

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний політехнічний університет

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ:
ЗАКОНОМІРНОСТІ, ПРАКТИКА
ТА СУЧАСНІСТЬ**

ПІДРУЧНИК

ОЛДІ ПЛЮС

2020

УДК 330.1(075)
Е45

Авторський колектив

(кафедра економічних систем і управління інноваційним розвитком ОНПУ):

Забарна Елеонора Миколаївна, д.е.н., проф.

Козакова Олена Миколаївна, к.е.н, доц.

Задорожнюк Наталія Олексіївна, к.е.н, доц.

Волкова Наталія Іванівна, к.е.н, доц.

Чередниченко Володимир Анатолійович, к.е.н, доц.

Щьокіна Євгенія Юрійвна, к.е.н, старший викладач

Черпанова Наталія Олександрівна, старший викладач

Рецензенти:

В. В. Россоха – д-р, екон. наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія»;

Г. Л. Монастирський – д-р, екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту та публічного адміністрування, директор наукового інституту управління проектами Тернопільський національний економічний університет;

Л. Л. Ковальська – д-р екон. наук, професор, завідувачка кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Одеського національного політехнічного університету
(протокол № 6 від 20.05.2020 р.)*

Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність :
Е45 підручник / Е. М. Забарна, О. М. Козакова, Н. О. Задорожнюк та ін. –
Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 412 с.

ISBN 978-966-289-389-2

У підручнику висвітлено діалектику формування економічної думки – зародження та основні етапи становлення економічної теорії як наукового знання. Визначено зміст матеріального виробництва та специфіку його організації. Представлено змістове наповнення відносин власності та показано їх еволюцію. Показано становлення системи товарної організації виробництва. Визначено ключові похідні функції грошей; поняття та види інфляції і відповідні заходи антиінфляційної політики. Досліджено основи підприємництва в сучасних умовах господарювання. Проведено аналіз та запропоновано сучасні підходи до розуміння факторів виробництва та відповідних їм факторних доходів. Представлено основні макроекономічні проблеми економічної теорії та визначено місце та важелі державного регулювання ринкової економіки. Виявлено тенденції розвитку національної економіки в умовах міжнародної інтеграції та глобалізації економічних систем.

Підручник може бути рекомендований до використання здобувачам вищої освіти всіх рівнів навчання за будь-якою освітньо-професійною програмою; науковцям, фахівцям в економічній та управлінській сферах; викладачам.

УДК 330.1(075)

ISBN 978-966-289-389-2

© Авторський колектив, 2020

ВСТУП

В умовах формування компетентнісно-орієнтованої системи освіти, яка спрямована на цілісне набуття професійних знань та соціальної особистості саме економічна теорія стає тою освітньою компонентою, яка сприяє соціалізації особистості. Сьогодні, економічна теорія набуває особливого статусу — вона виконує функцію об'єктивного інформаційного сигналу для практичної діяльності суспільства і людини. Економіка і економічна теорія знаходяться в безпосередній взаємодії одна з одною. Економічна теорія втілила в собі як саму науку, так і політику; формує сучасне економічне мислення людей, що дає змогу адекватно реагувати і пояснювати процеси, які відбуваються в світі, прищеплювати почуття відповідальності за свою країну.

Економічна теорія відрізняється своєю науковою об'єктивністю. Використовуючи її можна знайти підходи до вирішення фундаментальних проблем, що стоять перед людством; з'ясувати причино-наслідкові зв'язки економічного життя, їх рушійні сили.

Міжнародний стандарт економічної освіти передбачає необхідність створення такої навчально-методичної літератури, в якій оптимально поєднувалися б як теоретична, так і практична інформація. Саме цим принципом керувалися автори у написанні даного підручника.

Структура підручника «Економічна теорія: теоретичні основи та практика» складається з двох частин — теоретичної та практичної. Теоретична частина надає знання з методологічних основ функціонування економічної діяльності. Теорія — це лише інструмент для осмислення економічної дійсності, але володіння ним допоможе кожній людині зробити правильний вибір в багатьох життєвих ситуаціях, краще зрозуміти сутність процесів, що відбуваються не тільки в економічних, але й політичних й суспільних процесів. Практична частина забезпечує перевірку рівня засвоєння навчального матеріалу.

Пропонований підручник «Економічна теорія: теоретичні основи та практика» призначений для самостійної роботи здобувачів вищої освіти, всіх бажаючих пізнати закономірності розвитку економіки; надає їм можливість застосовувати методи вивчення економічних закономірностей та економічних відносин на практиці, перевірити наскільки добре вони володіють теоретичними знаннями з курсу економічна теорія. Цей підручник є своєрідним «путівником» для тих, хто вивчає основи економічної теорії. За змістом підручник відповідає навчальній робочій програмі з дисципліни «Економічна теорія», яка викладається як вибіркова нормативна дисципліна в ОНПУ.

Тема 1, 13 написана к.е.н., доцентом Волковою Н.І.

Тема 2, 5 — к.е.н., доцентом Казаковою О.М.

Тема 3, п.6.3 в Теме 6 — к.е.н., доцентом Задорожнюк Н.О.

Тема 4, 6 — к.е.н, старшим викладачем Щьокіною Є.Ю.

Тема 7, 10 — к.е.н., доцентом Чередниченко В.А.

Тема 8, 9 — старшим викладачем Черепановою Н.О.

Тема 11, 12 — д.е.н., професором Забарною Е.М.

Формування економічної культури здобувачів будь-якої освітньо-професійної програми — це негайна потреба сучасного суспільства, так як саме економічна культура одночасно функціонує і у сфері економіки, і у сфері соціальних відносин.

Авторський колектив кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком бажає всім успіхів у вивченні основ економіки та здобутків в науці та освіті.

Економічна теорія перетворилася на царицю соціальних наук.

*Це єдина галузь соціальних досліджень,
по якій присуджують Нобелівську премію.*

Роберт П. Хайлброннер

*Людина, яка не вивчає економічну теорію подібна глухому,
який намагається оцінити музичний твір.*

П. Самуельсон

Тема 1. Введення в економічну теорію

- 1.1 Місце та роль економічної теорії в господарській діяльності
- 1.2 Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії
- 1.3 Предмет і функції економічної теорії
- 1.4 Основні методи пізнання економічних процесів. Економічні закони і категорії
- 1.5 Економічні студії — мейнстрім сучасної економічної теорії та практики господарювання

1.1 Місце та роль економічної теорії в господарській діяльності

Економічна теорія — одна з найстародавніших наук. За своєю сутністю, економічне мислення є однолітком людського суспільства. Пояснюється це тим, що питання, які вивчає економічна теорія пов'язані з основою основ існування людської цивілізації — боротьбою за рівень матеріального добробуту, який був і досі є головним предметом

уваги зі сторони як окремих господарських суб'єктів, так і суспільства в цілому. Історично виникнення інших багатогранних форм людської діяльності спираються на економічну діяльність, адже вона формує відносини для інших видів діяльності; сприяє зміненню відносин людини до природи і до інших людей. Рівень економічної діяльності визначає становище людини у суспільстві.

Економічна діяльність — це господарська діяльність, яка пов'язана з виробництвом матеріальних благ і послуг та задоволенням індивідуальних та суспільних потреб. Економічна діяльність така ж стара, як і сам людський світ. Вважають, що економіці стільки років, скільки людині сучасного типу (кроманьйонцю), тобто приблизно 40 тисяч років, але й до кроманьйонців на нашій планеті жили первісні люди — пітекантропи (приблизно 500 тис. років назад) і неандертальці (200 тис. років), які користувалися кам'яною технікою.

Слово «економіка» походить від грецького «ойкономія» (oikonomike), що означає: ойкос — дім, господарство, номос — закон. Тобто, економіка — це мистецтво ведення чи управління домашнім господарством. Вперше цей термін, як вважають історики, був введений мислителем Стародавньої Греції Аристотелем ще у III ст. до нашої ери.

Сьогодні під «економікою» розуміють не тільки домашнє господарство, але й будь-який його рівень: регіональний, національний, світовий. **Економіка** — це господарська система, яка забезпечує задоволення потреб людей та суспільства шляхом виробництва необхідних життєвих благ. Вона розпадається на окремі галузі, комплекси галузей, економічні регіони, інфраструктуру. **Економічна теорія** — система знань про економіку як систему господарювання.

За своєю сутністю господарська (економічна) діяльність зародилась тоді, коли з'явилась спільна праця. Це була примітивна, нерозвинена, але вже економіка, бо існували примітивні засоби праці і виникали відносини між людьми в процесі первісного виробництва, а потім і розподілу, обміну та споживання матеріальних благ.

Економіка завжди носить суспільний, соціальний характер, тобто здійснюється лише у формі сумісної діяльності людей (прямо — у вигляді кооперації, або опосередковано — у вигляді необхідного обміну результатами праці внаслідок суспільного поділу праці).

Отже, сферою дослідження економічної теорії є та частина людської діяльності, яка пов'язана з виробництвом та використанням матеріальних основ благоустрою. Починаючи з давніх часів до сучасності, людина виборює збільшення кількості продуктів і прикладає фізичні та розумові зусилля для того, щоб задовольнити свої багаточисленні потреби.

Економічній діяльності, як і іншим видам діяльності, притаманний системний підхід. **Система** — це сукупність певних елементів чи підсистем і зв'язків між ними, яким властиві такі риси, як цілісність, організованість, загальна мета та можливість самостійно рухатись. Характер будь-якої економічної системи залежить, з одного боку, від середовища, де вона знаходиться, а з іншого — від особливостей структурних зв'язків між елементами системи. У цьому сенсі *основні фактори, які впливають на економічну систему*, а отже, і на *економічну діяльність*, можуть бути розділені на три групи.

1. Природно-кліматичні.
2. Виробничо-економічні.
3. Соціокультурні.

Природно-кліматичні фактори зв'язані з природним базисом суспільства. Як показує історія, форми організації суспільного життя залежать від місцеположення на планеті: зокрема, від характеру ґрунту, наявності води, віддаленості від екватора та ін. Відомі періоди, коли вплив цього фактору зумовив перехід від одного стану суспільства до іншого. Так, похолодання у першій половині першого тисячоліття до нашої ери не мало значення для цивілізацій, які знаходилися біля екватора, але вплинули на грецьку цивілізацію, що призвело до затвердження нового ладу, оснований на приватній власності.

Виробничо-економічні фактори характеризують продовження природного базису суспільства і зв'язані безпосередньо з виробничою діяльністю людей. До них належать засоби і предмети праці, відповідні технології (це техніко-економічні відносини); стан людини-виробника як головної продуктивної сили і суб'єкта економічних відносин, характер і форма присвоєння засобів і результатів виробництва (це відображення соціально-економічних відносин); форма і характер присвоєння засобів і результатів виробництва (організаційно-економічні відносини).

Техніко-економічні відносини — це відносини, які складаються в процесі використання природних ресурсів технологіями та визначаються структурою продуктивних сил. **Продуктивні сили** — це фактори, які забезпечують перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, матеріальні і духовні блага і визначають зростання продуктивності суспільної праці. Техніко-економічні відносини визначаються рівнем розвитку техніки. Відповідно до трьох етапів розвитку техніки розрізняють три *технологічні способи виробництва*: заснований на ручній праці; заснований на машинній праці; заснований на автоматизованій праці.

Техніко-економічні відносини містять також відносини обміну діяльністю між людьми, розподілом та кооперування виробництва. *Поділ праці* — це відокремленість різних видів трудової діяльності на основі зростання продуктивності праці та спеціалізації трудових процесів. Розподіл праці є результатом і фактором розвитку продуктивних сил суспільства, він сприяє набуттю виробничого досвіду і навиків, підвищенню рівня кваліфікації знань робітників, розвитку засобів праці. *Кооперація праці* — це форма суспільної праці, при якій значна кількість людей працює у взаємодії одне з одним в єдиному процесі або у різних, але зв'язаних між собою процесах виробництва.

Оскільки продуктивні сили відображають відношення людини до природи, то однією стороною вони повернуті до сил природи, географічного середовища, а другою — до системи суспільних, насамперед, соціально-економічних відносин.

Соціально-економічні відносини (виробничі відносини) — це суспільні відносини між людьми, які складаються незалежно від волі та розуму, тобто об'єктивно, в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ. Ці відносини є суспільною формою розвитку продуктивних сил. Вони відображаються відносинами власності. **Власність** — це економічні відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання, послуг, об'єктів інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного відтворення. Визначальним серед них є відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва або відносин власності на засоби виробництва. Вони становлять основу

виробничих відносин, формують їхній тип. Більш змістовно зміст та еволюцію відносин власності ми розглянемо в Темі 3.

Продуктивні сили та виробничі відносини в їхній діалектичній єдності та взаємодії формують суспільний спосіб виробництва.

Організаційно-економічні відносини — це відносини, які виникають з приводу організації виробництва та споживання суспільного продукту. Основні елементи організаційно-економічних відносин: мікроорганізації (підприємства, фірми тощо); мезоорганізації (регіональний рівень та рівень окремих країн); міжнародні організації (на основі загальної та локальної інтеграції).

Значення виробничо-економічних факторів полягає у тому, що саме вони складають основу тої чи іншої системи, впливають на тип і характер економіки, її історичну еволюцію. *Соціокультурні фактори* являють собою прояв духовно-свідомої життєдіяльності людини (суспільства). Вони тісно зв'язані з виробничо-економічною діяльністю робітника, духовний розвиток якого визначається його ціннісною орієнтацією, відношенням до праці, існуючими соціальними відносинами, його соціальним статусом. Соціокультурні фактори містять традиції культури того чи іншого народу, його історію, умови життєдіяльності, особливості ідеології, релігії, взаємозв'язок з владою держави та ін. Саме соціокультурні фактори визначають різницю між двома складеними на планеті цивілізаціями: західною та східною. Якщо для першої притаманні приватна свобода людини, горизонтальний тип відносин, демократія, то для другої — жорсткий контроль за діяльністю людини, вертикальний тип відносин, деспотизм. Усі вищеназвані фактори, як правило, взаємодіють між собою, впливають у цілому на економічну діяльність. Проте, на різних ступенях розвитку роль їх неоднакова.

Економіку вивчають багато наук. Залежно від масштабу господарської системи, від специфіки та засобів дослідження і характеру задач, що вирішуються, виділяються такі розділи економічних знань.

1. Функціональні або спеціальні економічні дисципліни вивчають окремі сторони господарської діяльності (економічна статистика, фінанси і кредит, бухгалтерський облік, маркетинг, менеджмент та ін.).

2. Галузеві економічні дисципліни вивчають специфіку функціонування окремих галузей (економіка промислового виробництва, економіка сільського господарства тощо).

3. Синтетичні економічні дисципліни (міжгалузеві) досліджують вплив на економіку природних, соціальних на інших факторів (економічна географія, економічні соціологія і психологія та ін.).

4. Історико-економічні дисципліни (економічна історія, історія економічної думки).

5. Інформаційно-аналітичні науки (інформатика, аналіз господарської діяльності, економічні студії, економіка і бізнес, регіональні студії тощо).

Основою усіх економічних дисциплін є економічна теорія (рис. 1.1). Як ми вже зазначали, економічна теорія досліджує закономірності господарського розвитку суспільства. Тому вона відіграє роль теоретичного фундаменту, виконує методологічну функцію по відношенню до всіх інших економічних дисциплін (методологія — це вчення про принципи, форми та засоби наукового пізнання). Економічна теорія надає практичній діяльності людей розуміння об'єктивності та науковості при вирішенні тих чи інших економічних проблем. Вона

є провідником економічної політики на мікро-, мезо-, макро- та міжнародних рівнях.

Економічна теорія виконує і важливу соціальну функцію, адже сприяє формуванню економічної культури людини, її світогляду на життєві економічні питання. Економічна теорія дає відповіді на важливі проблеми, які постають перед суспільством та нацією, зокрема, на три основні взаємопов'язані економічні проблеми.

1. Що повинно вироблятися, тобто які з товарів і послуг, що взаємно виключаються, повинні бути вироблені та в якій кількості?

2. Як будуть вироблятися товари, тобто ким, за допомогою яких ресурсів і якою технологією вони повинні бути вироблені?

3. Для кого призначені вироблені товари, тобто хто повинен володіти ними і отримувати від них користь [1, с. 25]?

Ці питання — основні, фундаментальні для будь-якої системи господарювання, але вирішуються вони по-різному, і не завжди ефективно на користь людини і суспільства. Тому, знання економічної теорії є тим джерелом, що допомагає при вирішенні практичних завдань.

1.2 Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії

Корені економічних знань пов'язані з природою економічного ладу, що складає основу суспільства. Зв'язок економічних вчень з економікою суспільства дуже тісний. Економічні вчення не пасивно відбивають процеси, що відбуваються в економіці, а значно впливають на них, сприяючи суспільному розвитку, чи прискорюючи, або навпаки, сповільнюючи його. Загальновідомо, що багато концепцій (наприклад, неокласичні чи кейнсіанські) стали основою державних економічних програм.

Економічні вчення досліджуються відповідно до динаміки процесу історичного розвитку. Разом з тим необхідно підкреслити, що історія економічних вчень орієнтована на сучасність. Це визначається особливою актуальністю розглянутих нею питань, у чому є одна з важливих особливостей предмету історії економічних вчень. Аналіз економічних вчень минулих епох є самодостатнім та вивчається не



Рис. 1.1 — Взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками

заради вивчення самого історичного процесу. Пізнання історичного минулого сприяє кращому розумінню джерел сьогодення.

Найважливішою проблемою економічної теорії є питання про джерела багатства країни та способах його збільшення. Уява про предмет економічної теорії змінювалась в процесі поглиблення знань про господарську діяльність людини і по мірі ускладнення самої цієї діяльності. Підходи і трактування економічних явищ неоднозначні, а тому в економічній науці сформувалися різні школи, течії, напрямки і окремі погляди.

Історія зародження та розвитку економічних вчень пройшла довгий історичний шлях. За станом розвитку економічної діяльності історично і логічно економічні вчення можна класифікувати за такими періодами.

1. Економічні вчення епохи доринкової економіки.
2. Економічні вчення епохи нерегульованої ринкової економіки.
3. Економічні вчення епохи регульованої ринкової економіки.

Тут варто пояснити дві обставини. По-перше, епохи доринкової і ринкової економіки передбачається розрізнити за ознакою переваги в суспільстві натурально-господарських або товарно-грошових відносин. По-друге, дані епохи необхідно розрізнити не по тому, чи є присутнім державне втручання в економічні процеси, а по тому, чи забезпечує держава умови демонополізації господарства і соціального контролю над економікою [2].

Перший період — економічні вчення епохи доринкової економіки, існував впродовж від зародження економічних знань (III ст. до нашої ери) до кінця XVII ст. (рис. 1.2).

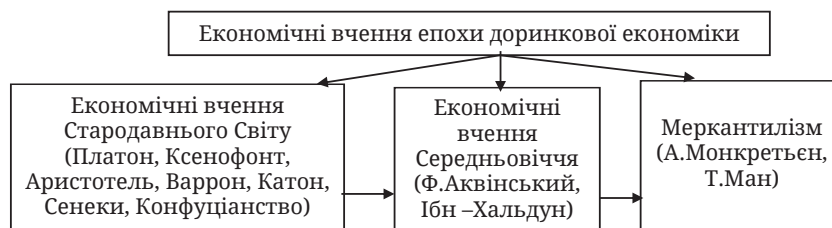


Рис. 1.2 — Класифікація економічних вчень епохи доринкової економіки

Ця епоха містить у собі періоди Стародавнього світу і середньовіччя, протягом яких переважали натурально-господарські суспільні відносини і відтворення було переважно екстенсивним. Економічну думку в цю епоху виражали, як правило, філософи і релігійні діячі. Досягнутий ними рівень систематизації економічних ідей і концепцій не забезпечив достатніх передумов для відокремлення теоретичних побудов того часу в самостійну галузь науки, що спеціалізується суто на проблемах економіки.

Дану епоху завершує особливий етап в еволюції економічної думки. З погляду історії економіки цей етап у марксистській економічній літературі називають періодом первісного нагромадження капіталу і зародженням капіталізму; за неокласоформаційною позицією — це період переходу до ринкового механізму господарювання. З погляду історії економічної думки цей етап називається меркантилізмом і трактується також подвійно; у марксистському варіанті — як період зародження першої школи економічної теорії капіталізму (буржуазної економічної теорії), а за неокласоформаційним варіантом — як період першої теоретичної концепції ринкової економіки.

