цільовим інструментом розподілу і перерозподілу ВВП. Причому вони є основним

розподільним інструментом. Механізм дії розподільної функції фінансів пов'язаний зі схемою розподілу ВВП. Він включає в себе кілька стадій:

- 1) первинний розподіл;
- 2) перерозподіл;
- 3) вторинний розподіл.

Первинний розподіл – це розподіл доданої вартості й формування первинних доходів суб'єктів зайнятих у створенні ВВП. Первинними доходами на цій стадії є: у фізичних осіб - заробітна плата, у юридичних осіб – прибуток, у держави – прибуток державного сектора, що централізується в бюджеті й надходження від державних послуг, ресурсів, угод, а також непрямі податки.

Перерозподіл полягає у створенні й використанні централізованих фондів. За рівнем централізації вони поділяються на:

- загальнодержавні – включають бюджет і фонди цільового призначення;
- відомчі – це фонди, що створюють міністерства і відомства;
- корпоративні – фонди передбачають централізацію частини доходів структурних підрозділів у корпоративних об'єднаннях.

Перерозподіл включає два стани:

- вилучення частини доходів у одних суб'єктів і формування централізованих фондів. На даному етапі формуються вторинні доходи суб'єктів, що створюють ці фонди;
- використання централізованих фондів і формування доходів окремих суб'єктів. На цьому етапі можуть формуватися як первинні доходи – заробітна плата фізичних осіб, зайнятих у бюджетній сфері, які знову ж таки підлягають перерозподілу, так і вторинні доходи у вигляді різних виплат і надання безплатних послуг із централізованих фондів фізичним особам та асигнувань і виділення коштів юридичним особам.

Вторинний розподіл – це другий етап перерозподілу.

Сутність *контрольної функції* полягає в тому, що фінанси – це інструмент контролю за діяльністю суб'єктів обмінно-розподільних відносин. Рух грошових потоків відображає обмін, розподіл і перерозподіл вартості і тому об'єктивно вимагає контролю. У процесі фінансових взаємовідносин різні суб'єкти контролюють один одного.

У практичній діяльності контрольна функція проявляється у фінансовому контролі. Необхідність контролю впливає з того, що фінансові відносини мають яскраво виражений суперечливий характер, оскільки кожний суб'єкт прагне отримати якомога більше.

Фінансовий контроль – це один з найдійовіших видів контролю у суспільстві. На відміну від інших він охоплює все суспільство: кожний суб'єкт перевіряє кожного.

Виконуючи розподільну і контрольну функції, фінанси відіграють надзвичайно важливу роль у суспільстві. Вони:

- забезпечують розподіл ВВП і фінансові потреби юридичних і фізичних осіб та держави;

- забезпечують кругообіг фінансових ресурсів, а відтак безперервність відтворення виробництва;
- здійснюють перерозподіл первинних і вторинних доходів між галузями, регіонами, соціальними верствами населення, окремими фізичними і юридичними особами;
- впливають на інтереси суб'єктів розподільних відносин і регулюють різні напрями соціально-економічного розвитку;
- відіграють провідну роль у системі економічних методів керування економікою країни;
- утворюють систему фінансових показників, які відіграють роль індикаторів стану і розвитку економічної та соціальної сфер суспільства.

2. Теорія оподаткування. Види податків. Суть і функції податків. Ефект Лаффера

Податки – нормативна форма обкладання доходів (майна) юридичних і фізичних осіб, що характеризуються обов'язковістю і терміновістю платежу.

Податок – це універсальна категорія, яка виражає основні риси і властивості усієї сукупності доходів в будь-якій економічній системі.

У сукупності всі податки, збори, інші обов'язкові платежі у бюджети різних рівнів, внески в державні цільові фонди, стягнуті у встановленому порядку, утворюють систему оподаткування. Така система базується на відповідних законодавчих актах держави, якими встановлюються конкретні методи побудови і стягування податків, тобто визначаються елементи податку. До них відносяться:

- суб'єкт податку чи платник податків – особа, на яку законом покладений обов'язок сплачувати податок. Слід зазначити, що через механізм цін податковий тягар може перекладатися на іншу особу як носія податку;
- носій податку – це особа, яка фактично сплачує податок;
- об'єкт податку – дохід чи майно, з якого нараховується податок (заробітна плата, прибуток, цінні папери, нерухоме майно, товари і т.п.);
- ставка податку – важливий елемент податку, що визначає величину податку на одиницю обкладання.

Існують наступні види податкових ставок:

- а) пропорційні ставки, коли встановлюється єдиний процент сплати податку незалежно від розмірів доходу;
- б) прогресивні ставки, коли ставки зростають зі зростанням доходу;
- в) тверді ставки, коли встановлюються податки на одиницю об'єкта (наприклад, будинок, земельна ділянка, автомобіль і т. ін.) незалежно від її вартості.

Одиниця оподаткування – одиниця виміру об'єкту господарювання.

Податковий період – період часу, за який відбувається сплата податку.

Податкова система – сукупність податків і зборів, механізмів і способів розрахунку та сплати, а також суб'єктів податкової роботи, які забезпечують

адміністрування і надходження податків і зборів до бюджету та інших державних цільових фондів.

Принципи побудови податкової системи:

- формування доходів бюджетів в процесі розподілу ВВП;
- встановлення додаткових обов'язків і відповідальності перед бюджетом всіх суб'єктів господарювання;
- встановлення оптимального співвідношення між величиною доходу підприємства і величиною доходу бюджету.

Податки класифікуються:

а) за формою оподаткування:

- прями;
- непрямі.

б) за об'єктом:

- податки на доходи фізичних і юридичних осіб (заробітну плату, прибуток, ренту);
 - податки на майно (сплачуються постійно впродовж усього часу перебування майна у власності);
 - податки на споживання (сплачуються при використанні доходів).
- в) за рівнем державних структур, що встановлюють податок:
- загальнодержавні (встановлюються державними органами влади вищого рівня);
 - місцеві (встановлюються місцевими органами влади та управління).
- г) залежно від напрямку використання:
- загальні;
 - цільові.

Прямі податки – податки, що стягуються безпосередньо з доходів і майна платника податків. До прямих податків належать прибутковий податок з фізичних осіб, податок на прибуток, податок на майно.

Стягуються безпосередньо з суб'єкта податку. Їх найбільш важливим різновидом є прибутковий податок, що містить у собі:

- а) податок на доходи фізичних осіб;
- б) податок на прибуток підприємств, корпорацій та інших юридичних осіб.

Найважливішим видом податків з фізичних осіб, характерним для будь-якої податкової системи, є прибутковий податок. Об'єктом такого податку є сукупний дохід фізичної особи, отриманий з різних джерел протягом календарного року. Стягування починається зі встановлення визначеного мінімуму, що не обкладається податком. Зміст цієї пільги – забезпечити можливість задоволення мінімальних життєвих потреб. Практично в усіх розвинутих країнах оподаткований мінімум кількісно дорівнює вартості «споживчого кошика».

Важливе місце в системі оподаткування займає податок з корпорацій, який стягується з чистого прибутку. Існує також податок на надприбуток, тобто на частину прибутку, отриману суб'єктами господарювання понад нормативні

розміри. Як правило він стягується в надзвичайних умовах - у воєнний час чи під час серйозних економічних потрясінь.

До розряду прибуткових податків відносяться також:

а) майновий податок, що стягується з вартості майна (землі, будівель) і сплачується як фізичними, так і юридичними особами;

б) податок на операції з капіталом, що стягується з доходів від фондових операцій, купівлі-продажу цінних паперів.

Крім прямих податків, важливим джерелом формування державної і місцевої скарбниці є непрямі податки, що являють собою надбавки до ціни визначених товарів і послуг та сплачуються суб'єктами господарської діяльності – виробниками, торговими підприємствами, але за рахунок споживача при переході товару (послуги) із сфери обігу в сферу споживання. Об'єктом оподаткування є не доход, а видатки. Платник цих видатків – споживач.

Прямі податки – податки на товари й послуги, установлені центральними й місцевими органами влади у вигляді надбавок до ціни товарів або тарифу на послуги й не залежні від доходів платників податків. Виробники й продавці виступають у ролі збирачів непрямих податків, уповноважених на те державою, а покупець стає платником непрямого податку. Найпоширеніші непрямі податки у вигляді акцизів, податку із продажів, мит, митних зборів.

До непрямих податків відносять:

а) акцизи;

б) податок на додану вартість;

в) фіскальні монопольні податки;

г) мита.

Акцизи – це податки, що являють собою надбавку до ціни товарів (чи тарифів за послуги). Акцизами в різних країнах оподатковуються різні види товарів масового споживання, а також послуги транспорту, зв'язку, комунальні тощо.

У сучасних умовах значного поширення набув податок на додану вартість (ПДВ). Цим податком обкладається не весь виторг від реалізації даного товару, а тільки вартість, додана на даному етапі виробничої діяльності (заробітна плата плюс прибуток).

Податок на додану вартість – податок, що стягується з підприємств, на суму приросту вартості на даному підприємстві, обчислювану у вигляді різниці між виторгом від реалізації товарів і послуг і сумою на сировину, матеріали, напівфабрикати, отримані від інших виробників. Ряд товарів, послуг, видів діяльності частково або повністю звільняється від податку на додану вартість.

Сутність ПДВ в тому, що він є частиною створеної вартості, яку стягують з покупців усіх видів товарів та послуг. Платники: юридичні та фізичні особи, які здійснюють від свого імені виробничу або іншу підприємницьку діяльність на території України залежно від форм власності.

Фіскальний монопольний податок – це непрямий податок на товари, виробництво яких є монополією держави. Серед них – тютюнові вироби, сіль, спиртні напої і т. ін. Надходження від нього йдуть у державний бюджет, а в деяких країнах – і в бюджети місцевих органів влади.

До непрямих податків відносяться також мито, що стягується під час перевезення товарів через державний кордон. За допомогою механізму мит держава може обмежити імпорт тих чи інших товарів, захищаючи внутрішній ринок від іноземної конкуренції.

Отже, прямі податки – вилучаються безпосередньо у власників майна, який отримує дохід, а непрямі – вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг, тобто перекладаються на споживача і не залежать від рівня доходу.

До функцій податків можна віднести такі:

- фінансова – ця функція є визначальною для податків і полягає в тому, що податки виконують своє головне призначення – наповнення доходної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства;
- регулююча – через неї здійснюється регулювання державою виробництва та споживання, у першу чергу шляхом справляння непрямих податків, що є податками на споживання;
- розподільча – її завданням є наповнення доходної частини бюджетної системи країни з метою подальшого розподілу отриманих коштів для здійснення завдань і функцій держави та муніципальних органів;
- стимулююча – ця функція визначає орієнтири для розвитку та розгортання виробничої діяльності. Шляхом запровадження пільг окремим категоріям платників податків або пільгових режимів на певних територіях держава стимулює розвиток певних галузей національної економіки або здійснює політику підтримки певних верств населення;
- контролююча – за її допомогою держава регламентує фінансово-господарську діяльність підприємств та організацій, отримання доходів громадянами, використання ними свого майна та коштів, додержання фінансової дисципліни тощо.

Платник податків зобов'язаний:

- сплачувати податки у визначені терміни;
- вести бухгалтерський облік, складати звіти про фінансово-господарську діяльність, забезпечуючи їх збереження не менше п'яти років;
- надавати податковим органам документи і відомості;
- вносити виправлення в бухгалтерський звіт про розмір суми прихованого або зниженого доходу прибутку, виявленого перевітками податкових органів;
- інші зобов'язання.

Платник податків має право:

- подавати податковим органам документи, які підтверджують право на податкові пільги;
- ознайомлюватися з актами перевірок, проведених податковими органами;
- подавати податковим органам пояснення з обчислення та виплати податків, а також за актами проведених перевірок;
- оскаржувати рішення податкових органів і дій їхніх службових осіб та інші права.

Важливе місце в теорії оптимального оподаткування належить дослідженню впливу загального рівня податків на економічний розвиток. Американський економіст А. Лаффер обґрунтував пряму залежність між прогресивністю оподаткування, національним виробництвом і доходами бюджету та відобразив цю залежність у так званій кривій Лаффера.

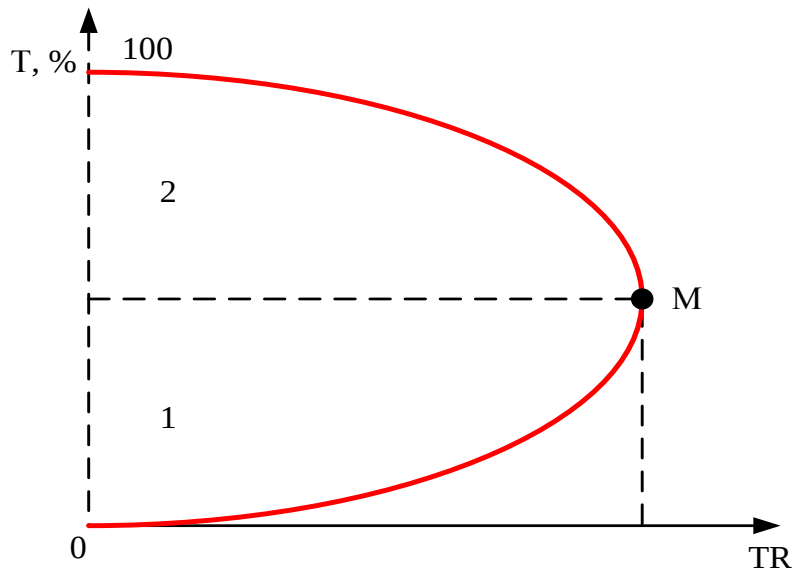


Рис. 14.1. Крива Лаффера

T – ставка податку, TR – податкові надходження; $M = \max TR$;
1, 2 – відповідна нормальна і заборонена зона шкали

Згідно з теорією Лаффера підвищення податків до певного рівня сприяє зростанню доходів бюджету, оскільки воно не підриває стимулів до економічної діяльності та інвестиційної активності. За цією межею розпочинається так звана заборонена зона шкали оподаткування. Податкові ставки, що належать до цієї зони, не стимулюють підприємців до збільшення нагромаджень, інвестицій і обсягів виробництва. Отже, звужується податкова база і зменшуються податкові надходження до державного бюджету.

Вплив зниження податків на економічні процеси Лаффер вбачав:

- а) у зростанні податкової бази внаслідок збільшення кількості праці і капіталу, що пропонуються на ринок і розширюють обсяг виробництва;
- б) у переведенні праці та капіталу, що вже використовуються ринком, з низько-оподатковуваних у порівняно високо-оподатковувані сфери, що поліпшить розподіл капіталу за сферами економіки і сприятиме підвищенню її ефективності;
- в) у зменшенні випадків ухилення від сплати податків.

Важливо встановити межу податкового рівня, перевищення якої мало б негативні наслідки для економіки та державного бюджету.

Економісти вважають, що точно визначити її досить важко, але можна виділити явища, які свідчать про досягнення критичної точки оподаткування:

1) падіння або непропорційно повільне зростання надходжень до державного бюджету при підвищенні податкових ставок;

2) зниження темпів економічного зростання і особливо погіршення становища з інвестиціями, реальними доходами населення;

3) зростання тіньового сектора економіки, масове ухилення від податків.

З подальшим підвищенням ставки мотивація підприємницької діяльності послаблюється, скорочуються обсяги виробництва і зменшуються податкові відрахування. За кривою Лаффера, зниження податкової ставки до оптимального рівня сприятиме економічному зростанню.

Також є один негативний ефект який витікає з кривої Лаффера: зниження оподаткування підприємств спочатку може привести до зменшення вступів до державного бюджету. Проте у результаті воно здатне привести до зростання цих вступів внаслідок збільшення об'єму оподаткування продажів, обумовленого зниженням цін і розширенням попиту на товар.

Світовий досвід показує, що економіка щонайкраще функціонує при оподаткуванні прибутку по ставці 10-12%. При ставці менше 10% накопичення капіталу відбувається швидше, ніж створюються умови для його ефективного використання. Ставки податку у 20-30% забезпечують темпи економічного зростання 3-6% на рік. Якщо ж ставка податку на прибуток перевищує 30-55%, то підривається економічний інтерес товаровиробників, звужується фінансова база для інвестування, відбувається поступове «згортання» економічного життя.

В Україні ставка податку на прибуток підприємств складає 25 %, що, як засвідчують дані, формально відповідає рівню розвитку країн (табл. 14.1).

Таблиця 14.1

Ставка податку на доходи юридичних осіб

Країна	Ставка податку (%)
Великобританія	35
Німеччина	36 – 50
Італія	36
Канада	22 – 43
Росія	35
США	15 – 34
Франція	39 – 42

Однак реальна величина «податкового пресу» на підприємства значно вища. З огляду на необхідність сплати відрахувань у різні фонди (фонд соціального страхування, фонд зайнятості, Фонд Чорнобиля та ін.), сплати податків, що входять до складу ціни (ПДВ, акцизний збір), фактичний рівень оподаткування національного товаровиробника в Україні досягає рівня 70-80% прибутку, що справляє негативний вплив на економіку.

3. Державний бюджет. Доходи і видатки державного бюджету. Бюджетний дефіцит і державний борг

Бюджет України слід вважати економічною категорією, централізованим фондом грошових коштів України, центральною ланкою фінансової системи, основним фінансовим планом держави.

Загалом найбільшим централізованим фондом коштів у державі є саме державний бюджет.

Державний бюджет – це встановлений законом на певний період основний фінансовий план (розпис) доходів і видатків централізованого фонду коштів держави, необхідних для здійснення її завдань і функцій.

Бюджет ухвалюється на певний термін – бюджетний рік. У більшості країн Європи і в Україні бюджетний рік дорівнює календарному.

Згідно з Бюджетним кодексом України структура вітчизняної бюджетної системи складається з державного бюджету та місцевих бюджетів.

Місцевими бюджетами визнаються:

- бюджет Автономної Республіки Крим;
- обласні бюджети;
- районні бюджети;
- бюджети районів в містах;
- бюджети місцевого самоврядування.

Бюджетами місцевого самоврядування визнаються: бюджети територіальних громад, сіл, селищ, міст та їх об'єднань.

Державний бюджет покликаний зменшити негативні наслідки розшарування громадян за їхніми матеріальними статками, що виникли в результаті несправедливого розподілу народної власності при переході до ринкових умов господарювання.

Бюджетний процес – регламентований законодавством порядок, розглядання, затвердження бюджетів, їхнє виконання і контроль за виконанням, затвердження звітів про виконання бюджетів, що входять у бюджетну систему України.

При формуванні державного бюджету основною задачею є його збалансованість або говорячи іншими словами як найближче наблизитися до ідеального варіанта – це повне покриття витрат прибутками й утворення залишку засобів, тобто перевищення прибутків над витратами.

Цього стану, на перший погляд, можна досягти двома засобами: зменшення розміру витрат; збільшення розміру прибутків.

Видатки бюджетів – це кошти, які спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбаченим відповідним бюджетом.

Видатки державного бюджету призначені для вирішення основних соціальних, господарських та політичних проблем країни.

Основну частку у бюджетних видатках займають витрати на соціально-культурні потреби. Ці видатки покликані зменшувати диференціацію доходів

соціальних груп, яка властива для ринкової економіки, сприяти відтворенню трудових ресурсів, а значить, збільшенню національного багатства країни.

У державному бюджеті передбачені видатки на державне управління, судову владу, національну оборону, правоохоронну діяльність, фундаментальні дослідження, освіту, охорону здоров'я, культуру і мистецтво, обслуговування державного боргу.

У видатках на господарські цілі плануються також субсидії для сільського господарства та відшкодування відсотків за кредити, надані банками сільгоспвиробникам. Значні ресурси з державного бюджету спрямовуються на розвиток селекційної роботи у рослинництві і тваринництві.

У Бюджетному кодексі України передбачені видатки на поточні витрати і витрати розвитку. Поточні витрати спрямовуються на фінансування мережі підприємств, установ та організацій, заходів соціального захисту населення, у тому числі на виплату заробітної плати працівникам бюджетних установ, пенсій, стипендій, субсидії тощо.

Витрати розвитку зорієнтовані на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності: капіталовкладення у розвиток пріоритетних галузей виробництва, структурну перебудову господарства, інноваційне інвестування підприємств, що мають стратегічне значення для економіки й безпеки держави.

Доходи бюджету – це податкові і неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти тощо.

Формування доходів державного бюджету та інших грошових фондів характеризується примусовим і безповоротним вилученням грошових засобів у їхніх власників.

Для цього держава встановлює податки й обов'язкові платежі. Загалом головною статтею бюджетних прибутків є податки.

Податковими надходженнями називають передбачені податковими законами загальнодержавні і місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі. До таких платежів належать: мито, збори, плата за користування природними ресурсами тощо.

Неподаткові надходження до бюджетів – це доходи від власності і підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, надходження від штрафів і фінансових санкцій.

Трансферти – це кошти, одержані бюджетами одного рівня від бюджетів іншого рівня на безоплатній та безповоротній основі.

Субвенції – це міжбюджетні трансферти для використання з певною метою в порядку, визначеному тим органом, який вирішив надати такі кошти саме для даної мети.

На кожному рівні бюджетної системи можуть залучатися і позичені кошти. Органи місцевого самоврядування можуть випускати місцеві позики, лотереї, цінні папери, а також отримувати кредити у банківських установах.

У країнах з ринковою економікою в системі формування доходів бюджетів держави провідною і основною є податкова форма фінансових взаємовідносин держави та її суб'єктів. На сьогодні податки забезпечують майже 80% від обсягів доходів зведеного бюджету України.

На думку провідних економістів головними завданнями бюджетної політики України за умов поглиблення ринкових реформ є:

- стимулювання інвестиційної активності, намагання збільшення частки фонду нагромадження в усьому обсязі національного доходу;
- зменшення непродуктивних витрат бюджету на державні дотації окремим галузям матеріального виробництва;
- зміцнення доходної частини бюджету за рахунок удосконалення системи оподаткування і зміцнення контролю за повнотою сплати податків;
- створення системи дієвого фінансового контролю за ефективним і цілеспрямованим використанням державних видатків;
- посилення контролю за обсягом державного боргу.

Бюджетний дефіцит – це перевищення видатків бюджету над доходами. В реальності, як свідчить статистика багатьох країн, збалансований бюджет – досить рідке явище.

Бюджетний дефіцит – це фінансове явище, яке необов'язково є надзвичайним. Нині у світі немає держави, яка б не стикалася з бюджетним дефіцитом, особливо коли держави переживають кризу в економіці.

Бюджетний дефіцит обумовлюється:

- надзвичайними подіями (війни, епідемії, стихійні лиха тощо), що потребує використання великих обсягів коштів, а звичайних резервів для цього не вистачає;
- необхідністю здійснення великих державних вкладень у розвиток економіки з метою її структурної перебудови, що у майбутньому зможе забезпечити приріст валового внутрішнього продукту і національного доходу, зміцнити економічну могутність держави та підвищити матеріальний і культурний рівень життя населення. Це явище відображає не кризу в економічному житті суспільства, а стимулюючу бюджетну політику держави, спрямовану на забезпечення прогресивних зрушень у суспільстві;
- кризовими явищами в економіці (спад виробництва), її розвалом;
- неефективністю фінансово-кредитних зв'язків;
- нездатністю влади тримати під контролем фінансову ситуацію у державі;
- недосконалістю фінансового законодавства.

Якщо економіка розвивається динамічно і стабільно протягом значного періоду, бюджетний дефіцит у кількісно допустимих межах не є загрозливим. Однак, при цьому кількість не повинна переходити в негативну якість. Тобто необхідно враховувати, що значна сума державного боргу може стати дестабілізуючим фактором, може стати додатковим тягарем для платників податків, супроводжуватись скороченням соціальних програм тощо.

Негативні наслідки великого бюджетного дефіциту потребують здійснення системи заходів для його подолання, впровадження активної фінансової політики, використання оптимальних джерел його фінансування.

Загалом існує чотири способи подолання бюджетного дефіциту:

- 1) скорочення бюджетних витрат;
- 2) пошук джерел додаткових доходів, в тому числі більш жорсткі правила виплати податків;

3) випуск (емісія) незабезпечених коштів для фінансування державних витрат, що призводить до інфляції;

4) позика коштів у громадян, інших держав і фінансових організаціях.

Фінансування дефіциту державного бюджету полягає у залученні зовнішніх і внутрішніх джерел. Зовнішніми джерелами можуть бути кредити міжнародних фінансових об'єднань (Міжнародний валютний фонд) та іноземних, а також безоплатна та безповоротна фінансова допомога для здійснення цільових програм міжнародного значення.

Внутрішніми джерелами є кредити Національного банку України, доходи від продажу облігацій державної позики населенню, підприємствам, комерційним банкам та інші доходи.

Наявність зовнішніх і внутрішніх кредитних джерел зумовлює виникнення внутрішнього і зовнішнього боргу держави. З боку держави повинен здійснюватись контроль за управлінням державним боргом.

Емісійний метод покриття бюджетного дефіциту полягає у друкуванні додаткових грошей. Такий метод є недоцільним, оскільки він негативно позначається на економічному та соціальному становищі країни. Згідно з Бюджетним кодексом України емісійні засоби Національного банку України не можуть бути джерелом фінансування дефіциту Державного бюджету України.