Зародившись в надрах натурального господарства, меркантилізм став етапом широкомасштабної (загальнонаціональної) апробації протекціоністських заходів у сфері промисловості і зовнішньої торгівлі й осмислення розвитку економіки в умовах підприємницької діяльності, що формується. Оскільки відлік свого часу меркантилістська концепція починає фактично з XVI ст., то і початок відособленого розвитку економічної теорії як самостійної галузі науки відносять найчастіше до даного рубежу.

З появою перших державних утворень і зародженням різних форм участі держави в господарському житті, тобто з часів стародавніх цивілізацій, перед суспільством виникла безліч насущних проблем, актуальність і важливість яких зберігається дотепер і навряд чи колись буде втрачена. У їхньому числі найбільш значущою була і, мабуть, буде завжди проблема глумачення ідеальної моделі соціально-економічного устрою суспільства на основі логічновивіреної систематизації економічних ідей і концепцій в економічній теорії, прийнятої в результаті загального схвалення як керівництво до дії при здійсненні господарської політики.

Мислителі стародавнього світу при розв'язанні даної проблеми зводили свої погляди до таких положень.

1. Прагнення ідеалізувати і зберігати назавжди рабовласництво і натуральне господарство як головну умову відкритого розумом неперехідного «природного порядку», що охороняється цивільними законами.

2. Доказ ідеологів стародавнього світу, який базувався переважно на категоріях моралі, етики, моральності і був спрямований проти великих торгово-лихварських операцій, тобто проти вільного функціонування грошового і торгового капіталу, у яких бачили штучну сутність, що порушує принцип еквівалентності і пропорційності процесів обміну товарів на ринку за їхньою вартістю.

Найбільшу роль в становленні стародавніх економічних знань зіграли мислителі Стародавньої Греції — Ксенофонт, Платон, Аристотель. Видатною заслугою Аристотеля в розвитку економічної думки є його спроба проникнути в сутність економічних явищ, розкрити їх закономірність. У цьому Аристотель істотно відрізнявся від своїх попередників (Ксенофонта, Платона), поклавши початок економічному аналізу, що проявилось в підході до визначення предмета економічної науки, у вивченні обміну, форм вартості тощо.

Будучи прихильником натурального господарства, заснованого на експлуатації рабів, Аристотель розглядав економічні явища з погляду найбільшої користі. Усе що відповідало інтересам зміцнення господарства, сприймалося як природне і справедливе. Навпаки, усе, що розхищувало і розкладало господарство, відносилось до розряду явищ проти-природних. З цього погляду оцінювалось багатство і його джерела, засоби задоволення потреб суспільства. Природні явища Аристотель відносив до економіки, що розкривала джерела «справжнього багатства», яке складається зі споживчих вартостей. Протиприродні явища Аристотель зв'язував з надмірним розвитком сфери обігу і включав у хрематистику, що розглядалася як мистецтво «роботи гроші», створювати багатство, що не має границь. Він відкидав велику, спекулятивну торгівлю, що має за мету нагромадження грошових багатств, засуджував лихварство. Будучи прихильником ведення господарства на основі економіки, великий мислитель стародавності рішуче виступав проти того, що відносилось до хрематистики.

Велике місце в історії економічної думки займає Стародавній Китай і вчення конфуціанство, яке створив китайський філософ Конфуцій (Кун Фуцзи, що жив у 551–479 рр. до нашої ери). Він одним з перших створив вчення про природне право, на якому базувалася його філософська і соціально-економічна концепція. Конфуціанство знайшло свій розвиток у поглядах китайського мислителя Мен-цзи. Видатним пам'ятником історії економічної думки стародавньої Індії є трактат «Артхашастра».

Економічна думка Стародавнього Світу одержала подальший розвиток і завершення у Стародавньому Римі. Найважливішою проблемою залишалася проблема рабства, його виправдання, організації і методів введення великих рабовласницьких господарств. З цих питань виступали Катон, Варрон, Колумелла.

Сучасні уявлення про особливості економічної думки середньовіччя (феодального суспільства) так само, як і часів стародавнього світу, базуються в основному на матеріалах літературних джерел, що дійшли до нас. Але істотною особливістю ідеології розглянутого періоду, у тому числі в області господарського життя, є її суто богословський характер. З даної причини у середньовічних економічних доктринах існували різноманітні хитросплетіння схоластичних і софістичних суджень, вигадливі норми релігійно-етичної й авторитарної власності, за допомогою яких передбачалося не допустити ринкових економічних відносин і демократичних принципів суспільного устрою.

В економічній літературі в числі найбільш значущих представників середньовічної економічної думки на Сході, як правило, згадують видатного ідеолога арабських держав Ібн-Хальдуна, а в Європі — лідера так званої пізньої школи канонізму Хому Аквінського.

Витіснення натурального господарства ринковими економічними відносинами сталося протягом значного проміжку часу, що іменується істориками-економістами як епоха, чи період, **меркантилізму**. Прибічники цієї школи вважали сферу обігу, торгівлі основним джерелом багатства. Слово «меркантилізм» походить від латинського «mercari» — що означає торгувати. Зокрема, ідеологи меркантилізму були переконані, що тільки гроші (золоті та срібні) і скарби втілюють багатство нації, держави. Примноження багатства, вважали вони,

вимагає протекціоністських заходів для регулювання зовнішньої торгівлі і того, щоб заохочувався експорт, стримувався імпорт і всіляке підтримувалася національна промисловість. Нарівні з цим через відсутність належних теоретичних пізнань в галузі народонаселення, меркантилісти вважали можливим підтримку низького рівня заробітної плати через зростання населення (пропозиції робочої сили).

За меркантилістською концепцією досягнення активного торгового балансу доцільно ув'язувати із заходами державного втручання, а джерелом багатства вважається нееквівалентний обмін внаслідок торгових взаємовідносин з іншими державами. Меркантилісти, борячись за загальну комерціалізацію національного господарства, все ж стримували цей процес відносно таких основних чинників виробництва, як труд і земля, без чого навряд чи взагалі можлива незалежна ринкова економічна система.

В економічній літературі в розвитку меркантилізму розрізняють два етапи — *ранній* і *пізній*. Основним критерієм такого розподілу є «обґрунтування» шляхів досягнення активного торгового балансу, тобто позитивного сальдо у зовнішній торгівлі. Апогей раннього меркантилізму припадає приблизно на середину XVI ст., а пізнього — охоплює майже цілком XVII ст. Ранній меркантилізм пов'язаний із затвердженням монетарної системи. Пізній — розвинений меркантилізм, отримав назву мануфактурної системи.

Яскравими представниками епохи меркантилізму є англійський вчений Томас Ман (1571–1641 рр.), а також Антуан Монкретьєн (1576–1621 рр.) — французький вчений, автор відомого «Трактату про політичну економію» (1615 р.). Саме він є автором такого терміну як «політекономія». Другий період систематизації економічних вчень — це економічні вчення епохи нерегульованої ринкової економіки (рис. 1.3).

Тимчасові рамки цієї епохи охоплюють період приблизно з кінця XIX ст. до 30-х рр. XX ст., протягом якого в теоріях провідних шкіл і напрямів економічної думки домінував девіз повного «Laissez faire» — словосполучення, що означає абсолютне невтручання держави в ділове життя, чи, те ж саме, що принцип економічного лібералізму. У дану епоху економіка завдяки промисловому перевороту зробила перехід від мануфактурної до так званої індустріальної стадії своєї еволюції. Досягнувши свого апогею наприкінці XIX ст. — початку XX ст.,



Рис. 1.3 — Класифікація економічних вчень епохи нерегульованої ринкової економіки

індустріальний тип господарювання також піддавався якісній модифікації і набув ознак монополізованого типу господарства.

Саме позначені типи господарства, обумовлені переважанням ідеї саморегулювання економіки вільної конкуренції, визначили своєрідність постулатів і історично сформовану послідовність панування в економічній науці даної епохи спочатку класичної політичної економії, а потім неокласичної економічної теорії.

Класична політична економія займала «командні висоти» в економічній теорії практично близько 200 років — з кінця XVII ст. по другу половину XIX ст., заклавши, власне кажучи, основи для сучасної економічної науки. Її лідери, багато в чому правомірно засудивши протекціонізм меркантилістів, ґрунтовно протистояли антиринковим реформаторським концепціям першої половини XIX ст. у працях своїх сучасників (як з числа прихильників переходу до суспільства соціальної справедливості на базі відтворення провідної ролі в господарстві дрібнотоварного виробництва, так і ідеологів утопічного соціалізму, що закликають до загального схвалення людством переваг такого соціально-економічного устрою суспільства, при якому не буде грошей, приватної власності, експлуатації та іншого «зла» капіталістичного сьогодення).

Разом з тим «класики» зовсім не виправдано упустили зі своєї точки зору значущість пошуку взаємозв'язку і взаємообумовленості факторів економічного середовища з факторами національно історичної й соціальної властивості, наполягаючи на непорушності принципів «чистоти» економічної теорії і не приймаючи всерйоз досить успішні нароби в даному напрямку в працях авторів, так званої, німецької історичної школи другої половини XIX ст.

Неокласична економічна теорія, яка змінила наприкінці XIX ст. класичну політичну економію, стала її спадкоємицею, насамперед, завдяки збереженню «вірності» ідеалам «чистої» економічної науки. При цьому вона явно перевершила свою попередницю в багатьох теоретико-методологічних аспектах. Головним же, в цьому зв'язку, з'явилося запровадження в інструментарій економічного аналізу, який базується на математичній «мові» маргінальних (граничних) принципів, що додали новій (неокласичній) економічній теорії великого ступеню вірогідності і які сприяли відокремленню в її складі самостійного розділу — мікроекономіки.

«Класична школа» повела рішучу боротьбу з протекціоністською ідеологією меркантилістів, звернувшись до найновіших методологічних досягнень науки тієї епохи і розгорнувши воістину фундаментальні теоретичні дослідження. Її представники протиставили емпіризму меркантилістської системи професіоналізм, що, за словами П. Самуельсона, не дозволяв надалі «радникам при королі» переконувати своїх монархів у тому, що збільшення багатства країни поєднано з установленням державного контролю над економікою, у тому числі зі стримуванням імпорту і заохоченням експорту й тисячею інших «детальних розпоряджень».

«Класики», на відміну від меркантилістів, власне кажучи, заново сформулювали і предмет, і метод вивчення економічної теорії. Так зросла ступень мануфактуризації економіки (потім і її індустріалізації), що обумовило висування на перший план підприємств, зайнятих у промисловому виробництві, відтіснивши на другий план капітал, зайнятий у торгівлі, грошовому обігу і позичкових операціях. З цієї причини в якості предмету вивчення «класики» віддавали перевагу, головним чином, сфері виробництва.

Що ж стосується методу вивчення й економічного аналізу, то його новизна в «класичній школі» зв'язана з запровадженням новітніх методологічних прийомів, що забезпечували досить глибокі аналітичні результати, меншу ступінь емпіричності й безпечного, тобто поверхневого осмислення господарського (ділового) життя.

У період «класичної школи» політична економія набула рис справді наукової дисципліни, що вивчає проблеми економіки вільної конкуренції. Класики політичної економії створили навчання про «природні» закони економіки. Ці закони вони ототожнювали із законами природи. Вони досліджували виробництво, поклавши початок економічному аналізу; уперше застосували абстрактний метод дослідження; почали розробку трудової теорії вартості й теорії додаткового продукту.

«Класична школа» пройшла низку етапів у своєму розвитку.

Перший етап. Його початкова стадія приходить на кінець XVII ст. — початок XVIII ст., коли в Англії і Франції з появою праць У. Петті та П. Баульбера стали формуватися ознаки нового навчання, альтернативного меркантилізму, що зароджувався, і якого згодом назвуть класичною політичною економією. Наступна стадія цього етапу зв'язана з періодом середини і початку другої половини XVIII ст., коли з появою так званого фізіократизму — специфічної течії у рамках «класичної школи» — меркантилістська система піддається більш глибокій і аргументованій критиці.

Другий етап. Часовий відрізок цього періоду розвитку «класичної школи» цілком зв'язаний з ім'ям великого вченого-економіста Адама Сміта, чий геніальний твір «Багатство народів» (1776 р.) став особливим і найбільш значним досягненням економічної науки всієї останньої третини XVIII ст. Його «економічна людина» і «невидима рука» змогли переконати не одне покоління економістів про природний порядок і невідтворюваність незалежно від волі і свідомості людей стихійної дії об'єктивних законів. Через це аж до 30-х рр. XX ст. «класики», а потім і «неокласики», вірили в неспростовність положення про «l'air est libre» — повне невтручання урядових розпоряджень у вільну конкуренцію. Класичним по праву вважають і відкриті А. Смітом (за матеріалами аналізу шпилькової мануфактури) закони поділу праці і росту його продуктивності. На його теоретичних вишукуваннях значною мірою

гуртуються також сучасні концепції про товар і його властивості, заробітну платню, прибуток, капітал, продуктивність праці та ін.

Третій етап. Хронологічні рамки цього етапу охоплюють практично всю першу половину XIX ст., протягом якої в розвинутих країнах світу (насамперед, в Англії і Франції) відбувався перехід від мануфактурного виробництва до заводів, тобто до машинного, чи, як кажуть, індустріального виробництва, що знаменує здійснення промислового перевороту. У цей період найбільший внесок у скарбницю «класичної школи» внесли англійці Д. Рікардо, Т. Мальтус і Н. Сеніор, французи Ж.Б. Сей, Ф. Бастіа та ін., які називали себе учнями і послідовниками А. Сміта.

Четвертий етап. На цьому завершальному етапі в другій половині XIX ст. домінували праці Дж.С. Міля і К. Маркса, всебічно узагальнюючі кращі досягнення «класичної школи». Як відомо, у даний період вже почалося формування нового, більш прогресивного напрямку економічної думки, що одержав згодом назву «неокласичної економічної теорії». Однак, популярність теоретичних поглядів «класиків» залишалася дуже значною. Причиною тому було те, що останні лідери класичної політичної економії, будучи прихильниками положення про ефективність ціноутворення в умовах конкуренції, засуджували класову тенденційність і вульгарну апологетику в економічній думці, але все ж, говорячи словами П. Самуельсона, симпатизували робітничому класові і були звернені «до соціалізму і реформ».

Отже, класична школа, на відміну від меркантилістів — прихильників державного втручання в економічне життя, проголосила принцип економічної свободи, економічного лібералізму. Класики були противниками протекціонізму. Проблема цінності, яка на той час була однією з центральних в економічному аналізі, вони розв'язували переважно з позиції трудової теорії вартості, застосовуючи абстрактно-дедуктивний метод дослідження економічних явищ.

Наприкінці XIX ст. класична економічна теорія поступається місцем неокласичної економічної теорії. Ця зміна стала наслідком великого прогресу в науці і економіці, яка набуває монополістичного типу господарювання. **Неокласична економічна теорія** представлена маржиналізмом. Основна ідея **маржиналізму** — досліджування граничних економічних величин, як взаємозв'язаних явищ еконо-

мічної системи в масштабі фірми (мікроекономіка), галузі, а також у масштабі цілого національного господарства (макроекономіка). Переоцінку зміцнених за двохсотлітню історію цінностей класичної школи, яка відбулася в останній треті XIX ст., в економічній літературі нерідко характеризують як «маржинальну революцію». Маржиналізм (від слова «marginale», що у перекладі з англо-французької мови означає «границя»), базується дійсно на принципово нових методах економічного аналізу, дозволяючи визначити граничні величини для характеристики походження змін у явищах. В цьому одне з його важливих відмінностей від класичної політичної економії, автори якої задовольнялись, як правило лише характеристикою сутності економічного явища категорії, вираженої у середній чи сумарній величині. Так наприклад, за класичною концепцією в основі визначення ціни лежить витратний принцип, який вказує на її величину з витратами праці. По концепції маржиналістів формування ціни (через теорію граничної корисності) пов'язується зі споживанням продукту, тобто з урахуванням того, наскільки зміниться споживання у продукті, що оцінюється, при додаванні одиниці цього продукту.

Ще одне «революційне» визначення методології маржиналізму полягає у тому, що коли «класики розділяли економічні явища тенденційно, вважаючи зокрема, сферу виробництва первинною за відношенням до сфери обігу, а вартість вихідною категорією усього економічного аналізу, то маржиналістами економіка розглядається як система взаємозв'язаних господарюючих суб'єктів, що розпоряджуються матеріальними благами, фінансовими та трудовими ресурсами. Тому, завдяки маржинальній теорії проблеми рівноваги та стійкості стану економіки стали предметом аналізу взаємодії з навколишнім середовищем як підприємств та фірм, так і національної економіки в цілому.

Порівняно з класичною, маржинальна теорія широко застосувала математичні методи, в тому числі диференціальні рівняння. Причому математика була необхідна для маржиналістів не тільки для аналізу граничних економічних показників, але і для обґрунтування, прийняття оптимальних рішень, при виборі найкращого варіанта серед великого кола гіпотез. «Революційні» перетворення обумовили маржиналізм і в області кількісної теорії грошей.

Серед представників маржиналістів К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, Ф. Візер, О. Бем-Баверк, А. Маршалл. Останій — є автором терміну «економікс», який вперше був вказаний в головній праці «Принципи економікс» (1890 р.).

Третій період систематизації економічних вчень — це економічні вчення епохи регульованих ринкових відносин (рис. 1.4). Дана епоха — епоха новітньої історії економічних вчень — бере свій початок від 20–30 рр. XX ст., тобто тоді, коли повною мірою позначилися анти-монопольні концепції й ідеї соціального контролю суспільства над економікою. Світова економічна криза 1929–1933 рр. показала, що ринковий механізм господарювання вже не може самостійно справитися з новими економічними явищами в економіці. Закінчилася епоха «схованого» розвитку економіки. Неокласичні форми XIX ст. — початку XX ст. поширювалися, головним чином, на мікроекономічному аналізі, але в умовах наростання кризи і безробіття виникла необхідність і в макроекономічному аналізі.

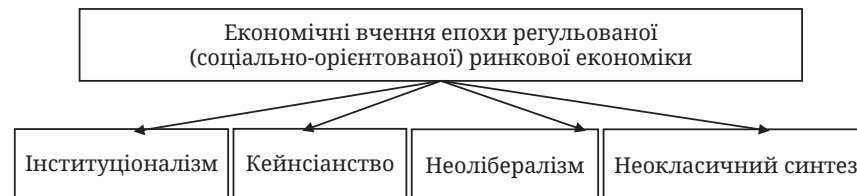


Рис. 1.4 — Систематизація економічних вчень епохи регульованої (соціально-орієнтованої) ринкової економіки

На початку XX ст. вчені-економісти США, активізувавши аналіз монополістичних тенденцій що підсилювались в економіці, обґрунтовують необхідність соціального контролю над економікою. Їхні теорії поклали початок новому напрямку економічної думки — інституціоналізму. Одночасно відбувається переосмислення теоретичних концепцій сучасної конкуренції і виникають теоретичні обґрунтування функціонування ринкових господарських структур в умовах монополістичної конкуренції. У 30-х рр. зароджується два альтернативних напрями теорії державного регулювання економіки: кейнсіан-

ська і неоліберальна. Вони заснували самостійний розділ економічної теорії — макроекономіку.

Інституціоналізм — це напрямок, альтернативний неокласичному напрямку економічної теорії. Інституціоналісти рушійною силою економіки поряд з матеріальними факторами вважають також і духовні, моральні, правові та інші фактори. Методологія інституціоналізму передбачає такі принципи.

1. Широке використання описово-статистичного методу.
2. Історико-генетичний метод.
3. Вихідну категорію — інститут.

В основі терміну «інституціоналізм» лежить одне тлумачення поняття «інститут». Останній розглядається інституціоналістами як звичайний елемент рушійної сили суспільства в економіці і поза нею. До інститутів ідеології інституціоналізму відносяться найрізноманітніші категорії і явища (наприклад: держава, родина, підприємство, монополія, приватна власність, профспілки, релігія тощо), що визначають звичаї, звички, етику, правові рішення, суспільну психологію і головне — еволюцію економіки. У рамках інституціоналізму були утворені три течії: соціально-психологічна, соціально-правова та інституційно-статистична.

Соціально-психологічну очолив Т. Веблен (1857–1929 рр.) — автор значного числа великих праць в області економіки і соціології, у яких він виходив з теорії еволюції природи Ч. Дарвина, принципів взаємозв'язку і взаємозумовленості всіх суспільних відносин, у тому числі економічних і соціально-психологічних.

Засновником соціально-правової течії інституціоналізму вважається Джон Р. Команс. Джон Р. Команс (1862–1945 рр.), досліджуючи такі колективні інститути, як родина, профспілки, торговельні об'єднання, виробничі кооперації, держави, правові відносини та ін., пріоритетну увагу приділяє юридично-правовим інститутам. Він став лідером юридичної течії інституціоналізму. При цьому він виходив з неприйняття ідеї про класову боротьбу робітників, а також прагнення «зробити систему бізнесу ефективною настільки, щоб вона заслуговувала збереження».

Засновником інституційно-статистичної течії є Веслі Клеф Мітчелл (1874–1948 рр.). Мітчелл у своїй основній публікації «Лекції

про типи економічної теорії» (1935 р.) виходив насамперед з ідей Т. Веблена. Так, він наполягав на взаємозв'язку економічних проблем з неекономічними, зокрема з проблемами соціології, культури та ін., зумовлюючих психологію, поведінку і мотиви діяльності людей у суспільстві. Особистий внесок Мітчелла в інституціональну теорію полягає, по-перше, у виявленні впливу на економічні фактори (у категоріях грошового обігу, кредиту, фінансів тощо) так званих неекономічних факторів (у тому числі психологічних, поведінкових та ін.). По-друге, спроби обґрунтування концепції безкризового циклу за допомогою різних варіантів державного втручання в економіку. Особливу популярність у США Мітчеллу принесло призначення його засновником Національного бюро економічних досліджень і одним із перших дослідників циклічних явищ в економіці. Він вважав за можливе і необхідним державний вплив на економіку в області грошових, фінансових і кредитних факторів у взаємозв'язку із соціально-культурними проблемами з урахуванням психологічного аналізу.

Кейнсіанський напрямок економічної теорії, засновником якої є лорд Джон Мейнард Кейнс (1883–1946 рр.), є найважливішим теоретичним обґрунтуванням державного регулювання розвиненої ринкової економіки шляхом впливу на попит, зміни наявної і безгівткової грошової маси. За допомогою такого регулювання можна впливати на інфляцію, зайнятість, усувати нерівномірність попиту і пропозиції товарів, придушувати економічні кризи. Кейнс досліджував кількісні функціональні аспекти закономірностей відтворення в умовах кризи і гігантського усупільнення виробництва, щоб за допомогою державного регулювання забезпечити безкризове функціонування економіки. Він сформулював макроекономічний аналіз взаємозумовленості сукупних показників — національного доходу, інвестицій, споживання, збереження та ін. Дж.М. Кейнса оголосили «рятівником капіталізму», а його теорію — «кейнсіанською революцією в політичній економії».

Новаторство економічного вчення Кейнса в методологічному плані виявилось, по-перше, в перевазі макроекономічного аналізу перед мікроекономічним підходом, і, по-друге, в обґрунтуванні концепцій про, так званий, ефективний попит. Кейнс обґрунтував необхідність недопущення за допомогою держави скорочення заробітної платні

як основної умови ліквідації безробіття, а також те, що споживання через психологічно обумовлену схильність людини до збереження зростає значно повільніше за доходи.

У 50-ті роки деякі прихильники основних ідей економічного вчення Дж.М. Кейнса і його послідовників в частині обґрунтування необхідності і можливості державного регулювання економіки (через відсутність в умовах стихійного ринку рівноваги між попитом і пропозицією) сприйняли ці ідеї у ролі вихідної позиції для розробки нових теорій, суть котрих зводилася до з'ясування і обґрунтування механізму постійних темпів економічного росту. У результаті виникли некейнсіанські теорії росту, засновані на обліку системи «мультиплікатор-акселератор» і моделюванні економічної динаміки з використанням характеристик взаємозв'язку накопичування і споживання.

Головними представниками згаданих теорій економічного росту стали професор Массачусетського технологічного інституту Євсей Домар (народився у 1914 р.) і професор Оксфордського університету Роберт Харрод (1890–1978 рр.). Їх теорії (моделі) об'єднує загальний висновок про доцільність постійного темпу економічного росту, якщо виконуються умови динамічної рівноваги (поступального руху) економіки, при якому досягнуто повного використання виробничих потужностей і трудових ресурсів.

Отже, кейнсіанство як напрямок економічної думки відіграло важливу роль у розвитку економічної теорії. Воно наблизило економічну думку до потреб господарського розвитку. Кейнс помітив нові тенденції у розвитку капіталізму та обґрунтував необхідність участі держави в економічному житті, але на межі 70-80-х років кейнсіанська теорія і практика зазнала серйозних випробувань. Глибока світова криза 1974–1975 рр. показала слабкість і уразливість практичних рекомендацій кейнсіанства.

Неолібералізм виникнув одночасно з кейнсіанством у 30-ті роки як самостійна система поглядів на проблему державного регулювання економіки. Неоліберальна концепція в теоретичних розробках і в практичному застосуванні ґрунтується на ідеї пріоритету умов для необмеженої вільної конкуренції. Вона виступає за відносно пасивне втручання держави в економіку; за лібералізацію економіки; за використання принципів вільного ціноутворення; за провідну

роль в економіці приватної власності і недержавних господарських структур. Неоліберали відводять державі роль «нічного сторожа», або «спортивного судді».

Вже в 30-ті роки для протидії кейнсіанським ідеям державного регулювання економіки, що обмежують систему вільної конкуренції, у ряді країн були створені неоліберальні центри щодо створення альтернативних заходів державного втручання в економіку. Найбільш великі центри неолібералізму були в Німеччині, США й Англії, вони отримали назви відповідно Фрайбургської школи (В. Ойкей, В. Репке, Л. Ерхард), Чикагської школи, яку ще називають «монетарною школою» (Л. Мізес, М. Фрідмен та ін.) і Лондонської школи (Ф. Хайек, Л. Роббінс та ін.). У неоліберальному напрямку економічної теорії виділяються такі течії:

- монетаризм;
- теорія пропозиції;
- теорія раціональних очікувань і «нова класична макроекономіка».

Монетаризм являє собою одну з найбільш впливових течій у сучасній економічній науці. Він розглядає явища господарського життя переважно під кутом зору процесів, що протікають у сфері грошового обігу. Термін «монетаризм» був введений у сучасну літературу Карлом Бруннером у 1968 р. Зазвичай він застосовується для характеристики економічної школи (переважно Чиказької), що стверджує, що сукупний грошовий дохід впливає на зміну грошової маси.

В основі монетаризму лежить ряд теоретичних і методологічних передумов: кількісна теорія грошей, теорія відносної ціни А. Маршалла, теорія ринкової рівноваги Л. Вальраса, короткостроковий варіант концепції кривих Філіпса, кейнсіанські моделі «інвестиції–заощадження–праця–гроші», неопозитивізм як основа методології дослідження економічних процесів.

Неоліберальна концепція в теоретичних викладках і на практиці заснована на ідеї пріоритету умов для розвитку вільної конкуренції з деяким втручанням держави в економічні процеси. Якщо кейнсіанство виступає за активне державне втручання в економіку, то неолі-

бералізм — за відносно пасивне державне регулювання і використання принципів вільного ціноутворення. Неоліберальні ідеї зайняли головні позиції в економічній думці, починаючи приблизно з 70-х рр., коли в багатьох країнах наростала інфляція, безробіття та дефіцит державного бюджету.

Наприкінці 70-х рр. різниця між кейнсіанською і неоліберальною школами економічної теорії мала більше історичний, ніж концептуальний характер. Однак, ще задовго до того, як відбулося з'єднання цих двох напрямків, був проголошений принцип «неокласичного синтезу». Такий підхід був запрограмований ще в 1937 р. Джоном Хіксом, а потім підтриманий у 40-50 рр. Франко Мідільяні, але остаточне обґрунтування принципу «неокласичного синтезу» було зроблено Полом Самуельсоном. Пол А. Самуельсон (народився у 1915 р.) — перший американський лауреат Нобелівської премії з економіки (1970 р.) і один з видатних економістів-теоретиків ХХ ст. Він уперше зміг об'єднати в одну теорію всі досягнення економічної думки від А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса та ін. до Дж.М. Кейнса, М. Фрідмена, Р. Лукаса та ін. Його теорія містить в собі все саме позитивне, що має кейнсіанський і неоліберальний аналіз. Вона змогла об'єднати в єдине ціле макроекономічний і мікроекономічний аналіз. Основна праця Самуельсона — «Економікс».

За Самуельсоном, «неокласичний синтез» — це, власне кажучи, поєднання сучасних некейнсіанських і неоліберальних положень і «істин» з неокласичними концепціями, що їм передували, а також з деякими постулатами класичної політичної економії насамперед у зв'язку з «сучасними теоріями формування доходів». Прихильники «неокласичного синтезу» не перебільшували регулюючих можливостей ринку. Вони вважали, що в міру ускладнення економічних взаємозв'язків і відносин слід удосконалювати та активно використовувати різноманітні методи державного втручання.

В останні десятиріччя має місце переосмислення багатьох положень економічної теорії у зв'язку з науково-технічною революцією та її соціальних наслідків. Поява теорій постіндустріального, електронного, інформаційного суспільства відображає такий підхід, адже в рамках традиційних економічних теорій ці зміни пояснити неможливо.

Виділяються такі основні напрями розвитку новітніх економічних теорій:

- сучасні західні концепції глобалізації;
- теорії трансформації економіки і суспільства;
- сучасні теорії визначення і вибору економічної політики;
- сучасний неінституціоналізм;
- неокейнсіанство;
- теорії інформаційного суспільства;
- теорії економічного неоконсерватизму тощо.

Кожен напрямок висуває певну сукупність теоретичних моделей розвитку економічної теорії [3, с. 13–15].

1.3 Предмет і функції економічної теорії

Предмет економічної теорії змінювався відповідно до поглиблення знань про господарську діяльність людей. Історія економічної діяльності людини змінювала і економічні погляди на її сутність.

Предметом дослідження політичної економії є виробничі відносини — це відносини соціально-економічні, відносини виробничо-організаційні, які відносяться до суспільної організації продуктивних сил. **Виробничі відносини** — це об'єктивні відносини, які складаються між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг. Виробничі відносини є необхідною стороною суспільного виробництва, причому будь-якого, оскільки відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання виникають не тільки у ринковій економіці.

З 40-х років XIX ст. економісти перемістили свої погляди на дослідження не суспільних, а речових зв'язків в господарстві. Виникає, як ми вже зазначали, напрямок економічної думки «економікс» (А. Маршалл «Принципи економікс», 1890 р.). Його *предметом дослідження* стає пошук методів раціонального використання граничних ресурсів для досягнення тих чи інших альтернативних цілей. Це наука про повсякденну економічну діяльність людей, це теорія і практика ринкового ведення господарства (рис. 1.5).

Предмет економічної теорії		
Порівняльна характеристика	Політична економія	Економікс
Введення терміну	А. Монкретєн, 1615 р. «Трактат політичної економії»	А. Маршалл, 1890 р. «Принципи економікс»
Предмет	Система виробничих відносин між людьми, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг	Господарські відносини, спонукаючи мотиви, стимули поведінки господарських суб'єктів в умовах граничних ресурсів
Сфера дослідження	Історичний розвиток виробничих відносин на всіх його етапах	Теорія і практика ринкового ведення господарства
Теоретична база	Трудова теорія вартості	Маржиналізм
Відношення до класів	Історично класова	Безкласова
Підходи до періодизації економічної історії	Формаційний: - первісна; - рабовласницька; - феодальна; - капіталістична; - соціалістична	Технологічний: - доіндустріальне; - індустріальне; - постіндустріальне
Рівні господарювання	Економічна система в цілому	Мікро-, макроекономіка

Рис. 1.5 — Порівняльна характеристика двох напрямків предмету економічної теорії

Політична економія та економікс — два напрямки єдиної економічної теорії, які виступають не альтернативою одне одному, а взаємодоповненням (в англо-американській літературі використовуються як синоніми). Економічна теорія є інтегральним курсом і наукою, яка включає в себе політичну економію (сутнісний аналіз) та мікро- і макроекономіку (функціональний аналіз).

Економічна теорія — це суспільна наука, яка вивчає поведінку людей і груп в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг з метою задоволення потреб при обмежених ресурсах, що породжує конкуренцію за їх використання. Даний підхід не означає відмови від дослідження виробничих

відносин. Зміщується лише акцент, увага приділяється не об'єкту відносин (засоби виробництва, предмет споживання), а суб'єкту цих відносин — людині. Такий акцент важливий для формування соціально-орієнтованої ринкової економіки. При вивченні предмету економічної теорії послідовно виділяються такі напрями дослідження.

1. *Сфера* дослідження – економічне середовище, в якому здійснюється господарська діяльність.

2. *Об'єкт* дослідження – економічні явища.

3. *Суб'єкт* дослідження – людина, група людей, держава.

4. *Предмет* дослідження – об'єктивні економічні закони та раціональна поведінка господарських суб'єктів на різних рівнях.

Із загального аналізу предмета економічної теорії формуються цілі розвитку економіки. Серед них можна виділити такі.

1. Економічне зростання – характеризує загальний стан економіки та її динаміку, кон'юнктуру національного господарства.

2. Стабільний рівень цін на основі конкурентоспроможної економіки.

3. Забезпечення високого рівня зайнятості.

4. Підтримка рівноважного платіжного балансу.

5. Задоволення матеріальних і духовних потреб людей. Людина створює людський капітал, який і є метою економічного розвитку.

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки були сформовані її **основні функції** — пізнавальна, методологічна, практична, прогностична, виховна.

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

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

Практична функція економічної теорії зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання. **Економічна політика** — це цілісна система заходів держави, спрямованих на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначити оптимальні варіанти вирішення економічних проблем. Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок. Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та виносить остаточну оцінку життєвості будь-якої теорії. Практика — критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання — до передбачення, передбачення — до раціональних дій, дія — до вдосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється.

Прогностична функція економічної теорії виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку. По суті вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів та можливих кінцевих результатів.

Виховна функція полягає у формуванні в громадян економічної культури, логіки сучасного економічного мислення, що забезпечує цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і загальноосвітньому рівнях, дає можливість виробити грамотну господарську поведінку в умовах ринкової системи. Вона сприяє усвідомленню того, що досягти професійних успіхів і кращого життєвого рівня можна лише в результаті наполегливої праці, прийняття обґрунтованих рішень та здатності брати на себе відповідальність за свої господарські дії.

Головне призначення економічної теорії — світоглядне, формування логіки і стилю самостійного економічного мислення. Економічна теорія — це інструмент, спосіб осмислення економічної дійсності і можливості вироблення ефективної економічної політики (для держави).

1.4 Основні методи пізнання економічних процесів. Економічні закони і категорії

Економічна теорія, як і будь-яка наука, використовує різні форми і способи пізнання, які утворюють методологію, яка включає в себе методи вивчення господарської діяльності. В методології економічної теорії використовують такі підходи.

1. Суб'єктивістський (з позиції суб'єктивного ідеалізму) — об'єктом аналізу стає господарський суб'єкт, його поведінка, а головними категоріями дослідження є потреба і корисність.

2. Неопозитивно-емпіричний — базується на технічному апараті дослідження із використанням математики, кібернетики, економіки тощо.

3. Раціоналістичний — досліджує економічні закони, економічну систему в цілому. Основні категорії дослідження — вартість, ціна, економічні закони.

4. Діалектико-матеріалістичний — використовує об'єктивний аналіз, який характеризує внутрішні зв'язки між економічними явищами, які існують в реальності та в розвитку.

Методи пізнання економічних процесів — це інструменти, прийоми наукового дослідження, які втілюються у визначених економічних законах і категоріях. Загальнонаукові методи використовують поєднання історичного і логічного підходів. Історичний підхід допомагає аналізувати явища в тій послідовності, в якій вони виникали і розвивалися. Логічний (теоретичний) підхід досліджує економічні явища через проникнення в сутність процесів, абстрагуючись від другорядного. В результаті формуються логічні поняття — економічні категорії.

Економічні категорії — це теоретичний вираз, мисленні форми виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують. Вони теоретично відображають не лише окрему суттєву сторону виробничих відносин, а й їх зв'язок з відповідною стороною продуктивних сил. У кожній економічній категорії відображається діалектична взаємодія соціально-економічних відносин між людьми (відносини власності, суспільної форми праці) з техніко-економічними відносинами з речовою формою процесу праці, з відносинами

людини і природи. Наприклад, товар, гроші, вартість, капітал — теоретичне відображення реально існуючих виробничих відносин людей. Такий спосіб дослідження називається методом *наукової абстракції*.

Використовуються також методи:

- *аналіз і синтез* — спочатку предмет дослідження розподіляється на окремі частини, а потім поєднується в єдине ціле;
- *індукція і дедукція* — перший базується на розумових висновках від часткового до загального, а другий — навпаки;
- *аналогія* — використовує перенос властивостей з відомого явища чи процесу на невідоме, при цьому можуть бути використані досягнення з різних галузей знань;
- *позитивний і нормативний аналіз* — перший досліджує економічні явища на фактах, тобто «як вони є», а другий — охоплює оціночні судження, тобто «як повинно бути».

Використовуються також такі методи як *економічний експеримент*, *економічне моделювання* тощо.

Різноманітні методи та прийоми наукового пізнання дають змогу відкривати і формулювати економічні закони. **Економічні закони** — це багатократно перевірені, підтверджені узагальнюючими економічними явищами, найсуттєвіші, стійкі, такі, що постійно повторюються, причинно-наслідкові взаємозв'язки та взаємозалежності економічних процесів. Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер. Проте, вони істотно відрізняються від законів природи, бо виникають, розвиваються і функціонують лише в процесі економічної діяльності людей — у виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Крім цього, економічні закони, на відміну від законів природи, діють не вічно. Більшість з них має тимчасовий, мимолетний характер. Серед різноманітних економічних законів виділяють три основні групи законів.

1. *Загальні економічні закони*, що діють у всіх без винятку способах виробництва. Вони відображають:

- загальну спрямованість поступального розвитку суспільного виробництва;
- об'єктивні основи зростання ефективності виробництва;
- розвиток економічних відносин;
- діалектику взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин.

2. *Специфічні економічні закони*, що діють лише в межах одного способу виробництва. Вони виражають сутність історично визначених виробничих відносин. Серед них виділяється основний виробничий закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки даного способу виробництва, його мету та засоби його реалізації.

3. *Особливі економічні закони*, що властиві декільком способам виробництва і діють в їхніх межах. До них відносяться, насамперед, закони товарного виробництва — закон вартості, закони попиту і пропозиції, закон грошового обігу.

Економічні закони самі по собі не діють. Для цього необхідна дія людей, яка приводиться до руху сукупністю потреб та інтересів. **Потреби** — це об'єктивна необхідність людей в будь-чому. Вона втілюється в різних економічних благах. Це матеріальні і нематеріальні предмети, або точніше їх властивості, котрі здатні задовольняти потреби. Є потреби першої необхідності, чи нижчого порядку. Це фізіологічні потреби (їжа, одяг, житло тощо). З ростом доходів людей зменшується доля первинних потреб і збільшується доля потреб на придбання товарів не першої необхідності. Ця межа є умовною. Вона залежить від економічного стану країни та соціального статусу кожної людини. При визнанні потреб виникає мотивація до праці. Потреби отримують конкретну форму — форму інтересу. *Економічний інтерес* — це форма прояву економічних потреб. Інтереси виражають господарську вигоду, корисність, які реалізують суб'єкти господарювання, що забезпечує задоволення своїх потреб.

Таким чином, **економічна теорія** — це фундаментальна, світоглядна, методологічна наука, яка пояснює як відтворюється економіка і суспільство, як запобігти негативним економічним явищам, дає можливість прогнозувати майбутній розвиток.

1.5 Економічні студії — мейнстрім сучасної економічної теорії та практики господарювання

Економічні студії — це мейнстрім економічної теорії та практики господарювання. Предметом дослідження економічних студій виступає система знань про сучасну економіку. Це синтезуюча дисципліна, яка включає такі логічно пов'язані напрями [8].

1. Дослідження фундаментальних змін, які відбуваються у світі під впливом дії в економіці принципу технологічного детермінізму, що дає змогу проаналізувати динаміку розвитку економіки, а отже і суспільства в цілому, з точки зору минулого, реального теперішнього і передбаченого майбутнього.

2. Економічні студії, як свідчить сучасність, — це не моноконцептуальна, а поліконцептуальна система знань. Її розвиток пов'язаний з постійним виникненням, обґрунтуванням, розширенням впливу одних теорій, спростуванням інших, їх протидією. Отже, дослідження сучасних економічних теорій, вміння орієнтуватися в масиві економічної інформації та класифікувати її за ідеологічно-теоретичним спрямуванням є необхідним напрямом дослідження економічних студій як систем наукових знань про економіку.