В цілому держава зобов'язана формувати свою бюджетну політику так, аби домогтися скорочення бюджетного дефіциту. Для цього необхідно здійснювати заходи які б, з одного боку, сприяли збільшенню доходів бюджету, з іншого – скороченню державних видатків.

Такими заходами можуть бути:

- збільшення контролю за використанням державних коштів, припинення зловживань і розкрадання державних коштів;
- перегляд напрямків інвестування бюджетних коштів і спрямування їх на розвиток галузей, що визначають рівень економічної могутності держави, забезпечують впровадження передових наукових досліджень у виробництво;
- роздержавлення і приватизація і, відповідно, скорочення бюджетного фінансування;
- зменшення видатків на управління, зокрема представницькі витрати, заборона купівлі дорогих авто тощо;
- скорочення фінансування державних програм, які не мають державного значення.

Згідно зі світовим досвідом для зменшення бюджетного дефіциту в країну залучаються іноземні інвестиції. За їх допомогою розгортаються нові виробництва, з'являються нові робочі місця, збільшуються надходження до зведеного бюджету України.

Це, в сукупності з економічними антикризовими заходами, сприяє стабілізації фінансового становища в країні.

Таблиця 14.2

Динаміка державного боргу України

Роки	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Зовнішній борг (млрд. дол.)	0,4	3,6	4,8	8,2	8,8	9,6	11,5	12,4
Внутрішній борг (млрд. дол.)	0,0	0,0	0,0	5,3	2,1	5,4	3,9	2,8
Всього (млрд. дол.)	0,4	3,6	4,8	13,5	10,9	15,0	15,4	15,2

Сукупний державний борг України за 2008 рік збільшився на 40 %, або на 7,03 млрд. дол.

На кінець липня 2009 сукупний державний (прямий) і гарантований державою борг України становив 33,262 млрд. дол. (у гривневому еквіваленті – 256,05 млрд. грн.)

З початку 2009 року державний борг у валютному вираженні збільшився на 35,2 %, або на 8,663 млрд. дол.

Таблиця 14.3

Розмір державного боргу, млн. грн. станом на 25 липня 2009 року

Роки	Внутрішній	Зовнішній
2000	20780,6	43435,0
2001	21018,4	42273,9
2002	21386,0	43082,7
2003	20523,7	45609,5
2004	20953,3	46729,0
2005	19188,3	43956,3
2006	16607,7	49506,0
2007	17806,4	53487,9
2008	44666,5	86023,1
2009	63781,4	121170,9

В цілому державний і гарантований державою борг України на 31 січня 2009 року становив 185 млрд. 932,3 млн. грн., або 24 млрд. 147,1 млн. дол., зокрема:

– борг держави – 139 млрд. 084,8 млн. грн. (74,8% від загальної суми боргу держави), або 18 млрд. 062,97 млн. дол.;

– внутрішній борг держави – 46 млрд. 847,5 млн. грн. (25,2%), або 6 млрд. 084,1 млн. дол.

Державний борг України в січні зменшився на 2 млрд. 384,1 млн. грн., що, за інформацією мінфіну, пов'язано зі зниженням курсів євро і швейцарського франка до гривні, а також і з частковим погашенням боргу.

У січні-червні 2011 року загальний державний борг України перевищив рекордну позначку 60 млрд. доларів.

Питання для обговорення на семінарі

1. Фінансовий механізм і фіскальна політика держави.
2. Суть фінансів та їх роль у ринковій економіці.
3. Теорія державного бюджету.
4. Податкова система: суть, структура, значення, принципи побудови та функціонування.
5. Суть і функції податків. Ефект Лаффера.
6. Аналіз податкової системи в Україні.

Теми реферативних повідомлень

1. Проблеми формування держбюджету України.
2. Фінансовий ринок та його структура.
3. Формування податкової системи в Україні.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Боброва В. Я. Основи ринкової економіки і підприємства. – К., 2003.
2. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М.Тарасевича. – К., 2006.
3. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007.
4. Ковальчук Г.О., Мельничук В.Г., Огнев'юк В.О. – К.: Економіка, 2003.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: Монографія. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001.
6. Кулішов В.В., Гаврилко П.П. Основи економічних знань. Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів. «Магнолія Плюс»; видавець СПДФО «В.М. Піча», 2005.
7. Леоненко П.М. та ін. Теорія фінансів: Навчальний посібник, за загальною редакцією О.Д.Василенка. – К., 2005.
8. Мочерний С.В. Економічна теорія: Навч. посіб. – К.: ВЦ “Академія”, 2003.
9. Омелянович Л.А., Папалка А.А., Орлова В.А. Податки і податкові системи. – Донецьк: ДУЕТ ім. Тугана-Барановського, 2002.
10. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001.
11. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект. – КНУ ім. Т.Г.Шевченка, 2009.
12. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
13. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001.
14. Радіонова І.Ф. Загальна економіка. – К., 2007.
15. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної л-ри, 2006.
16. Яроцька Т.Р. Основи економічної теорії. – Одеса, 2004.
17. Офіційний сайт „Міністерства фінансів України ”(www.rada.kiev.ua)
18. <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/Податок>

Тема 15. Грошово-кредитна система і монетарна політика

*Кредитори мають кращу пам'ять ніж боржники.
(Б. Франклін)*

1. Грошовий обіг і його закони. Грошові агрегати та їх сутність. Закон грошового обігу.
2. Суть, структура та функції банківської системи. Центральний банк.
3. Механізм здійснення монетарної політики.

1. Грошовий обіг і його закони. Грошові агрегати та їх сутність. Закон грошового обігу

Грошовий обіг – це безперервний рух грошей у сфері обігу, що опосередковує обмін товарів і послуг у суспільстві. Він виникає разом з появою грошей й відбувається в межах грошової системи кожної країни.

Грошова система – це форма грошового обігу, що налагоджується державою на різних стадіях розвитку суспільства. У різних країнах вона має істотні особливості. Однак для всіх національних грошових систем характерні такі загальні риси:

- найменування грошової одиниці, масштаб цін;
- види грошових знаків – паперові, розмінні монети;
- система емісії грошей;
- державні органи, що відають питаннями регулювання грошового обігу.

Грошова маса – сукупність наявних і безготівкових купівельних і платіжних коштів, що забезпечують обіг товарів і послуг у суспільстві.

Рух грошей у процесі розширеного суспільного відтворення утворює грошовий обіг, який безпосередньо включає рух грошей на стадіях розподілу, обміну та опосередковано обслуговує процес виробництва і споживання і, отже, впливає на всі стадії суспільного відтворення.

За характером руху грошових коштів обіг грошей поділяється на фінанси, кредит та грошовий обіг. Форми організації грошового обігу утворюють грошову систему. Ці форми визначає держава. Зокрема, держава визначає грошову одиницю, масштаб цін, види грошових знаків в обігу та порядок їх емісії, характер забезпечення грошей, форми безготівкового платіжного обігу.

Гроші надходять в обіг через механізм банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності. Обслуговуючи різноманітні акти купівлі - продажу товарів та інші платежі. Гроші переходять від одного економічного суб'єкта до іншого, постійно віддаляючись від того місця, де вони увійшли в сферу обігу.

Безготівковий грошовий обіг має значні переваги над готівковим і тому є набагато ефективнішим і доцільнішим як для суспільства в цілому, так і для кожного суб'єкта господарювання.

При безготівковому грошовому обігу рух грошей здійснюється у вигляді перерахування сум на рахунках в банках чи зарахування взаємних вимог, тобто безготівкових грошових знаків. Безготівковий грошовий обіг має такі переваги:

- значно скорочує суспільні витрати обігу;
- створює сприятливі умови для державного регулювання грошового обігу;
- поліпшує економічне становище суб'єктів грошового обігу.

Вилучення грошей зі сфери обігу можливе лише в разі зменшення в ній маси товарів або значного збільшення швидкості обігу грошової одиниці. За умов золотомонетного стандарту зайві гроші автоматично залишають сферу обігу, перетворюючись у скарби.

Стабільність грошового обігу залежить насамперед від стану економіки. В суспільстві, де збалансовані процеси відтворення в народному господарстві, підтримується й стабільний грошовий обіг. Більш того, він активно впливає на стан і розвиток економіки.

Найкращий спосіб підтримування збалансованості швидко розширення якісної товарної маси в Україні, особливо за допомогою роздержавлення й приватизації, переведення державного сектора на засади комерційного розрахунку, підтримки соціально значущих галузей суспільного виробництва, розбудови економіки відкритого типу, інтегрованої у світовий простір. Національний банк України повинен ефективно виконувати свою головну функцію регулятора грошового обігу.

Грошова маса неоднорідна і складається з певних агрегатів. Склад та структура грошової маси країн залежать від загального рівня економічного розвитку, розвиненості ринкових та грошових відносин, політики Центрального банку.

Грошові агрегати – види грошей та грошових засобів, які відрізняються один від одного своєю ліквідністю, тобто можливістю швидкого перетворення в *готівку*, показники структури грошової маси.

Грошові агрегати це зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектора загального державного управління та інших депозитних корпорацій. Складовими грошових агрегатів є фінансові активи у формі готівкових коштів у національній валюті, переказних депозитів, інших депозитів, коштів за цінними паперами, крім акцій, що емітовані депозитними корпораціями та належать на правах власності іншим фінансовим корпораціям, не фінансовим корпораціям, домашнім господарствам та некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства. Залежно від зниження ступеня ліквідності фінансові активи групують у різні грошові агрегати M0, M1, M2 та M3.

Відповідно до методологічних правил НБУ виділяють грошові агрегати різного складу:

- **M0** включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (гроші поза банками).
- **M1** грошовий агрегат M0 та переказні депозити в національній валюті.
- **M2** грошовий агрегат M1 та переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити.
- **M3** (грошова маса) – грошовий агрегат M2 та цінні папери, крім акцій.

Кожний наступний агрегат складається з попереднього плюс нові кредитні інструменти; кожний наступний агрегат менш ліквідний, ніж попередній.

Ліквідність – здатність активу швидко і без втрат перетворюватись в готівку.

Для визначення оптимальної величини грошової маси та управління нею використовують рівняння обміну:

$$MV = PQ, \quad (15.1)$$

де M – кількість грошей; V – швидкість обігу грошей; P – рівень цін; Q – реальний обсяг ВВП; PQ – номінальний обсяг ВВП.

В агрегованому вигляді грошову масу можна поділити на готівку та кредитні гроші. **Готівка** являє собою зобов'язання держави, яка гарантує повсюдний прийом даних банкнот та монет в якості сплати за товари та послуги, які купуються.

Кредитні гроші являють собою платіжні зобов'язання певних суб'єктів господарювання. Тут перш за все йдеться про банки, які власне і забезпечують обслуговування підприємств за допомогою різних рахунків, а також є гарантами сплати за чеками та векселями. У високо розвинутих країнах готівкові гроші становлять не більше 10-15%, у США на них припадає лише 4,5%, а в Україні – 20%.

У розрахунках населення з підприємствами торгівлі та іншими організаціями застосовують розрахункові чеки і банківські чекові книжки. Останнім часом набуває поширення застосовування кредитних карток. Чеки, кредитні картки, а також векселі являють собою платіжні засоби, що замінюють гроші. Це складові безготівкового обігу.

Чеки – письмові розпорядження власника поточного рахунку в банку про виплату певній особі зазначеної у ньому суми грошей. Першоосною є існування **депозитів**, тобто внесків певних сум грошей клієнтів банку на власний рахунок у цьому банку, а чеки та квитанції є дорученням банку перераховувати кошти з належного власникові рахунку на інший. Усе це дає підстави говорити про появу нового різновиду кредитних грошей - **депозитних**.

Зручною формою розрахунків є **кредитні картки**, які набули досить значного поширення в розвинених країнах. Невелика за розміром і зручна для зберігання кредитна картка є пластиковим носієм інформації в електронній формі про розміри кредиту, що наданий власнику картки банком.

Впроваджувати науково обґрунтовану грошову політику неможливо без вивчення законів грошового обігу.

Закони грошового обігу - закони, що виражають внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між кількістю необхідних для обігу грошей та швидкістю їх обігу, цінами товарів, що підлягають реалізації, і вартістю грошей.

Рівновага товарної й грошової маси залежить від трьох факторів:

- кількості проданих товарів,
- рівня товарних цін,

– швидкості обертання грошової одиниці.

Західні економісти як формулу закону обігу грошей використовують модель економіста і математика Ірвінга Фішера (1867 – 1947 рр., США), згідно з якою кількість грошей M , необхідних для обслуговування товарного обігу прямо пропорційна кількості товарів і послуг Q , їхній ціні P , та обернено пропорційна швидкості обігу грошей – V (**закон обігу грошей**):

$$M = \frac{PQ}{V}. \quad (15.2)$$

Суть моделі Фішера полягає в тому, що збалансованість грошової маси і товарного покриття досягається зміною цін. При цьому спостерігається обернено пропорційна залежність між загальним рівнем цін та вартістю грошової одиниці.

Швидкість обігу грошової одиниці визначають кількістю актів купівлі-продажу, які обслуговує в середньому одна грошова одиниця. Що їх більше, то динамічніше здійснюватимуться товарооборот й інші економічні процеси. Якщо ж грошей буде більше, ніж потрібно для нормального товарообороту, їхня купівельна спроможність почне падати, а ціни на товари зростатимуть.

Реальна вартість (купівельна спроможність) грошей – кількість товарів і послуг, які можна придбати за грошову одиницю.

Дефляція – зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу зайвих паперових грошей та зниження, стримування загального рівня цін (процес протилежний інфляції).

Найрадикальніший метод дефляції – нуліфікація – тобто ліквідація старих грошей і випуск нових (в меншій кількості).

Деномінація – заміна номінальної вартості грошових знаків у певному співвідношенні на нові більші грошові одиниці з одночасним перерахунком цін, зарплати, тарифів відповідно.

Деномінація спрощує і здешевлює всі грошові операції. Це підтвердив досвід деномінації в 1922 – 1923 рр. та в 1961 р. у колишньому СРСР.

Девальвація – 1) зменшення металевого (золотого) вмісту грошової одиниці; 2) підвищення курсу паперових знаків стосовно вмісту металу (золота) іноземних валют; 3) зменшення встановленої вартості валют за умови законодавчого регулювання.

Вона є зниженням курсу національної валюти, її знеціненням щодо іноземних на певний відсоток.

Ревальвація – підвищення раніше встановленої вартості валюти.

Це явище протилежне девальвації, досягається не тільки підвищенням на певний відсоток вартості валюти, а й (за золотого стандарту) збільшенням золотого вмісту в національних грошових знаках, а нині – підвищенням курсу національної валюти щодо іноземних (міжнародних) валют.

Валюта – грошова одиниця для вимірювання вартості товарів.

Конвертованість валюти – здатність валюти однієї країни обмінюватись на валюти інших країн у певній пропорції, яка визначається масштабом цін та купівельною спроможністю національної валюти.

2. Суть, структура та функції банківської системи. Центральний банк

Найважливіший елемент банківської системи – банки. Базовими операціями банку є акумулювання коштів, надання їх у позичку та здійснення розрахунків між економічними суб'єктами. Поняття «банк» походить від італійського слова «*banca*» (лавка, на якій середньовічні міняли, розкладали монети для обміну).

Банк – особливий фінансовий інститут, що акумулює грошові кошти та інші нагромадження (золоті запаси, цінні папери тощо), надає кредити, випускає в обіг гроші та цінні папери; здійснює грошові розрахунки, операції з золотом та інші функції.

Функції банків.

1) *Посередництво в кредиті*, здійснення банками перерозподілу коштів, що тимчасово вивільняються в процесі кругообігу фондів підприємств і грошових доходів приватних осіб. Особливість посередницької функції банків полягає в тому, що головним критерієм перерозподілу ресурсів виступає прибутковість їхнього використання позичальником.

2) *Стимулювання нагромаджень у господарстві*. Стимули до нагромадження і заощадження коштів формуються на основі гнучкої депозитної політики комерційних банків. Крім високих відсотків, виплачуваних по внесках, кредиторам банку необхідні високі гарантії надійності розміщення накопичених ресурсів у банк. Створенню гарантій служить формування фонду страхування активів банківських установ, депозитів у комерційних банках.

3) *Посередництво в платежах між окремими самостійними суб'єктами*.

4) Як інвестиційний консультант банк здійснює *консультаційні послуги* своїм клієнтам із приводу випуску і обертання цінних паперів.

Залежно від впорядкованості банків, відповідно до діючого банківського законодавства розрізняють два основних типи побудови банківської системи:

- однорівнева банківська система;
- дворівнева банківська система.

Однорівнева банківська система передбачає горизонтальні зв'язки між банками, універсалізацію їх операцій та функцій. Усі банки, що діють у країні (включаючи й центральні банки), перебувають на одній ієрархічній сходинці, виконують аналогічні функції з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтури. Такий принцип побудови банківської системи характерний для економічно слабозрозвинених країн, а також для країн з тоталітарним, адміністративно-командним режимом управління. *Дворівнева* банківська система, яка характерна для країн з ринковою економікою, складається з двох рівнів. *Верхній рівень* – центральні (емісійні) банки, які є банками в повному значенні цього слова лише для двох категорій клієнтів: банківських інститутів та урядових структур. *Нижній рівень* – комерційні банки, клієнтами яких є

підприємства, організації, населення. Сьогодні в більшості країн світу функціонує дворівнева банківська система. За такою системою відносини між банками будуються в двох площинах: по вертикалі і по горизонталі. *По вертикалі* – це відносини підпорядкування між центральним банком, як керівним органом усієї банківської системи, і комерційними банками. *По горизонталі* – це відносини рівноправного партнерства та конкуренції між комерційними банками. Як відомо, в Україні з 1987 року почалася реформа банківської справи, яка завершилася ухваленням у березні 1991 року Закону України "Про банки і банківську діяльність".

Вся сукупність кредитних відносин разом з формами та методами кредитування, фінансовими та комерційними установами, що обслуговують їх, становить *кредитну систему*. Головною ланкою кредитної системи є банки, які одночасно виступають і покупцями, і продавцями грошових коштів. При цьому акції банків щодо залучення грошових коштів являють собою пасивні операції, а продаж та інвестування – активні.

Активні операції банків здійснюються за принципами строковості, цільового характеру, забезпеченості та платності кредиту, а пасивні – це грошові кошти, передані в банк їхніми власниками для зберігання на визначених умовах.

Світовий досвід показує, що найефективніше себе зарекомендувала така банківська система, яка складається з дворівневих частин: на вищому рівні – *центральный, або національний банк*, який наділяється монопольним правом випуску грошей в обіг і контролю за станом грошового обігу, та розгалужена система комерційних спеціалізованих банків.

Банківська система України будується на дворівневій основі.

Національний банк України як емісійний центр став провідним фінансовим інститутом. Стосовно інших банків він виступає банком банків, кредитором і регулятором кредитної системи, стає автономним органом управління грошово-кредитною системою. На щорічних сесіях Верховної Ради України Національному банку затверджуються лише основи єдиної державної грошово-кредитної політики, максимальні межі грошової маси в обігу, основні напрями відсоткової та валютної політики та методи її регулювання.

Звільняючись від операцій з клієнтами, Національний банк взаємодіє з усією системою комерційних банків. Він встановлює відповідні рівні їхніх обов'язкових резервів, якщо необхідно, кредитує комерційні банки резервними засобами, здійснює операції на ринку цінних паперів. Поряд з правами застосування санкцій, контролю за дотриманням комерційними банками законодавства, Національний банк надає їм кредити, купує (продає) векселі і чеки, державні цінні папери, іноземну валюту, забезпечує зберігання резервних фондів грошових знаків, дорогоцінних металів і золотих запасів. Він представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших країн. Проте головним у діяльності Національного банку є досягнення таких стратегічних завдань:

по-перше, забезпечення стабільного, безінфляційного, збалансованого розвитку української економіки;

по-друге, проведення єдиної державної політики в грошовому обігу, кредитуванні, організації міжбанківських розрахунків, координації діяльності банківської системи в цілому;

по-третє, визначення курсу гривні відносно до валют інших країн;

по-четверте, реалізація монопольного права випуску грошей в обіг.

Показник, що визначає, у скільки разів банки завдяки системі резервів можуть збільшити грошову масу порівняно із сумою готівки, яку внесли вкладники, носить назву *банківський (депозитний) мультиплікатор*. Величина мультиплікатора визначається діленням 100 на ставку обов'язкових банківських резервів, встановлену Центральним банком країни.

До складу Національного банку входять:

1) державна Скарбниця України, її функцією є зберігання резервних фондів національних грошових знаків, нагромадження золотого запасу, коштовностей та валютних запасів;

2) валютна біржа, де купують і продають за вільними ринковими цінами іноземну валюту;

3) Зовнішньоекономічний банк, через який встановлюються прямі кореспондентські зв'язки з іноземними банками;

4) розгалужена мережа управлінь, регіональних відділень, розрахунково-касових центрів, які й складають "кістяк" резервної системи.

Сутність зрілості ринкових економічних систем часто оцінюють за ступенем розвитку кредитних відносин, завдяки яким вирішується ціла низка як суто економічних, так і соціальних проблем. Термін «кредит» походить від латинського слова *creditum*, що означає «позика» (від слова *credo* – «вірю, довіряю»). У сучасних умовах кредит у найзагальнішому сенсі визначають як надання грошей, товарів чи послуг у борг з наступним поверненням позички та сплатою певного відсотка за користування нею.

Кредитор – суб'єкт кредитного відношення, що надає вартість у тимчасове користування. Джерелом коштів для надання позичок можуть бути як власні кошти кредитора, так і позичені.

Позичальник – суб'єкт кредитного відношення, який отримує позичку. Позичальниками можуть бути юридичні та фізичні особи, що тимчасово потребують додаткових коштів. Водночас претендент на отримання позички має подати економічні і юридичні гарантії повернення позичених коштів після збігу строку кредиту. Такими гарантіями можуть бути: надання застави, зобов'язання гаранта (як правило, банку) погасити борг у випадку неплатоспроможності позичальника тощо.

Кредит – це система відносин з приводу акумуляції та використання тимчасово вільних грошових засобів на основі повернення та платності у формі позичкового відсотка. Кредит – найдавніший і найприродніший спосіб подолати тимчасові труднощі у коштах.

За суб'єктами кредитних відносин, об'єктом позик, сферою поширення та розміром позичкового відсотка розрізняють такі види кредитів.

Комерційний кредит – надається одним підприємцем іншому у вигляді продажу товарів із відстрочкою платежу. Об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал.

Інструментом комерційного кредиту є вексель. Мета комерційного кредиту – прискорення реалізації товарів та втіленого в них прибутку. Величина позичкового відсотка за позичковий кредит нижча від банківського та входить у ціну товару та суму векселя.

Банківський кредит – найпоширеніша форма кредиту. Об'єктом банківського кредиту є грошовий капітал. Кредитором є банк, позичальником – домогосподарства, підприємницький і державний сектор. Мета банківського кредиту – отримання прибутку з позик. Банківський кредит не має цільового обмеження. Банківський кредит – це форма кредиту, за якою банк надає клієнтові у тимчасове використання частину власного або залученого грошового капіталу на умовах повернення та платності у вигляді банківського відсотка.

Споживчий кредит – надається банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування.

Іпотечний кредит – довгострокова позика під заставу нерухомого майна (землі, житла, виробничих будівель). Його надають переважно спеціалізовані іпотечні банки під заставу нерухомого майна. У випадку несвоєчасного повернення кредиту позичальник втрачає заставлене нерухоме майно, і воно переходить у власність банку.

Лізинговий кредит – відносини між юридичними особами, що виникають з приводу оренди майна і супроводжуються укладанням лізингової угоди, в якій лізинговою компанією є банк, що на замовлення орендаря купує обладнання і надає його в оренду.

Ломбардний кредит – короткостроковий кредит під заставу рухомого майна, яке можна швидко реалізувати. Застава забезпечує повернення кредиту. Вартісна оцінка застави повинна перевищувати суму кредиту. Якщо кредит повертається своєчасно зі сплатою відсотка, позичальник залишається власником заставленого майна. Якщо кредит не повертається в строк, право власності на заставлене майно переходить до кредитора, який, реалізуючи майно, отримує суму боргу та відсоток.

Державний кредит – система економічних відносин між державою в особі її органів влади чи управління, з одного боку, та фізичними і юридичними особами – з іншого, за яких держава виступає як позичальник, кредитор чи гарант.

3. Механізм здійснення монетарної політики

Загалом монетарною (грошовою) називають політику у сфері грошового обігу, регулювання грошової маси кредитами та ставками банківського процента.

Монетарна політика (англ.: *Monetary Policy*, використовується також термін грошово-кредитна політика) – політика держави, що впливає на

кількість грошей в обігу з метою забезпечення стабільності цін, повної зайнятості населення і росту реального обсягу виробництва.

Монетарна політика пов'язана з грошми. Її проводить Центральний банк через вплив на грошову масу в обігу. Головна ціль монетарної політики полягає в забезпеченні стабільності цін, повної зайнятості і зростанні реального обсягу ВВП. Ця ціль досягається за допомогою таких інструментів:

- норма обов'язкових резервів;
- відсоткова політика;
- рефінансування комерційних банків;
- операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- підтримання курсу національної валюти;
- регулювання імпорту та експорту капіталу.