3. Прагматизація теоретичних основ становлення та розвитку економічних студій через дію багатогранних форм економічних організацій. Ускладнення характеру питань, які повинні вирішуватися в повсякденному економічно-господарському житті, обумовлює необхідність їх оперативного рішення за допомогою інституціонального, постійно діючого механізму. Таким механізмом виступають як урядові (державні) так і міжурядові (міждержавні) організації, до складу останніх можна віднести об'єднання виробників, компаній, фірм, наукових товариств. Також до системи комунікацій економічних студій включають різного роду конференції, конгреси, семінари, проекти, програми тощо.

Економічні студії, як явище в сучасному економічному світі є об'єктивним процесом в глобальному та регіональному розвитку країн. Напрямок «Економічні студії» тісно пов'язаний з іншими економічними дисциплінами, а саме:

- інституціональною економікою, яка, спираючись на принципи цивілізаційної парадигми суспільствознавства, обґрунтовує цілісну систему наукових категорій, понять, моделей, методів дослідження та дозволяє більш повно та глибше відображати власні об'єкти та предмети дослідження;
- сучасними економічними теоріями, що дозволяють систематизувати знання, щодо сутності та механізмів функціонування господарських систем з позицій основних шкіл сучасної економічної теорії;

- глобальною економікою, яка формує комплекс, щодо природи й закономірностей становлення глобальної економіки; механізмів функціонування глобальних ринків; процесів і моделей економічної регіоналізації в глобальних умовах;
- економічною соціологією, яка досліджує феномени господарського життя із соціологічного погляду, передумовою якого є те, що ядром зміни в економіці є технологічний процес, корені якого беруть початок в системі соціальних відносин;
- економікою природокористування, розміщенням продуктивних сил, як всебічного (демографічного, екологічного, економічного) обґрунтування перспективного розміщення продуктивних сил та удосконалення (оптимізація) його сучасного характеру, підвищення соціально-економічної ефективності суспільних витрат праці;
- соціально-політичними студіями, що пов'язує економічні процеси із симбіозом соціальних і політичних знань в їх єдності та взаємозв'язку;
- міжнародною економікою, міжнародними економічними відносинами, що дає можливість дослідити динаміку найбільш важливих економічних проблем людства;
- маркетинговими комунікаціями, які формують сучасні форми передачі та обміну інформацією з метою прийняття ефективних рішень.

Загалом всі соціально-економічні дисципліни мають зв'язок із економічними студіями, що виходить із самої сутності цієї дисципліни.

Економічні студії — це, перш за все, науковий напрямок дослідження фундаментальних змін, які відбуваються в світі під впливом технологічного детермінізму. Розвиток економічних студій пов'язаний з постійним виникненням, обґрунтуванням, розширенням впливу одних теорій, спростуванням інших та їх протидією. Дослідження сучасних економічних теорій є необхідним напрямом дослідження економічних студій як систем наукових знань про економіку.

Економічні студії — це наука, яка вивчає ідеї економістів сучасності, які, репрезентуючи різні школи, течії, напрями економічних

знань, формують різноманітність інтелектуальних здобутків людства у трактуванні економічної дійсності нашого часу.

Дослідження економічних процесів, особливо необхідно тим, хто приймає економічні рішення для проведення економічної політики на мікро-, макро-, мезорівнях та світової економіки в цілому. В цілому, слід зазначити, що теорія і практика господарювання — це взаємопов'язані процеси, які допомагають приймати правильні об'єктивно-виважені рішення не тільки з точки зору інтересів окремої людини, а й всієї економіки в цілому.

Висновки

Економічна теорія — фундаментальна наука, яка систематизує знання про сутність, цілі і задачі економічної дійсності. Економіка — це особлива сфера суспільного життя, якій притаманні свої закони, проблеми, протиріччя. В цій сфері формується економічний потенціал суспільства, виробляються різноманітні блага та послуги для задоволення суспільних і особистих потреб, реалізуються економічні інтереси людей, виникає ціла система економічних відносин, які впливають на всі сфери людської життєдіяльності.

Задача економічної теорії зводиться до того, щоб аналізувати та осмислити складний процес економічного життя, знаходити закономірності його розвитку, визначати конкретні шляхи рішення проблем, що виникають, прогнозувати можливі сценарії розвитку подій і максимально пом'якшувати їх негативні ефекти.

Вивчення економічної теорії, методів економічного аналізу, форм економічної життєдіяльності дозволяє отримувати цілісну уяву про економічне життя суспільства, формувати сучасне економічне мислення, яке необхідне для розуміння сутності економічних процесів, що відбуваються.

Питання для самоконтролю

1. Яке місце економічної теорії в системі економічних дисциплін?
2. Дайте визначення поняттям «економіка» та «економічна діяльність».

3. Які фактори впливають на розвиток економічної думки? Охарактеризуйте їх.
4. Надайте систематизацію історії економічних вчень.
5. Визначте предмет економічної теорії.
6. Яку еволюцію пройшов предмет економічної теорії?
7. Які функції виконує економічна теорія? Охарактеризуйте їх.
8. Які методи аналізу використовує економічна теорія в процесі пізнання економічних явищ?
9. У чому сутність економічного закону і категорії? Наведіть їх приклади.
10. У чому сутність економічних потреб і економічних інтересів?

Література до теми

1. Самуельсон П. Економіка : підручник / П. Самуельсон. — Львів : Світ, 1993. — 495 с.
2. Волкова Н.І. Конспект лекцій з дисципліни «Історія економіки та економічної думки». — Одеса : ОНПУ, 2019. — 99 с. Електронна реєстрація КЛ10992, № 6998-РС-2019.
3. Шевчик Б.М. Сучасні економічні теорії: навч. посібник / Б.М. Шевчик // За ред. Башнянина Г.І. — Львів : «Новий Світ-2000», 2012. — 213 с.
4. Дзюбик С.Д. Основи економічної теорії: навч. посібник / С.Д. Дзюбик, О.С. Ривак. — 3-тє вид., перероб. і доп. — Київ : Знання, 2014. — 423 с.
5. Економічна теорія. Політекономія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 9-тє вид., допов. — Київ : Знання, 2014. — 710 с.
6. Економічна теорія. Політекономія: практикум: навч. посібник / За ред. В.Д. Базилевича: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 2-е вид., стер. — Київ: Знання, 2013. — 496 с.
7. Волкова Н.І. Навчальний посібник з дисципліни «Економічна теорія: тренінг-курс». — Одеса : ОНПУ, 2019. — 148 с. Електронна реєстрація НП10939 № 6935-РС-2019.
8. Волкова Н.І. Економічні студії — мейнстрім сучасної економічної теорії та практики господарювання / Н.І. Волкова, Н.О. Задорожнюк // Економічний форум. — Луцьк : ЛНТУ. — 2020. — № 2. — С. 3–7.

Суспільство не може припинити виробляти, так же як воно не може припинити споживати.

К. Маркс

Економіка — це мистецтво задовольняти безмежні потреби за допомогою обмежених ресурсів.

Лоренс Пітер

Тема 2. Матеріальне виробництво, його організація

- 2.1 Виробництво як процес суспільної праці
- 2.2 Сукупний суспільний продукт, його складові та форми
- 2.3 Проблема економічної ефективності та вибору

2.1 Виробництво як процес суспільної праці

Виробництво є основою життя і розвитку суспільства. Це процес створення життєвих благ, призначених для задоволення потреб людей, та процес відтворення самого життя людей, за якого забезпечуються засоби їхнього існування та реалізація і розвиток їхніх здібностей [1, с. 34].

Виробництво життєвих благ пройшло тривалий історичний шлях розвитку — від добування їжі за допомогою найпростіших знарядь праці первісної людини до сучасного рівня перетворювальної діяльності [2, с. 33]. Проте, і первісне, і сучасне виробництво мають загальні риси, а саме потребують певних умов свого здійснення — ресурсів

та їхнього використання. Ресурси становлять сукупність природних, трудових, соціальних сил, які можуть бути залучені до виробничого процесу. Будь-яке виробництво визначається тим, що має місце взаємодія людини з ресурсами, даними самою природою, та ресурсами, попередньо опосередкованими діяльністю людини. Така взаємодія є процесом праці, а з точки зору результату процес праці є процесом виробництва. «Працюючи ресурси», тобто ресурси, що реально задіяні у виробництві, є факторами виробництва.

Отже, **матеріальне виробництво** є, перш за все, процесом праці. Процес праці складається з трьох елементів: сама праця, засоби праці, предмети праці (рис. 2.1).

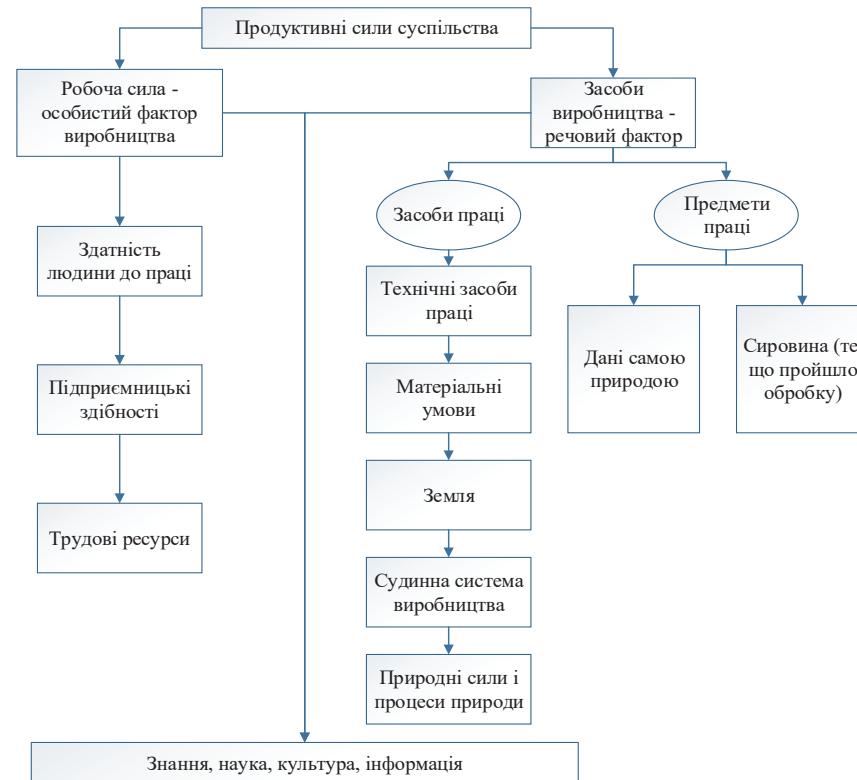


Рис. 2.1 — Загальна структура продуктивних сил суспільства

Сама праця — це процес споживання робочої сили людини, тобто здатності людини до праці. Праця є свідомою, цілеспрямованою діяльністю людей. В процесі праці люди видозмінюють предмети і сили природи з метою задоволення своїх потреб. Водночас люди змінюють і свою власну природу — набувають знання, навички, досвід, розвивають свої фізичні та інтелектуальні здібності. Як носії робочої сили люди представляють особистий фактор виробництва.

Засоби праці — це речі або комплекс речей, за допомогою яких люди впливають на предмети праці, створюючи готовий продукт. До їх складу входять:

- технічні засоби праці (машини, устаткування, інструменти тощо);
- матеріальні умови виробництва (робочі будівлі, дороги, канали);
- земля як загальний засіб праці;
- судинна система виробництва (труби, цистерни тощо);
- природні сили і процеси природи (енергія, пара, хімічні, ядерні реакції).

Предмети праці — це все те, на що спрямована праця людини. Це речі, що дані самою природою, та ті, що пройшли певну обробку і стали сировиною. Первинною основою предметів праці є земля. В умовах науково-технічного прогресу (НТП) в якості сировини використовуються також штучні матеріали.

Предмети та засоби праці в сукупності представляють собою **засоби виробництва** і є речовим фактором виробництва. Процес праці здійснюється в єдності усіх трьох елементів. Засоби виробництва і робоча сила у сукупності їхньої взаємодії складають **продуктивні сили суспільства**. Головною продуктивною силою є людина (робітник) як носій робочої сили. Лише завдяки цілеспрямованій та керуючій діяльності людини може бути реалізованим потенціал засобів виробництва. В сучасних умовах активного розвитку НТП безпосередньо продуктивною силою суспільства стають наука, знання, інформація, культура.

Продуктивні сили суспільства характеризують **кількісну** сторону виробництва — відносини людей до природи, ступінь оволодіння силами природи (від заточеного каміння до робота). **Якісну** сторону виробництва характеризують виробничі відносини. Люди

взаємодіють з природою не по одинці, а як члени суспільства і завдяки суспільству. Праця окремої людини є часткою сукупної праці, носить суспільний характер, що зумовлює необхідність людей вступати у певні об'єктивні, незалежні від них економічні відносини щодо процесу створення життєвих благ.

Участь людей у процесі праці здійснюється у таких основних формах як поділ праці та кооперація. *Поділ праці* — це спеціалізація людей за сферами і видами діяльності, виробничими операціями тощо. *Кооперація* — це сумісність праці, співробітництво. Чим вужче рівень поділу праці, тим більше праця стає асоційованою (сумісною), а продукт праці — результатом трудових зусиль все більшої кількості людей. Як було визначено в темі 1, певному рівню продуктивних сил відповідають певні форми поділу і кооперації праці, які в свою чергу породжують організаційно-економічні відносини (чи техніко-економічні відносини). Це є відносини щодо організації продуктивних сил суспільства (відносини спеціалізації, кооперування, комбінування та концентрації виробництва). Організаційно-економічні відносини викликають до життя певні зв'язки, в які люди вступають у процесі виробництва благ. Ці зв'язки отримали назву виробничих відносин (чи соціально-економічних відносин).

Виробничі відносини — це система відносин між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і духовних благ. Оскільки суспільне виробництво не є одиничним актом, а постійно відтворюється та історично розвивається, то виробничі відносини виступають як безперервна система зв'язків між людьми.

Виробництво — це процес створення матеріальних і духовних благ, необхідних для існування і розвитку людей. **Розподіл** є процесом визначення долі, частки, в якій кожний господарюючий суб'єкт приймає участь у виробленому продукті. **Обмін** — це процес руху матеріальних благ та послуг від одного суб'єкта до іншого та форма суспільного зв'язку виробників і споживачів, що опосередкує суспільний обмін. **Споживання** є процесом використання результатів виробництва для задоволення певних потреб [3, с. 25].

Вихідною і визначальною стадією є виробництво. В свою чергу, розподіл, обмін і споживання активно впливають на виробництво та

його розвиток (від простих форм до сучасного високопродуктивного технологічного процесу).

Сутність і основу виробничих відносин складають відносини власності. Вони характеризують суспільний спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, відносини між людьми з приводу привласнення факторів і результатів виробництва, тобто визначають суспільну форму, в якій відбувається виробництво [2, с. 37]. Це означає, що виробничі відносини утворюють економічну структуру суспільства, його економічний базис. Крім того, вони визначають соціальну та політичну структуру суспільства, тобто є основою правових, соціальних, політичних, ідеологічних та інших суспільних відносин, сукупність яких отримала назву *надбудова суспільства*.

Продуктивні сили і організаційно-економічні відносини в сукупності утворюють **технологічний спосіб виробництва**, який є історично визначеним способом комбінації, поєднання складових продуктивних сил, обумовлених характером операцій виробничого процесу. Так, процес виготовлення металу потребує певних стадій: добування вугілля та залізної руди, збагачення руди, виробництво чавуну, виготовлення сталі та прокату. Відповідно люди, що беруть участь у цьому процесі, об'єднанні певними організаційно-економічними відносинами, зумовленими самим алгоритмом технологічного процесу, спрямованого на кінцевий результат [4, с. 195]. Історії відомі три типи технологічного способу виробництва: перший тип заснований на ручній праці, другий — на машинній, третій — на автоматизованій праці. У межах зазначених типів технологічного способу виробництва виділяють *технологічні уклади* як сукупність взаємопов'язаних і послідовно змінюючих один одного поколінь техніки. Ключовим фактором технологічного укладу є технологічні нововведення. На сьогодні (з початку першої промислової революції) відомо шість технологічних укладів [5].

Продуктивні сили та виробничі відносини в сукупності становлять **соціально-економічний спосіб виробництва** (рис. 2.2).

Отже, суспільне виробництво є завжди соціально оформленим і виступає як **діалектична єдність** двох сторін:

- продуктивні сили складають зміст способу виробництва, виробничі відносини — його суспільну форму. Під впливом потреб,

інтересів людей та їх цілей продуктивні сили розвиваються більш динамічніше, ніж виробничі відносини;

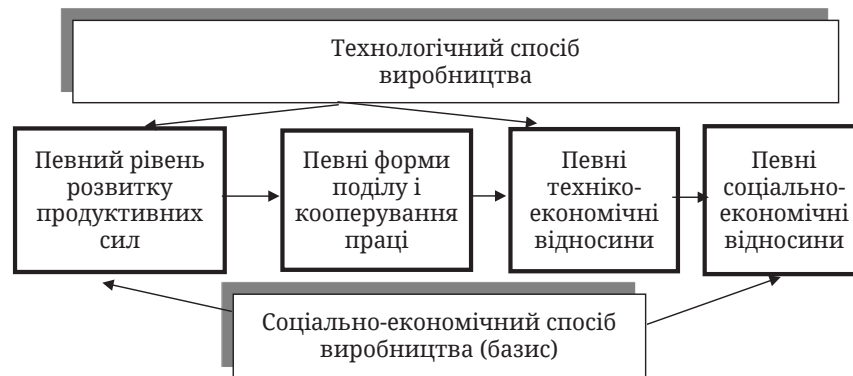


Рис. 2.2 — Взаємозв'язок двох сторін суспільного виробництва

- виробничі відносини є об'єктивно обумовленими — люди вступають в певні, необхідні, незалежні від їхньої волі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку продуктивних сил [6, с. 6].
- єдність продуктивних сил і виробничих відносин носить суперечливий характер, що є рушійною силою розвитку соціально-економічного способу виробництва.

Слідом за зміною базису суспільства відбуваються і зміни у надбудові. Спосіб виробництва і надбудова в сукупності складають **соціально-економічну формацію**. Такий підхід до розвитку суспільства, де вирішальна роль належить процесу виробництва життєвих благ, отримав назву «**формаційний**» підхід». Згідно з ним економічна історія людства виступає як послідовна зміна одного способу виробництва іншим: первісний, рабовласницький, феодалський, капіталістичний і теоретично комуністичний способи виробництва (теорія К. Маркса та його послідовників).

Між тим, виявляючи у загальному вигляді закономірні ступені в історичному розвитку суспільства, формаційний підхід не є всеохоплюючим. Зазначена періодизація розвитку суспільства (п'ять

способів виробництва) прийнятна в основному для країн Західної Європи, але не відображає особливостей країн Східної Європи та своєрідності розвитку азіатського способу виробництва (еволюції цивілізацій Китаю, Індії тощо). Крім того, багатоваріантність сучасного світу потребує різних критеріїв для характеристики історичного процесу розвитку. Тому на потребу більш глибокого наукового дослідження процесів і явищ суспільного життя економічна теорія сформулювала, окрім формаційного, **цивілізаційний підхід**.

Цивілізація — це історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою. В основу цивілізаційного підходу покладено такі принципи:

- багатовимірність аналізу економічних систем;
- природна еволюційність поступовості історичного процесу;
- відмова від класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей економічної системи;
- пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів;
- посилення ролі людського фактору у суспільному розвитку, визнання світової історії як єдиного планетарного цілого [7, с. 40].

Згідно з цивілізаційним підходом історично конкретний стан суспільства досліджується у сукупності з його досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил та відповідних елементів надбудови. Так, відомий американський вчений У. Ростоу на основі використання критерію розвитку продуктивних сил поділяє історію суспільства на шість стадій: традиційне суспільство (характеризується примітивною технікою), перехідне суспільство (розвиток підприємництва), стадія «зрушення» (промислова революція), стадія «зрілості» (НТП, урбанізація), стадія «масового споживання» (визначальна роль сфери послуг і виробництва споживчих товарів), стадія «пошуку якості життя» (інформаційне суспільство) [8]. Інший американський вчений Л. Г. Морган виділяв три етапи в розвитку історії суспільства: епоха дикості (мисливське господарство, рибальство, збиральництво), епоха варварства (скотарство, землеробство), епоха цивілізації (поява

держави, класового суспільства) [9, с. 400]. Сучасна економічна думка (Дж.Гелбрейт та ін.) на основі використання критерію «ступінь індустріального розвитку суспільства» виділяє три стадії цивілізації: індустріальне суспільство, постіндустріальне та неоіндустріальне (інформаційне) суспільство [10].

Між тим, визначаючи переваги цивілізаційного підходу, слід зазначити, що надмірне акцентування уваги на формуванні «єдиної світової цивілізації» є потенційно небезпечним у плані розмивання та ігнорування специфічності економічного розвитку різних країн і народів, втрати ними своєї самотності та унікальності [7, с. 41].

2.2 Сукупний суспільний продукт, його складові та форми

Результатом суспільного виробництва є сукупний суспільний продукт. **Сукупний суспільний продукт** — це загальний обсяг життєвих благ, створених працею виробників у різних сферах і галузях суспільного виробництва за певний проміжок часу, як правило, за рік. В умовах ринкової економіки сукупний суспільний продукт має натурально-речову, вартісну та функціональну структури.

За **натурально-речовою** структурою суспільний продукт поділяється на засоби виробництва і предмети споживання. Засоби виробництва споживаються у виробництві, предмети споживання призначені для особистого використання. Відповідно все суспільне виробництво поділяється на два підрозділи: I підрозділ — виробництво засобів виробництва; II — виробництво предметів споживання. Такий поділ характеризує процес відтворення будь-якого суспільства. В сучасних умовах виділяють також III та IV підрозділи, відповідно — виробництво послуг та виробництво засобів оборони.

Вартісна структура суспільного продукту складається з трьох елементів:

$$ССП = c + v + m, \quad (2.1)$$

де c — вартість спожитих засобів виробництва;

v — еквівалент вартості робочої сили;

m — додаткова вартість.

У процесі відтворення різні частини сукупного суспільного продукту виконують різні функції. За **функціональним** призначенням сукупний продукт поділяється на фонд заміщення, необхідний продукт та додатковий продукт.

$$ССП = ФЗ + НП + ДП. \quad (2.2)$$

За рахунок фонду заміщення відновлюються зношені (спожиті) засоби виробництва. За натурально-речовою формою це засоби та предмети праці. Після реалізації сукупного продукту ця частина має повернутися у виробництво, щоб забезпечити початок нового виробничого циклу. Необхідний продукт призначений для відтворення робочої сили безпосередніх працівників. Це є витрати на житло, одяг, продукти харчування, соціальні та духовні потреби. Додатковий продукт призначений для забезпечення суспільних потреб (розширення виробництва, створення резервного та страхового фондів суспільства, відтворення соціальних потреб тощо).

Необхідний і додатковий продукт у сукупності складають **чистий продукт** суспільства. На стадіях розподілу і перерозподілу чистий продукт виступає як **національний дохід**. За кінцевим призначенням національний дохід поділяється на дві частини — фонд споживання та фонд нагромадження. **Фонд споживання** призначений для задоволення матеріальних та духовних потреб людей і надходить у вигляді оплати праці, доходів підприємців, різноманітних соціальних виплат. **Фонд нагромадження** йде на розширення (нагромадження) виробництва. У практиці господарювання на рівні національної економіки використовуються похідні форми сукупного суспільного продукту (рис. 2.3).

Зміст та методи розрахунку валового внутрішнього, валового національного продуктів, національного доходу, особистого доходу та інших макроекономічних показників нами буде представлено в темі 11.

Суспільне виробництво — це постійний процес кругообігу, відтворення сукупного суспільного продукту. Розрізняють просте і розширене суспільне відтворення. **Просте відтворення** означає, що з року в рік виробництво відновлюється у незмінних масштабах (весь додатковий продукт спрямовується на задоволення особистих потреб).

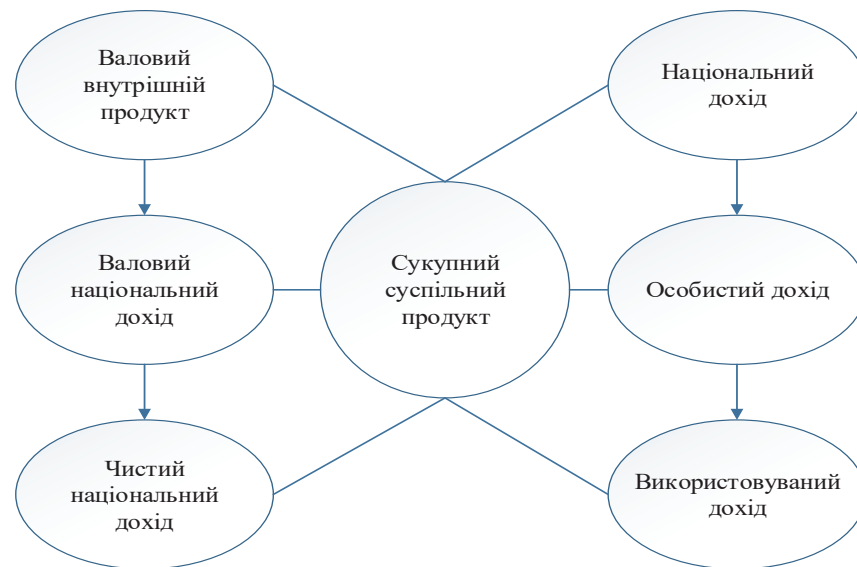


Рис. 2.3 — Форми сукупного суспільного продукту

Розширене відтворення відновлюється з року в рік у зростаючих масштабах і означає економічне зростання (джерелом його є додатковий продукт). Результатом розширеного відтворення є формування національного багатства країни як підсумок суспільного відтворення за всю історію розвитку національної економіки [11, с. 34].

2.3 Проблема економічної ефективності та вибору

Продуктивні сили суспільства постійно вдосконалюються. Їх розвиток зумовлений потребами суспільства. Кінцева ціль виробництва — задоволення різноманітних потреб. Між тим, суспільні потреби безмежні, а само виробництво, його фактори і результат обмежені. Безмежність потреб і обмеженість економічних ресурсів породжують дію таких законів суспільного розвитку як закону зростання потреб та закону економії праці. Тому суспільство вимушено вирішувати такі проблеми: що виробляти, як виробляти, для кого виро-

бляти. Погодити зростаючі потреби й обмежені засоби їх задоволення можливо шляхом формування «розумних» суспільних потреб та ефективного використання обмежених ресурсів.

Формування «розумних» потреб передбачає не просто нарощування потреб, а зміну їхньої структури, яка б відповідала просуванню людини і суспільства в цілому від фізіологічних потреб до потреб саморозвитку, самореалізації.

Ефективне використання обмежених ресурсів передбачає: раціональне їх використання (не мають простоювати засоби виробництва і робоча сила); використання за призначенням (не повинні направлятися інженери-атомники у сільське господарство, а фермери — у центри космічних досліджень); використання на основі сучасних передових технологій.

Ефективність — це результат, який в тій чи іншій мірі відповідає цілям, поставленим у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання, тобто в цілому у процесі суспільного відтворення. Розрізняють соціальну ефективність та економічну. **Соціальна ефективність** — це відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини. Інтегруючим показником соціальної ефективності є виробництво товарів масового споживання в загальному обсязі виробництва за певний час [3, с. 28]. **Економічна ефективність** є конкретною формою дії закону економії часу. Основною її рисою є економія витрат живої та уречевленої праці при виробництві одиниці продукту. По суті йдеться про коефіцієнт корисної дії в економіці: мінімум видатків — максимум суспільно корисних продуктів праці (рис. 2.4).

У загальному вигляді, економічна ефективність є відношенням результату виробництва (продукту) до видатків виробництва (витрат факторів виробництва). Ефективність використання самих факторів виробництва представлена такими показниками:

- **продуктивність праці** (виробіток на одного зайнятого) характеризує ефективність використання робочої сили. Обчислюється як відношення виробленого продукту (валового внутрішнього продукту країни, чи національного доходу, чи валового регіонального продукту, чи продукту корпорації тощо) в грошовому виразі до чисельності зайнятих. Показник показує

обсяг продукту в грошовому вимірі, що припадає на одного зайнятого;



Рис. 2.4 – Проблема економічної ефективності

- **фондовіддача** (капіталовіддача) характеризує ефективність використання засобів праці. Обчислюється як відношення створеного продукту в грошовій формі до вартості засобів праці (основних виробничих фондів чи основного капіталу). Він показує обсяг продукту, що припадає на одну грошову одиницю діючого основного капіталу. Протилежний показник фондovіддачі — **фондомісткість**, яка розраховується як відношення вартості основного капіталу до створеного продукту;
- **матеріаломісткість** виробництва. Характеризує ефективність використання предметів праці (матеріальних ресурсів — сировини, комплектуючих тощо). Визначається як відношення витрат матеріальних ресурсів до створеного продукту. Похідними є показники: енергомісткість як відношення кількості спожитої у виробництві енергії до виробленого продукту; водомісткість як відношення кількості спожитої води до виробленого продукту. Зниження матеріаломісткості, енергомісткості та водомісткості виробництва — важливий резерв підвищення ефективності економіки.

Обмеженість ресурсів відносно безмежних потреб породжує проблему вибору щодо їх використання. Для досягнення бажаного

результату суспільство має від чогось відмовитися, чимось жертвувати. В будь-який момент часу економіка має жертвувати часткою предметів споживання, щоб отримати більше засобів виробництва, чи навпаки — часткою засобів виробництва, щоб виробити більше предметів споживання. Так, модернізація армії країни зумовлює необхідність зростання видатків військового бюджету, що прирівнюється до видатків на виробництво кількості продукції для цивільного населення (будівництво житлових будинків, шкіл, лікарень тощо), що не отримується в результаті відволікання коштів на укріплення армії. Проблема вибору ілюструється таблицею і графіком виробничих можливостей. Значення альтернативних можливостей наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 — Можливості виробництва засобів виробництва і предметів споживання за повної зайнятості ресурсів

Види продукції	Виробничі можливості				
	A	B	C	D	E
Предмети споживання	0	2	4	3	7
Засоби виробництва	12	10	7	6	0

З табл. 2.1 видно, що альтернативи А і Е є нереалістичними крайнощами. За альтернативою А всі ресурси були б направлені на виробництво предметів споживання, за альтернативою Е — на випуск засобів виробництва. Між тим, має бути баланс у розподілі ресурсів між виробництвом продукції виробничого призначення та виробництвом предметів споживання. При цьому, суспільство робить вибір — або більше споживати зараз (рух від альтернативи А до Е), або більше споживати потім, нарощуючи свій потенціал на майбутнє (рух від альтернативи Е до А). Дані таблиці можна представити на графіку (рис. 2.5).

ABCDE є кривою (моде бути і прямою) виробничих можливостей і характеризує повну зайнятість ресурсів та ілюструє наступне:

- всі співвідношення засобів виробництва і предметів споживання на кривій представляють максимальний обсяг виробництва за умови ефективного використання ресурсів;
- обмеженість ресурсів зумовлює обмеженість випуску продукції;

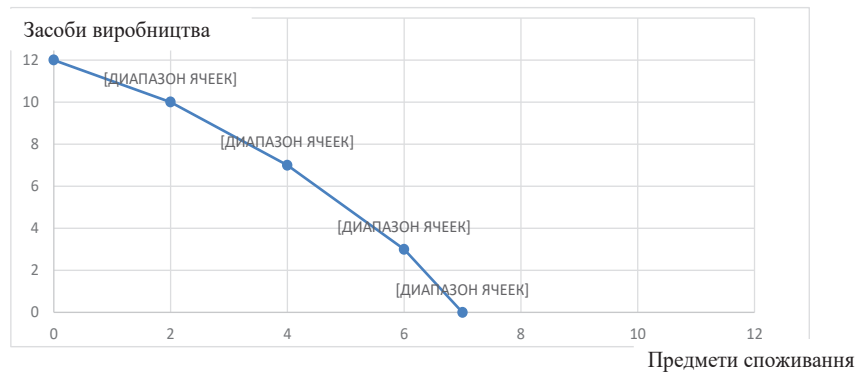


Рис. 2.5 — Крива виробничих можливостей чи трансформації

- всі комбінації випуску продукції, які розташовані з зовнішньої сторони кривої, є неможливими за наявних ресурсів і технології виробництва;
- всі комбінації випуску продукції, які розташовані з внутрішньої сторони кривої, є можливими, що вказує на резерви економіки і означає неповну зайнятність ресурсів;
- найбільш ефективними варіантами випуску продукції є ті, що знаходяться на кривій трансформації. Між тим, така ефективність з часом може привести до виснаження ресурсів. Тому раціональними є комбінації, які наближаються до кривої, але не знаходяться на ній [12, с. 43].

Таким чином, **сутність проблеми вибору** у тому, що за наявності обмежених ресурсів завжди існує проблема альтернативності їхнього використання. В кожен момент часу економіка володіє граничними можливостями і не може вийти за межі своєї кривої трансформації. Але з часом технологічний прогрес, підвищення кількості та якості людських і матеріальних ресурсів дозволяє виробляти все більше засобів виробництва і предметів споживання. За таких умов підвищується потенціал економіки, спостерігається економічне зростання, крива трансформації зміщується вправо. Вибір структури виробництва суспільством зумовлює (детермінує) майбутнє положення кривої виробничих можливостей.

Вирішення проблеми ефективності та вибору є по суті процесом реалізації закону пропорційності. **Закон пропорційності** є загально-економічним законом, який діє на рівні кожної економічної системи. Він означає, що відношення витраченого робочого часу на виробництво будь-якого продукту до всього суспільного робочого часу, яке має суспільство на певному етапі свого розвитку, повинно дорівнювати тому відношенню, в якому даний продукт знаходиться до суми всіх суспільних потреб. Отже, для задоволення тієї чи іншої суспільної потреби необхідно виробити певну кількість продукції, що потребує видатків відповідної маси засобів виробництва та робочої сили в різних галузях виробництва та сферах діяльності. Цим обумовлена необхідність розподілу факторів виробництва в економіці у відповідних кількісних співвідношеннях (пропорціях). Таким чином, **сутність закону пропорційності** полягає в тому, що обсяг і структура суспільного виробництва знаходяться у залежності від обсягу і структури суспільних потреб [13, с. 14]. Для реалізації пропорційності суспільство може використовувати різні програми, моделі та інструменти. Проте, всі їх можна розглядати через призму форм прояву закону пропорційності — або через закон вартості, або через закон планомірності (рис. 2.6).

Закон вартості представляє собою ринкову форму організації виробництва, де пропорційність формується стихійно (більше уваги закону вартості буде приділено в темі 4). За законом планомірності пропорційність свідомо формується та підтримується на основі вивчення та прогнозування обсягу і структури суспільних потреб.

У цілому, характер соціального організму (суспільства) можна визначити за двома основними ознаками: формою функціонування виробництва (його організації та координації — ринковою чи планомірною) та типом власності (приватної чи суспільної). Рух економічної історії суспільства — це шлях від стихійно-ринкової форми організації виробництва до планомірної, від приватної власності до суспільної (за економічним змістом).

У сучасних умовах інформаційної економіки формуються основи саме для розвитку планомірності як фактору наукового підходу до планування. **Планомірність** — це система відносин, змістом якої є організація виробництва за рахунок суспільства, контроль суспільства

за рухом суспільної праці і продукту на основі заздалегідь виявлених суспільних потреб. Сучасний рівень автоматизації та комп'ютеризації виробництва дозволяє суспільству мати достатню інформацію для формування і підтримки пропорцій, що відповідають суспільним потребам та ефективному використанню ресурсів (не ринок їх виявляє та формує). Ще у 60-х роках ХХ ст. теза про необхідність планування була визначена американським науковцем Дж. Гелбрейтом. Мета її полягала в тому, щоб замінити ціни й ринок авторитетним рішенням, яке встановлює, що буде вироблено і спожито та за якими цінами, тобто звести до мінімуму вплив ринку [10, с. 59–60].

Ваговим результатом сучасного рівня виробництва є його усупільнення. **Усупільнення виробництва** є процесом посилення суспільного характеру виробництва на основі поглиблення спеціалізації та кооперування праці. Це означає, що продуктивні сили суспільства і сам продукт праці стають спільним результатом дій все більшої кількості людей в різних сферах, на різних підприємствах, фірмах та структурах. Все це об'єктивно потребує координації, узгодження суспільної діяльності, контролю за рухом суспільної праці та її результату. По суті рівень усупільнення — це критерій розвинутості продуктивних сил суспільства. Рівень усупільнення виробництва проявляється у «ранзі» господарюючого суб'єкта — підприємство, низка підприємств, комплекс, регіон з єдиним технологічним ланцюгом від видобутку сировини, її обробки до доведення готової продукції до споживача та все національне господарство з техніко-виробничими зв'язками усіх його елементів [12, с. 23–24].

Чим вищим є рівень усупільнення, тим в більшій мірі суспільне виробництво функціонує як система, як цілісний організм, в якому усі елементи пов'язані між собою, є збалансованими та забезпечують безперервне постійне відтворення економічної системи.

Висновки

Матеріальне виробництво як основа життя суспільства є сукупністю продуктивних сил та виробничих відносин. Продуктивні сили є змістом виробництва, виробничі відносини — їхньою суспільною формою. Результатом суспільного виробництва є сукупний суспільний продукт, який в практиці господарювання виступає у таких формах як валовий внутрішній продукт, валовий національний дохід та показники на чистій основі.

Розвиток продуктивних сил обумовлений потребами суспільства, які є безмежними, а само виробництво, його фактори і результат — обмеженими. Звідси проблема вибору та економічної ефективності. Вирішення проблеми вибору та ефективності є по суті процесом реалізації загальноекономічного закону пропорційності, який проявляється або через закон вартості (стихийна форма пропорційності), або

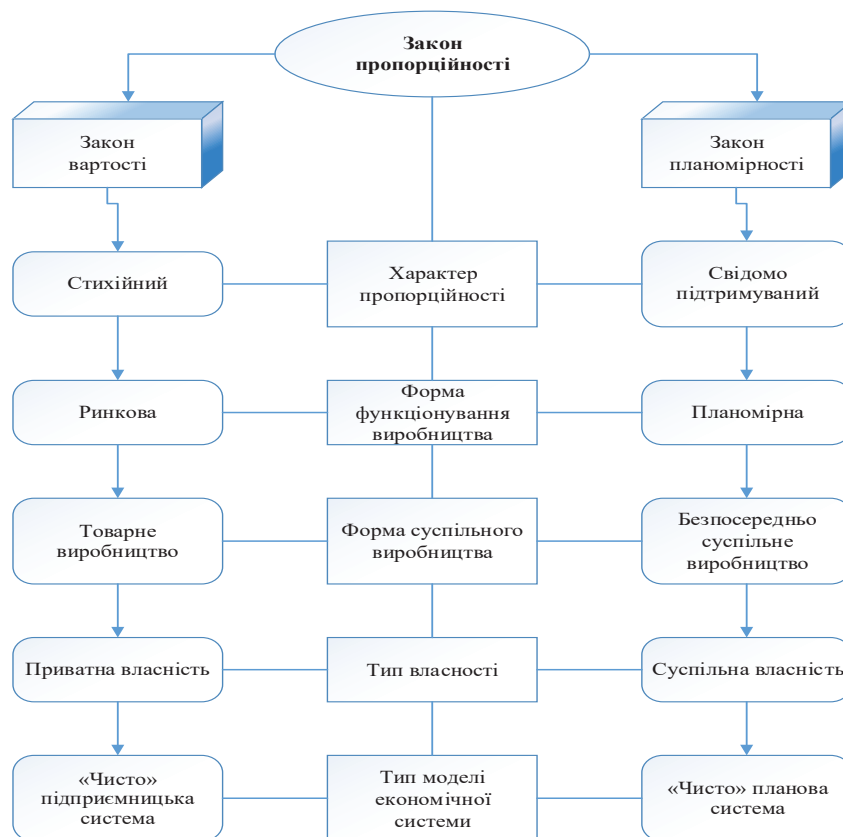


Рис. 2.6 — Форми прояву закону пропорційності

через закон планомірності (форма пропорційності, свідомо сформована та підтримувана).

У сучасних умовах інформаційної економіки формуються основи для розвитку планомірної форми організації виробництва. Її змістом є усупільнення виробництва як процес посилення суспільного характеру виробництва на основі поглиблення спеціалізації праці та її кооперування. Чим вищий рівень усупільнення виробництва, тим в більшій мірі економічна система функціонує як цілісний організм.

Питання для самоконтролю

1. Надайте характеристику складових процесу праці.
2. Розкрийте зміст двох сторін матеріального виробництва.
3. Чим відрізняються організаційно-економічні та соціально-економічні відносини?
4. Що представляє собою система виробничих відносин?
5. Надайте характеристику структури сукупного суспільного продукту.
6. Яке функціональне призначення необхідного продукту та додаткового?
7. Що таке економічна ефективність? Назвіть основні показники економічної ефективності.
8. У чому полягає проблема економічного вибору?
9. Надайте характеристику закону пропорційності та його форм.
10. Які об'єктивні основи усупільнення виробництва?