Монетарна політика буває таких видів: *експансіоністська політика*: грошова маса збільшується → розвиток економіки підвищується; *рестрикційна політика*: грошова маса звужується → економіка вгамовується (ВВП падає).

Головною метою сучасної монетарної політики є збалансоване економічне зростання, яке досягається підтримкою стабільності загального рівня цін та відсоткових ставок в країні, тобто запобіганням як інфляції, так і дефляції. Іншими загальновизнаними цілями монетарної політики є підтримка максимального рівня виробництва та зайнятості, балансу міжнародної торгівлі країни, збереження стабільності фінансових ринків, заохочення інвестицій для подальшого економічного зростання. За виключенням збереження стабільності фінансових ринків, що звичайно вважається вторинною, всі вище зазначені цілі стосуються не фінансової економічної активності. Попри це, операції монетарної політики мають місце виключно на фінансових ринках.

Загальновизнаним фактом є те, що монетарні показники містять інформацію, яка потенційно важлива для ухвалення рішень монетарної політики, спрямованих на підтримку збалансованого економічного зростання. Отже, всі центральні банки ретельно аналізують монетарні показники на регулярній основі.

Для *Центрального банку основним завданням є проведення монетарної політики*. Традиційно, така політика мала завданням досягнення таких основних цілей: високий рівень зайнятості, економічне зростання, цінова стабільність, стабільність відсоткової ставки, а також стабільність фінансового та валютного ринків. Деякі з цих цілей сумісні одна з одною, інші є передумовою для інших, треті є заздалегідь конфліктуючими.

Протягом 1999 – 2004 років Україна за збереження стійкого курсу долара на рівні приблизно 5,35 грн/дол. платила стабільно високими темпами інфляції. Саме це і стало однією з головних причин ревальвації гривні весною 2004 року.

Інструменти, які використовують центральні банки різних країн миру для стабілізації цін і курсів обміну валют, відрізняються й залежать від організаційної структури, що склалися, від стадії розвитку фінансового сектора й нарешті, від політичної системи. У той же час існує багато однакових елементів у побудові, масштабах і методах реалізації монетарної політики, що дозволяє описати деякі аспекти відповідних інструментів. Відповідно до

механізму дій інструменти діляться на прямі й непрямі. До прямих інструментів монетарної політики відносяться:

- обмеження розміру процентних ставок (введення процентних ставок, дозволяє віддавати перевагу для певної категорії кредиторів);
- цілеспрямовані й індивідуальні кредитні стелі – правила розміщення кредитів для певних фінансових інститутів (наприклад, надання центральним банком цільового кредиту Агро банку з метою розміщення його в конкретній сільськогосподарській галузі);
- резервні вимоги (хоча за деякими ознаками їх класифікують як непрямими);
- різні обмеження, що стосується взаємин ліквідності в балансових статтях фінансових організацій, які відповідають операційним цілям центрального банку (керування внутрішніми активами банківської системи в цілому, іноземними резервами, резервними зобов'язаннями, грошовими агрегатами, процентами і ставками й т. п.).

Основним недоліком прямих інструментів є те, що порушується рівновага на фінансових ринках і не може ефективно застосовуватися в тривалому періоді.

Непрямі монетарні інструменти можуть тільки опосередковано впливати на монетарні й кредитні агрегати всієї банківської системи. Основними інструментами серед них є операції на відкритому ринку, договори на покупку цінних паперів, вільні кредитні аукціони, переговори й попередження й т. п. Необхідними умовами застосування непрямих методів є розвинені ринки цінних паперів, платоспроможності й ліквідності як окремих банків, так і всією банківською системою в цілому, дотримання правил і процедур, дотримання ринкової дисципліни, ефективний процесуальний банківський нагляд.

Непрямі монетарні інструменти мають ряд переваг: введення конкурентної ринкової практики в діяльності як центрального, так і комерційних банків, гнучкість (щодо розміру й часу) кредитних інтервенцій, ефективність розміщення кредитів.

Національний Банк України має у своєму розпорядженні наступні грошові інструменти:

- резервні вимоги;
- кредитні аукціони (проводилися в 1996 і 1997 р.);
- операції на відкритому ринку (почали проводитися з 1997 р.);
- різні кредитні інструменти: ломбардні й рефінансові кредити;
- депозитні сертифікати (введені в 1999 р.).

Одним з найбільш ефективних інструментів контролю й регулювання грошових відносин є обов'язкові резервні вимоги по депозитах у комерційних банках, які впливають на обсяг пропозиції грошей.

Для досягнення основних цілей, центральний банк типово має три цінових та кількісних цільових змінних: обмінні курси, монетарні агрегати, та показники інфляції. Всі три цілі є прозорими для громадськості. Типово, основними інструментами центрального банка, для досягнення відповідних

цілей є: операції на відкритому ринку, ставка рефінансування центрального банку, та, банківські резервні вимоги.

На центральний банк покладаються функції вироблення та реалізації монетарної політики; законодавче та фактичне забезпечення незалежності центрального банку від державних органів виконавчої та законодавчої влади, достатньої для проведення ним самостійної монетарної політики; законодавче закріплення за центральним банком статусу резервної структури банківської системи в цілому з наданням йому права регулювати резервні фонди всіх банків другого рівня; законодавче надання центральному банку статусу кредитора в останній інстанції для банків другого рівня та статусу фінансового агента уряду; широкий розвиток мережі банків другого рівня, достатньої для повного забезпечення попиту економічних суб'єктів на позичкові кошти; створення системи державного регулювання та нагляду за роботою банків другого рівня, що гарантує функціональну поведінку останніх у межах, визначених монетарною політикою центрального банку; забезпечення високого рівня довіри до банківської системи загалом через досягнення стабільності кожного окремого банку.

Зовнішнє обговорення монетарної політики є таким же важливим для ухвалення рішень, як і внутрішнє. Це означає, що добре роз'яснення громадськості причин відповідних рішень монетарної політики, ретельна зовнішня перевірка моделей, результатів досліджень і аналізу, на основі яких ухвалюються рішення, є важливими елементами процесу подання рекомендацій.

Питання для обговорення на семінарі

1. Грошова система, її структурні елементи.
2. Закон грошового обігу та його функції.
3. Кількість грошей, необхідних для обігу. Грошові агрегати та їх сутність.
4. Пропозиція грошей і попит на гроші. Рівновага на грошовому ринку.
5. Монетарна політика.
6. Кредитна система. Емісія грошей. Депозити.
7. Банківська система.
8. Форми і функції кредиту.
9. Сутність і функції резервної системи.
10. Грошово-кредитна політика центрального банку.
11. Специфіка та сучасний стан банківської системи України.

Теми реферативних повідомлень

1. Механізм грошово-кредитного регулювання в Україні.
2. Особливості формування банківської системи в Україні.
3. Комерційні банки.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Гальчинський А. Теорія грошей. – К.: Основи, 1998.
2. Гриценко А.А., Кричевська Т.О. Середньострокова монетарна стратегія: зарубіжний досвід та основні засади формування в Україні / Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2006.

3. Доброва Т.Г., Михайлюк В.Б. Основы экономической теории: Учебное пособие для иностранных студентов. – Одесса, ПДПУ, ОДМА, 2007.
4. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К., 2001.
5. Економічна теорія: Навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
7. Економічна теорія: Курс лекцій. / За ред. Комарницького І.Ф. – Чернівці: Рута, 2006.
8. Ковальчук А.Т. Банки. Кредит. Фінанси: Законодавчо-правовий вимір. – К.: Парламентське видання, 2004.
9. Козюк В.В. Монетарна політика в глобальних умовах – Тернопіль, - 2007.
10. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: Монографія. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, – 2001.
11. Макогон Ю.В., Медведкіна Є.О., Рибаченко К.В. Монетарна політика України в умовах глобального економічного зростання: Монографія / За наук.ред. Ю.В. Макогон. – Донецьк: ДонНУ, 2007.
12. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, доповн. – К.: ВЦ «Академія», 2006.
13. Уразов А.У., Маслак П.В., Саух І.В. Основи економічної теорії. МАУП. – К. – 2005.
14. Юхименко П.І. Становлення і розвиток монетарної концепції: історико-економічний аналіз. Монографія. – К.: ІАЕ УААН, 2003.

Тема 16. Державне регулювання ринкової економіки. Ціноутворення на ринку праці

*Розвинена ринкова економіка вимагає
і потребує державне регулювання.*

1. Державне регулювання економіки.
2. Соціальна політика держави. Причини диференціації доходів. Крива Лоренца.
3. Заробітна плата, її види, форми і системи.

1. Державне регулювання економіки

Державне регулювання економіки можливе лише за наявності визначених об'єктивних передумов – досягнення певного рівня економічного розвитку системи й концентрації виробництва та капіталу. Проте ці можливості перетворюються в об'єктивну необхідність. Тоді держава піклується про функціонування ринкового господарства, створює рівні умови всім суб'єктам господарювання, сприяє підприємцям, захищає їхні інтереси, допомагає їм утверджуватися на ринках і набувати ресурсів.

На етапі становлення ринкової економіки, що притаманне Україні, можна виділити декілька специфічних завдань державного регулювання. Найперше – це формування нової системи відносин власності, створення конкурентного середовища, підтримка малого підприємництва, фермерських господарств, створення ринкової інфраструктури, досягнення макроекономічної стабілізації тощо. Держава в ринковій економіці забезпечує добробут нації загалом, охорону її інтересів, стабільність і зміцнення економічного ладу всередині країни і за кордоном. Цим і визначається роль держави в ринковій економіці.

Державне регулювання економіки – це система типових заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормативних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства.

Державне управління економікою – це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності. Основними функціями управління є: *організація, планування, регулювання, кадрове забезпечення, контроль*.

На підставі досвіду розвинутих країн українські вчені-економісти сформулювали головні напрями та інструменти державного регулювання економіки. В процесі ринкової трансформації економіки України найдоцільнішим є використання на практиці таких інструментів державного регулювання, як фіскальна політика, грошово-кредитна політика НБУ, інвестиційна політика, регулювання цін та валютного курсу, державні замовлення (контракти).

Головні елементи механізму державного регулювання економіки описують терміни: суб'єкт, об'єкт, методи і засоби.

Суб'єкти – це носії, виразники та виконавці господарських інтересів, насамперед соціальні групи, що відрізняються одна від одної за такими ознаками: майном, доходами, видами діяльності, професіями, галузевими та регіональними інтересами. Це наймані робітники та власники підприємств, фермери та земельні власники, управлінці та акціонери, інвестори та ін. У кожній з цих груп є свої інтереси, зумовлені їхнім соціально-економічним становищем, а також належністю до того чи іншого регіону, виду діяльності.

Виразником господарських інтересів у ринковій економіці є об'єднання, асоціації, профспілки, спілки підприємців і фермерів тощо. Виразниками соціально-економічних, політичних, культурних, екологічних, регіональних інтересів є також політичні партії.

Виконавцями господарських інтересів держави є органи державної та місцевої влади, а також Національний банк.

Об'єкти державного регулювання економіки – це сфери, галузі економіки, регіони, а також: ситуації, явища та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішуються автоматично, або ті, що вирішуються у віддаленому майбутньому,

тоді як їхнє вирішення конче потрібне для нормального функціонування економіки та підтримання соціальної стабільності.

Об'єктами державного регулювання економіки прийнято вважати такі: економічний (інвестиційний) цикл: секторну, галузеву та регіональну структури господарства; умови нагромадження інвестиційного капіталу; зайнятість населення; грошовий обіг; платіжний баланс; ціни та умови конкуренції; підготовку та перепідготовку кадрів; довкілля; зовнішньоекономічні зв'язки.

Сутність державної антициклічної політики або регулювання господарської кон'юнктури полягає в тому, щоб під час спадів та депресії стимулювати попит на товари та послуги, капіталовкладення та зайнятість. Для цього приватному капіталу надають додаткові фінансові пільги, збільшують державні інвестиції, що дає змогу зменшити глибину та тривалість імовірного спаду виробництва, збільшити можливість інвестицій та зростання зайнятості.

Державне регулювання економіки у сфері галузевої та територіальної структури забезпечують за допомогою фінансових стимулів та державних капіталовкладень, які гарантують привілейовані умови для розвитку окремих галузей та регіонів. В одних випадках підтримку надають галузям та територіальним одиницям, що перебувають у стані затяжної кризи; в інших – заохочують розвиток нових галузей та видів виробництв – носіїв науково-технічного прогресу, що зумовлюють прогресивні структурні зміни всередині галузей, між галузями та в усьому національному виробництві, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності.

Найважливішим об'єктом державного регулювання економіки є нагромадження капіталу. Тому державна економічна політика заохочення нагромадження відповідає економічним інтересам суб'єктів господарства.

Регулювання зайнятості – це підтримання нормального з погляду ринкової економіки співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили. Це співвідношення повинне задовольняти потребу економіки у кваліфікованих працівниках, заробітна плата яких повинна бути мотивацією праці.

Постійним об'єктом уваги державних органів регулювання є *забезпечення стабільності національної валюти та грошового обігу, подолання інфляції*, що становить серйозну небезпеку для економіки. Регулювання грошового обігу опосередковано впливає також на нагромадження, ціни, соціальні відносини.

Стан платіжного балансу є об'єктивним показником нормальної економіки. У всіх країнах з ринковим господарством держава постійно виконує оперативне та стратегічне регулювання платіжного балансу шляхом впливу на експорт та імпорт, рух капіталу, підвищення та зниження курсів національних валют, торговельно-договірну політику та участь у міжнародній економічній інтеграції.

Одним з головних об'єктів регулювання є *ціни*. Динаміка та структура цін відображає стан економіки. Водночас самі ціни значно впливають на структуру господарства, умови капіталовкладень, стійкість національної валюти, соціальну стабільність.

У цілому ж *головною метою державного регулювання економіки є забезпечення економічної і соціальної стабільності та зміцнення*

економічної безпеки держави. З цього випливають конкретні завдання, без виконання яких головної мети досягти не можна. Ці конкретні цілі нерозривно пов'язані з об'єктами державного регулювання економіки. Сюди належить також удосконалення галузевої та регіональної структури господарства, поліпшення стану довкілля.

Сучасна економіка західних країн - це високоорганізована, інноваційно-підприємницька економіка, в якій відбитий багатовіковий досвід ринкової свободи, конкуренції і демократичного порядку. В ній гідне місце приділяється державному впливу. Без ефективної держави сталий розвиток, економічний і соціальний – неможливий.

Чинники, пов'язані з рішенням проблем ринкового сектора економіки, вирівнюванням негативних ефектів ринкового механізму:

- 1) Обмеження стихійності ринкових процесів.
- 2) Забезпечення ефективного сукупного попиту ринкової кон'юнктури.
- 3) Забезпечення виробництва суспільних товарів, суспільних потреб і нестатків.

- 4) Підтримка конкурентоспроможності, відкритості ринку.
- 5) Посилення конкурентоспроможності на світовому ринку.

Чинники, що забезпечують економічну стабільність, процес розширеного відтворення:

- 1) Створення загальних умов розвитку економіки, забезпечення економічної ефективності функціонування сукупного капіталу, необхідність визначення «правил гри» суб'єктів господарювання.

- 2) Забезпечення антициклічного розвитку економіки.
- 3) Стимулювання довгострокового економічного росту ділової активності.
- 4) Формування оптимальної структури народного господарства.
- 5) Підтримка макроекономічної рівноваги.
- 6) Забезпечення ефективного керування державним сектором економіки.
- 7) Потреба в державних інвестиціях, малорентабельних із погляду приватного капіталу.

- 8) Регулювання грошового обігу.
- 9) Сприяння розвитку науки, науково-технічного прогресу.

Чинники, пов'язані з рішенням соціальних проблем:

- 1) Забезпечення раціонального перерозподілу прибутків.
- 2) Забезпечення економічної основи соціальної стабільності, скорочення соціальної напруженості.

- 3) Забезпечення більш повної зайнятості населення.

- 4) Формування умов розширеного відтворення робочої сили, виявлення інтелектуальних здібностей людини (розвиток, перепідготовка кадрів).

Зазначена класифікація чинників є умовною, тому що всі три їхні групи взаємозалежні між собою.

Становлення ринкової економіки багато в чому залежить від застосування та вибору оптимальної системи методів і засобів державного регулювання економіки (ДРЕ).

Методи ДРЕ – це сукупність способів, прийомів та засобів державного впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Методи ДРЕ класифікуються за формами впливу (прямого та непрямого) та засобами впливу (правовими, адміністративними, економічними, імперативними, неформальними, спеціальними).

Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, та економічних інструментів прямого впливу. Останні спрямовані на регулювання темпів зростання та структури економіки, обсягів виробничого та невиробничого споживання, масштабів діяльності суспільного сектора економіки та ін.

Методи непрямого регулювання – це методи, які регламентують поведінку суб'єктів не прямо, а опосередковано, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. Опосередковане регулювання – це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті мотивація – це процес спонукання об'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

До методів непрямого ДРЕ належать інструменти фіскальної, бюджетної, кредитно-грошової, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших напрямків економічної політики, а також методи морального переконання.

Правові методи ДРЕ – система законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів господарювання (визначають правовий простір). Предметом правового регулювання економіки є:

- 1) відносини між державою і суспільством, громадянами, суб'єктами господарської діяльності;
- 2) відносини "всередині" держави, між її органами з приводу розподілу повноважень, визначення їхнього правового статусу;
- 3) відносини між суб'єктами господарської діяльності (виробник – посередник, замовник – підрядчик, боржник – кредитор, власник – орендар та ін.);
- 4) економічні відносини між людьми, залученими в державно-управлінські процеси як з приводу професійного виконання обов'язків державних службовців, так і з причин звернення в державні органи для вирішення будь-яких власних проблем.

Основними формами правового регулювання економіки в Україні є:

- Конституція та закони України;
- укази та розпорядження Президента;
- постанови та інші акти Верховної Ради;
- постанови й розпорядження Кабінету Міністрів;
- нормативні акти центральних органів (міністерств, відомств);
- нормативні акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування.

Економічні методи державного регулювання економіки пов'язані зі створенням фінансових чи матеріальних стимулів, здатних впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання й зумовлювати їхню поведінку.

Адміністративні методи базуються на використанні сили державної влади. Це заходи (засоби) заборони, дозволу або примусу.

Застосування адміністративних методів необхідне і навіть ефективне у таких сферах:

- 1) прямий контроль держави над монопольними ринками;
- 2) охорона навколишнього середовища і здоров'я людей;
- 3) соціальний захист населення, визначення і гарантування мінімально допустимих життєвих параметрів – встановлення соціальних стандартів (гарантований прожитковий мінімум, регламентація умов праці тощо);
- 4) захист національних інтересів у світогосподарських зв'язках (ліцензування експорту, державний контроль за імпортом капіталу, робочої сили, товарів тощо);
- 5) реалізація державних програм і планів.

Індикативні методи (лат. – "вказувати", "орієнтувати") – це методи непрямого, опосередкованого впливу, що мають орієнтований, рекомендаційний характер (наприклад, індикативні ціни).

Сутність держави розкривається і реалізується в її взаємодії з суспільством. Що і як держава робить для впорядкування та вдосконалення суспільної, колективної та приватної життєдіяльності людей характеризується поняттям «функції держави». Слово «функція» походить від лат. «*functio*» й означає: виконання, обов'язок, коло діяльності.

Сучасні держави світу виконують *політичну, соціальну, міжнародну та економічну функції*.

Політична функція держави полягає в забезпеченні цілісності й збереженні суспільства, у створенні умов для спокійного та гармонійного його розвитку. *Соціальна функція* держави полягає в забезпеченні на всій території країни прав і свобод кожної людини і громадянина.

Міжнародна (зовнішня) функція держави полягає у підтримуванні свободи, суверенітету та історичного існування народів конкретної країни в рамках світового співтовариства.

Економічна функція держави полягає у створенні передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства.

Усі функції держави тісно взаємопов'язані. Але, на думку економістів, економічна функція є найважливішою, оскільки брак належного економічного потенціалу або низька ефективність, його використання перешкоджають реалізації інших суспільних функцій.

2. Соціальна політика держави. Причини диференціації доходів. Крива Лоренца

Стабільний економічний розвиток країни неможливий без формування соціально благополучного суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових

відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Зрештою, економічне зростання і підвищення народного добробуту – взаємопов'язані процеси.

В умовах розвитку ринкової економіки з приватною власністю, розвитку конкуренції й підприємництва гостро постає проблема соціального захисту населення, особливо при розшаруванні суспільства за матеріальним і соціальним статусами. Перед державою постає проблема забезпечення і підтримки малозабезпечених прошарків населення.

Вирішення проблем, пов'язаних із функціонуванням соціальної сфери, є прерогативою держави як у сталій, так і в трансформаційній економіці.

Соціальна сфера – підсистема національної економіки, тобто явища, процеси, види діяльності та об'єкти, які пов'язані з забезпеченням життєдіяльності суспільства, людини, задоволенням їхніх потреб, інтересів.

Соціальна політика:

– діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності у країні;

– система правових, організаційних, регулятивно-контрольних заходів держави з метою узгодження цілей соціального характеру із цілями економічного зростання.

Державне регулювання соціальних процесів – вплив органів державної влади за допомогою різноманітних засобів (форм, методів та інструментів) на розвиток соціальних відносин, умови життя та праці населення країни.

Соціальна політика держави включає:

– регулювання соціальних відносин у суспільстві, регламентацію умов взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері (в тому числі між роботодавцями і найманою робочою силою);

– вирішення проблеми безробіття та забезпечення ефективної зайнятості;

– розподіл і перерозподіл доходів населення;

– формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці й надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;

– створення системи соціального захисту населення;

– забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури, спорту, житлово-комунального господарства і т. ін.);

– захист навколишнього середовища тощо.

До основних елементів державної політики в галузі соціального захисту населення відносяться:

1) встановлення допустимих параметрів життя (розміру прожиткового мінімуму, мінімальної пенсії, соціальної допомоги);

2) захист населення від зростання цін і товарного дефіциту для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадянам;

3) вирішення проблеми безробіття і забезпечення ефективної зайнятості, перепідготовка кадрів;

4) пенсійне забезпечення (людей похилого віку, інвалідів, сімей, що втратили годувальника);

5) утримання дитячих будинків, інтернатів, будинків для людей похилого віку тощо;

6) соціальні трансферти (допомога з безробіття, одноразові чи щомісячні виплати на дітей, з материнства, з хвороби та інших причин, житлові субсидії тощо);

7) соціальне обслуговування (надання соціальних послуг окремим категоріям громадян і т. ін.);

8) надання необхідної медичної допомоги;

9) соціальне страхування тощо.

Моделі соціальної політики держави

Модель розвитку соціальної сфери і соціального захисту в адміністративно-командній економіці – превалювання ідеї вторинності соціальної сфери щодо виробництва; жорсткий контроль державою соціальних відносин; зрівняльний принцип розподілу (егалітаризм), низький рівень доходів; визнання зарплати, отриманої на державних підприємствах, їх основним джерелом; заохочення колективних форм споживання, у тому числі в "натуральному вираженні" (надання безоплатного житла, відпочинку, соціальних послуг тощо), на шкоду більш ринковим грошовим трансфертам; незацікавленість в особистих збереженнях та інвестуванні.

Американська модель соціальної політики – найбільш лібералізований варіант, який базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. При цьому забезпечується досить високий рівень і якість життя основної частини населення.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) – найбільш соціалізована модель, тобто економіка найбільшою мірою працює на задоволення потреб членів суспільства. Вона відзначається надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет (понад 50%), акумулюванням у руках держави значних фінансових ресурсів, домінуванням ідеї рівності та солідарності у здійсненні соціальної політики, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим рівнем соціального захисту населення, що забезпечується в основному за державні кошти. Тут соціальна політика тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, яке має чітко виражену соціальну спрямованість, тобто соціальна політика виступає як мета економічної діяльності держави.

Німецька модель (ФРН, Франція, Австрія) характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучення коштів держави та підприємців.

Японська модель соціальної політики передбачає проведення політики вирівнювання доходів, особливу політику використання робочої сили (система довічного найму з певними сучасними модифікаціями), домінування психології колективізму, солідарності в доходах, досягнення консенсусу між різними суб'єктами у вирішенні соціально-економічних проблем, виділення питань підвищення життєвого рівня населення в ранг національних пріоритетів.

Англосаксонська модель (Велика Британія, Ірландія, Канада) виступає як проміжна між лібералізованою американською і соціально орієнтованою шведською та німецькою моделями. Для неї характерним є активніше, ніж для першої моделі, регулювання соціальних процесів з боку держави, проте нижчий, ніж в останніх двох моделях, рівень оподаткування і перерозподіл ВВП через держбюджет (не більше 40%). Крім того, має місце приблизно рівний розподіл витрат на соціальне забезпечення між державою та приватним сектором, пасивна державна політика на ринку праці.

Модель соціальної політики Української держави має представляти собою симбіоз лібералізму та соціальної орієнтації. Перший дає можливість в умовах відсутності достатніх фінансових коштів у держави створити умови для самореалізації і самозабезпечення економічних суб'єктів. Друга складова передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення.