Література до теми

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / відп. ред. Г.Н. Климко. — Київ : Знання-Прес, 2002. — 615 с.
2. Башнянин Г.І. Політична економія: навч. посібник / Г.І. Башнянин. — Київ : Каравела, 2018. — 480 с.
3. Основи економічної теорії: курс лекц. / Авт. кол.: Н.І. Волкова, О.М. Козакова (кер.) та ін.: Одес. нац. політех. ун-т. — Одеса : АО БАХВА, 2003. — 264 с.

4. Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей: монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, Н.О. Задорожнюк, Н.І. Волкова [та ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Одеса : Астропринт, 2018. — 392 с.
5. Технологічний устрій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Технологічний_устрій
6. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собр. соч., изд. 2, т. 13. — М. : Политиздат, 1959. — 771 с.
7. Черепанова Н.О. Політична економія. Конспект лекцій / Н.О. Черепанова. — Одеса : Наука і техніка, 2006. — 196 с.
8. Теория стадий экономического роста [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
9. Морган, Льюїс Генрі. Філософський енциклопедичний словник / В.І. Шинкарук (гол. редкол.) та ін. — Київ : Інститут філософії імені Григорія Сковороди НАН України: Абрис, 2002. — 742 с.
10. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество / Дж.К. Гэлбрейт. — М. : АСТ, 2004. — 608 с.
11. Козакова О.М. Макроекономіка: підручник / О.М. Козакова, Е.М. Забарна. — Херсон : Олді +, 2018. — 428 с.
12. Макконнелл К. Економікс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. / К. Макконнелл, С. Брю. — 14-е изд. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 972 с.
13. Козакова О.М. Закон пропорційності в економічній теорії / О.М. Козакова // Наукові засади розвитку знань економічної теорії: Збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції з економічної теорії. — Черкаси, 2 червня 2015. — 74 с.

Головною метою об'єднання людей у суспільство є прагнення мирно і безпечно користуватися своєю власністю, а основним знаряддям і засобом для цього служать встановлені у даному суспільстві закони.

Джон Лоте

Будь-якій суспільній формі власності відповідає своя мораль.

Карл Маркс

Власність — це не речі, а думки.

Можна мати речі і при цьому не бути власником.

Будда Шак'ямуні (Сіддхартха Гаутама)

Тема 3. Відносини власності, їх еволюція

3.1 Поняття та зміст відносин власності

3.2 Типи і форми власності

3.3 Інтелектуальна власність як складова і особлива форма відносин власності

3.4 Моделі економічних систем

3.5 Сучасні тенденції розвитку відносин власності

3.1 Поняття та зміст відносин власності

Соціально-економічною основою функціонування економічної системи є відносини власності. **Власність** — складна категорія, яка виражає сукупність економічних, соціальних, політичних, національних, морально-етичних, релігійних та інших суспільних

відносин. Власність посідає *центральне місце в економічній системі*, оскільки визначає [1, с. 73]:

- суспільний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва;
- мету функціонування і розвитку економічної системи специфічність дій економічних законів в ній;
- соціальну структуру суспільства;
- характер стимулів трудової діяльності;
- спосіб розподілу та споживання створеного продукту;
- систему політичної та економічної влади.

Отже, власність розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі у людини і можливість її використання задля задоволення певних потреб. Однак, із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало більш змістовним. Структурна складність відносин власності виявляється у багатоаспектності процесу її історичного розвитку. Найважливішими є економічне і юридичне розуміння власності, що формують певну систему відносин власності (рис. 3.1).

Головною характеристикою власності є не річ і не відношення людей до речей, а те, ким і яким чином привласнюється річ; яким чином таке привласнення відображаються на інтересах інших людей. *Економічне розуміння* сутності категорії «власність» — власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні відносини власності (економічні відносини): відносини привласнення, відносини з приводу економічних форм реалізації власності та відносини з приводу господарського використання об'єктів власності.

Привласнення — процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису цієї або іншої форми власності та її видів [1, с. 74].

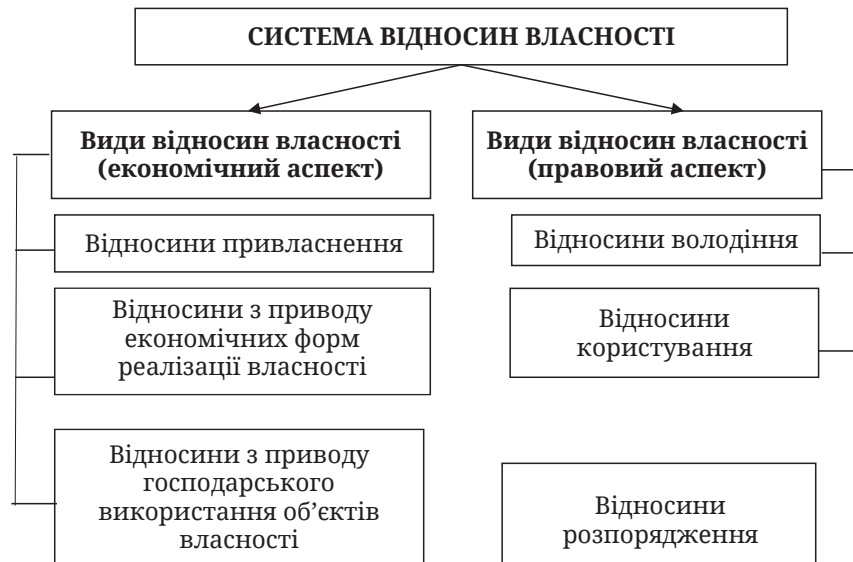


Рис. 3.1 — Система відносин власності

Відносини привласнення передбачають повне відчуження об'єкта власності від інших суб'єктів, тобто між людьми формуються економічні відносини, які характеризують їхнє ставлення до речей (насамперед, засобів виробництва) як до власних.

Відносини з приводу економічних форм реалізації власності є відображенням корисності чи прибутковості об'єкта власності, тобто економічний інтерес суб'єкту власності (одержання прибутку, ренти, процента, зарплати, дивідендів, гонорару тощо).

Відносини з приводу господарського використання об'єктів власності виникають між їх власником та підприємцем з приводу передачі останньому майна на певних умовах для використання з господарською метою.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси, є привласнення засобів виробництва і його результатів.

Власність як економічна категорія виражає відносини привласнення (відчуження) засобів виробництва і створюваних за їх допо-

могою матеріальних благ у процесі їх виробництва, розподілу, обміну та споживанні (це визначення відповідає теорії К. Маркса). Відносини власності виявляються через суб'єкти та об'єкти власності.

Об'єктами власності виступають матеріальні умови виробництва і життєдіяльності людини, тобто вони представлені національним багатством. В якості об'єктів власності може виступати все те, що можна привласнити або відчужити:

- засоби виробництва в усіх галузях народного господарства;
- різна нерухомість;
- природні ресурси;
- предмети особистого споживання та домашнього вжитку;
- гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них;
- духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, інформація, технології тощо);
- культурні та історичні цінності;
- робоча сила.

Суб'єктами власності виступають персоніфіковані носії відносин власності:

- окрема особа;
- юридичні особи усіх організаційно-правових форм;
- представники держави;
- декілька держав або всі держави планети [2, с. 164].

Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає у двох іпостасях (особах): як власник і як господарюючий суб'єкт. Нині, коли виробництво надзвичайно ускладнилось і набуло значного суспільного характеру, головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Таким чином, з'являється два суб'єкти: суб'єкт-власник і господарюючий суб'єкт, які розподіляють повноваження та функції.

Можна визначити два виміри власності. Власність є діалектичною єдністю матеріально-речового змісту і суспільної форми. З боку

матеріально-речового змісту власність означає сукупність матеріальних благ, грошей, цінних паперів, певних об'єктів привласнення (засобів та предметів праці, землі тощо).

З боку суспільної форми власність, як економічна категорія, означає відносини між людьми з приводу привласнення різних об'єктів власності в усіх сферах суспільного відтворення (виробництві, розподілі, обміні, споживанні).

Відповідно до теорії К. Маркса — визначальними є відносини власності на засоби виробництва, так як вони визначають мету і характер суспільного виробництва, соціально-економічну структуру суспільства, взаємини між класами і соціальними групами. Управління виробництвом виступає функцією власності. Як правило, керує виробництвом той, хто є власником засобів виробництва. Тобто власність є одночасно джерелом та ключовим елементом економічної влади.

Від власності як повної форми привласнення та відчуження слід відрізнити відносини володіння, користування і розпорядження, що відображають *правовий аспект сутності та змісту власності*.

Володіння — це неповне (часткове) привласнення. Власник — представник засобів виробництва. Володіння здійснюється на умовах, що визначаються власником. Наприклад, оренда або кредит, які припускають терміновість, платність, зворотність, а також привласнення частини доходу. Слід відзначити, що категорія «*привласнення*» породжує протилежну категорію «*відчуження*».

Відчуження — це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності. Привласнення і відчуження — парні категорії, які існують одночасно. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта.

Користування — фактичне застосування речі в залежності від її призначення. Це форма реалізації володіння і власності. Якщо володіння — це функція власності, то користування є функція володіння.

Розпорядження — це прийняття рішення власником або іншими особами з приводу функціонування об'єкта власності, засноване на праві підприємця передавати в користування майно в межах, дозволених власником.

Таким чином, з позиції відношення людини до речі, власність завжди виражає зв'язок: відношення «власника» до «не власника». Отже, в умовах ринку, підприємець може не бути власником, але обов'язково повинен мати права володіння, користування і розпорядження задля організації підприємництва та отримання доходу.

Правовий (юридичний) аспект власності, що реалізується через *право власності* — сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності. Завдяки цьому праву економічні відносини власності набувають характеру правовідносин, тобто відносин, учасники яких виступають як носії певних юридичних прав і обов'язків.

У сучасній економічній науці й господарській практиці розвинутих країн Заходу застосовується удосконалена система прав власності. Так, англійським юристом представником інституціоналізму А. Оноре запропонована система прав власності, яка складається з одинадцяти елементів:

- право володіння;
- право користування;
- право управління;
- право на дохід;
- право суверена на капітальну вартість (право на використання, відчуження, зміну чи знищення блага);
- право на безпеку;
- право на передачу благ у спадок;
- право на безстроковість володіння благом;
- заборона на використання шкідливим способом;
- право на відповідальність (можливість стягнення блага на сплату боргу);
- право на повернення переданих будь-кому правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення її умов тощо [3, с. 81].

Розглянута деталізація юридичних прав власності має гарантувати суб'єкту необхідні й достатні права для прийняття оптимальних економічних рішень.

Отже, між власністю як економічною і як юридичною категоріями є тісний взаємозв'язок: власність, як економічна категорія, виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів, а власність, як юридична категорія — відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм. Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності є первинними, базисними, а юридичні — вторинними, оскільки зумовлюються економічними відносинами. Крім економічного та юридичного аспекту, у відносинах власності важливо враховувати інші аспекти, а зокрема, соціальний, політичний та психологічний (рис. 3.2).

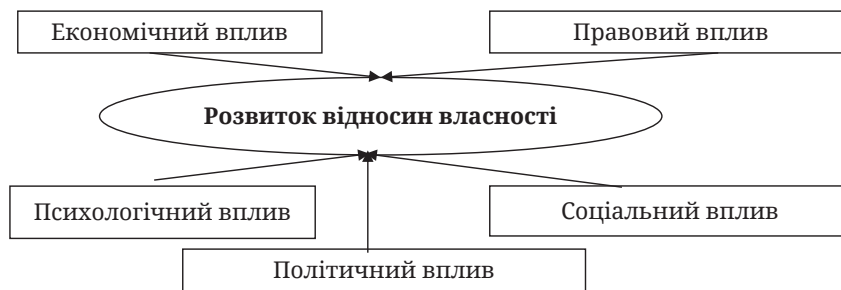


Рис. 3.2 — Розвиток відносин власності

Соціальний аспект власності розкриває процес формування та розвитку класів, соціальних верств і груп населення та взаємодію між ними залежно від ставлення до засобів виробництва, а також способів отримання певної частки національного багатства. Політичний аспект власності характеризує вплив на політику держави залежно від наявності певної частки власності, привласнення різних форм національного багатства.

Психологічний аспект власності відображає наявність або відсутність почуття господаря у людини (працівника), ставлення до власності як до своєї, нічийної або чужої.

3.2 Типи і форми власності

Методологічне положення економічної теорії марксизму про особливий характер і спосіб поєднання робітника (робочої сили) із засобами виробництва має важливе значення для розуміння історичної еволюції власності та її структури на різних етапах розвитку суспільства, що розкривається за допомогою таких понять як «тип», «форма», «вид» власності.

У відповідності з таким підходом **тип власності** — це, перш за все, історичний тип власності на засоби виробництва за її характером і якісними особливостями і, отже, історичний тип виробничих відносин. **Форма власності** — соціально-економічне поняття, що характеризує [4, с. 46]:

- історичний тип власності, як найбільш загальну історичну форму — систему економічних відносин, як спосіб прояву, вираження існування її сутності, тобто форму, як спосіб організації змісту («форма організації праці і власності», «особливий спосіб яким здійснюється поєднання робітника із засобами виробництва» за К.Марксом);
- стан власності — зміцнення існуючої чи перехід від однієї форми до іншої;
- структуру основних історичних типів власності — суспільної, приватної та змішаної. Так, суспільна власність включає державну і колективну форми, приватна — індивідуально-трудоу і власність з найманою працею.

Існують два підходи до класифікації форм власності: вертикально-історичний і горизонтально-структурний (рис. 3.3).

Вертикально-історичний підхід визначає історичні форми власності, які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, а також зміни однієї форми власності іншою.

Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності.

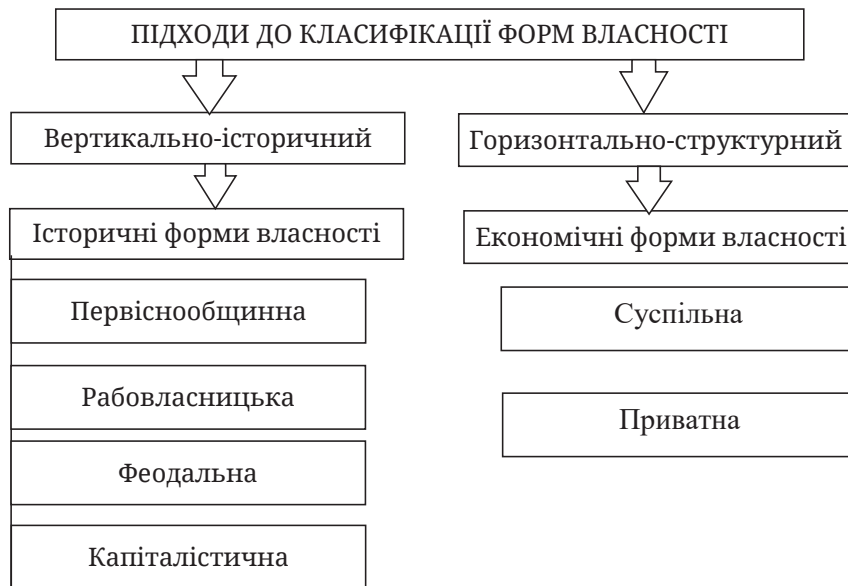


Рис. 3.3 — Підходи до класифікації форм власності

Для доцивілізаційного етапу розвитку людства об'єктом власності було природне середовище — земля, тваринний і рослинний світ, які у своїй цілісності органічно зливалися з суб'єктом їх привласнення — первісною людиною.

У період розвитку індустріальної цивілізації, зокрема машинного виробництва, вперше в історії домінуючим об'єктом власності стали створені людиною предмети виробничого призначення — знаряддя праці.

Для *первіснообщинної форми власності* притаманні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт, який концентрує права власності. Результати праці первісної общини ставали її власністю. Виробництво було націлене на задоволення потреб общини на основі зрівняльного розподілу.

Рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба). Найважливішим об'єктом рабовласницької приватної власності стала земля. Земельна рабовлас-

ницька власність мала суттєве значення саме тому, що у розпорядженні великих землевласників знаходились раби, які створювали додатковий продукт. У ті часи раби виступали об'єктом власності, їх примусово залучали до праці; ціна робочої сили залежала від фізичного здоров'я, вмінь та навичок раба. Проте раби не були зацікавлені в результатах праці, бо створеним продуктом розпоряджався землевласник, з якого незначну частину виділяв рабу на відтворення працездатності.

Феодальна форма власності передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака). В умовах феодалізму вирішальне значення належало землеробству. Основою економічного ладу була феодальна власність на землю, що належала королю, феодалам, церкві, містам, державі. У правовому аспекті відносини феодальної земельної власності були ієрархічними, безпосередні виробники одержували землю в користування, за що виконували різноманітні повинності. Формою реалізації права власності на землю була рента. Існувала власність селян і ремісників (на знаряддя праці, худобу, житло) та магістратська (муніципальна) власність (на землю, культові, оборонні споруди, грошові кошти, майстерні промисли) [2, с. 170]. Отже, феодальну власність характеризували такі основні риси:

- належність землі феодалам;
- надання феодалами землі селянам у користування та володіння як умова виконання трудової повинності на користь феодала;
- земельна і особиста (кріпацька) залежність селян від феодала;
- реалізація феодальної земельної власності на основі позаекономічного примусу закріпачених селян до праці у формі феодальної земельної ренти.

У містах, які були центрами економічного життя, швидше з'являлись нові засоби виробництва, поширювалось товарне виробництво й обіг, що призвело до зародження капіталізму та появи капіталістичної форми власності.

Капіталістична форма власності характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби і результати праці та відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу. Основні риси капіталістичної форми власності такі:

- засоби виробництва і гроші в формі капіталу належать капіталісту (роботодавцю);
- безпосередні виробники є найманими працівниками, найманий працівник є вільною особою, якій належить її робоча сила і якою вона може розпоряджатися на власний розсуд;
- поєднання робітника із засобами виробництва має економічний, товарний характер і виступає в формі продажу робітником своєї робочої сили роботодавцю (капіталісту);
- основу капіталістичної власності утворює відношення «наймана праця-капітал», а її економічна реалізація зводиться до присвоєння капіталістами додаткової вартості, створюваної найманими працівниками.

Розвиток засобів виробництва і поглиблення суспільного поділу праці — головні фактори в історичному процесі заміни форм власності та відокремлення виробника від засобів виробництва. У процесі первісного нагромадження засоби виробництва стали капіталом, а виробник — найманим робітником. В наслідок цього виникає капіталістична приватна власність, суттєвою особливістю якої є те, що вона представляє відповідний спосіб присвоєння через відчуження, еквівалентний обмін, при якому продукт приймає товарну форму.

Нагромадження капіталу та концентрація виробництва створюють умови підвищення технічного рівня великих підприємств, утворення монополій та, відповідно, монопольної власності. Різні виробництва зливаються в один спільний процес, що призвів до появи державної власності. Однак, юридична рівноправність усіх громадян капіталістичного суспільства не означає рівності в розподілі концентрації прав власності. Це породжує економічну владу одних та економічну залежність інших.

Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію економічних форм (типів) власності, а також її види, типи. Умовами і критеріями означеної класифікації є:

- рівень розвитку продуктивних сил;
- характер поєднання працівника із засобами виробництва;
- ступінь правочинностей суб'єкта на ресурси, результати та управління виробництвом;
- механізмів розподілу доходу тощо.

З усього різноманіття відносин власності відокремлюється два основних типи власності: приватна і суспільна.

Приватна власність — це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі. Інакше, *приватна власність* характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам, на основі їх виняткового права на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності, коли його власником є юридична або фізична особа [5, с. 52].

Приватний тип власності реалізується як сукупність відносин індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням і без нього найманої праці, партнерської та корпоративної форм власності. Приватна власність в усіх своїх формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки:

- стимулює не тільки підприємницьку ініціативу власника, а збільшує його економічний інтерес до максимізації прибутку, а отже, й суспільного багатства;
- надає економічну свободу вибору;
- надає право наслідування;
- затверджує реальну майнову відповідальність тощо.

Приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудової діяльності та/або з використанням найманої робочої сили (рис. 3.4).

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в процесі підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу. Тобто у випадку, коли фізична особа самостійно здійснює підприємницьку діяльність, тоді мова йде про *індивідуальну або одноосібну форму власності*. Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд *сімейної трудової власності* (наприклад, фермерське сімейне господарство). Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах) — *індивідуальна форма власності із застосуванням найманої праці*.