В умовах соціально-ринкової трансформації держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогам засадах.

Соціальні амортизатори – це механізми соціального захисту.

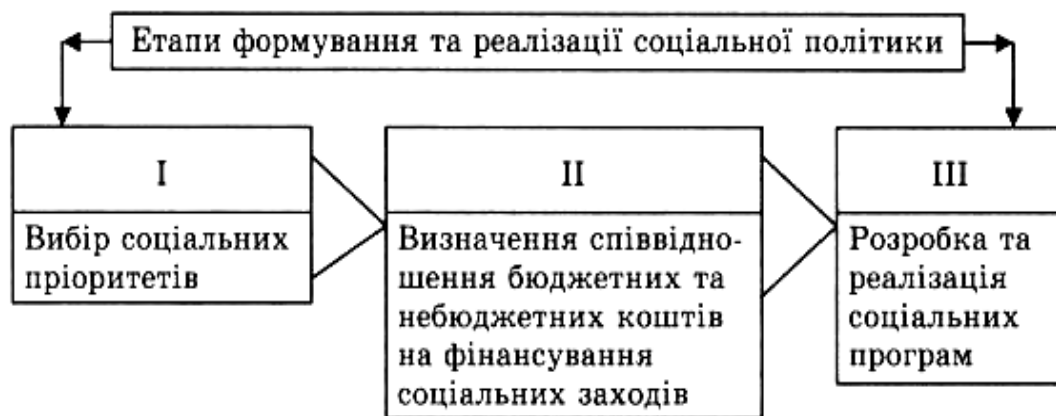


Рис. 16.1. Цілі соціальної політики перехідного періоду

Цілі стратегічного характеру:

- наповнення реформ соціальним змістом;
- розвиток демократії, забезпечення прав і свобод, формування громадянського суспільства;
- активізація соціальної ролі держави, відпрацювання механізму взаємодії держави і суспільства в соціальній сфері;

- забезпечення гідних і безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян;
- створення кожній людині можливостей реалізувати її здібності, одержувати доход відповідно до результатів праці, компетентності, таланту;
- стимулювання мотивації до трудової та підприємницької діяльності, становлення середнього класу;
- забезпечення відтворення населення, оптимізація ситуації на ринку праці;
- гармонізація відносин між різними соціальними групами, формування почуття соціальної солідарності;
- формування ефективної системи соціального захисту населення;
- реформування пенсійної системи;
- розвиток соціальної інфраструктури, створення умов для виховання, освіти, духовного розвитку дітей, молоді;
- зміцнення сім'ї, підвищення її ролі у суспільстві.

Поточного характеру:

- погашення заборгованості з заробітної плати та соціальних виплат;
- забезпечення прожиткового мінімуму;
- боротьба з бідністю, надання адресної допомоги;
- захист громадян від інфляції за допомогою своєчасної індексації доходів;
- обмеження безробіття та стимулювання зайнятості населення;
- створення екологічних та соціальних безпечних умов життя;
- запобігання соціальній деградації тощо.

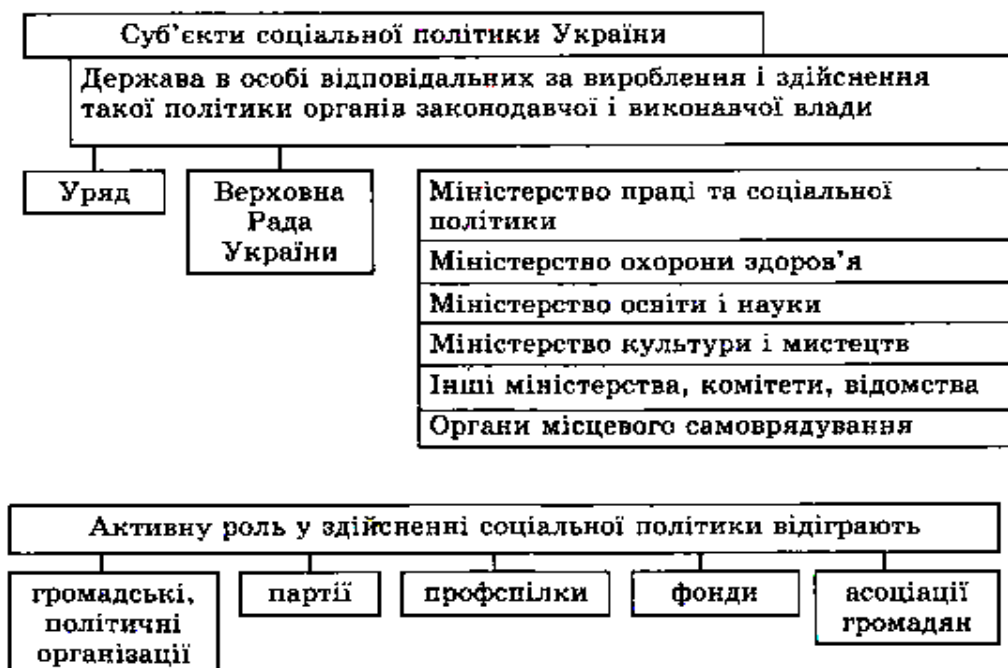


Рис. 16.2. Суб'єкти соціальної політики України

Методи впливу держави на розвиток соціальної сфери:

- правове забезпечення соціального захисту населення, прийняття відповідних законодавчих та нормативних актів;
- прямі державні витрати із бюджетів різних рівнів на фінансування соціальної сфери (розвиток освіти, науки, медичне обслуговування, охорона навколишнього середовища тощо);
- соціальні трансфери у вигляді різного роду соціальних субсидій;
- впровадження ефективної прогресивної системи оподаткування індивідуальних грошових доходів населення;
- прогнозування стану загальнонаціональних і регіональних ринків праці; створення мережі центрів служб зайнятості й бірж праці;
- встановлення соціальних і екологічних нормативів і стандартів; контроль за їх дотриманням;
- державні програми з вирішення конкретних соціальних проблем (боротьба з бідністю, освітні, медичні, екологічні та інші);
- державний вплив на ціни та ціноутворення;
- обов'язкове соціальне страхування в різних формах;
- пенсійне забезпечення;
- розвиток державного сектору економіки та виробництво суспільних товарів і послуг;
- підготовка та перепідготовка кадрів;
- організація оплачуваних громадських робіт;
- соціальне партнерство.

Державні соціальні стандарти – встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій.

Державні соціальні гарантії – встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами.

Рівень і якість життя – інтегровані показники соціально-економічного розвитку країн. Для визначення рівня життя в різних країнах експерти використовують поняття *індекс розвитку людського потенціалу*, або скорочено – *індекс людського розвитку (ІЛР)*. Цей показник запропонований ООН у 1990 р. як інтегрована оцінка рівня цивілізованості країни.

Індекс людського розвитку має такі три складові:

- 1) тривалість життя населення;
- 2) рівень освіти;
- 3) обсяг ВВП на душу населення.

Задані граничні значення для кожного показника:

- тривалість життя – 25-85 років;
- рівень освіти – 0 – 100 % (кількість років, які провів в режимі навчання після 15 років “середній громадянин”);
- ВВП – від 200 до 4000 дол. США.

Низьким при цьому вважається ІЛР, менший за 0,5, високим – 0,9 – 1.

Економічна комісія ООН, оцінюючи життєвий рівень населення Європи, надає перевагу такому показнику, як *кількість товарів та послуг, які населення змогло отримати*. Еталонна величина складає 100 %.

Рівень життя населення – ступінь задоволення матеріальних, духовних та соціальних потреб людей.

Поняття **якість життя** конкретизує категорію “рівень життя (ІЛР)”. В ООН було запропоновано комбінований показник – **індекс якості життя**, який характеризує:

- рівень освіти;
- медичного обслуговування;
- тривалість життя;
- ступінь зайнятості населення;
- його платоспроможність;
- доступ до політичного життя тощо.

В 2009 році показник тривалості життя в Україні становить – 68,25 років (151 місце серед країн світу), Макао – 84,36 років (1 місце), Андора – 82,51 (2 місце), Японія – 82,12 (3 місце).

Згідно Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки “Шляхом Європейської інтеграції” Україна обрала соціально орієнтований структурно-інноваційний шлях розвитку, який має здійснюватися поетапно.

Головним у соціальній сфері на першому етапі (2004-2005) стало зниження рівня бідності та зменшення диференціації доходів населення за рахунок стимулювання випереджальних темпів зростання заробітної плати, посилення адресної соціальної підтримки. Водночас, відчутне поліпшення життя людей можливе лише за умови успішного функціонування та розвитку реальної економіки.

Основним стратегічним ресурсом держави, головним фактором економічного зростання є люди з їхнім інтелектуальним, підприємницьким, виробничим потенціалом. Трудовий потенціал країни в останні роки знижується через низьку народжуваність та старіння населення. Рівень освіти населення в Україні хоча є одним з найвищих серед країн Центральної та Східної Європи, але якість освіти неналежна через недостатню забезпеченість сучасними підручниками, наочним приладдям, низький рівень комп’ютеризації.

Наявність ефективної системи підготовки нових працівників, які б відповідали сучасним вимогам до кваліфікованої робочої сили, є обов'язковою умовою економічної стабільності суспільства. Але за останні роки значно зменшилась кількість професійно-технічних закладів, які здійснюють підготовку кваліфікованих робітників.

Через те, що фінансування науки за рахунок коштів державного бюджету залишається на низькому рівні, продовжується процес еміграції наукових працівників, зокрема фахівців вищої кваліфікації.

Інформаційна сфера України має унікальний кадровий ресурс. Щорічно вищі навчальні заклади випускають 50 тисяч спеціалістів з інформаційно-комунікаційних технологій. За кількістю сертифікованих програмістів Україна займає четверту позицію у світі після США, Індії та Росії. Однак основні параметри цієї сфери значно відстають від розвинутих країн. За оцінками Міжнародного телекомунікаційного союзу, Україна перебуває лише на 84 місці серед 178 обстежених країн за доступом населення до телекомунікаційних технологій. Тому, якнайшвидше потрібно реалізовувати програми “Електронна Україна”, “Україна – розвиток через Інтернет”, збільшити обсяг фінансування Національної програми інформатизації.

2010-2015 роки мають стати періодом розгорнутого економічного розвитку на основі утвердження принципів та механізмів структурно-інноваційної моделі соціально орієнтованої економіки.

Щодо соціального захисту населення держава має надавати з свого боку гарантії: економічні, правові і соціальні.

Аналіз показує, що ринкова економіка не гарантує кожному члену суспільства певний визначений рівень доходів, вони визначаються вкладом певного фактора у виробництво. Усі учасники ринкової економіки із самого початку не однакові за своїми потенціальними можливостями. Вони розрізняються за: володінням власністю; здібностями, рівнем освіти і кваліфікації; фінансовими можливостями; умовами виробництва; ступенем ризикованості, вдачею; станом здоров'я тощо. Ця нерівномірність, з одного боку, породжує економічні стимули, а з іншого – примножує нерівномірність у майбутньому. *Проблема нерівномірності* характерна як для країн з низьким рівнем розвитку, так і для найрозвинутіших країн. Ступінь нерівномірності розподілу доходів можна проаналізувати за допомогою кривої Лоренца (за ім'ям американського економіста Макса Лоренцо (1876-1959 рр.)).

Як бачимо, на графіку (рис. 16.3) по одній осі відкладена частка сімей з різними доходами, а по іншій – частка доходу. Якщо уявити, що доходи розподіляються рівномірно, то це означатиме, що існує абсолютна рівність, за якої, наприклад, 10% сімей одержують 10% доходу, 30% сімей – 30% доходу, 70% сімей – 70% доходу і т.д. Однак це абстрактна ситуація.

Такий розподіл на графіку показує бісектриса ОЕ – лінія абсолютної рівності.

Абсолютна нерівність в розподілі на графіку показана прямою EF, коли менше 1% сімей отримують 100% доходу, а інші – взагалі нічого не отримують, що є також нереальною ситуацією.

Реально перші 20% населення можуть отримувати, наприклад 5% доходу, 40% – 15% доходу, 60% – 35% доходу, 100% – 100% сукупного доходу. Відповідно до такого розподілу і будуємо криву, яка відхиляється від лінії абсолютної рівності ОЕ і ілюструє фактичний стан розподілу доходу.

Реальний розподіл, як показують реальні результати його аналізу у багатьох країнах, відбувається таким чином, що більша частина сукупного доходу розподіляється на користь меншої частини сімей. Його і відображає на графіку крива Лоренца. Чим далі ця крива відхиляється від бісектриси, тим більший ступінь нерівності в розподілі доходів.

Якщо заштриховану площу між бісектрисою і кривою Лоренца поділити на площу трикутника OFE, отримаємо показник ступеня нерівномірності в доходах. Його називають *коефіцієнтом Джині* (за ім'ям італійського економіста Коррадо Джині (1884-1965 рр.)), який запропонував використовувати цей коефіцієнт). Чим більший цей коефіцієнт, тим більший ступінь нерівномірності. У розвинених країнах значення коефіцієнта Джині становить 0,25 – 0,35, у слаборозвинених – 0,70 – 0,80. В Україні – 0,60 – 0,75.

3. Заробітна плата, її види, форми і системи

На кожному етапі розвитку суспільства формувались економічні вчення, які тою або іншою мірою стосувались питань заробітної плати.

Представники класичної політичної економії (В. Петті, П. Буагільбер) вважали, що заробітна плата – ціна праці працівника, що є мінімумом коштів для його існування та існування його родини. Таку точку зору поділяли і Д. Рікардо і Г. Мальтус. Взагалі в економічній науці сформувались два підходи до розуміння сутності заробітної плати:

- 1) заробітна плата як форма власності та ціни робочої сили (К. Маркс);
- 2) заробітна плата, як ціна праці (Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, П. Самуельсон та ін.).

Робоча сила – сукупність фізичних, інтелектуальних, психологічних, духовних здібностей до найманої праці в процесі виробництва товарів та надання послуг.

У відповідності з першим підходом, в умовах ринкової економіки здатність людини до праці стає предметом купівлі-продажу, тобто товаром. Як відомо, будь-який товар, в тому числі і товар «робоча сила», має вартість і споживну вартість. Вартість робочої сили набуває форми вартості життєвих засобів працівника.

Споживну вартість товару «робоча сила» складає її здатність в процесі з'єднання із засобами виробництва, які їй не належать, створювати вартість значно більшу, ніж вартість, необхідну для її відтворення. У відповідності до поглядів К. Маркса, капіталістична система господарювання базується на тому, що вартість робочої сили – величина менша від величини вартості продукту, створеного працівником у процесі праці. Ця різниця є додатковою вартістю, яка безкоштовно присвоюється підприємцем і складає неоплачену працю працівника.

Західна економічна наука повністю ігнорує проблему експлуатації, виходячи з того, що всі фактори виробництва (земля, капітал) беруть участь у створенні певного обсягу товарів і послуг. Оскільки їхня участь у ціні знов створеного продукту різна, то і їхня частка у виручці від реалізації – пропорційна їхній участі. Звідси висновок: ринок забезпечує справедливий розподіл прибутків, пропорційно до участі різних економічних ресурсів у виробленому товарі, наданій послугі. Ту різницю, яка в марксизмі характеризується як додаткова вартість, у немарксистській економічній науці визначають як нормальний прибуток на робочу силу (працю), яку привласнює власник капіталу, що купив на певний час право функціонального використання фактора «робоча сила». У відповідності з цим, найманий працівник продає власнику капіталу працю і отримує заробітну плату, яка і є ціною праці. Таким чином, у відповідності до другого підходу, заробітна плата виступає як сплата за працю, тобто, ціна праці.

В умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці.

Заробітна плата – це плата, яку одержує власник робочої сили за свою працю, її якість і кількість, або ціна, що платить підприємець працівникові за використання його робочої сили.

Сутність заробітної плати найбільш повно проявляється у *функціях*, які вона виконує у процесі суспільного відтворення:

1. *Відтворювальна функція* заробітної плати: забезпечення працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь.

Реалізація цієї функції тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, зі встановленням такого її мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили, давав змогу працівникові утримувати сім'ю.

2. *Стимулююча функція*: встановлення залежності розміру заробітної плати від кількості й якості затраченої праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати працюючих до постійного покращення кількісних і якісних результатів праці.

3. *Регулююча функція*: оптимізація розміщення робочої сили у регіонах, галузях, господарствах, підприємствах з урахуванням ринкової кон'юнктури.

В ринкових умовах вища заробітна плата на ефективніших робочих місцях стимулює перехід працівників з неефективних робочих місць.

4. *Соціальна функція*: відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. Заробітна плата виступає індивідуальною часткою працівника в новоутвореному прибутку у відповідності до його трудового внеску. Соціальне значення цієї функції – соціальна справедливість при розподілі прибутку між найманими працівниками у відповідності з результатами їхнього трудового внеску.

5. *Оптимізаційна функція*: заробітна плата як складова собівартості продукції спричиняє мотивацію власника фірми до вдосконалення технічної бази виробництва, його раціоналізації, підвищення продуктивності праці.

Основні функції заробітної плати тісно пов'язані між собою. Надання переваг одній з них неминує породжує кризові явища в економіці.

У сучасних умовах заробітна плата в Україні повною мірою не виконує жодну із зазначених функцій. Упродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримувалася на соціально низькому рівні.

Форми та системи заробітної плати – це механізм встановлення розміру заробітку в залежності від кількості та якості праці і її результатів.

В залежності від факторів, які беруться в основу нарахування заробітної плати всі її багаточисленні різновиди (системи) зводяться до двох основних форм: погодинної і відрядної.

При *погодинній формі* заробітної плати мірою праці виступає відпрацьований час, а заробіток працівнику нараховується згідно з його тарифною ставкою чи посадовим окладом за фактично відпрацьований час. На основі погодинної форми заробітної плати використовуються такі її різновиди (системи): погодинно-нормативна (оплата праці за відпрацьований час та при виконанні нормативів); погодинно-преміальна (оплата праці за відпрацьований час та додаткову виплату премій за економію витрат, досконаліші форми організації праці, тощо).

Погодинна форма заробітної плати може бути погодинною, потижневою, поденною, помісячною – в залежності від одиниці вимірювання (робоча година, день, тиждень, місяць).

Погодинна форма заробітної плати – це оплата праці в залежності від кваліфікації працівника, яка проводиться за годинними (денними) тарифними ставками, із застосуванням нормативних завдань, чи місячними окладами за фактично відпрацьований час.

Відрядна форма заробітної плати – оплата праці працівників, встановлена залежно від кількості виготовленої ними продукції, виконаної роботи чи наданих послуг визначеної якості і яку здійснюють за нормами і розцінками, встановленими згідно з розрядом виконаних робіт.

При цьому за кожну одиницю продукції встановлюється певний розмір оплати – відрядна розцінка.

При відрядній формі заробітної плати мірою праці є вироблена працівником продукція (або виконаний обсяг робіт), а розмір заробітку прямо пропорційно залежить від її кількості та якості, виходячи із встановленої відрядної одиниці.

Відрядна форма заробітної плати представлена у таких системах:

1) пряма відрядна – робітник за кожну одиницю виробу отримує оплату, рівну відрядній розцінці;

2) відрядно-преміальна система оплати праці стимулює виконання кількісних і якісних показників;

3) відрядно-прогресивна система заробітної плати передбачає прогресивне збільшення розцінок у залежності від виконання норм виробітку і

використовується на роботах, від яких залежать результати цеху або підприємства, а також у тих випадках, коли необхідно збільшити випуск продукції без впровадження додаткового устаткування та без збільшення кількості робітників;

4) непряма відрядна: система заробітної плати використовується для допоміжних робітників або підсобників, зайнятих обслуговуванням основних робітників. Їх заробіток залежить від результатів праці робітників, яких вони обслуговують;

5) акордна система заробітної плати передбачає встановлення відрядної розцінки відразу на весь комплекс робіт, виходячи з діючих норм виробітку і відрядних розцінок (галузі машинобудування, важке машинобудування).

Внаслідок того, що оплата праці здійснюється у грошовій формі, розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку одержує працівник за свою працю. Номінальна заробітна плата, тобто кількість грошей, одержаних працівником на руки, не дає повного уявлення про дохід на фактор найманої праці, тому що в різний час за одну і ту ж кількість грошей можна купити різну кількість життєвих благ. Тому визначення рівня оплати праці здійснюється через реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата визначається масою товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін після відрахування податків та інших платежів.

Отже, рівень реальної заробітної плати визначається сумою номінальної оплати праці, рівнем податків і цін на життєві блага. При даному рівні цін реальна заробітна плата змінюється прямо пропорційно змінам номінальної заробітної, а при даному рівні номінальної заробітної плати – обернено пропорційно зміні цін на споживчі товари і послуги.

Реальна заробітна плата – відносний показник, який характеризує купівельну спроможність номінальної заробітної плати під впливом змін роздрібних цін на товари й послуги та рівня витрат на сплату податків і обов'язкових платежів. Абсолютна величина реальної заробітної плати розраховується діленням номінальної заробітної плати поточного періоду без урахування податків і обов'язкових платежів на індекс споживчих цін.

Мінімальна заробітна плата (МЗП) – гарантований державою соціальний мінімум не тарифікованої праці.

Функція МЗП – мотивація власника робочої сили до участі у праці.

Вимоги до МЗП:

- незначний відрив від мінімального споживчого бюджету;
- визначення рівня заробітної плати за міжнародними стандартами;
- своєчасне коригування відповідно до економічних та соціальних змін у суспільстві.

Мінімальна заробітна плата регулюється з урахуванням економічного розвитку, продуктивності праці, середньої заробітної плати та вартості величини мінімального споживчого бюджету. За Законом України “Про оплату праці” від 24 березня 1995 р. є державною соціальною гарантією і

встановлюється у розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працевздатну особу.

Таблиця 16.1

**Розміри мінімальної заробітної плати 2010 року,
в місячному і погодинному розмірі**

Період дії	Розмір мінімальної заробітної плати, грн.	
	місячний	погодинний
1 січня – 31 березня	869	5,2
1 квітня – 30 червня	884	5,29
1 липня – 30 вересня	888	5,32
1 жовтня – 30 листопада	907	5,43
1 грудня – 31 грудня	922	5,52

Таблиця 16.2

Розміри прожиткового мінімуму в розрахунку на одну особу в місяць

Соціальні та демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму				
	1 січня – 31 березня	1 квітня – 30 червня	1 липня – 30 вересня	1 жовтня – 30 листопада	1 грудня – 31 грудня
Діти віком до 6 років	755	767	771	787	799
Діти віком від 6 до 18 років	901	917	921	941	957
Працевздатні особи	869	884	888	907	922
Особи, що втратили працевздатність	695	706	709	723	734
Загальний показник	825	839	843	861	875

Законом «Про Державний бюджет України на 2011 рік» визначено наступні розміри мінімальної місячної заробітної плати: з 1 січня – 941 грн., з 1 квітня – 960 грн., з 1 жовтня – 985 грн., з 1 грудня – 1004 грн.

Питання для обговорення на семінарі

1. Необхідність, зміст та моделі державного регулювання економіки.
2. Функції держави, основні методи та напрями державного регулювання.
3. Соціальна політика держави.
4. Бідність населення. Шляхи подолання бідності в Україні.
5. Диференціація доходів. Крива Лоренца.
6. Індекс використання людського потенціалу.
7. Суть та форми заробітної плати. Мінімальна заробітна плата.

8. Сучасні системи заробітної плати.

Теми реферативних повідомлень

1. Еволюція поглядів на роль держави в економічному розвитку суспільства.
2. Соціальні програми як джерело формування доходів населення.
3. Зарубіжний досвід оплати праці.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник. – К.: Знання, 2004.
2. Гіль С.Є., Дудник О.А., Єфремова Л.В., Горобинська М.В., Приймак Л.І., Серіков О.Ф. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник. Ч. 1. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002.
3. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.. – Вид. 2-ге, доопрац. і допов. – К.: КНЕУ, 2004.
4. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки – К.: Знання, 2004.
5. Доброва Т.Г., Михайлик В.Б. Основи економічної теорії: Учбовий посібник для іноземних студентів. – Одеса, ПДПУ, ОДНМА, 2007.
6. Дядкова Н. Про заходи щодо підвищення результативності роботи міністерства праці та соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2.
7. Запоточний І.В., Захарченко В.І. Державне регулювання регіональної економіки / За заг. ред. д.е.н., проф. Захарченка В.І. – Харків – Львів – Одеса: ТОВ «Одіссей», 2003.
8. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред. д-ра екон. наук, проф. акад. АН Вищої школи України І.Р. Михасюка. – Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів: «Українські технології», 1999.
9. Іванова О.Л. Соціальна політика : теоретичні аспекти. – К.: Академія, 2003.
10. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки. – К.: Знання, 2004.
11. Михасюк І., Мельник А. Державне регулювання економіки. – Л.: Українські технології, 2003.
12. Морозова Т.Г., Пукулькина А.В. Государственное регулирование экономики и социальный комплекс. – М.: Финстатинформ, 2001.
13. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003.
14. Новіков В. Потенціал стабільної соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1.
15. Основы экономической теории: учебное пособие / За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
16. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001.
17. Соціальний захист як ознака цивілізаційного суспільства. – Віче, 2005, №5.
18. Спікер П. Соціальна політика: теорії та підходи. – К.: Фелікс, 2004.
19. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції” – Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.
20. Чистов С.М., Никифоров А.Є. Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ, 2000.

21. <http://vybory2002.kiev.ua/>

Розділ V

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА (ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ)

Тема 17. Світове господарство і міжнародні економічні відносини

*Поглиблення міжнародного поділу праці –
економічний закон розвитку продуктивних сил суспільства.*

1. Сутність і етапи розвитку світового господарства.
2. Міжнародна торгівля: форми, структура, напрями. Протекціонізм і вільна торгівля.
3. Міжнародний рух капіталів і закономірності його розвитку. Міжнародні валютні відносини.

1. Сутність і етапи розвитку світового господарства

Як світ складається із країн, так і світова економіка складається із господарств цих країн.

Світове господарство – це система взаємодіючих господарств усіх країн світу, цілісний характер і функціонування якої визначається об'єктивними законами розвитку людського суспільства.

Економічні зв'язки між країнами помітно міцніли у XIX ст. під впливом великої машинної індустрії, яка потребує багато сировини та залучає у її видобуток і виробництво дедалі нові країни. Здійснивши на базі великого машинного виробництва перехід до масового випуску продукції, багато галузей все частіше починають працювати не тільки на внутрішній, а й на зовнішній ринок. Прискорюється внаслідок цього міжнародний поділ праці. Саме на цей період припадає розвиток світового господарства індустріального типу.

Світове господарство як система має свою структуру. Вона представлена "центром" та "периферією". До "центру" відносять, як правило, країни Західної Європи, США, Канаду, Японію, деякі країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Нова Зеландія, Австралія та ін.). До світової "периферії" належать всі інші національні економіки, але вони в своє чергу розподіляються на групи за ступенем економічної віддаленості від "центру".

До першої групи належать нові індустріальні країни (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Бразилія, Малайзія, Аргентина та ін.). За останні 25 років вони успішно провели індустріалізацію і увійшли до групи індустріальних країн. Основними ознаками такого рівня економічного розвитку є: ВВП на душу населення становить більш як 2 тис. дол.; значний експорт промислової продукції, включаючи наукоємну; висока концентрація капіталів транснаціональних корпорацій.

До другої групи світової "периферії" відносять країни, що розвиваються, які, в свою чергу, поділяються на більш розвинуті та найменш розвинуті. Країни, що розвиваються – це сукупність приблизно з 120 країн і територій, які характеризуються колоніальним минулим, відсталістю господарського життя.

Ознаки найменш розвинутих країн: річний ВВП на душу населення складає менш як 2 тис. дол. та надзвичайно нерівномірний розподіл доходів серед населення; питома вага промислової продукції в загальному обсязі виробництва не перевищує 10%; шість із семи родин живуть за рахунок участі у сільськогосподарському виробництві або прибутків від нього; високі темпи приросту населення (2,5 – 4% на рік); надлишок трудових ресурсів; кількість населення, що вміє писати, не перевищує 32% (для порівняння, у країнах, що розвиваються – 58%, у розвинутих – 98%); регіональний дуалізм: повна господарська освоєність одних регіонів та неосвоєність інших.

Формоутворюючим центром міжнародних економічних відносин є економічно розвинуті країни, які спроможні ефективно розвивати виробництво за кількістю і якістю продукції на рівні провідних світових стандартів. Ступінь і особливості участі інших країн як суб'єктів міжнародних економічних відносин цілком залежить від численних різноманітних факторів техніко-економічного, соціального, політичного і природно-географічного характеру. Отже, економічний аспект світового господарства слід розглядати як взаємозалежну, взаємодіючу систему функціонування державних економік, міждержавних економічних відносин і світогосподарських зв'язків.

Загалом механізм економічної дії світового господарства регулюється системою міжнародних економічних відносин. Первинною основою міжнародних економічних відносин є міжнародний поділ праці, який виникає із кількісних і якісних особливостей національних економік.

Міжнародний поділ праці – це спеціалізація окремих країн у межах світового господарства на виробництві певної продукції та послуг, що зумовлює і передбачає необхідність обміну результатами різної діяльності (як правило, у вигляді товарів) на світовому ринку.

Основною ланкою поділу праці є транснаціональні корпорації (ТНК). Серед ТНК є не лише американські, англійські, французькі, італійські, а й корпорації молодих індустріальних держав, зокрема таких, як Таїланд, Південна Корея, Сінгапур чи деякі країни Латинської Америки.

У 90-х роках ХХ ст. 500 найбільших ТНК володіли фондами у розмірі 5,3 трлн. дол., а число зайнятих на них робітників та службовців становило 25,4 млн. чоловік. Наприклад, всесвітньо відома "Тойота" розмістила у 116 країнах світу 26 складальних і виробничих підприємств, має 6 збутових компаній і 116 фірм-розподільовачів.

Загалом світове, або всесвітнє, господарство являє собою сукупність національних економік і особливої сфери суспільно-виробничих зв'язків, що виходять за територіальні межі окремих країн – міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини являють собою систему господарських відносин між різними країнами світу. Важливими елементами цієї системи є

міжнародне науково-технічне і виробниче співробітництво, вивіз капіталу і міжнародний кредит, світова торгівля, міграція робочої сили, міжнародні валютні відносини. В цій системі всі її елементи тісно пов'язані, взаємно переплетені і впливають один на одного.

У сучасних умовах світове господарство дедалі більше набуває *ознак цілісності*. Цей процес об'єктивно зумовлений дією певних факторів:

1. *Прагненням народів світу вижити за умов нарощування ядерних потенціалів і загрози можливої ядерної війни, політикою мирного співіснування.*

2. *Розгортанням НТР.* Нині жодна країна світу не може самостійно використати всі досягнення сучасної науки і техніки, тому країни повинні об'єднувати свої зусилля у цій сфері, що сприятиме встановленню тісних економічних і науково-технічних зв'язків між ними, формуванню стійких структур у світовому господарстві.

3. *Інтернаціоналізацією господарського життя, міжнародним поділом праці.* Нині країни світового співтовариства можуть ефективно розвивати виробничі процеси на рівні світових стандартів, випускати високоякісну продукцію, використовуючи процеси спеціалізації та кооперування виробництва на міжнародному рівні. Завдяки цьому можна значно знизити собівартість продукції, підвищити її якість, надійність, зекономити паливно-енергетичні, сировинні ресурси, підвищити продуктивність праці, раціонально використовувати робочу силу. Все це також сприяє налагодженню постійних економічних зв'язків між країнами-партнерами у міжнародній сфері.

4. *Необхідністю об'єднання зусиль країн для розв'язання глобальних проблем* (екологічних, продовольчих тощо). Потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетруси, ядерні аварії тощо), доцільністю об'єднання господарських зусиль країн-партнерів для освоєння багатств Світового океану й космосу, як для збереження уже набутих людських знань, ідей, так і для переробки й використання все складніших інформаційних систем, створення міжнародного інформаційного банку даних, яким могла б користуватися відповідно до своїх потреб кожна країна світового співтовариства.

Сукупність економічних відносин світового господарства виявляється в системі властивих йому економічних інтересів: інтересів окремих держав, національних підприємств, об'єднань тощо, міжнародних економічних організацій та інтересів інтеграційних угруповань, таких, як, зокрема, Європейський Союз.

Процес утворення світового господарства не завершився, він триватиме ще певний час.

Основними суб'єктами світового господарства є національні держави, ТНК і міжнародні організації та інститути. ТНК – міжнародні за масштабами своєї діяльності й національні за капіталом і характером контролю. Вони посилюють свою могутність за рахунок прямих інвестицій у їх закордонні філіали й підприємства.

У науковій літературі до законів, які визначають розвиток сучасного світового господарства відносять: закон вартості, закон конкуренції, закон зростання продуктивності праці, закон попиту і пропозиції, закон інтернаціоналізації виробництва.

Інтернаціоналізація виробництва – економічна форма розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усупільнення виробництва.

Закон інтернаціоналізації виробництва – закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між процесом переростання виробництвом меж національних країн, з одного боку, і поступовим формуванням механізму поєднання особистісних і речових факторів виробництва, взаємодії людини з природою, відтворення самої людини на інтернаціональному рівні – з іншого.

Закон інтернаціоналізації обігу – закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між процесом інтернаціоналізації безпосереднього виробництва, формуванням інтернаціональної вартості у цій сфері та її перетворення на інтернаціональну ціну виробництва в процесі конкуренції між підприємствами різних країн на основі випереджаючого зростання світової торгівлі на регіональному та глобальному рівнях.

Крім економічних законів, властиві також економічні закономірності. Зпоміж них насамперед слід виділити економічну інтеграцію.

Міжнародна економічна інтеграція – це вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетенні національних господарств двох або кількох країн та проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної політики. Умови інтеграції: розвита інфраструктура; наявність політичних рішень уряду (створення умов для інтеграції – політична й економічна база).

Україна як молода суверенна держава не має достатнього досвіду налагодження економічних зв'язків з країнами світу. Це пояснюється передусім тим, що вона не могла набути такого досвіду у складі СРСР, їй поки що бракує також достатньої кількості органів, кадрів, які могли б проводити самостійну науково обґрунтовану зовнішньоекономічну політику.

Світові економічні зв'язки необхідні Україні для того, щоб швидше подолати глибоку економічну кризу, для стабільного і швидкого розвитку продуктивних сил і зростання на цій основі життєвого рівня населення. Країна, яка не має зовнішньої торгівлі, господарських зв'язків з іншими державами світу, змушена збільшувати витрати виробництва приблизно у півтора – два рази.

Об'єктивні причини, що перешкоджають нині Україні бути рівноправним партнером у світовому господарстві:

1) Низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках. Крім того, навіть ті товари, на які є попит на зовнішніх ринках, не повністю відповідають міжнародним стандартам. Нестача кадрів та їх недостатній професійний рівень роблять недосконалою систему управління зовнішньоекономічною діяльністю.

2) Переважання в експорті України паливно-сировинної групи (її частка у 2000 р. перевищувала 68% і разом з товарами народного споживання становила 86%).

3) Низька частка машин, обладнання, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, «ноу-хау») в експорті. У 1997 р. вона становила менше 10%. Водночас позитивним є зростання частки машин, устаткування та механізмів у 2000 р. на 26%, внаслідок чого вона становила в експорті 14%.

4) Незначна частка в експорті товарів, які виробляють відповідно до договорів про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва.

5) Відсутність стабільного законодавства, науково обґрунтованої політики зовнішньоекономічної діяльності.

Слід визначити пріоритетні напрями розвитку експортної спеціалізації, переорієнтуватися на виробництво наукомісткої продукції, ресурсозаощаджуючих технологій у сфері верстатобудування, літакобудування, в ракетно-космічній техніці, створення надтвердих матеріалів. Ці напрями повинна всебічно підтримувати держава. Слід заохочувати іноземних інвесторів. Найважливішою умовою цього є стабільність законодавства у зовнішньоекономічній діяльності. Нажаль Україна, за оцінкою міжнародних експертів, за створенням надійного інвестиційного клімату посідає 139-те місце у світі.

З проблемою міжнародних економічних відносин тісно пов'язана проблема зовнішнього боргу України.

Характерними рисами сучасного світового господарства є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передовсім у формах ввезення – вивезення капіталу, робочої сили і технології;
- 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 міждержавних об'єднань.

Регулюють світове господарство заходами національної та міждержавної економічної політики. У межах світового господарства економіка окремих країн стає все більш відкритою й орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

Кінець XX і початок XXI ст. є періодом формування нової системи світового господарства з властивою їй ієрархією національних економік у міжнародному поділі праці та на міжнародному ринку факторів виробництва. Основною її рисою все більше стає не суперечність, а тенденція до співробітництва і взаєморозуміння. Нівелюються, зближуються економічні рівні розвитку різних країн.

Інтернаціоналізація виробництва під дією НТР створює таку ситуацію, коли країнам вже не вигідно мати виключно все "своє виробництво". Дослідження закономірностей формування міждержавних зв'язків, їх розвитку дає змогу зробити висновок про те, що прагнення до створення єдиного планетарного ринку капіталів, товарів та послуг, економічне зближення й

об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс є генеральною тенденцією розвитку світового господарства.

Провідним напрямом світогосподарського розвитку останніх десятиліть (особливо останнього) є поступовий перехід багатьох країн до економіки відкритого типу. Він передбачає ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі, використання різних форм спільного підприємництва, організацію зон вільного підприємництва, інтеграцію господарського комплексу в світове господарство та світовий ринок. Одним з найважливіших критеріїв цього переходу є сприятливий інвестиційний клімат країн, що стимулює приплив капіталовкладень, технологій, товарів. Внутрішній ринок країни доступний для таких надходжень. Проте водночас відкрита економіка не допускає безконтрольності у зовнішньоекономічних зв'язках. Вона вимагає активного державного регулювання структури експорту та імпорту, руху капіталу, митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики тощо, щоб не допустити одностороннього переважання економічно розвиненіших країн.

2. Міжнародна торгівля: форми, структура, напрями. Протекціонізм і вільна торгівля

Міжнародна торгівля – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі усіх країн світу на основі міжнародного поділу праці.

Обсяг міжнародної торгівлі характеризується динамікою показників експорту, імпорту товарів і послуг, чистого експорту, їх відношенням до валового національного продукту.

Причини виникнення міжнародної торгівлі:

1. *Нерівний розподіл природних благ.* Найперша з причин виникнення міжнародної торгівлі задана самою природою: вона полягає в нерівномірному розподілі природних ресурсів між різними країнами та народами.

2. *Принцип абсолютної переваги.* В пошуках відповіді на це запитання економічна наука спочатку звернула увагу на абсолютні відмінності в затратах на виробництво однакової продукції. Принцип абсолютної переваги полягає в тому, що країни виграють від торгівлі одна з одною, якщо кожна з них спеціалізується на виробництві товарів, які вона може виготовити з абсолютно меншою затратою ресурсів, ніж її торгівельні партнери.

3. *Принцип відносної переваги* полягає в тому, що кожній країні вигідніше експортувати ті товари, для яких ціна вибору в неї відносно нижче, ніж в інших країнах.

Об'єктивну необхідність торгівлі визначають два чинники:

1. Економічні ресурси (природні, людські, інвестиції тощо) розподіляються між країнами надзвичайно нерівномірно; країни відрізняються одна від одної рівнем забезпеченості економічними ресурсами.

2. Ефективне (з меншими витратами, більш доступне) виробництво різних товарів потребує специфічних технологій і комбінацій компонентів,

якими країни володіють неоднаковою мірою, тобто науково-технічний рівень виробництва різний.

Переваги міжнародної торгівлі:

- долає обмеженість національної ресурсної бази;
- розширює ємність внутрішнього ринку і встановлює зв'язки національного ринку із світовим;
- забезпечує отримання додаткового доходу за рахунок різниці національних та інтернаціональних витрат виробництва;
- розширює масштаби виробництва, сприяє оновленню виробничих фондів, залученню інвестицій;
- впливає на економію витрат, поліпшення якості продукції до рівня світових стандартів.

Згідно з теорією порівняльних витрат, запропонованою Д. Рікардо, сукупний обсяг виробленої продукції досягне максимум тільки тоді, коли кожний товар, призначений для зовнішнього ринку, буде виготовлений з найменшими витратами. Заснована на принципі порівняльних переваг вільна торгівля дає можливість світовій економіці досягнути більш ефективного розміщення ресурсів, зростання виробництва і життєвого рівня населення.

Однією з головних форм зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни є зовнішня торгівля.

Зовнішня торгівля – це торгівля між країнами, яка складається з вивезення (експорту) і ввезення (імпорту) товарів і послуг. Основними елементами зовнішньої торгівлі є експорт і імпорт.

Експорт – вивезення за межі країни товарів, послуг і капіталу для продажу з метою отримання доходу. Експортуючи свою продукцію, країна-експортер отримує можливість заробити іноземну валюту, за яку вона може придбати необхідні товари в інших країнах.

Імпорт – придбання в іноземного контрагента товарів із ввезенням їх у країну.

Не дивлячись на те, що вільна торгівля призводить до зростання економічного стану всіх країн – як експортерів, так і імпортерів, - на практиці міжнародна торгівля практично ніде і ніколи не розвивалась дійсно вільно без втручання держави. Історія міжнародної торгівлі водночас являє собою і історію розвитку, і вдосконалення протекціонізму.

Під *зовнішньоторговельною політикою держави* розуміють систему загальнодержавних засобів, спрямованих на оптимізацію торговельного та платіжного балансів країни, досягнення сталого економічного зростання та підвищення національної конкурентоспроможності на світовому ринку.

Її головними напрямками виступають *протекціонізм* та *фритредерство*. В умовах виникнення на національному ринку товарного дефіциту держави надають переваги *фритредерству*, що сприяє збільшенню обсягів міжнародної торгівлі. Якщо на ринку виникає загроза надвиробництва або необхідність підтримки національного товаровиробника – держава вживає *протекціоністські* заходи.

Протекціонізм (від лат. *protectio* – буквально "прикриття") – державна економічна політика, суть якої є захист вітчизняних виробників товарів від конкуренції з боку фірм інших країн за допомогою встановлення різного типу відсторонень на імпорту. Державна політика протекціонізму реалізується на основі застосування системи інструментів тарифного і нетарифного регулювання. До інструментів *тарифного* регулювання відносять митний тариф, а до інструментів *нетарифного* регулювання – імпорتنі квоти, експортні субсидії та компенсаційні пільги, експортні податки, дискримінацію імпорту у межах митного союзу, антидемпінгові регулювання тощо.

Теорія митного тарифу. Ця теорія була сформульована неокласиками, які довели, що впровадження митного контролю негативно позначається на функціонуванні світового ринку – при застосуванні митного тарифу програє не лише країна, що його сплачує, але й країна, що його вводить. На думку неокласиків, можна досягти більш позитивних результатів при застосуванні інструментів нетарифного регулювання, але у деяких випадках є доцільним використання саме митного тарифу. Наприклад, застосування митного тарифу сприяє підтримці національного товаровиробника, і як наслідок – зростанню національного виробництва та зайнятості ресурсів.

Серед інструментів *нетарифного регулювання* у світовій практиці господарювання застосовуються:

1. *Імпорتنі квоти* – кількісні обмеження обсягів імпортованої продукції. Держава видає обмежену кількість ліцензій, що дозволяють ввезення забороняють не ліцензований імпорту. Якщо обсяг ліцензованого імпорту менший обсягу попиту на внутрішньому ринку, то квота не тільки зменшує обсяг імпорту, але й призводить до перевищення внутрішніх цін над світовими, за якими власники ліцензій купують товар за кордоном. У цьому випадку імпорتنі квоти аналогічні тарифним обмеженням.

2. *Експортні субсидії та компенсаційні пільги* – державні субсидії та пільги, що надаються експортерозширюючим галузям.

3. *Експортний податок* – податок, що впроваджується на експорт продукції.

4. *Дискримінація імпорту у межах митного союзу* – диференціація цін на продукцію країн учасниць митного союзу та країн, що не належать до складу митного союзу. Тим самим, за рахунок більш низької ціни віддається перевага продукції країн – учасниць митного союзу.

5. *Антидемпінгове регулювання* – заборона реалізації продукції за цінами нижче рівня світових цін.

Товарна біржа – особливий ринок, на якому здійснюється оптова торгівля масовими однорідними товарами і зароджується попит та пропонування цих товарів у масштабах регіону, республіки, співдружності країн й світового ринку. Відмітною особливістю торгівлі на біржі є те, що товари безпосередньо не переходять з рук у руки. Угоди укладаються на основі пред'явлення та огляду встановлених форм документів, що регламентують номенклатуру, обсяг, терміни, форму доставки, а також ціну товару і деякі інші умови.

Головною метою діяльності товарних бірж стало наповнення товаропровідної мережі тими матеріальними ресурсами, які можна реалізувати за вільними цінами. Товарна біржа особливо важлива для малих і середніх фірм та інших підприємницьких структур, що зароджуються. За своїм статутом товарні біржі виступають як торговельно-господарські організації з правом юридичної особи, які створюються союзом підприємців і торговців, щоб формувати оптовий ринок шляхом організованої й регульованої біржової торгівлі, здійснюваної у формі гласних публічних торгів. Товарні біржі можуть створювати союзи, асоціації, мати філіали та інші відособлені підрозділи.

Основними характеристиками товарної біржі є такі: створення на них сприятливих умов для здійснення купівлі-продажу не самих товарів, а контрактів на їхні поставки; укладання контрактів щодо стандартизованих товарів, тобто таких, які можна продавати великими партіями за зразками або технічними умовами, описаними в контрактах; регулярність торгів, що допомагає зосередити на біржі велику кількість покупців та продавців й визначити базисні ринкові ціни; вільна купівля-продаж контрактів, коли покупець вільно обирає продавця, а продавець – покупця; дія вільних ринкових цін, які складаються під впливом реального співвідношення попиту та пропонування; здійснення торгів за єдиними біржовими правилами; активна і безпосередня участь у торгах біржових посередників (брокерів); наявність типізації контрактів і мінімальних партій поставок, що значно спрощує ведення.

Серед найбільших бірж світу передусім слід назвати «Чикаго Бордоф Трейд». Тут визначаються ціни та укладаються контракти на пшеницю, кукурудзу, овес, соєві, бобові, срібло, золото.

Найбільш важлива сфера міжнародної економіки – міжнародна торгівля товарами і послугами – регулюється декількома міжнародними організаціями, серед яких головна роль належить Світовій організації торгівлі (СОТ). Сьогодні СОТ – законодавча та інституційна основа міжнародної торгової системи, механізм багатостороннього узгодження та регулювання політики країн-членів у сфері торгівлі товарами та послугами врегулювання торгових спорів і розробки стандартної зовнішньоторговельної документації. Найбільш важливі принципи, на яких базується багатостороння світова торгова система, такі:

- торгівля без дискримінації;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- застосування заходів, що обмежують імпорт, тільки на основі правил СОТ;
- передбачуваність торгової політики.

3. Міжнародний рух капіталів і закономірності його розвитку. Міжнародні валютні відносини

В системі світового господарства сукупність національних економік пов'язується не лише міжнародним переміщенням товарів, а насамперед міжнародним рухом факторів виробництва.

Міжнародне переміщення факторів виробництва залучає:

- міжнародний рух капіталу;
- міжнародну міграцію робочої сили;
- міжнародну передачу технологій.

Міжнародний рух капіталу полягає у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення трудових ресурсів, зумовлене різницею в рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості та ін.

Міжнародна передача технологій – це переміщення науково-технічних досягнень за межі національних економік.

Міжнародне переміщення капіталу – це досить розвинута складова міжнародного переміщення факторів виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоча вона й мала більш жорсткі обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

Міжнародний рух капіталу може заміщувати або доповнювати міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу вища, ніж результат міжнародної торгівлі.

Міжнародна міграція капіталу – це не фізичне переміщення засобів виробництва, а фінансова операція: надання позики, купівля-продаж цінних паперів, інвестування.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за джерелами використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал – це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій. Його джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал – це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

Підприємницький капітал – це кошти, які прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал – це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах у якості позичкового капіталу виступає в основному офіційний капітал.

За строком вкладання капітал поділяється на такі види.

Короткостроковий капітал: вкладання капіталу на строк, менший ніж один рік, головним чином у формі торговельних кредитів.

Середньо- та довгостроковий капітал – вкладання капіталу строком понад рік. Усі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції – вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом його розміщення. Це в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

Портфельні інвестиції – вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

Міжнародні потоки капіталу набирають форми міжнародного кредиту. Міжнародний кредит визначається як рух позичкового капіталу у формі фінансових вимог між кредиторами і позичальниками різних країн, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів (активів) на умовах повернення, строковості і сплати відсотків.

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля не є обміном товару на товар, а обміном сьогоdnішнього товару на товар в майбутньому.

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання в майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоdnішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають, визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країн, котрі таких інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси порівняно з можливістю їх прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам, у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, порівняно з внутрішніми, умовах кредитування. В цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту. Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності з потребами та можливостями більш прибуткового його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. В якості

кредиторів і позичальників виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні й регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Вивезення капіталу здійснюється у двох основних формах – підприємницькій і позичковій. Вивезення *підприємницького капіталу* означає інвестиції у промисловість, транспорт, сільськогосподарські, банківські підприємства тощо, через будівництво або купівлю вже існуючих підприємств, через механізм придбання їх акцій. Це призводить до утворення власності за кордоном.

Позичковий капітал вивозять у формі короткотермінових або довготермінових позичок та кредитів. Це дає можливість отримувати фіксований дохід у вигляді відсотка, але не призводить до утворення за кордоном власності. Загальна сума капіталу, що функціонує за кордоном, – це іноземні інвестиції. Згодом їх джерело розширюється за рахунок капіталізації додаткової вартості, використання амортизаційних відрахувань, випуску акцій та ін.