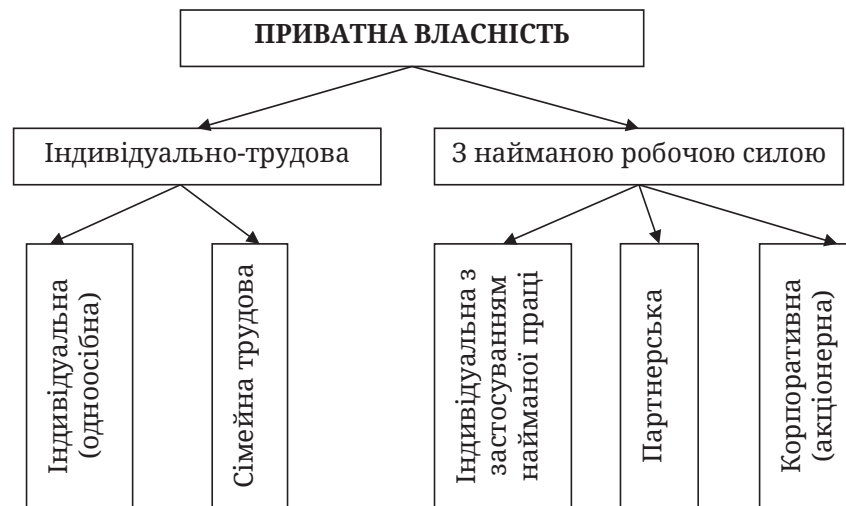


Рис. 3.4 — Сучасні форми приватної власності

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

Корпоративна (акціонерна) власність — виникає у вигляді капіталу, утвореного шляхом випуску і реалізації цінних паперів (акцій). Об'єктом відносин корпоративної власності крім статутного капіталу, є також інше надбане майно у процесі підприємницької діяльності. Особливістю корпоративної власності є те, що в ній поєднуються риси приватної власності і колективні форми її використання шляхом оптимального поєднання особистих і колективних інтересів акціонерів [5, с. 52]. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

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

Отже, приватна власність — це безроздільна, нічим не обмежена (окрім волі власника) власність, до якої можна віднести: домогосподарства; легальні та не легальні підприємства (тіньовий сектор економіки); будь-які види використання приватного майна або особистих заощаджень. *Ключовими умовами для забезпечення розвитку приватного сектора є:*

- свобода в прийнятті господарських рішень;
- гарантія законодавчої бази щодо виконання приватних договірних зобов'язань;
- абсолютна безпека приватної власності, тобто гарантія її недоторканості;
- підтримка і стимулювання інвестицій та інноваційної діяльності.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності ставляться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу — праця. Суспільна власність існує у двох формах: державній і колективній (рис. 3.5).

Державна власність — це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади. Базою функціонування й розвитку державної форми власності є ті сфери економіки, в яких виникає нагальна потреба у прямому централізованому управлінні, державних інвестиціях тощо. Орієнтація на прибуток не є критерієм, достатнім для її функціонування в інтересах всього суспільства.

Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну). **Загальнодержавна власність** — це спільна

власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу. Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій.

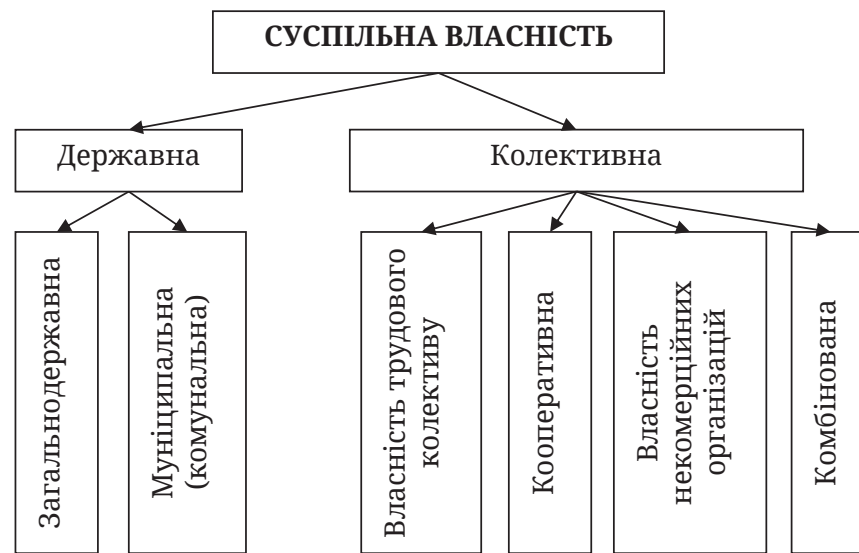


Рис. 3.5 — Сучасні форми суспільної власності

Об'єктами загальнодержавної власності є: природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

Муніципальна (комунальна) власність — це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо). Об'єктами муніципальної власності є: кошти місцевого бюджету, житловий фонд, комунальне господарство; заклади побутового обслуговування, місцевий транспорт, промислові, будівельні та інші підприємства й комплекси, заклади народної освіти, культури, охорони здоров'я та інше майно [5, с. 54].

Колективна власність — це не просто сукупність партнерів по бізнесу (підприємницькій діяльності), кооператорів чи акціонерів

(власників акцій). До колективної власності відносять: власність трудових колективів підприємств; кооперативну власність; власність некомерційних організацій (громадських, релігійних, благодійних, культурних організацій) та комбіновану власність. Відмінності між цими видами полягають лише у способах їх економічної реалізації, проте усім різновидам колективної власності притаманна єдина основа їх функціонування — колектив працює як одна команда заради досягнення конкретних цілей.

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

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

Власність некомерційних організацій (громадських, культурних та релігійних об'єднань) — створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

Комбіновані форми власності набувають все більшого розповсюдження для забезпечення ефективного функціонування суспільного виробництва. Вони виникають шляхом об'єднання підприємств різних форм власності, але за умови збереження кожною з них своїх якісних характеристик. На основі комбінованих форм власності утворюються і функціонують концерни, трести, фінансово-промислові групи, холдинги тощо. Кожний з учасників таких утворень делегує

органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних характеристик, притаманних формам власності, які комбінуються.

Соціально-економічний розвиток завжди передбачає взаємодію приватної та суспільної власності, водночас не заперечуючи того, що один може переважати в окремі періоди і на певних етапах розвитку людського суспільства.

В економічній літературі крім основних форм власності виділяють і інші, похідні форми. Особливе місце тут займає *інтелектуальна* форма власності — це присвоєння знань, обмін науковою інформацією, культурою, мистецтвом і винаходами тощо.

3.3 Інтелектуальна власність як складова і особлива форма відносин власності

Зміст і взаємозв'язок категорій «власність», «привласнення», «реалізація власності» є методологічною основою з'ясування особливої складової всієї сукупності відносин власності — інтелектуальної власності.

Інтелектуальну власність доцільно розглядати в декількох аспектах — історичному, юридичному, економічному і психологічному. *Історичний аспект* дає можливість відстежити походження поняття «інтелектуальна власність» та прослідкувати за її розвитком у різні історичні епохи та події. *Юридичний аспект* розглядається в якості засвоєння правил, за якими інтелектуальна власність функціонує в бізнесі та економіці в цілому. *Економічний аспект* дозволяє суб'єктам господарювання (підприємцям, бізнес-структурам) з'ясувати способи ефективного використання певного об'єкта. *Психологічний аспект* виявляє індивідуально-особистісні якості людей, пов'язані з використанням у їхній діяльності інтелектуальної власності [6].

Інтелектуальна власність — це закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах [7, с. 46]. Для будь-якої інтелектуальної або креативної діяльності особистості та її розвитку необхідні творчість та інтелект. *Об'єктом цієї власності* є право на результати інтелекту-

альної діяльності людини. Специфікою об'єкту інтелектуальної власності є його подвійна природа. З одного боку, творець (автор) нематеріального і творець матеріального об'єкта власності мають подібні права власності, тому що право на результат творчої діяльності забезпечує його власнику виняткову можливість розпоряджатися цим результатом на свій розсуд, а також передавати його іншим особам, тобто воно подібне до права власності на матеріальні об'єкти (*майнове право*). З іншого боку, поряд з майновим правом, існує деяке *духовне право* творця на результати творчої праці, право автора.

Право інтелектуальної власності є сукупністю майнових прав (права володіти, права користуватися, права розпоряджатися) та немайнових прав (право на авторство, право на недоторканість твору тощо). *Характерні риси права інтелектуальної власності*.

1. Об'єкти інтелектуальної власності — ідеї, символи, образи, думки, гіпотези тощо, які виражені в об'єктивній формі — втілені в матеріальних носіях. З огляду на це, об'єкти інтелектуальної власності можливо тиражувати, тобто багаторазово втілювати в матеріальні об'єкти.

2. Автору об'єкта інтелектуальної власності належить два види прав: майнові права та особисті немайнові права. Майнові права можуть передаватися іншим особам, немайнові права відчуженню не підлягають.

3. Особисті немайнові права інтелектуальної власності є такими, що діють безстроково, якщо інше не встановлено законом. Майнове право інтелектуальної власності є строковим, тобто воно припиняється з перебігом певного терміну, після чого об'єкт інтелектуальної власності стає суспільним надбанням.

Суспільне надбання — сукупність творів, майнові авторські права на які минули або ніколи не існували. Також «суспільним надбанням» іноді називають винаходи, термін патенту на які закінчився. Поширювати та використовувати громадське надбання можуть всі без обмежень. Твори, що перейшли до суспільного надбання, можуть вільно використовуватись будь-якою особою без виплати авторської винагороди. При цьому слід дотримуватися прав авторства, прав на ім'я і прав на захист репутації автора (особисті немайнові права автора) [7, с. 50].

1. Право інтелектуальної власності виникає, як правило, тільки після державної реєстрації результату творчої діяльності у відповідних державних органах.

2. Відчуження права власності відбувається в повному обсязі, тоді як право інтелектуальної власності передається за ліцензійними угодами як у повному обсязі (виключна ліцензія), так і частково з обмеженням по строку, способу використання, території, кількості примірників тощо. Крім того, договори на передачу прав інтелектуальної власності підлягають державній реєстрації так само, як і право інтелектуальної власності.

3. Охорона права інтелектуальної власності в більшості випадків обмежується територією певної країни, де відбулася державна реєстрація (за виключенням загальновідомих товарних знаків).

Об'єкти права інтелектуальної власності є різними за рівнем творчості, цілями створення, характером діяльності. Об'єкти права інтелектуальної власності в Україні наведено у табл. 3.1. Особливої уваги потребують об'єкти науково-технічної інформації та промислової власності, а також засобам індивідуалізації.

Таблиця 3.1 — Об'єкти права інтелектуальної власності в Україні

Об'єкти авторського права	Об'єкти суміжних прав	Об'єкти науково-технічної інформації та промислової власності	Засоби індивідуалізації
- твори літератури; - твори мистецтва; - комп'ютерні програми; - бази даних.	- виконання творів; - фонограми і відеограми; - програми телерадіо-організацій.	- винаходи; - корисні моделі; - промислові зразки; - науково-технічна документація; - наукові відкриття; - раціоналізаторські пропозиції; - селекційні досягнення; - комерційні секрети; - методи захисту від недобросовісної конкуренції.	- знаки для товарів і послуг; - зазначення походження товарів; - фірмові назви.

Винаходи — продукти (пристрої, речовини, штами мікроорганізму, культури клітин рослин і тварин) або способи застосування раніше відомих продуктів чи способів за новим призначенням, якщо вони нові, мають винахідницький рівень і є промислово придатними). **Корисні моделі** — конструктивні виконання пристроїв, що є новими і промислово придатними. **Промислові зразки** — форми, малюнки чи розфарбування або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб, якщо вони нові і промислово придатні.

Науково-технічна документація — результати науково-дослідної, дослідно-конструкторської, проектно-технологічної, виробничої та громадської діяльності, фіксовані у формі, яка забезпечує їх відтворення, використання та поширення.

Наукові відкриття — встановлення раніше невідомих, об'єктивно існуючих закономірностей, властивостей і явищ матеріального світу. **Раціоналізаторські пропозиції** — пропозиції нові та корисні для підприємства, якому вони подані та передбачають створення, або заміну конструкції виробів, технології виробництва і застосовуваної техніки або складу матеріалу.

Селекційні досягнення — нові сорти рослин та породи тварин.

Комерційні секрети — відомості виробничого, організаційного, фінансового та іншого характеру, що складають комерційну цінність, не відомі третім особам і недоступні необмеженому колу осіб.

Знаки для товарів і послуг — словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів, що відповідають умовам правової охорони.

Зазначення походження товарів — визначення, що ідентифікують певний товар, який походить з певного району чи місцевості країни, якщо якість або інші характеристики товару, на яких базується його репутація, обумовлені географічним місцем походження товару. **Фірмові назви** — назви підприємств зареєстрованих на регіональному рівні, що є їх візитівкою і частиною їх іміджу.

У вітчизняному законодавстві визначення **суб'єкта права інтелектуальної власності** знайшло своє закріплення у Цивільному Кодексі України, відповідно до якого зазначеним суб'єктом є: творець

(творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо); інші особи, яким належать за заповітом або за договором особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності.

Майнові права інтелектуальної власності недієздатних і малолітніх (до 14 років) здійснюють від їх імені батьки, усиновителі або опікуни, тобто їх законні представники. Неповнолітні фізичні особи віком від 14 до 18 років можуть самостійно здійснювати свої правомочності щодо об'єктів права інтелектуальної власності, наприклад, укладати договори на видання своїх творів [7, с. 56].

Стрімке зростання ролі та значення інтелектуальної та креативної діяльності у розвитку сучасного суспільства загострює проблему створення надійної і ефективної системи охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Охорона прав інтелектуальної власності — встановлення системи правових норм, що регулюють відносини з приводу створення і використання об'єктів інтелектуальної власності. Суть охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності полягає в тому, що автор об'єкта інтелектуальної власності або інша визнана законом особа одержує від держави виключні права на створений об'єкт інтелектуальної власності на визначений період часу. Ці права регламентуються охоронним документом, що видається власнику об'єкта інтелектуальної власності. Правова охорона об'єктів інтелектуальної власності здійснюється за такими принципами [7, с. 341].

1. *Принцип охороноспроможності* (об'єкт правової охорони повинен відповідати визначеним законом вимогам). Наприклад, винахід відповідає умовам патентоспроможності, якщо він є новим, має винахідницький рівень і є промислово придатним.

2. *Визнання за правовласником виключного права* на об'єкт права інтелектуальної власності.

3. *Додержання прав усіх власників*, тобто не тільки правовласників, але й дійсних розробників (авторів, винахідників).

4. *Дотримання балансу інтересів* правовласника і суспільства шляхом обмеження монополії на об'єкт права.

Необхідність охорони прав інтелектуальної власності зумовлена такими потребами:

- забезпечення інтересів творців шляхом надання їм обмежених у часі прав щодо контролю над використанням власних творів;
- стимулювання творчої інтелектуальної праці, заохочення творчої активності та впровадження її результатів у інтересах соціально-економічного прогресу суспільства;
- активізація інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадження досягнень НТП та нововведень у всі сфери суспільного життя;
- створення цивілізованого ринкового середовища, надійного захисту суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, пов'язаної з неправомірним використанням об'єктів інтелектуальної власності;
- захист економічної безпеки держав за умов глобалізації світогосподарського розвитку, створення сприятливих умов для трансферу нових технологій;
- поширення інформації, уникнення втрат внаслідок дублювання зусиль, спрямованих на пошук шляхів вирішення нагальних науково-технологічних і соціально-економічних проблем;
- захист інтересів суспільства щодо вільного доступу до світової інтелектуальної скарбниці.

Сучасні тенденції еволюції інституту охорони прав інтелектуальної власності [7, с. 343]:

- поширення режиму охорони прав інтелектуальної власності на нові об'єкти та нетрадиційні сфери їх застосування;
- посилення режиму правової охорони інтелектуальної власності;
- спрощення процедури отримання правової охорони об'єктів інтелектуальної власності;
- лібералізація відносин щодо використання результатів інтелектуальної діяльності, профінансованої за рахунок державного бюджету, спеціальних цільових фондів;
- інтенсифікація міжнародного співробітництва в галузі охорони прав інтелектуальної власності, в т.ч. у напрямі вирішення проблем, пов'язаних з глобалізацією економіки.

Отже, інтелектуальна власність є важливою складовою відносин власності у сучасному суспільстві.

3.4 Моделі економічних систем

Економічна система — це сукупність усіх видів економічної діяльності і відносин людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності [4, с. 35]. В економічній системі господарська діяльність повинна бути організованою та скоординованою, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: продуктивні сили, техніко-економічні відносини, організаційно-економічні відносини, виробничі відносини або відносини економічної власності на засоби виробництва та господарський механізм (регулювання економічної діяльності здійснюється за його допомогою). Відносини власності утворюють ядро системи економічних відносин, визначають економічну природу існуючого господарського ладу і всього суспільства.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій суб'єктів господарювання на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень. Найважливіша функція господарського механізму полягає у забезпеченні процесу відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією [1, с. 70].

За формою власності на засоби виробництва та за способом управління господарською діяльністю розрізняють такі моделі економічних систем: традиційну, ринкову, командно-адміністративну, змішану.

Традиційна економічна система сформувалася першою історично та характеризується:

- багатокладністю економіки;
- збереженням натурально-общинних форм господарювання;
- широким застосуванням ручної праці;
- нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва;
- бідністю населення.

На соціально-економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення. В сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою. Хоча ця модель економічної системи панувала в минулому, зараз деякі її риси властиві слабозвинутим країнам.

Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується такими рисами:

- пануванням приватної власності на економічні ресурси;
- функціонуванням великої кількості діючих виробників і покупців товарів;
- свободою вибору підприємницької діяльності та особистою свободою всіх економічних суб'єктів;
- однаковим доступом всіх економічних суб'єктів до ресурсів, науково-технічних досягнень та інформації тощо.

У ринковій економічній системі поведінка кожного економічного суб'єкта мотивується його особистими інтересами. Кожний з них прагне отримати максимальний дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Але кожний економічний суб'єкт здатний реалізувати свій приватний інтерес лише в тому випадку, якщо він одночасно є носієм і суспільного інтересу. На ринку здійснюється поєднання приватного інтересу із суспільним, тобто кожний індивід, який реалізує свій приватний інтерес через виробництво і продаж товарів на ринку, не усвідомлює того, що одночасно працює і на задоволення суспільного інтересу. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Конкуренція тут є основною рушійною силою розвитку економіки. Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Роль держави обмежується лише захистом приватної власності та встановленням сприятливого правового поля для вільного функціонування ринку. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій розсуд і ризик. Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини ХХ ст.

Командно-адміністративна система характеризується такими рисами:

- пануванням державної власності, одержавленням та монополізацією народного господарства;
- жорстким, централізованим директивним плануванням виробництва і розподілу ресурсів;
- відсутністю реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення;
- високою витратністю виробництва;
- несприйнятливістю до результатів НТП;
- зрівняльним розподілом результатів виробництва;
- відсутністю матеріальних стимулів до ефективної праці;
- хронічним дефіцитом (особливо товарів народного споживання) тощо.

Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду. Командно-адміністративна система (командна економіка) має і певні *позитивні риси*:

- можливість комплексного використання ресурсів у виробництві;
- повна зайнятість працездатного населення;
- спрямованість виробництва на забезпечення населення товарами першої необхідності;
- можливість значної економії виробничих витрат (зниження собівартості продукції) в умовах концентрації виробництва на великих підприємствах і контроль з боку державних органів;
- безкоштовність багатьох послуг у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, спорту тощо.

Однак все це не вирішує основної економічної суперечності командної економіки — між формально-юридичною рівністю всіх працівників як співвласників засобів виробництва і дійсним економічним привласненням окремими представниками суспільства — державними органами та управлінським апаратом.

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

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

- різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних суб'єктів господарювання (приватних, колективних, державних);
- високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;
- оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;
- посиленням соціальної спрямованості розвитку економіки. Тобто збільшуються витрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

Порівняння моделей економічних систем наведено у табл. 3.2. Ключовою інституційною відмінністю при порівнянні моделей економічних систем є право власності на засоби виробництва. За цією ознакою системи поділяють на капіталістичні, в яких функціонує інститут приватної власності на засоби виробництва, та соціалістичні, в яких власність є суспільною.