В основі міжнародної міграції капіталу лежить бажання отримати більший прибуток, ніж у країні походження капіталу, або забезпечити високоефективну роботу національних підприємств. Тому основними причинами міжнародного руху капіталу можна вважати:

- відносний надлишок капіталу на національних ринках, що перешкоджає високоприбутковому його використанню;
- попит на капітал, який не збігається з його пропозицією в різних ланках світового господарства, що зумовлено нерівномірністю економічного розвитку держав;
- різницю у витратах виробництва в різних країнах внаслідок різниці у вартості сировини, енергії, заробітної плати тощо;
- інтернаціоналізацію виробництва;
- зацікавленість у природних ресурсах інших країн для забезпечення сировиною своїх підприємств;
- відмінності в екологічних нормативах і стандартах різних країн, що сприяє вивезенню або створенню екологічно шкідливих виробництв у інших країнах для забезпечення своїх потреб;
- бажання обійти тарифні та нетарифні бар'єри, які є у звичайному комерційному експорті;
- захист грошей від інфляції;
- технологічне лідерство, що сприяє поширенню найновіших технологій;
- необхідність технічного переозброєння та модернізації національних підприємств.

Кожна країна має свою грошову одиницю (валюту). При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, прямих зарубіжних інвестиціях та інших міжнародних зв'язках виникає необхідність

обміну грошей однієї країни на гроші іншої країни. На цьому ґрунті виникають валютні відносини як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства.

Валютні відносини – це невід'ємний елемент сучасних ринкових зв'язків, а відтак вони регулюються такими факторами, як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція). Тому для аналізу валютних ринків застосована теорія ринкового попиту і пропозиції, що ґрунтується на законах конкуренції.

Конкретною формою організації валютних відносин є **світова валютна система (СВС)**. Вона являє собою сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в рамках світового господарства.

Світова валютна система включає в себе: світові гроші (колективні валютні одиниці), систему пристосування окремих валют однієї до одної (валютні курси), валютні ринки, міждержавні регіональні та наддержавні органи, що займаються регулюванням валютно-фінансових зв'язків і відносин.

Конвертованими є валюти країн, які повністю відмінили валютні обмеження і обмінюють свої валюти на всі інші валюти. До них відносяться долар США, канадський долар, євро та ряд інших. До неконвертованих валют відносяться валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження з усіх операцій як для нерезидентів, так і резидентів.

Валютний ринок – це ринок, на якому зіштовхуються попит та пропозиція іноземних валют, що оцінюються в національній валюті. Цей ринок є:

- нематеріальний;
- не має конкретного місця знаходження;
- є міжбанківським ринком;
- завдяки процесу телекомунікації та інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу.

Питання для обговорення на семінарі

1. Основні характеристики світової економіки і стратегія сучасного економічного розвитку.
2. Нерівномірність розвитку економіки окремих регіонів і країн світу.
3. Міжнародна торгівля.
4. Протекціонізм і вільна торгівля. Вільні економічні зони.
5. Міграція робочої сили і її наслідки.
6. Міжнародний рух капіталів.
7. Міжнародні валютні відносини.
8. Роль міжнародних економічних організацій у розвитку світової економіки.

Теми реферативних повідомлень

1. Україна і світова економіка.
2. Основні форми міжнародного співробітництва України.
3. Міжнародна економічна інтеграція.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Боброва В.Я. Основи ринкової економіки і підприємства. – К., 2003 р.
2. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник для студентів вузів. – К.: Знання, 1999.
3. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность – К.: Сирич, 2000.
4. Бураковський И.Т. Теорія міжнародної торгівлі. – К. – 1999.
5. Галушка З.І., Комарницький І.Ф. Економічна теорія. Навчальний посібник для вищих навчальних закладів. – Чернівці. – 2007.
6. Герчикова І. Н. Международные экономические организации. – 2001.
7. Дахно І.І., Бовтрук Ю.А. Міжнародна економіка. – К.: МАУП, 2002.
8. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2003.
9. Економічна теорія: За редакцією В. М. Тарасевича. – К., 2006.
10. Кандиба А.Н. Світова економіка, міжнародні відносини та зовнішньоекономічна діяльність. – К. – 1996.
11. Кредісов Л.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К. – 1998.
12. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. пособие для ву-зов: В 2 ч. – М.: Междунар. отношения. – 2000.
13. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К. – 2000.
14. Курс экономической теории: учебник. – Киров:"АСА", 2004.
15. Новіцький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К., 2003.
16. Носаченко І.М. Зовнішньоекономічні аспекти ринкової економіки. – Львів: видавництво "Світ", 2000.
17. Михайлушкин А.И. Экономика. – М.: Высш. шк., 2004.
18. Мочерний С.В. Економічна теорія. Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003.
19. Основи економічної теорії. Посібник за ред. Мочерного С.В. – К.: «Академія», 1998.
20. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: ЦУЛ., 200.
21. Посталовський Р.М., Мотусевич М.К. Теорія економіки. – К.: НМЦВО, 2004.

Тема 18. Глобалізація економіки: проблеми та шляхи вирішення

*Мир – чеснота цивілізації, війна – її злочин.
(Віктор Гюго)*

1. Глобалізація як форма світогосподарських зв'язків.
2. Основні глобальні проблеми сучасності, їх класифікація.
3. Шляхи подолання глобальних проблем. Форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.

1. Глобалізація як форма світогосподарських зв'язків

Перед сучасним людством постав цілий ряд проблем, що завдяки масштабності і важливості для життєдіяльності людей одержали назву глобальних. Глобальні проблеми людства – сучасні проблеми існування і розвитку людства в цілому.

Глобалізація (від франц. global – “всезагальний”, такий, який охоплює усю земну кулю”) – складний, багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму.

В умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

- формується глобальне світове виробництво на основі інтенсифікації діяльності транснаціональних корпорацій та розвитку довгострокових виробничих зв’язків;
- кардинально міняється зміст світових господарських зв’язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів та послуг;
- змінюється спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвинутими країнами;
- зростає орієнтація розвинутих економік на активізацію людського фактора, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації;
- інтенсифікується пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.

Глобальна економіка – якісно новий стан світової економіки, яка поступово перетворюється у цілісний глобальний організм, поєднаний гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансовою системою, планетарною інформаційною сіткою тощо.

Процес глобалізації розгортається під впливом сукупності факторів. Серед них:

- науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях;
- розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв’язку;
- поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва;
- геоекономічні та геополітичні трансформації, пов’язані із розпадом соціалістичної системи та посиленням ринкової уніфікації сучасного світу;
- послаблення ролі традицій, соціальних зв’язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо.

Наслідки глобалізації економіки пов’язані з формуванням загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальних ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового демонтажу торговельних бар’єрів, підписання багатосторонніх торговельних угод тощо. Зростає відкритість та взаємозалежність національних економік, збільшуються обсяги і швидкість фінансових операцій, відбувається становлення єдиного світового виробництва, зростає кількість наднаціональних структур регулювання світового господарства, міжурядових та неурядових міжнародних організацій.

Водночас глобалізація здійснює суперечливий вплив як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому. З одного боку вона відкриває небачені раніше можливості економічного зростання на основі:

- прискорення процесу поширення передових технологій, розвитку творчості та нововведень;
- удосконалення механізму розподілу ресурсів, підвищення ефективності їх використання на основі розвитку глобальної конкуренції;
- підвищення якості життя, покращення добробуту сімей, розширення можливостей вибору та доступу до нових ідей, знань;
- посилення міжнародної координації, зменшення загрози міжнародних конфліктів, локальних воїн;
- поширення ідей гуманізму, демократії, захисту громадянських прав та основних свобод людини.

Водночас глобалізація економіки породжує небачені загрози та ризики в результаті:

- поглиблення нерівності соціально-економічного розвитку країн в глобальних масштабах;
- посилення диспропорцій у світовій економіці, зростання розриву між товарними та фінансовими ринками, загрози глобальних криз;
- зростання конфліктів різного характеру та масштабу, створення глобальної сітки злочинного бізнесу, міжнародного тероризму;
- втрати національної ідентичності, поширення єдиних стандартів на національні культури;
- загострення глобальних проблем.

2. Основні глобальні проблеми сучасності, їх класифікація

Глобальні проблеми – проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

Причини виникнення глобальних проблем.

1. Нагромадження величезної виробничої потужності.

Найважливішою причиною, що призвела людство до глобальних протиріч, є в першу чергу нагромадження величезної виробничої потужності. Воно натискало на природу, сприяло виснаженню її ресурсів. Перехід до постіндустріалізму змінив цільові настанови суспільного виробництва. Погоня за максимальною вигодою, перехід до інтенсивного розвитку виробництва супроводжувалися структурними кризами, нерівномірністю розвитку, ростом конфліктності. Цьому сприяв і стрибок у військовій справі, що поставив під загрозу саму людину як біологічну істоту.

“+”

Глобалізація

“_”

**Відкриває безпрецедентні
можливості**

Прискорення процесу уніфікації та поширення передових технологій; стійкого функціонування інформаційної мережі; розвитку творчості та нововведень.

Економічного зростання на основі інтенсифікації економічного, наукового, культурного розвитку народів планети.

Удосконалення механізму розподілу ресурсів, підвищення ефективності їх використання на основі розвитку глобальної конкуренції.

Підвищення якості життя, покращення добробуту сімей, розширення можливостей вибору та доступу до нових ідей, знань.

Посилення міжнародної координації, зменшення загрози міжнародних конфліктів.

Загального поширення ідей гуманізму, демократії, захисту громадянських прав та основних свобод людини.

Об'єднання зусиль людства у вирішенні глобальних проблем.

**Породжує небачені
загрози та ризики**

Консервації технологічної і соціальної відсталості ряду країн через їх неконкурентоспроможність і слабкість власної ресурсної бази.

Поглиблення нерівності економічного і соціального розвитку в глобальних масштабах, посилення диспропорції в світовій економіці.

Поглиблення розриву між товарними та фінансовими ринками, посилення турбулентності міжнародних фінансових потоків, глобальних криз.

Деградації неконкурентоспроможним виробництв, зростання безробіття, викликаного структурною перебудовою та новими вимогами до якості робочої сили.

Зростання конфліктів різного характеру і масштабу, створення глобальної сітки злочинного бізнесу.

Втрати національної ідентичності, руйнування звичного способу життя, ціннісних орієнтирів, поширення єдиних стандартів.

Транснаціонального характеру екологічних, економічних, технологічних проблем, загрози глобальної ядерної катастрофи, “парникового ефекту” тощо.

**Потреба у створенні глобальних
механізмів та структур
регулювання**

Рис. 18.1. Суперечливість процесу глобалізації

2. Науково-технічний прогрес у світі.

Особливе місце в загостренні глобальних проблем займає науково-технічний прогрес. Масштаби його впливу на навколишнє середовище не мають подоби в історії розвитку людства. Природне середовище насичується не тільки відходами виробництва, але і зовсім новими речовинами виробничої діяльності, що не розкладаються під впливом природних процесів. Проблема забруднення навколишнього середовища й утилізації відходів (особливо радіоактивних) придбала планетарний характер.

Науково-технічний прогрес сприяв виникненню і ряду інших проблем, що торкаються інтересів всієї цивілізації: приборкання гонки озброєння, освоєння космосу і Світового океану й ін.

3. Ускладнення процесів взаємодії людини і природи.

Слід зазначити, що з проблемами, але не в глобальному, а в локальному (чи регіональному) масштабі людство зіткнулося давно і вже тоді змушене було шукати шляхи їх вирішення. До певного часу спостерігалася якась гармонія у діях протилежних процесів: одні з них порушували природну рівновагу, інші – відновлювали. Доки незрілими лишалися суспільні відносини, а також засоби праці, відносна гармонія між людиною і природою зберігалась. Але з розвитком продуктивних сил людина дедалі більше оволодівала мистецтвом боротьби із стихійними силами, підкоряючи собі природу, добивалась таких змін у природі, які відповідали б її зростаючим потребам. Тісний взаємозв'язок у відносинах між людиною і природою, суспільством і природою, та всередині суспільства, став виступати як загальна закономірність. Людина має зрозуміти, що завдаючи своєю діяльністю шкоду природі, вона насамперед завдає шкоду і собі, бо її оточує ця природа. Тобто природа залежить від людини і людина залежить від природи. Якщо вони не будуть співіснувати, то це призведе до світової катастрофи – загибелі людства.

Класифікація глобальних проблем:

1. Проблеми взаємодії природи і суспільства (забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору тощо).

2. Проблеми суспільних взаємовідносин (відвернення світової термоядерної війни та забезпечення миру, подолання економічної відсталості частини регіонів та країн світу; недопущення регіональних та міжнародних конфліктів; роззброєння і конверсія тощо);

3. Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього (приспосовування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТП, подолання епідемій, тяжких захворювань (СНІДу, наркоманії тощо), боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом, проблеми демократизації та охорони прав людини тощо).

3. Шляхи подолання глобальних проблем. Форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем

При всьому розходженні глобальні проблеми мають ряд загальних рис, що дозволяють об'єднати їх у єдине, хоча і внутрішньо суперечливе ціле. Насамперед кожна з них і усі вони, разом узяті, принципово важливі для долі людства, а затримка з їхнім вирішенням погрожує загибелі цивілізації або погіршенням умов життя і виробничої діяльності на Землі. Нарешті, особливість глобальних проблем у тому, що вони можуть бути вирішені лише на основі зусиль усіх держав світу, тому що абсолютно всі народи зацікавлені в порятунку людства від знищення в ядерній катастрофі, від хвороб, викликаних забрудненням навколишнього середовища й ін. Знайти спільне вирішення цих проблем – значить забезпечити умови виживання всіх народів і можливості подальшого поступового розвитку цивілізації.

Основні форми міжнародного співробітництва у розв'язанні глобальних проблем:

- здійснення спільних проектів і програм по ліквідації зон економічного лиха;
- встановлення уніфікованих норм та правил природокористування;
- роззброєння і конверсія;
- виділення кредитів та допомога країнам, що розвиваються у вирішенні проблем злиднів, голоду, хвороб, неграмотності;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій тощо.

Вирішення проблем збереження миру.

Останнім часом світове співтовариство зробило серйозні кроки до усвідомлення ірраціональності військово-політичної конфронтації, що може знищити всю сучасну цивілізацію. Крім того, стає очевидним, що мілітаризація різних країн, гонка озброєнь, поглинають значні матеріальні, фінансові, технологічні, інтелектуальні ресурси, що перешкоджає зосередженню зусиль, які можуть бути спрямовані на вирішення злободенних проблем людства. Запобігання новій світовій війні і збереження миру на Землі є самою глобальною проблемою людства на сучасному етапі, оскільки у випадку виникнення глобального військового конфлікту у світі, буквально нашпигованому ядерною зброєю і ядерними технологіями (АЕС і т.д.), всі інші проблеми втрачають свій зміст. Ще в 1961 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію про заборону ядерної зброї на тій підставі, що воно чревате невинуватими жертвами серед мирного населення і тим самим суперечить міжнародному праву і загальноприйнятим нормам людяності. У 1994 році Україна першою серед країн світу відмовилася від ядерної зброї. Ядерну зброю було також вивезено з Казахстану та Білорусі.

Вирішення енергетичних проблем.

На рубежі століть особливо актуальними є заходи щодо змін негативних тенденцій у сфері енергетики. Основні з них наступні:

- підвищення ефективності використання енергії (при сучасному рівні техніки і технологій можна зменшити сумарне споживання енергії на 35-45%);
- зменшення шкідливих викидів в атмосферу за рахунок нових технологій очищення відпрацьованих газів;
- зміна структури паливно-енергетичного балансу за рахунок альтернативної енергетики;
- провадження заходів щодо уповільнення темпів росту населення.

Останнім часом значно зросли можливості використання поновлюваної енергії. Енергія сонця, вітру і геотермальна енергія є «чистою» енергією. Вона не забруднює навколишнє середовище, як, наприклад, електростанції, що працюють на викопному і ядерному паливі, і поновлювана, тобто її запаси практично невичерпні.

Вирішення екологічних проблем.

В останні роки намітилися визначені напрямки міжнародного співробітництва в сфері охорони навколишнього середовища. Основні з них наступні:

- створення міждержавних банків екологічної інформації;
- створення міжнародних фінансових фондів охорони навколишнього середовища;
- участь держав у міжнародній мережі глобального економічного моніторингу;
- співробітництво в справі ліквідації наслідків екологічних і техногенних катастроф;
- узгодження національної екологічної політики і природоохоронних екологічних програм з метою обмеження їх можливого негативного впливу на розвиток міжнародних економічних відносин;
- об'єднання міжнародних організацій, їхніх фінансових зусиль для вирішення глобальних проблем охорони екосистем;
- координація національних природоохоронних заходів з урахуванням екологічної взаємозалежності держав;
- співробітництво для використання й експлуатації природних ресурсів і умов, що відносяться до категорії «спільної спадщини людства» (Світовий океан, Антарктида, повітряний басейн, космічний простір);
- співробітництво в наукових дослідженнях з екологічної тематики.

Ведучі міжнародні організації, що займаються охороною навколишнього середовища: «Рада Землі», Інститут спостережень за Землею, «Друзі Землі», «Зелений альянс», Міжнародна організація «Грінпіс», Міжнародне агентство енергетики, Організація охорони природи водного світу, Організація по порятунку тропічних лісів, Організація «Дерева заради життя», Всесвітній союз

охорони природи, Всесвітнє суспільство охорони тварин, Всесвітній фонд дикої природи і інші.

Глобальна проблема деградації навколишнього середовища, як і решта глобальних проблем, для успішного вирішення потребує регіонального підходу, детального розгляду ситуації в окремих країнах і регіонах, пошуку особливих напрямків і заходів щодо її вирішення в конкретних природних, соціальних та економічних умовах.

Вирішення проблеми росту населення.

В даний час реальним шляхом вирішення проблеми перенаселення планети є регулювання чисельності населення. Уряди більшості країн, що розвиваються, прагнуть знизити народжуваність за допомогою сполучення економічного розвитку і планування родини. В міру індустріалізації країни спостерігається перехід від швидкого росту населення до більш повільного нульового приросту або навіть до скорочення чисельності населення. Однак без швидкого і стійкого економічного розвитку багато країн, що розвиваються, будуть не в змозі здійснити демографічний перехід. Програми планування родини припускають створення спеціальних консультацій і медичних служб, що допомагають сім'ї вирішити, скільки і коли мати дітей. Вони є найважливішим фактором зниження народжуваності в густонаселеному Китаї й Індонезії й у ряді країн, що розвиваються, населення яких не настільки численне. У Китаї здійснюється примусова політика «одна родина – одна дитина».

Вирішення продовольчої проблеми.

Із самого виникнення глобальної продовольчої проблеми точилися дискусії про шляхи її розв'язання. Незважаючи на певні розбіжності, мова йде про основні такі шляхи – екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний шлях полягає насамперед у подальшому розширенні пасовиськ, орних, рибопромислових та інших угідь. За окремими даними, світова площа сільськогосподарських земель за 1980-2000 рр. зросла з 4,4 млрд. до 5,1 млрд. га. У середньому на душу населення у світі приходить 0,3 га ріллі – основного джерела одержання продовольства. За останні роки площі ріллі скорочуються абсолютно, не говорячи вже про відносне скорочення (на душу населення), у зв'язку з зростанням населення, особливо в країнах, що розвиваються. Інтенсивний шлях розв'язання продовольчої проблеми передбачає механізацію, хімізацію, підвищення енергоозброєності сільського господарства, використання високоврожайних сортів сільськогосподарських культур, найбільш продуктивних порід тварин – тобто застосування всіх тих засобів, які дають змогу збільшити віддачу землеробства й тваринництва навіть при зменшенні сільськогосподарських площ. Великі перспективи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пов'язують із технологічною революцією. Ця революція виражається у використанні досягнень генної інженерії, біотехнології та інформаційної технології безпосередньо у фермерському землеробстві й тваринництві для поліпшення якості продукції, зниження виробничих витрат і т.д.

Значну роль у розв'язанні продовольчої проблеми відіграють різноманітні міжнародні організації, передусім спеціалізовані установи ООН –

продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО), яка об'єднує близько 190 держав світу, та Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку. У відповідності зі статутом ФАО основними цілями її діяльності є: поліпшення харчування і підвищення життєвого рівня людей; забезпечення зростання ефективності виробництва і розподілу продовольчих продуктів; оптимізація умов життєдіяльності сільського населення; сприяння розвитку світової економіки.

Вирішення проблеми тероризму.

Тероризм це одна з найнебезпечніших проблем людства, тому вона потребує швидкого її вирішення. Основні шляхи вирішення цієї проблеми полягають у: відтворенні стійкого блокового світу; попередженні; блокуванні тероризму на початковій стадії і недопущенні його становлення і розвитку структур; недопущенні ідеологічного виправдання терору під прапорами "захисту прав нації", "захисту віри" і т.п.; розвінчанні тероризму всіма силами ЗМІ; передачі всього керування антитерористичною діяльністю найбільш надійним спецслужбам при невтручанні в їхню роботу будь-яких інших органів керування; використанні договору з терористами тільки цими спецслужбами і тільки для прикриття підготовки акції по повному знищенню терористів; ніяких поступок терористам, жодного безкарного теракту.

Вирішення проблеми міграції населення.

Зростає значення в загальносвітових міграційних течіях набуває інтелектуальна міграція. Хоча точної статистики про її розміри немає, але за оцінками, кількість іммігрованих в розвинені країни вчених і спеціалістів з вищою освітою постійно зростає. За оцінками до початку третього тисячоліття в світі налічувалось близько 168 млн. іммігрантів. В деяких країнах іммігранти становлять суттєву частину населення. В США їхня частка досягає 20%, в Швейцарії – 15%, в ФРН і Австрії – по 9%, в Франції – 7,5%. Більшість держав гостро потребують у притоку робітників з-за кордону. Тільки підтримка кількості працездатного населення врешті решт на постійному рівні країнам ЄС щорічно потрібно не менш 1,6 млн. іммігрантам. До початку ХХІ ст. головними центрами міграційних потоків були США і Західна Європа. В 90-ті роки до США в'їхало понад 9 млн. легальних і близько 2-ох млн. нелегальних іммігрантів. Більш локальним регіональним центром тяжіння мігрантів можна назвати Австралію.

З переходом на нові ринкові відносини Україна зіштовхнулася з серйозними проблемами. Серед яких – проблема "відпливу умів", тобто відтік висококваліфікованих робітників за кордон. Корпораціям і державним службам західних країн вигідніше придбати вже готових спеціалістів з інших регіонів, ніж навчати їх у себе. За роки незалежності Україна втратила 466 докторів наук (відтік на нижчі професійні позиції, на некваліфіковані роботи, за кордон), переважно молодих і талановитих. Це становить майже п'яту частину нинішньої кількості докторів, які мають вік до 50 років.

Згідно з міжнародною оцінкою на підготовку одного доктора наук потрібно 15-20 років і в середньому 1,5-2,0 млн. дол. США. Легко підрахувати,

що втрати інтелектуального капіталу України переважають усі обіцяні іноземні кредити.

Відтік кваліфікованих кадрів для України приносить негативні результати:

- загибель шкіл та колективів, що створювалися десятиліттями;
- різке гальмування наукових розробок і їхнього впровадження;
- зниження ефективності інвестицій в науку;
- дезорганізація ринку праці наукових кадрів;
- політика держави позбавляється в науково-технічній сфері стійкості і перспектив;

• соціальні наслідки. Швидке падіння привабливості наукової діяльності в суспільній свідомості насамперед молоді.

Це свідчить про гостру потребу розробки державної програми регулювання "інтелектуальної міграції" та об'єднання зусиль державних органів і альтернативних структур, міжнародних організацій і фондів, наукової громадськості і засобів масової інформації в справі захисту вітчизняного інтелектуального потенціалу.

Головними цілями цієї програми повинні бути:

- вивчення принципів і механізмів реалізації довгострокової політики України в області міграції вчених і фахівців;
- захист від загибелі в результаті неконтрольованого "відпливу умів" життєво важливих сфер вітчизняної науки;
- зведення до мінімуму збитку народному господарству України від вибуття за рубіж науково-технічної і творчої інтелігенції шляхом створення відповідних організаційно-правових і соціально-економічних умов праці і побуту вчених і фахівців України.

Міграційну політику держави треба проводити відповідно враховуючи існуючу нині міграційну ситуацію в Україні, аналіз якої дає необхідні дані та забезпечує державні структури різнобічною інформацією для управлінських рішень, зокрема:

- 1) про рівень матеріального добробуту та духовного благополуччя в тих чи інших країнах, які повинні забезпечувати своїм громадянам гідне цивілізованих норм і стандартів життя;
- 2) впевненість громадян України в особистій безпеці, включно з правом реалізовувати власний інтелектуальний потенціал;
- 3) право на соціальний захист та його реалізацію в галузі охорони здоров'я та освіти, пенсійного, санаторного та іншого забезпечення;
- 4) гарантії зайнятості, захист від безробіття, дотримання соціально справедливої відповідно до освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня;
- 5) вибір без обмежень місця застосування праці та проживання;
- 6) право на вільний вибір підприємницької діяльності, різні форми власності та види господарювання;
- 7) вільне поширення інформації, активна участь у громадському житті трудового колективу, політичній і релігійній діяльності.

Вирішення проблем освіти.

Вирішення проблем освіти у світі полягає у:

- достатньому фінансуванні наукових закладів та досягнень;
- демократизація шкіл;
- підвищення заробітної плати викладачам;
- гуманізація освіти;
- підвищення кваліфікації дорослих;
- використання ПК;
- ліквідація неграмотності у бідних країнах.

Розвиток країн світу як незалежних, демократичних, економічно стабільних держав миру неможливий без повноцінного розвитку освіти.

Вирішення проблем СНІДу.

За оцінками експертів ООН, для подолання поширення епідемії необхідно виділяти від 7 до 10 млрд. дол. щорічно. У бідних країнах таких грошей просто немає, а багаті країни, заспокоєні визначним зниженням темпів поширення СНІДу серед своїх громадян, не особливо поспішають їм на допомогу. Проте, урядові заклади деяких розвинених країн і окремі корпорації на добровільних початках уже надають бідним країнам значні партії медикаментів безкоштовно. Лікарі всього світу працюють над розробкою ліків проти СНІДу, але таких щоб повністю виліковували від цієї хвороби ще не знайдено. Пошук світовим співтовариством ефективних засобів боротьби із самою небезпечною хворобою сучасності продовжується.

Передумовою розв'язання глобальних проблем виступає перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, об'єднання зусиль та ресурсів людства на основі усвідомлення єдності інтересів та спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Питання для обговорення на семінарі

1. Глобальна економіка та її основні риси.
2. Сутність, ознаки та рівні глобалізації економіки.
3. Основні глобальні проблеми та шляхи їх вирішення.
4. Роль міжнародних суспільно-політичних організацій у вирішенні глобальних проблем.
5. Україна в процесі розв'язання глобальних проблем.

Теми реферативних повідомлень

1. Економічні аспекти глобальних проблем.
2. Глобалізаційні світові тенденції.
3. Глобальна економіка та її основні риси
4. Форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Білоус О.Г. Економічна система глобалізму. – К.: КНЕУ, 2003.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.

3. Макуха С.М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х.: Право, 2005.
4. Макуха С.М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. – Х.: Легас, 2003.
5. Малиновська О. Україна, Європа, міграція. – К.: "Бланк-Прес", 2004.
6. Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. – М., 2003.
7. Прыкин Б.В. Глобальная экономика – ключ к самосохранению. Деятельность эколого-экономических систем. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
8. Скаленко О. Глобальні резерви поступу (Інформація + інтелект +інновації). – К.: Основа, 2002.
9. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму. – К., 1999.
10. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М., 2003.

**Програма з курсу «Основи економічної теорії»
для студентів Південноукраїнського національного педагогічного
університету імені К.Д. Ушинського**

Розділ I. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Тема 1. Економічна теорія як наука

Виникнення й еволюція економічної науки. Основні етапи розвитку економічної теорії. Сучасні економічні теорії. Предмет, структура, метод, функції економічної теорії. Позитивна й нормативна економіка. Економічні категорії та закони, їх класифікація. Місце економічної теорії в системі економічних наук.

Розвиток економічної думки в Україні. Роль економічної теорії в розвитку людського суспільства та у здійсненні суспільно-економічних перетворень в Україні.

Тема 2. Форми організації суспільного виробництва. Гроші

Форми суспільного виробництва. Натуральне господарство. Умови виникнення та основні риси товарного виробництва.

Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої у товарі. Величина вартості товару і фактори впливу на неї. Закон вартості – основний економічний закон товарного виробництва. Функції закону вартості.

Теоретичні концепції виникнення і розвитку грошових відносин. Форми вартості. Суть грошей та їхні функції. Теорії грошей. Різноманітність форм грошей. Сучасні гроші. Історія грошей України.

Тема 3. Виробництво як ядро економічної системи

Теорія виробництва та його факторів. Загальні проблеми економіки. Інформація як ресурс.

Потреби як спонукальний мотив економічної діяльності. Економічні блага та їх види. Закон зростання потреб. Кругообіг продуктів і ресурсів.

Вибір в економіці. Технологічні можливості суспільства. Крива виробничих можливостей. Альтернативні витрати економічного вибору. Закон зростання альтернативних витрат.

Тема 4. Економічні системи суспільства. Власність в економічній системі

Періодизація суспільного економічного розвитку. Суспільно-економічний розвиток: цивілізаційний, формаційний та організаційний.

Сутність економічної системи. Типи економічних систем. Моделі змішаної економіки. Проблема економічного вибору в різних економічних системах.

Поняття власності. Типи, форми і види власності та роль в економічній системі. Власність та її роль в економічній системі. Сучасні тенденції розвитку форм власності. Роздержавлення і приватизація. Принципи і форми приватизації.

Становлення та розвиток постіндустріального суспільства в сучасній економіці. Місце і роль людини у процесі становлення і розвитку постіндустріальної цивілізації. Сутність і роль НТП в суспільному виробництві.

Розділ II. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тема 5. Ринок як форма організації суспільного виробництва.

Види ринків та їх інфраструктура

Сутність ринку його функції та класифікація. Інфраструктура ринку. Суть та функції ринкової інфраструктури. Об'єкти ринкової інфраструктури, що обслуговують різні ринки.

Сутність і роль основних елементів ринкової інфраструктури в економіці. Ринок капіталів. Банки, їх види та функції. Ринок товарів і послуг. Товарна біржа, її суть та види. Ринок цінних паперів. Фондова біржа. Валютна біржа. Ринок праці. Біржа праці та її функції. Формування інфраструктури ринку в Україні.

Ринкові відносини в економіці України. Особливості сучасного ринку.

Тема 6. Механізм функціонування ринкової економіки

Попит і чинники впливу на нього. Залежність між ціною і величиною попиту. Закон попиту. Крива попиту. Еластичність попиту.

Пропозиція. Закон пропозиції. Детермінанти пропозиції. Крива пропозиції. Еластичність пропозиції.

Діалектична залежність попиту і пропозиції. Ринкова рівновага: встановлення рівноважної ціни. Механізм ринкового саморегулювання. Теорія рівноваги Л. Вальраса.

Конкуренція як рушійна сила розвитку економіки. Конкуренція її суть, економічні основи та місце в ринковій економіці. Закон конкуренції. Види конкуренції. Методи і способи конкурентної боротьби.

Монополія: причини виникнення, суть та основні форми. Олігополія.

Антимонополярна політика держави. Антимонополярне законодавство.

Розділ III. МІКРОЕКОНОМІКА (АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ)

Тема 7. Теорія поведінки споживача

Поняття корисності блага, сукупна та гранична корисність. Закон спадної граничної корисності.

Споживчий вибір і бюджетні обмеження. Концепція кривих байдужості і поведінки споживача. Крива байдужості, її суть і побудова. Карта кривих байдужості. Гранична норма заміщення. Бюджетні обмеження, лінія можливостей споживача.

Рівновага (вибір) споживача: ординалістський підхід. Рівновага (вибір) споживача: кардиналістський підхід. Правило максимізації корисності.

Аналіз кривих байдужості й ефекти доходу та заміщення.

Тема 8. Підприємство як об'єкт економічного аналізу.

Основи менеджменту та маркетингу в підприємницькій діяльності

Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва. Види і функції підприємств. Організаційно - правові форми підприємництва. Класифікація підприємств за розміром. Нові види підприємницької діяльності. Малий бізнес. Ризик у підприємницькій діяльності. Венчурний бізнес. Система франчайзингу. Аналіз ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Форми організації та механізм управління підприємницькою діяльністю.

Сутність і функції менеджменту. Сфери і напрями менеджменту. Система маркетингу у діяльності сучасного підприємства. Бізнес-план.

Тема 9. Капітал. Витрати виробництва і прибуток

Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності. Суть капіталу та його структура в процесі виробництва, форми накопичення. Шляхи підвищення додаткової вартості. Кругообірот і оборот капіталу. Основний та оборотний капітал. Фізичне та моральне зношення основного капіталу. Амортизація.

Рівновага підприємства як виробника. Поняття ізокванти та ізокости.

Суть, види і структура витрат виробництва. Собівартість продукції.

Прибуток як кінцевий результат діяльності підприємства. Прибуток: сутність, види, функції. Норма прибутку і чинники, що впливають на неї. Максимізація прибутку. Безбитковість та рентабельність. Банкрутство.

Ціна в ринковій економіці, її види та функції. Цінова політика і методи ціноутворення.

Тема 10. Теорія інтелектуального виробництва. Інтелектуальний капітал

Теоретико-методологічні засади дослідження інтелектуального капіталу. Суть і структура інтелектуального капіталу. Еволюція поглядів на інтелектуальний капітал у світовій економічній науці. Людський капітал. Методи вартісної оцінки інтелектуального капіталу.

Макроекономічна оцінка ефективності функціонування інтелектуального капіталу в економіці України. Вплив науково-технічної та освітньої діяльності на розвиток інтелектуального капіталу.

Економіка інтелектуальної власності. Шляхи удосконалення нормативно-правового захисту інтелектуального капіталу у вітчизняній економіці.

Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України.

Тема 11. Підприємництво в аграрній сфері

Аграрні відносини та власність у сільському господарстві. Економічна природа земельної ренти, її сутність, види і механізми утворення. Диференційна, абсолютна та монопольна рента. Рентні відносини та орендна плата. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі.

Форми господарювання у сільському господарстві та їх особливості у різних країнах. Державна політика регулювання і підтримки сільського господарства. Ринкове реформування аграрного сектору в Україні.

Розділ VI. МАКРОЕКОНОМІКА АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ)

Тема 12. Національна економіка: структура та показники розвитку.

Макроекономічна рівновага

Предмет, основні проблеми і цілі макроекономіки. Система національних рахунків.

Макроекономічні показники у системі національних рахунків: методи розрахунку та співвідношення між ними. Валовий внутрішній продукт: суть та методи обчислення. Номінальний та реальний ВВП. Дефлятор ВВП. Чистий внутрішній продукт (ЧВП). Національний дохід (НД) і його роль у суспільному відтворенні. Особистий дохід.

Національне багатство: сутність, структура, джерела зростання.

Макроекономічна рівновага. Сукупний попит та сукупна пропозиція: сутність, чинники впливу. Крива сукупного попиту (AD). Крива сукупної пропозиції (AS). Рівновага між AD і AS. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса.

Тема 13. Макроекономічна нестабільність та економічне зростання

Циклічність економічного розвитку як прояв макроекономічної нестабільності. Фази циклу. Теорії циклів. Антикризова політика.

Безробіття, його зміст, причини, види, форми. Рівень безробіття. Закон Оукена. Соціально-економічні наслідки безробіття.

Інфляція, її сутність, причини, види і соціально-економічні наслідки. Антиінфляційна політика. Крива Філіпса. Інфляція в Україні: її динаміка та методи регулювання. Грошові реформи: їх сутність і спрямування.

Поняття і чинники економічного зростання. Типи економічного зростання. Концепції та найпростіші моделі економічного зростання. Роль інвестицій в економічному зростанні. Інновації.

Людський розвиток як мета і критерій економічного розвитку. Індекс людського розвитку та його рівень в Україні.

Тема 14. Фінансова система. Державний бюджет. Податки

Фінансова система та фінансова політика держави. Зміст, структура та функції фінансів.

Державний бюджет. Доходи і видатки державного бюджету. Бюджетний дефіцит і державний борг. Проблеми формування держбюджету України.

Теорія оподаткування. Види податків. Суть і функції податків. Податкова система: суть, структура, значення, принципи побудови та функціонування. Ефект Лаффера. Аналіз податкової системи в Україні.

Тема 15. Грошова система. Кредитно-банківська система

Грошовий обіг і його закони. Кількість грошей, необхідних для обігу. Грошова система, її структурні елементи. Закон грошового обігу. Грошові агрегати та їх сутність. Пропозиція грошей і попит на гроші. Рівновага на грошовому ринку. Механізм здійснення монетарної політики. Сутність і функції резервної системи.

Суть, структура та функції банківської системи. Емісія грошей. Депозити. Центральний банк. Грошово-кредитна політика центрального банку. Комерційні банки.

Кредитна система і її структура. Необхідність, зміст і принципи функціонування кредиту. Форми і функції кредиту. Особливості формування банківської системи в Україні.

Тема 16. Державне регулювання ринкової економіки. Ціноутворення на ринку праці

Еволюція поглядів на роль держави в економічному розвитку суспільства. Необхідність, зміст та моделі державного регулювання економіки. Функції держави, основні методи та напрями державного регулювання.

Соціальна політика держави. Бідність населення. Шляхи подолання бідності в Україні. Причини диференціації доходів. Крива Лоренца. Індекс використання людського потенціалу.

Заробітна плата, її види, форми і системи. Мінімальна заробітна плата. Соціальні програми як джерело формування доходів населення.

Розділ V. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА (ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ)

Тема 17. Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Сутність і етапи розвитку світового господарства. Нерівномірність розвитку економіки окремих регіонів і країн світу. Основні характеристики світової економіки і стратегія сучасного економічного розвитку. Україна і світова економіка.

Система міжнародних економічних відносин. Міжнародна торгівля: форми, структура, напрями. Протекціонізм і вільна торгівля. Вільні економічні зони. Міжнародний поділ праці. Міграція робочої сили і її наслідки. Міжнародний рух капіталів і закономірності його розвитку. Міжнародні валютні відносини. Міжнародна економічна інтеграція.

Роль міжнародних економічних організацій у розвитку світової економіки.

Основні форми міжнародного співробітництва України. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Тема 18. Глобалізація економіки: проблеми та шляхи вирішення

Глобалізація як форма світо господарських зв'язків. Сутність, ознаки та рівні глобалізації економіки. Економічні аспекти глобальних проблем. Основні глобальні проблеми сучасності, їх класифікація. Шляхи подолання глобальних проблем.

Форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.

СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

Абсолютна додаткова вартість – додаткова вартість яка створена шляхом збільшення тривалості робочого часу або через підвищення інтенсивності праці.

Абсолютна земельна рента (AR) - виникає на всіх земельних ділянках там де існує власність на землю.

Абстрактна праця – витрати людської енергії і життєвих сил, що виступають у формі суспільної праці і створюють вартість речей та послуг.

Акціонерне товариство – підприємство, яке вважається власністю багатьох фізичних осіб, що вклали свій пай в капітал цього підприємства шляхом купівлі його акцій. А.Т. бувають відкритого і закритого типу.

Акція – цінний папір або свідоцтво про певний внесок в капітал акціонерного товариства, який дає право на одержання частини прибутку у вигляді, дивіденду.

Амортизація – частина вартості, яка відповідає ступеню зношення основного капіталу; зношування основного капіталу буває фізичне і моральне.

Антициклічні заходи уряду: монетарні заходи, які є центральною частиною грошово – кредитної політики; фінансові або податкові заходи; урядове прогнозування, планування і програмування розвитку економіки; бюджетна політика що спрямована на покращення ділової активності і усунення умов відносного перевиробництва.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – сукупність вартостей усіх товарів і послуг (або доданих вартостей), створених всіма виробниками і резидентами (громадяни країни, які проживають на її території, крім іноземців, які мешкають тут менше 1 року).

Валовий національний продукт (ВНП) – сукупність вартостей усіх товарів і послуг, виготовлених упродовж певного періоду, переважно одного року (без урахування повторного рахунку).

Валовий суспільний продукт (ВСП) – річна продукція сфери матеріального виробництва.

Валюта – грошова одиниця країни, або грошові знаки іноземних держав, які використовуються в міжнародних розрахунках (інвалюта), або міжнаціональні розрахункові одиниці і платіжні засоби.

Валютна система – форма організації грошових відносин, яка охоплює внутрішній грошово – кредитний обіг і сферу міжнародних розрахунків.

Валютний курс – ціна грошової одиниці країни виражена в грошових одиницях іншої країни.

Валютні відносини – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням світових грошей, які обслуговують різні види господарських зв'язків між країнами.

Вартість – втілена в товарі праця. Вартість товару (кількісне визначення): $W = c + v + m$

Вексель – довгостроковий цінний папір у вигляді боргового зобов'язання усталеної форми, який надає право кредитору вимагати сплати зазначеної у векселі суми грошей з того, хто його підписав (позичальника).

Виробництво – процес створення матеріальних та духовних благ, необхідних для існування та розвитку людського суспільства.

Виробничі відносини – суспільні відносини і зв'язки, що складаються між людьми у процесі економічного відтворення суспільства. Виробничі відносини охоплюють виробництво, розподіл, обмін та споживання життєвих благ.

Виробничі витрати – затрати виробника (фірми) на придбання та використання всіх необхідних ресурсів для виготовлення кінцевої продукції.

Відтворення – взаємозв'язок стадій руху суспільного продукту: виробництво, розподіл, обмін, споживання.

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

Господарський механізм – сукупність ринкових, організаційних, планових інструментів, форм і методів, які складають функціонування елементів економіки.

Гранична або кінцева корисність – це суб'єктивна корисність останньої наявної частини блага, вона визначає ринкову ціну блага даного виду. Гранична корисність – це категорія маржинальної школи, застосовується в сучасній «економіці».

Гроші – загальний еквівалент, на який обмінюються всі товари, результат об'єктивного історичного процесу розвитку обміну, засіб вираження вартості будь-яких товарів, або все те, що приймається в оплату за товари і послуги.

Державний кредит – мобілізація державою грошових засобів шляхом позичок.

Дефіцит державного бюджету – перевищення витрат над доходами.

Диференціальна земельна рента (DR) – надприбуток, що викає на середніх і кращих землях в умовах обмеженості земельних ресурсів. Вона поділяється на $DR - I$ і $DR - II$; $DR - I$ виникає при екстенсивному землекористуванні, $DR - II$ – при інтенсивному землекористуванні шляхом штучного підвищення родючості землі.

Додана вартість (ДВ) – вартість кінцевого продукту чи послуг. Вона дорівнює сумі зносу основного капіталу (A) і новоствореної вартості. $ДВ = A + (V + m)$.

Додаткова вартість (m) – додатковий продукт або частина новоствореної вартості, яка вироблена додатковою працею за додатковий робочий час.

Доходи населення складаються із особистих доходів і трансфертних платежів. Особисті доходи складаються із прибутку, заробітної плати, доходу від індивідуальної трудової діяльності, доходи від підсобного господарства.

Економікс (XIX-XX ст.) – наука про ефективне використання обмежених ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини та суспільства.

Економічна теорія – наука про загальні основи закономірності економічного розвитку суспільства.

Економічне зростання – сукупність кількісних і якісних властивостей економічного розвитку суспільства, його економічного прогресу.

Економічні закони – суттєві, стійкі причинно-наслідкові зв'язки як у середині виробничих відносин, економічних процесів і явищ, так і між ними.

Економічні категорії – це логічні поняття, які відображають в загальному вигляді істотні сторони економічних явищ і процесів.

Економічні потреби – життєво необхідні матеріальні і духовні умови буття людей. Потреби бувають природними і надбаними, тобто створеними суспільством.

Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих елементів економіки.

Екстенсивний тип економічного зростання – кількісне збільшення факторів виробництва при незмінній його технічній основі.

Еластичність попиту – залежність сукупного попиту від ціни, яка вимірюється коефіцієнтом еластичності попиту (En). Еластичний попит, якщо $En > 1$, нееластичний попит, якщо $En < 1$.

Еластичність пропозиції – залежність сукупного пропозиції виробників товарів та послуг від ринкових цін.

Закон вартості – закон розвитку товарного виробництва. Відповідно до нього виробництво і обмін товарів здійснюється на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними затратами праці.

Закон зростання потреб – закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між виробництвом і досягнутим рівнем задоволення потреб людей, розвиток яких (зв'язків) сприяє появі нових потреб та засобів їх задоволення.

Закон Оукена. Згідно із цим законом, кожний відсоток надприродного безробіття зменшує потенціальний ВВП на 2,5%.

Закон попиту – у міру того як ціна на товар підвищується, попит на товар зменшується і навпаки.

Закон пропозиції – між ціною і пропозицією існує пряма залежність, тобто зі зростанням ціни зростає обсяг пропозиції.

Закон Сея – макроекономічний принцип, згідно з яким виробництво товарів та послуг утворює рівний сукупний попит на них.

Заробітна плата – грошовий вираз вартості робочої сили.

Засоби виробництва – речовий фактор виробництва, який утворюють; засоби праці і предмети праці.

Засоби праці – комплекс речей, наукової і технічної інформації, за допомогою яких люди здійснюють процес праці. З.П. поділяються на: знаряддя праці і матеріальні умови праці.

Земельна рента (R) – частина прибутку або надлишок над середнім прибутком, який створюється орендарем у сільському господарстві і привласнюється власником землі. З.Р. поділяється на диференціальну, абсолютну і монопольну.

Змінний капітал (V) – частина капіталу, яка витрачається на придбання робочої сили і є джерелом новоствореної вартості ($V + m$).

Інтеграція економічна – об'єктивний процес міжнародного поділу праці, що виявляється в проведенні узгодженої економічної політики, в зближенні рівня розвитку економік різних країн і в формуванні сучасної структури національного господарства.

Інтенсивний тип економічного зростання – збільшення випуску продукції за рахунок удосконалення факторів виробництва і механізмів їх взаємодії (технології).

Інтенсивність праці – це напруженість праці

Інфляція – знецінення платежів засобів внаслідок переповнення ними каналів обігу.

Інфраструктура ринку – базові структурні елементи ринку, до яких належать: біржі (товарні, фондові, валютні, біржі праці), торгові будинки, аукціони, ярмарки, аудиторські, брокерські, дилерські фірми тощо.

Капітал – самозростаюча вартість, або вартість яка створює додану вартість.

Картель – добровільне галузеве об'єднання крупних підприємств з метою встановлення власного монопольного становища і цін, визначення ринків збуту (або ринкової квоти) кожного члена угоди.

Крива виробничих можливостей – це модель, яка показує максимально можливий обсяг виробництва яких-небудь товарів при існуючому в даний момент обсягу ресурсів.

Конкретна праця – корисна діяльність в її доцільних формах (професіях).

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

Концерн – міжгалузеве об'єднання акціонерних підприємств під фінансовим контролем одного з них, яке утримує контрольний пакет акцій цих підприємств.

Кон'юнктура – (K) співвідношення попиту до пропозиції $K > 1$ – низька кон'юнктура.

Кредит – економічні відносини, що виникають у зв'язку з наданням грошових або матеріальних засобів у тимчасове користування на умовах повернення, як правило, з оплатою проценту.

Кредитна картка – форма розрахунків, за якої банк бере на себе ризик негайної оплати товарів і послуг своїх вкладників.

Крива Лаффера – крива, яка показує зв'язок між податковими ставками і кількістю податкових надходжень.

Крива Лоренца – крива, що ілюструє ступінь нерівності доходів рівних по кількісному складу груп населення, розподілених за рівнем сукупного доходу.

Кругообіг капіталу – послідовний рух капіталу, в процесі якого він проходить три стадії (обіг, виробництво, обіг), де набуває трьох функціональних форм (грошової, продуктивної, товарної) і повертається до вихідної грошової форми.

Макроекономіка – розділ економічної теорії, що вивчає загальні властивості економіки як єдиного цілого, економічну діяльність держав в масштабах країни.

Маркетинг – система управління виробничою і збутовою діяльністю підприємств, яка ґрунтується на комплексному аналізі ринку і націлена на збільшення прибутку за допомогою проведення маркетингових програм.

Менеджмент (вміння керувати) – аналіз, планування, організація і координація діяльності підприємства в умовах ринку з метою досягнення комерційного успіху.

Метод економічної теорії – система теоретичних підходів, способів, засобів, прийомів і операцій, за допомогою яких пізнають виробничі відносини, економічні закони та механізми їхньої дії.

Міжнародний поділ праці – вища ступінь суспільного і територіального поділу праці, яка спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн.

Міжнародні корпорації (МНК) – корпорації, капітал яких діє у декількох країнах. МНК поділяються на міжнаціональні корпорації і транснаціональні корпорації.

Міжнаціональні корпорації – це міжнародні корпорації, статутний капітал яких належить фізичним і юридичним особам, двох або більшої кількості країн.

Мінова вартість – властивість товару обмінюватись на інший товар у певних кількісних співвідношеннях, її розвиток приводить до виникнення ціни товару.

Монополія – об'єднання суб'єктів економічної діяльності, які мають можливість встановлювати монопольні ціни і отримувати монопольний прибуток.

Монопольна рента (MR) утворюється завдяки незвичайності ґрунтового – кліматичних характеристик частини земельних ділянок, внаслідок чого ринкова ціна продуктів з цих ділянок набуває рівня монопольної ціни, з якої і утворюється монопольний прибуток як джерело MR.

Натуральне господарство – форма господарства, за якої продукти праці задовольняють власні потреби виробництва.

Науково-технічна революція (НТР) – якісні зміни продуктивних сил на основі перетворення науки у провідний фактор розвитку суспільного виробництва.

Науково-технічний прогрес (НТП) – поступальний розвиток науки і техніки.

Національне багатство – сукупність створених природою і нагромаджених працею матеріальних і духовних благ.

Номинальна заробітна плата – грошова заробітна плата, тобто сума грошей, яку отримує працівник у вигляді заробітної плати.

Нормативна економічна теорія – це наука про раціональну поведінку людей і діяльність економічних інститутів. Вона покликана відповідати на запитання про те, що слід робити, що має бути, як діяти, щоб досягти бажаних кінцевих результатів.

Облігації – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цінного паперу в передбачений у ньому строк з виплатою фіксованого відсотка.

Оборот капіталу – це кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як процес, що постійно відновлюється.

Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка повністю поглинається у процесі виробництва і переносить свою вартість на готову продукцію цілком протягом одного кругообігу.

Олігополія – ринок декількох продавців, сучасний неформальний картель.

Олігопсонія – ринок декількох покупців.

Орендна плата – плата за використання будівель, споруд, технічних засобів, інших можливих об'єктів орендування, включає також земельну ренту.

Основний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка застосовується у багатьох кругообігах, зберігаючи власну натуральну форму, і переносить свою вартість на готову продукцію поступово, у вигляді амортизації.

Підприємництво – економічна діяльність, що пов'язана з ризиком та ініціативою з метою досягнення певних економічних результатів.

Позитивна економічна теорія – пізнає та прогнозує об'єктивні економічні явища, формує цілісну систему наукових поглядів, гіпотез та концепцій. Для цього збираються факти які узагальнюються.

Позичковий капітал – грошовий капітал, який віддає власник грошей у позику і який приносить власнику процент.

Політична економія (XVII-XX ст.) – наука, що вивчає економічні відносини, які виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Попит – платоспроможна потреба покупців в товарах і послугах.

Постійний капітал (С) – частина капіталу, яка авансується на придбання засобів виробництва і не змінює своєї вартості. Його вартість переноситься конкретною працею на новостворений продукт.

Почасова заробітна плата – ціна робочої сили за певний період її функціонування.

Праця – це свідома, цілеспрямована діяльність людини.

Прибуток (Р) – це дохід суб'єкта економічної діяльності, який утворюється як різниця між сумою доходів, або валовою виручкою, і витратами виробництва (собівартістю продукції).

$$K = \Pi - K.$$

Приватизація – перехід на безоплатній або платній основі державної власності (землі, підприємства житлового фонду, тощо) у належність, володіння, розпорядження та використання трудовим колективом, групам осіб та окремим особам. Приватизація означає ліквідацію суспільної власності в формі державної власності, її перетворення на різні види та форми приватної власності.

Продуктивність праці – кількість продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Зростання продуктивності праці відбувається виключно в умовах вдосконалення технологій, засобів виробництва і організації праці.

Прожитковий мінімум – набір товарів та послуг, який вважається достатнім для задоволення основних матеріальних, духовних і культурних потреб членів родини.

Пропозиція – готовність виробників постачати на ринок нові товари та послуги.

Реальна заробітна плата – кількість товарів та послуг, які працівник може придбати на свій грошовий заробіток.

Рента – вид доходу від землі, не пов'язаний із трудовою чи підприємницькою діяльністю.

Рентабельність – прибутковість підприємства.

Рентні відносини – складова частина аграрних відносин, які виникають з приводу розподілення додаткового продукту, створеного на землі.

Ринкова рівновага – відповідальність між обсягом і структурою попиту та пропозиції.

Ринкова ціна – фактична ціна, яка встановлюється на ринку під впливом кон'юнктури, тобто співвідношення попиту і пропозиції.

Ринок – це сукупність економічних відносин, що виникають між виробниками і споживачами у процесі вільного еквівалентного обміну виробленими благами (послугами), який організований за законами товарного виробництва і грошового обігу.

Світове господарство – сукупність країн – учасників міжнародного поділу праці.

Синдикат – це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. Реалізація та збут товарів здійснюється загальною збутовою конторою.

Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного процесу на макрорівні.

Система соціального захисту – сукупність суспільних гарантій і заходів, що забезпечують нормальні умови матеріального і духовного життя громадян.

Собівартість продукції – це витрати підприємства на виготовлення продукції у грошовій формі.

Тарифна ставка – кількісна міра ціни праці робітника найнижчого розряду.

Теорія граничної корисності – теорія маржинальної економічної школи, яка стверджує, що ціна товару визначається його суб'єктивною корисністю для споживача.

Товар – це продукт праці, який виготовляється для обміну на ринку та є предметом купівлі-продажу.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються економічно відособленими виробниками, котрі спеціалізуються на виготовленні певного продукту, продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими вони обмінюються, стають товарами.

Трансфертні платежі – виплата фізичним або юридичним особам певної кількості грошей (або передача товарів та послуг), які мають компенсаційне призначення або являють собою певну матеріальну допомогу згідно із діючим законодавством.

Трест – галузеве об'єднання акціонерних підприємств під фінансовим контролем одного підприємства, яке утримує контрольний пакет акцій цих підприємств.

Фази циклу: криза, депресія, пожвавлення, піднесення. Криза – це економічна катастрофа, яка характеризується шокним станом усієї економіки. Депресія – це застійний після шокний стан економіки. Пожвавлення характеризується поступовим економічним зростанням на основі застосування нової техніки і технології. Піднесення – це економічне зростання, що перевищило рівень попереднього циклу.

Фактори виробництва (виробничі ресурси) – сукупність ресурсів, які використовуються в процесі виробництва.

Фінанси – система економічних відносин, які виникають в процесі створення та використання грошових ресурсів, вони складаються з фінансів держави, фінансів підприємств, фінансів населення.

Фірма – це складне об'єднання матеріальних і людських ресурсів, відповідним чином організованих та скоординованих з метою виробництва певних благ.

Холдинги – монополістична пірамідальна структура фінансової (холдингової) залежності акціонерних підприємств на чолі з трастовими та інвестиційними компаніями.

Централізація капіталу – добровільне або примусове злиття окремих (індивідуальних) капіталів.

Цикл – період між двома кризами.

Ціна – грошовий вираз вартості товару. Її формування знаходиться під впливом ціноутворюючих факторів: вартості і споживної вартості товару.

Ціна землі (ЦЗ) – це кількість грошей, яка приносить банківський процент, що дорівнює ренті

Ціна рівноваги – фактична ринкова ціна, яка утворюється шляхом набування відповідності попиту і пропозиції.

Час обороту капіталу – сума часу, протягом якого вся авансована вартість проходить процес виробництва та обігу.

Чек – цінний папір певної форми з наказом власника рахунка в кредитній установі (чекодавця) виплатити пред'явникові чека суму, зазначену в ньому. Чеки бувають іменні – на конкретну особу, та ордерні – на пред'явника.

Чистий експорт (ЧЕ) – сальдо платіжного балансу країни.

Чистий національний продукт (ЧНП) – реальний річний об'єм виробництва та послуг суспільства, який за вартісним змістом відповідає новоствореній вартості в усіх галузях економіки. ЧНП = ВВП - А.

Якість життя – сукупність суспільних і природних умов, в яких існує людина: рівень та якість споживання матеріальних і духовних благ, стан навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник. К.: Знання, 2004.
3. Базилінська О. Макроекономіка: Навчальний посібник для студентів вузів. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.
4. Башнянин Г.І., Лазур Б.Ю. Політична економія. Підручник. – К. – 2000.
5. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савіч В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.
6. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савіч В.І. Фінансовий словник. вид. "Знання". – К., 2000.
7. Білоус О.Г. Економічна система глобалізму. – К.: КНЕУ, 2003.
8. Боброва В.Я. Основи ринкової економіки і підприємства. – К., 2003.
9. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Друге видання виправлене і доповнене. – К.: «Каравелла»; Львів: «Новий світ», 2001.
10. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник для студентів вузів. – К.: Знання, 1999.
11. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юристь, 1997.
12. Бровкова Е. Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность. – К.: Сирин, 2000.
13. Бромберг Г. В. Интеллектуальна власність. Основний курс. – М., 2004.
14. Брукінг Е. Интеллектуальный капитал. – СПб.: Пітер, 2001.
15. Будаговська С., Кілієвич О. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка. – К.: Основи. – 1998.
16. Бураковський І.Т. Теорія міжнародної торгівлі. – К., 1999.
17. Рибалкін В.О., Хмелевський М.О. та ін. Основи економічної теорії. – К., 2002.
18. Ватаманюк З.Г., Панчишин С.М. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. – К.: Видавничий дім Альтернативи, 2001.
19. Вініченко І.І., Гончаренко О.В., Даций Н.В., Корецька С.О. Макроекономіка. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
20. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. – К.: Основи, 1999.
21. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Вища школа, 1995.
22. Гальчинський А. Теорія грошей. – К.: Основи, 1998.
23. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань. – 2-ге вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
24. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006.
25. Герчикова І. Н. Международные экономические организации. – 2001.
26. Гіль С.Є., Дудник О.А., Єфремова Л.В., Горобинська М.В., Приймак Л.І., Серіков О.Ф. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник. Ч. 1. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002.
27. Гончаров Ю., Касич А. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 42 -51.
28. Грегори Мэнкью. Принципы экономики. – С-П., 1999.
29. Гриценко А.А., Кричевська Т.О. Середньострокова монетарна стратегія: зарубіжний досвід та основні засади формування в Україні./ Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2006.
30. Грішнова О.А. Людський капітал формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.:Знання, 2001.
31. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2003.
32. Дахно І.І., Бовтрук Ю.А. Міжнародна економіка. – К.: МАУП, 2002.

33. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.. – Вид. 2-ге, доопрац. і допов. – К.: КНЕУ, 2004.
34. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки – К.: Знання, 2004.
35. Доброва Т.Г., Михайлик В.Б. Основи економічної теорії: Учбовий посібник для іноземних студентів. – Одеса, ПДПУ, ОДНМА, 2007.
36. Добрынин А.И., Журавлёва Г.П. Общая экономическая теория. – СПб.: Питер. 2001.
37. Доленко Л.Х., Горняк О.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. –Одеса. «Астропринт», 2001.
38. Дядкова Н. Про заходи щодо підвищення результативності роботи міністерства праці та соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2.
39. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соболев В.М.) / Під заг. ред. Воробйова Є.М. – Харків – Київ, 2003.
40. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А. та ін.) / Під заг. ред. Воробйова Є.М. – Харків-Київ, 2001.
41. Економічна теорія / За редакцією В. М. Тарасевича. – К., 2006.
42. Економічна теорія: Курс лекцій / За ред. Комарницького І.Ф. – Чернівці: Рута, 2006.
43. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка: Навч. посіб. / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К., 2001.
44. Економічна теорія: Навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.
45. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2005.
46. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М.Тарасевича. – Київ: - 2006.
47. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006.
48. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001.
49. Економічна теорія: Політична економія: Підручник. – 2-ге вид./ За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2003.
50. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: Навчальний посібник. – К.: Вища школа., 2005.
51. Задоя А.А., Петруня Ю.Ф. Основы экономической теории: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Рибари, 2002.
52. Запоточний І.В., Захарченко В.І. – Державне регулювання регіональної економіки / За заг. ред. д.е.н., проф. Захарченка В.І. – Харків – Львів – Одеса: ТОВ «Одіссей», 2003.
53. Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні: Навчальний посібник. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001.
54. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000.
55. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации: Учебное пособие. Под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М. – Издательский Дом «Социальные отношения», 2003.
56. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред. д-ра екон. наук, проф. акад. АН Вищої школи України І.Р. Михасюка. – Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів: «Українські технології», 1999.
57. Іванова О.Л. Соціальна політика: теоретичні аспекти. – К.: Академія, 2003.
58. Кандиба А.Н. Світова економіка, міжнародні відносини та зовнішньоекономічна діяльність. – К., 1996.
59. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007.
60. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. пособие для ву-зов: В 2 ч. – М.: Междунар. Отношения. – 2000.

61. Ковальчук А.Т. Банки. Кредит. Фінанси: Законодавчо-правовий вимір. – К.: Парламентське видання, 2004.
62. Ковальчук Г.О., Мельничук, В.Г., Огнев'юк В.О. Економіка.– К., 2003.
63. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К.: 2000.
64. Козюк В.В. Монетарна політика в глобальних умовах. – Тернопіль, 2007.
65. Колесников О.В. Ціноутворення: Навч. посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2006.
66. Комісарук М.П. Макроекономіка: курс лекцій. Коломия. – 1999. – С. 8-13.
67. Кредісов Л.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К., 1998.
68. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: Монографія. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2001.
69. Кулішов В.В., Гаврилко П.П. Основи економічних знань. Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія Плюс»; видавець СПДФО «В.М.Піча», 2005.
70. Кульчицький Б. Економічні системи суспільства. – Львів. – 2003.
71. Курс экономической теории: учебник. – Киров: "АСА", 2004.
72. Левіна І.В. Інституціональні фактори відтворення інтелектуального капіталу // Наукові праці Дон. НТУ. – 2005. – Вип.№103 – 3. – С.134 - 137.
73. Леоненко П.М. та ін. Теорія фінансів: Навчальний посібник, за загальною редакцією О.Д.Василенка. – К., 2005.
74. Лібанова Є.М. Ринок праці: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2003.
75. Лісовий А.В. Основи мікроекономіки: Курс лекцій. – К.: ЦНЛ, 2003.
76. Макогон Ю.В., Медведкіна Є.О., Рибаченко К.В. Монетарна політика України в умовах глобального економічного зростання: Монографія / За наук.ред. Ю.В.Макогон. – Донецьк: ДонНУ, 2007.
77. Макуха С.М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х.: Право, 2005.
78. Макуха С.М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. – Х.: Легас, 2003.
79. Малиновська О. Україна, Європа, міграція. – К.: "Бланк-Прес", 2004.
80. Малиш Н.А. Макроекономіка: навч. посіб. – 2-ге вид., випр. – К.: МАУП, 2004.
81. Мельник А.Ф. – Державне регулювання економіки. – К.: Знання, 2004.
82. Михайлушкин А. И. Экономика. – М.: Высш. шк., 2004.
83. Михасюк І., Мельник А. Державне регулювання економіки. – Л.: Українські технології, 2003.
84. Морозова Т.Г., Пукулькина А.В. Государственное регулирование экономики и социальный комплекс. – М.: Финстатинформ, 2001.
85. Мочерний С.В, Устенко О.А. Економічна енциклопедія. – Тернопіль. – Т. №1-3. – 2002.
86. Мочерний С.В. Економічна теорія. Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003.
87. Мочерний С.В. Основи економічних знань. – К., 1996.
88. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посібник – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 322.
89. Мочерний С.В. та ін. Короткий курс економічної теорії: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2004.
90. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, доповн. – К.: ВЦ «Академія», 2006.
91. Нежиборець В. Теоретичні та практичні передумови довгострокового і середньострокового інноваційного прогнозування в економіці України // Теорія і практика інтелектуальної власності. –2007. – № 2. – С. 40 – 46.
92. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 6. – С. 13 – 19.
93. Ніколенко Ю.В. Демківський, Фещенко В.В. та ін. Суспільне виробництво. Ринкова економіка. – К.: Либідь, 1994.

94. Новіков В. Потенціал стабільної соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1.
95. Новіцький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К., 2003.
96. Носаченко І.М. Зовнішньоекономічні аспекти ринкової економіки. – Львів, видавництво “Світ”, 2000.
97. Омелянович Л.А., Папалка А.А., Орлова В.А. Податки і податкові системи. – Донецьк: ДУЕТ ім. Тугана-Барановського, 2002.
98. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001.
99. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект. – КНУ ім. Т.Г.Шевченка. – 2009.
100. Основи економічної теорії. Посібник за ред. Мочерного С.В. – К.: Академія, 1998.
101. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008.
102. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. В.А. Предборського. – К.: Кондор, 2002.
103. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Ю.В.Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003.
104. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: ЦУЛ., 2003.
105. Основи економічної теорії: політ економічний аспект / За ред. Г.Н. Климка. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2003.
106. Основы экономической теории: Учебник / А.А. Чухно, П.С. Ещенко, Г.Н. Климко и др.; Под ред. А.А.Чухно. – К.: Высшая школа., 2001.
107. Основы экономической теории: учебное пособие / За об. ред. Горняк О.В., Доленко Л.Х. – Одиссей, 2005.
108. Офіційний сайт „Міністерства фінансів України” (www.rada.kiev.ua)
109. Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. – М., 2003.
110. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001.
111. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення: Опорний конспект лекцій. – Львів, 2004.
112. Політекономія: Навч. посіб. / За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003.
113. Посталовський Р.М., Мотусевич М.К. Теорія економіки. – К.: НМЦВО, 2004.
114. Прыкин Б.В. Глобальная экономика – ключ к самосохранению. Деятельность эколого-экономических систем. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
115. Радіонова І.Ф. Загальна економіка. – К. – 2007.
116. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник: – К.: Центр навчальної л-ри, 2006.
117. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси у трьох томах. Т.ІІ Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2001. – 484с.
118. Савченко А. Г. Макроекономіка: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005.
119. Скаленко О. Глобальні резерви поступу (Інформація + інтелект +інновації). – К.: Основа, 2002.
120. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму. – К., 1999.
121. Сорочинський Ю. Цілі державного управління інноваційною діяльністю // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – №2. – С. 57 - 62.
122. Соціальний захист як ознака цивілізаційного суспільства. – Віче. – 2005. – №5.
123. Спікер П. Соціальна політика : теорії та підходи. – К.: Фелікс, 2004.
124. Статистичний збірник. Регіони України // За редакцією О.Г. Осауленка. Ч-1.– К. – 2006. – 511 с.
125. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М., 2003.
126. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції” – Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.
127. Тарасевич В.М. Економічна теорія. – К., 2006. – 780 с.
128. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник / Под. ред. Г.П. Журавлёвой, Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.

129. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник / Под. ред. Г.П. Журавлёвой, Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
130. Уразов А.У., Маслак П.В., Саух І.В. Основи економічної теорії. – К., 2005.
131. Филип Котлер. Маркетинг менеджмент. – С-П., 1999.
132. Фишер С., Дорбуш Р., Шмалензи К. Экономика. – М., 1993.
133. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – К.: Юрінком-Інтер, 2003.
134. Чистов С.М., Никифоров А.Є. Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ, 2000.
135. Шахмалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес). – М.: ОАО "Издательство Экономика". – 1999. – 234с.
136. Шевченко Л.С. Основи економічної теорії. –Харків. – 2008.
137. Щекович О.С. Ефективність використання бюджетних коштів підприємствами агропромислового комплексу // Матер. VII Міжнар. наук. практ. конф. „Наука і освіта ’2004”. – 2004. – Т. 16. – С. 75-76.
138. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2002.
139. Юрчишин В.В. Науково-методологічні та організаційні основи розвитку системи управління аграрним сектором економіки // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 17-25.
140. Юхименко П.І. Становлення і розвиток монетарної концепції: історико-економічний аналіз. Монографія. – К.;ІАЕ УААН, 2003.
141. Яроцька Т.Р."Основи економічної теорії". – Одеса, 2004.
142. http://uk.wikipedia.org/wiki/Попит_та_пропозиція
143. <http://vybory2002.kiev.ua/p=64>
144. <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/Податок>
145. <http://www.vuzlib.net/mikro/4.htm>

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
Розділ I. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	5
Тема 1. Економічна теорія, як наука.....	5
1. Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії. Сучасні економічні теорії.....	5
2. Предмет, структура, метод, функції економічної теорії	10
3. Економічні закони та категорії. Місце економічної теорії в системі економічних наук	13
Тема 2. Форми організації суспільного виробництва. Гроші.....	16
1. Форми суспільного виробництва	16
2. Товар і його властивості. Двоїстий характер праці, втіленої у товарі. Величина вартості товару і фактори впливу на неї. Закон вартості	18
3. Форми вартості. Суть грошей та їхні функції. Теорії грошей. Сучасні гроші.....	21
Тема 3. Виробництво як ядро економічної системи	29
1. Теорія виробництва та його факторів. Інформація як ресурс	29
2. Безмежність потреб та обмеженість ресурсів – проблема економічного вибору. Загальні проблеми економіки	33
3. Технологічний вибір в економіці. Крива виробничих можливостей	36
Тема 4. Економічні системи суспільства. Власність в економічній системі.....	40
1. Періодизація суспільного економічного розвитку	40
2. Сутність економічної системи. Типи економічних систем	41
3. Поняття власності. Типи, форми і види власності та роль в економічній системі	45
4. Становлення та розвиток постіндустріального суспільства.....	48
Розділ II. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	53
Тема 5. Ринок як форма організації суспільного виробництва. Види ринків та їх інфраструктура	53
1. Ринок: сутність, функції, класифікація.....	53
2. Суть та функції ринкової інфраструктури.....	55
3. Об'єкти ринкової інфраструктури, що обслуговують різні ринки	56
Тема 6. Механізм функціонування ринкової економіки	61
1. Попит, закон попиту і чинники впливу на нього. Еластичність попиту....	61
2. Пропозиція, закон пропозиції, чинники впливу. Еластичність пропозиції	66
3. Ринкова рівновага: встановлення рівноважної ціни.....	67
4. Конкуренція та її роль у ринковій економіці. Монополія. Антимонопольне законодавство.....	70

Розділ III. МІКРОЕКОНОМІКА (АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ)	70
Тема 7. Теорія поведінки споживача.....	75
1. Корисність і попит. Закон спадної граничної корисності.....	75
2. Споживчий вибір і бюджетні обмеження. Правило максимізації корисності	78
3. Крива байдужості, її суть і побудова. Карта кривих байдужості. Гранична норма заміщення	80
4. Рівновага споживача	82
Тема 8. Підприємство як об'єкт економічного аналізу. Основи менеджменту та маркетингу в підприємницькій діяльності	84
1. Підприємство: сутність, функції, форми, види.....	84
2. Нові види підприємницької діяльності. Інноваційна діяльність підприємств.....	87
3. Менеджмент – ефективне управління фірмою	91
4. Основи маркетингового управління. Бізнес-план	93
Тема 9. Капітал. Витрати виробництва і прибуток.....	99
1. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності.....	99
2. Суть, види і структура витрат. Собівартість продукції	105
3. Прибуток і рентабельність. Норма прибутку. Максимізація прибутку ...	108
4. Ціна в ринковій економіці, її види та функції.....	111
Тема 10. Теорія інтелектуального виробництва. Інтелектуальний капітал.....	116
1. Теоретико-методологічні засади дослідження інтелектуального капіталу. Людський капітал.....	116
2. Функціонування інтелектуального капіталу в економіці України	119
3. Економіка інтелектуальної власності.....	122
4. Зарубіжний досвід стимулювання розвитку інтелектуального капіталу і перспективи його застосування в економіці України	126
Тема 11. Підприємництво в аграрній сфері	131
1. Аграрні відносини та власність у сільському господарстві. Рентні відносини.....	131
2. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі	134
3. Державна політика регулювання і підтримки сільського господарства ..	136
Розділ IV. МАКРОЕКОНОМІКА (АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ)	141
Тема 12. Національна економіка: структура та показники розвитку. Макроекономічна рівновага	141
1. Предмет, основні проблеми і цілі макроекономіки.....	141
2. Макроекономічні показники у системі національних рахунків: методи розрахунку та співвідношення між ними	144
3. Макроекономічна рівновага. Модель мультиплікатора Дж. М. Кейнса ..	149
4. Кругообіг продуктів і ресурсів в економіці.....	154

Тема 13. Макроекономічна нестабільність та економічне зростання	159
1. Циклічність економічного розвитку. Фази циклу. Теорії циклів. Антикризова політика.....	159
2. Безробіття: зміст, причини, види, наслідки. Рівень безробіття. Закон Оукена.....	162
3. Інфляція. Антиінфляційна політика. Крива Філіпса	168
4. Поняття і чинники економічного зростання	172
Тема 14. Фінансова система. Державний бюджет. Податки	179
1. Фінансова система та фінансова політика держави. Зміст, структура та функції фінансів.....	179
2. Теорія оподаткування. Види податків. Суть і функції податків. Ефект Лаффера	183
3. Державний бюджет. Доходи і видатки державного бюджету. Бюджетний дефіцит і державний борг.....	189
Тема 15. Грошово-кредитна система і монетарна політика	195
1. Грошовий обіг і його закони. Грошові агрегати та їх сутність. Закон грошового обігу	195
2. Суть, структура та функції банківської системи. Центральний банк.....	199
3. Механізм здійснення монетарної політики	202
Тема 16. Державне регулювання ринкової економіки. Ціноутворення на ринку праці.....	206
1. Державне регулювання економіки	206
2. Соціальна політика держави. Причини диференціації доходів. Крива Лоренца.....	211
3. Заробітна плата, її види, форми і системи.....	219
Розділ V. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА (ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ)	226
Тема 17. Світове господарство і міжнародні економічні відносини	226
1. Сутність і етапи розвитку світового господарства	226
2. Міжнародна торгівля: форми, структура, напрями. Протекціонізм і вільна торгівля.....	231
3. Міжнародний рух капіталів і закономірності його розвитку. Міжнародні валютні відносини	234
Тема 18. Глобалізація економіки: проблеми та шляхи вирішення.....	239
1. Глобалізація як форма світогосподарських зв'язків	239
2. Основні глобальні проблеми сучасності, їх класифікація	241
3. Шляхи подолання глобальних проблем. Форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем	244
ПРОГРАМА З КУРСУ «ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ».....	251
СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ.....	255
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	261