Таблиця 3.2 — Порівняння моделей економічних систем

Ознаки порівняння	Моделі економічних систем		
	Традиційна	Ринкова	Командно-адміністративна
1	2	3	4
Пануюча форма власності	Власність общини	Приватна	Державна
Характер економічної діяльності	Багатовікові традиції та звичаї	Вільне підприємництво, свобода у виборі партнерства	Жорстка регламентація з боку держави
Спосіб узгодження економічної діяльності	Багатовікові традиції та звичаї	Ринкове саморегулювання	Централізоване панування

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4
Головна мета економічної діяльності	Задоволення потреб	Особистий економічний інтерес	Необхідність виконання державних планів
Методи ціноутворення	Обмін	Ринковий механізм: попит та конкуренція	Державний контроль
Технології	Немає, переважає ручна праця	Результати НТП	Результати НТП

Існування двох крайніх форм економічного устрою — ринковий капіталізм та командно-плановий соціалізм не заперечують можливості існування проміжних форм, які мають назву «ринковий соціалізм» та «плановий ринковий капіталізм». Порівняння економічних систем не можна звести лише до протиставлення особливостей інституту власності. Право власності є лише одним з інструментів, що захищають право брати участь у процесі розподілу економічних благ.

Закономірності функціонування і розвитку економічної системи не реалізуються автоматично. Управління економічною системою суспільства здійснюється державою через певну економічну політику. **Економічна політика** — це цілеспрямована система заходів держави в сфері суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, що має бути розроблена на основі пізнаних економічних законів. Економічна політика покликана відображати інтереси всього суспільства, усіх його соціальних груп і має бути націлена на зміцнення національної економіки, підвищення національної безпеки держави.

Економічна політика передбачає знаходження варіантів вирішення економічних проблем і приведення їх в дію через господарський механізм. **Господарський механізм** — це сукупність різноманітних методів та форм впливу на розвиток економіки та підвищення її ефективності. Це спосіб ведення господарства, спосіб його організації. Саме господарський механізм має забезпечувати взаємозв'язок усіх елементів економічної системи, «цементувати» їх задля збереження її цілісності та подальшого розвитку.

У процесі формування і вдосконалення господарського механізму мають враховуватися різні фактори — досягнення НТП, правові, соці-

альні, політичні, екологічні, психологічні чинники тощо. Проте, зміст господарського механізму має визначатися вимогами виробничих відносин і законами їхнього розвитку. Якщо господарський механізм базується на об'єктивних законах розвитку, то економічна політика держави сприймається суспільством, досягає своїх цілей, економіка розвивається прогресивно, є можливості передбачити результати економічної діяльності, складати реальні прогнози та своєчасно вносити корективи. І навпаки, ігнорування об'єктивних тенденцій розвитку веде до необґрунтованої економічної політики, результатом якої може стати регрес економіки та деформація суспільства в цілому.

3.5 Сучасні тенденції розвитку відносин власності

Поступово, в процесі економічного розвитку, домінуючого значення набуває корпоративна форма власності як колективно-приватна. В економіці країн Заходу корпорації (акціонерні підприємства) перетворилися на найдинамічнішу, провідну структуру. У США їхня частка становить майже 90% загального обсягу реалізованої продукції. У цілому, в розвинених країнах Заходу на корпоративну форму власності припадає 80–90% загального обсягу виробництва.

Порівняно з класичною формою приватного підприємництва корпорації мають певні переваги, які забезпечили їм вихід на провідні позиції у сфері бізнесу. Особливість корпоративної форми власності полягає в тому, що вона, з одного боку, зберігає (через володіння акціями окремими особами) все те позитивне, що містить приватна власність, — підприємницький інтерес, ініціативу, націленість на накопичення особистого, а звідси — й суспільного багатства, право безстрокового успадкування тощо. Водночас, корпорація додає обмеженість, що притаманна класичній формі приватної власності. Зберігаючись у загальній структурі корпорацій як юридичний інститут володіння, приватна власність заперечує себе економічно: вона реалізується через більш зрілі, — колективні форми організації виробництва. Також серед переваг корпоративної форми власності є й такі, як виробнича гнучкість, здатність акумулювати капітальні ресурси й кошти будь-якої належності. До того ж корпорація

є більш демократичною формою власності. Особливе значення має соціально-інтегральна функція корпорації.

Акціонерна власність вносить суттєві корективи у спосіб взаємодії робочої сили з засобами виробництва — відбувається процес наближення до тотожності праці й власності, робітник стає працюючим власником. Експертні оцінки західних спеціалістів доводять, що якщо робітникам корпорації належить менше ніж 15% акцій, то ефективність функціонування підприємств знижуватиметься. Саме поєднання праці та власності є могутнім стимулом економічного зростання, основою розвитку особистості людини і запорукою для виходу економічної системи на рівень загально цивілізаційних принципів розвитку. Всебічний розвиток корпорацій не є єдиним процесом, що докорінно змінює відносини класичної приватної власності, позитивно заперечуючи її сутність. Близькими до підприємств, заснованих на приватно-трудої власності, за своїм економічним змістом є так звані партнерські фірми, якими володіють дві особи або більше. Діяльність їх поєднує функції виробника і власника.

В економічно розвинених країнах зазнає змін і державна форма власності, частка якої у деяких країнах Заходу доволі висока. Вона все більше використовується у загальнонаціональних інтересах.

Отже, основними рисами трансформації структури власності в країнах з розвинутою ринковою економікою є:

- домінуючі позиції корпоративної форми власності;
- збільшення залучення до акціонування працівників підприємств;
- розвиток індивідуально-трудої форми власності;
- зміни у державній формі власності.

Сьогодні для країн з перехідною економікою нагальним є формування багатоманітності форм власності та господарювання як основи реформування адміністративно-командної системи на шляху до соціально-орієнтованого ринкового господарства. Особлива роль при цьому належить процесам реформування, якісної трансформації монопольно-державної власності.

Принципово нових рис набувають відносини власності у зв'язку з розвитком сучасної технологічної революції та становленням

постіндустріальної структури виробництва. Йдеться передусім про те, що домінуючим об'єктом власності стає інформація, яка втілює у собі переважно витрати інтелектуальної робочої сили. Остання на відміну від робочої сили, що використовується у традиційних галузях економіки, поступово втрачає здатність відчуження від свого носія, перестає бути товаром у традиційному розумінні. Водночас і в структурі інформаційної економіки відбуваються зміни, процеси деконцентрації індивідуалізації виробництва та інші перетворення, що у сукупності призводять до все більшого знецінення економічних засад, на яких в епоху індустріалізації ґрунтується відчуження від трудівника продуктивної сили праці, всебічно розвивається індивідуально-приватна власність капіталу на засоби виробництва.

Отже, логіка процесу розвитку країн вказує на історичну обмеженість класичної за своїм змістом індивідуально-приватної власності на засоби виробництва. Більше того, докорінна перебудова економічних відносин у країнах соціально-орієнтованої ринкової економіки здійснюється на ґрунті глибоких якісних змін передусім у структурі саме цієї форми власності. Йдеться про її еволюційно позитивне самозаперечення і формування на її місці економічних відносин прямого поєднання робочої сили та засобів виробництва [4, с. 51].

Зазначені процеси відбуваються суперечливо, з соціальними заго-стреннями, потребують значних матеріальних, фінансових, організаційних, інтелектуальних зусиль тощо. Однак це необхідні заходи, рішучість і послідовність в проведенні яких, зрештою, приведуть до трансформації перехідної економіки в змішану економіку стабільного соціально орієнтованого суспільства.

Сьогодні широкого поширення набувають процеси інтернаціоналізації відносин власності. Вони проявляються в створенні великої кількості спільних і змішаних підприємств, транснаціональних корпорацій. Особливої уваги потребують тенденції, пов'язані з інтелектуальною власністю. Світовий досвід свідчить про поширення різноманітних порушень прав інтелектуальної власності (рис. 3.6).

Плагіат авторського твору — недоволене запозичення, відтворення (виготовлення одного або більше примірників) чужого літературного, художнього або наукового твору (чи його частини) під своїм

іменем або псевдонімом, не сумісне з нормами моралі та закону. Визначають два основних види плагіату: прямий та латентний.

Прямий (відкритий) — пряме відтворення чужого твору або його частини під своїм іменем. *Латентний (завульований)* — замасковане відтворення результатів інтелектуальної праці іншої особи під власним іменем [7, с. 277].

З розвитком інформаційних технологій до візуального визначення плагіату шляхом порівняння текстів двох творів додалися і технічні способи, які полягають в автоматичному порівнянні електронного тексту з базою даних інших текстів.

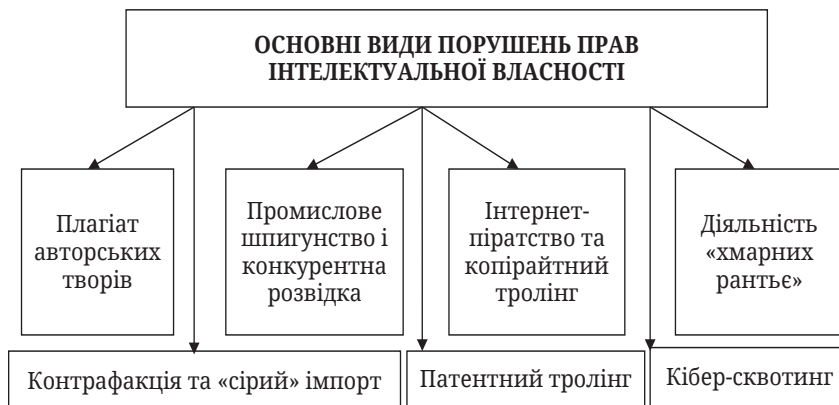


Рис. 3.6 — Сучасні світові тенденції щодо порушень прав інтелектуальної власності

Контрафакція — самовільне і протизаконне виготовлення і розповсюдження екземплярів твору без згоди правовласника.

«Сірий» або паралельний імпорт — ввезення в країну з метою продажу оригінальних товарів, що були введені в цивільний обіг на території іншої країни.

Конкурентна (ділова) розвідка — діяльність суб'єкта (людини, організованої групи людей, підприємства, держави в цілому) з добування відомостей про наявні та потенційні загрози його існуванню й інтересам законними методами за допомогою легальних відкритих джерел інформації (офіційні органи, галузеві асоціації та видання, ділові ЗМІ

та Інтернет-конференції, виставки, семінари, дослідження ринку, конкуренти та ін.)

Промислове шпигунство (промисловий шпіонаж) — незаконне, таємне або силове вилучення інформації, застосування якої приносить економічні вигоди. Як правило, шпигунство є кримінально караним, етично неприйнятним засобом.

Патентний тролінг — практика ведення бізнесу, що полягає в отриманні з добросовісного виробника ліцензійних або інших платежів за використання належних тролів патентів, що застосовуються у виробництві товарів і/або послуг даного виробника.

Кіберсквотинг — протизаконна діяльність, що полягає у реєстрації, використанні та пропонуванні до продажу доменного імені із несумлінним наміром отримати прибуток від паразитування на гудвілі або торговельній марці, яка належить іншій особі [7, с. 319].

Піратство у сфері інтелектуальної власності — використання об'єктів авторського права і суміжних прав з метою отримання комерційної вигоди без згоди правовласників. Розповсюджені такі види Інтернет-піратства: аудіо- та відеопіратство, піратство літературних творів, комп'ютерних ігор та програмного забезпечення.

«Хмарні рантьє» — власники «хмар» (зберігання персональних даних на серверах спеціалізованих компаній), які є свого роду власниками капіталу у вигляді об'єктів інтелектуальних прав, тобто мають персоналізовані облікові записи користувачів Інтернету. Діяльність «хмарних рантьє» — незаконне комерційне використання хмарних даних з метою збагачення.

В основі економічних реформ в Україні лежать процеси роздержавлення і приватизації. Світовий досвід засвідчує, що **роздержавлення** — це загальноекономічний процес, який, як комплекс заходів, спрямованих на усунення монополії держави на власність, формування конкурентного ринкового середовища, відбувається як у межах державної власності, так і поза ними.

Приватизація — один із напрямків роздержавлення, яке полягає в передачі власності держави в приватну власність окремих громадян і юридичних осіб. Ці процеси можуть здійснюватися на основі безкоштовної передачі власності, викупу підприємств

на пільгових умовах, продажу акцій, або здачі підприємства в оренду.

Цілі приватизації в Україні:

- формування шару приватних власників-підприємців;
- підвищення ефективності діяльності підприємства;
- створення конкурентного середовища;
- сприяння демонополізації;
- залучення іноземних інвестицій;
- розвиток об'єктів соціальної інфраструктури за рахунок коштів від приватизації [4, с. 52].

Складні і суперечливі процеси відбуваються в сучасній економіці також у механізмах функціонування приватної власності у зв'язку із посиленням ролі інформаційних технологій у постіндустріальному суспільстві, коли, з одного боку, посилюється конкурентна боротьба за володіння інформацією, а з іншого — стимулюється процес знецінення приватної власності на інформацію як на товар, оскільки його специфіка (духовна сутність) робить неможливим повну монополію власності на використання такого товару.

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. Це є основою вкорінення і функціонування тих видів і форм власності, які дійсно реалізують єдність праці й власності, містять у собі джерела саморозвитку (а не самозапечення), забезпечують високу ефективність виробництва. Головними напрямками досягнення цієї мети є роздержавлення і приватизація об'єктів державної та колгоспно-кооперативної власності.

Висновки

Отже, власність — це історично складені відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва і створеного за їх допомогою продукту. Також власність є ядром економічної системи, визначає і реалізується у відносинах виробництва, розподілу і обміну.

Людина має право примножувати власність та збагачуватися через працю.

Функціонування і розвиток економічної системи неможливо оцінювати без людини, її трудової діяльності, взаємозв'язків, потреб, інтересів тощо. Людина є центральним елементом економіки, активним учасником господарської діяльності як робоча сила, здатна до праці, а також як суб'єкт-споживач, вступаючи в економічні стосунки задля виробництва і споживання життєвих благ.

Різноманіття форм власності та трансформація відносин власності відображається на економіці країни, тому держава повинна забезпечити захист прав суб'єктів власності.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть суб'єкти й об'єкти державної власності.
2. Розкрийте зміст поняття «право власності».
3. Які особливості корпоративної форми власності?
4. Розкрийте специфіку інтелектуальної власності.
5. У чому полягають сутнісні основи відносин власності?
6. Що таке привласнення та розпорядження власністю?
7. У чому полягає сутність економічної системи?
8. Визначить ознаки моделей економічних систем.
9. Розкрийте суть і основні відмінності понять «роздержавлення» та «приватизація».
10. Назвіть сучасні світові тенденції щодо порушень прав інтелектуальної власності.

Література до теми

1. Економічна теорія. Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 9-ге вид., допов. — Київ : Знання, 2014. — 710 с.
2. Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей : монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, Н.О. Задорожнюк, Н.І. Волкова та [ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Одеса : Астропринт, 2018. — 392 с.

3. Єщенко П.С. Сучасна економіка : навч. посібник / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. — Київ : Вища школа, 2005. — 327 с.
4. Білецька Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. посібник / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. — 2-е вид. перероб. та доп. — Київ : Центр учбової літератури, 2009. — 688 с.
5. Федоренко В.Г. Політична економія: підручник / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський та ін. / За науковою ред. В.Г. Федоренка. — Київ : Алерта, 2008. — 487 с.
6. Економічна теорія. Політекономія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко, В.В. Бугас, О.В. Семененко ; за заг. ред. В.М. Семененка, Д.І. Коваленка. — 2-ге вид., доповн. та переробл. — Київ : Центр учбової літератури, 2011. — 428 с.
7. Ходаківський Є.І. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти: Підручник: 3-тє вид., перероб. та доп. / Є.І. Ходаківський, В.П. Якобчук, І.Л. Литвинчук. — Київ : Центр учбової літератури, 2017. — 504 с.

Запропонований товар уже наполовину проданий.
Ноель Дю файли

*Ціна — вартість плюс розумна винагорода
за докори сумління при призначенні ціни.*
Амброз Бірс

Тема 4. Товарна організація виробництва

- 4.1** *Форми суспільного господарства. Товарне виробництво, його типи*
- 4.2** *Товар і його властивості. Вартість, корисність та цінність*
- 4.3** *Величина вартості товару, її фактори*
- 4.4** *Закон вартості, механізм його дії*

4.1 Форми суспільного господарства. Товарне виробництво та його типи

Аналіз реальної системи капіталістичного виробництва передбачає розгляд товарного виробництва. Історія капіталізму — це перш за все історія товарного виробництва. Розвиток суспільства показує, що життя людей здійснюється завжди в певних економічних формах. Вони характеризують досить тривалі історичні періоди, охоплюють різні способи виробництва та відображають стан продуктивних сил і виробничих відносин з точки зору суспільного поділу праці, її кооперації та відносин власності.

Форма суспільного виробництва — це певні форми економічного зв'язку між людьми та спосіб організації господарської діяльності.

Відомі три форми економічного зв'язку між людьми, які відповідають трьом формам суспільного виробництва:

- особиста залежність між людьми (позаекономічний примус до праці). Передбачає натуральну форму виробництва та дрібне роздроблене господарство як форму його організації;
- опосередкований зв'язок (економічний примус до праці). Передбачає товарну форму виробництва і ринкову форму організації господарської діяльності;
- пряма форма зв'язку (праця як потреба). Передбачає безпосередньо суспільне виробництво і планомірну форму його організації.

Історія розвитку суспільства свідчить про існування двох основних економічних форм господарювання (рис. 4.1). Історично першою формою суспільного виробництва було натуральне господарство. Воно панувало в докапіталістичних формаціях. При капіталізмі панує товарне виробництво, яке в міру свого розвитку набуває рис безпосередньо суспільного виробництва.

Натуральне господарство — це така форма організації виробництва, при якій матеріальні блага виробляються для власного споживання всередині окремої господарської одиниці. Історично натуральне господарство базувалося на власності на землю, яка зосереджувалася у держави, окремих його представників і у церкви. Зрощування економічної влади і політичної влади породжувало відносини особистої залежності між людьми. Матеріальною основою натурального господарства є природний або статевіковий поділ праці. Це означає, що певні виробничі функції закріплювалися за тими представниками статевих і вікових груп, які були найбільш пристосовані до їх виконання. Соціально-економічна природа натурального господарства проявляється в наступних його рисах:

- замкнутий характер (кожне господарство виконує всі види робіт від видобутку сировини до кінцевого продукту для свого споживання);
- стійкий і консервативний характер (традиційні форми виробництва, постійний характер продукції та економічних зв'язків, примітивні знаряддя праці і т.п.);
- обмежена мета виробництва (задоволення незначних за обсягом і одноманітних за структурою потреб).

Товарне виробництво зароджується як протилежність натуральному господарству (5–7 тис. років назад при розкладанні первісного ладу). До капіталізму воно носило підпорядкований характер, не було основною формою виробництва.

Товарне виробництво — це така організація суспільного господарства, коли продукти виробляються відокремленими виробниками, причому кожен з них спеціалізується на виробленні одного якого-небудь продукту, так що для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж продуктів на ринку (що стають в силу цього товарами). Матеріальною основою товарного виробництва є суспільний поділ праці. Суспільний поділ праці — це спеціалізація, з одного боку, з іншого, це економічна відокремленість виробників. Спеціалізація праці як поділ праці за видами діяльності викликає необхідність обміну. Однак, для появи товарного обміну



Рис. 4.1 — Форми суспільного господарства

(купівлі-продажу) спеціалізації недостатньо. Тільки за наявності економічної відокремленості виробників обмін продуктів праці як товарів стає необхідністю. *Економічна відокремленість* — це незалежність господарюючих суб'єктів, самостійність у прийнятті економічних рішень, що ґрунтується на приватній власності на засоби виробництва.

Розвиток товарного виробництва можна вивчати за етапами суспільного поділу праці.

Перший суспільний поділ праці, відбувся між скотарськими і землеробськими племенами. Це вже були зачатки виникнення товарного виробництва. Однак зауважимо, що обмін відбувався не всередині племен, а на їх стижах зіткнення.

Другий суспільний поділ праці виник на основі відокремлення ремесла, тобто появи прообразу промисловості. Цей етап вважають особливо помітним кроком у зародженні товарного виробництва.

Третій суспільний поділ праці ознаменувався відокремленням торгівлі (купецького капіталу). Торгівля стала самостійною галуззю господарства. Це був новий крок до розвитку товарно-грошових відносин.

Подальший поділ праці пов'язаний з виникненням і розвитком машинної індустрії, формуванням нових галузей виробництва. Особливо помітне значення для розвитку товарного виробництва мало виникнення галузей виробництва засобів виробництва для виробництва засобів виробництва (в основному галузей важкої промисловості). В промисловості поділ праці охопив підприємства, багато з яких почали спеціалізуватися на виробництві окремих видів продукції.

Поступово розвивається міжнародний поділ праці. Це сприяє посиленню зовнішньоекономічних товарних зв'язків, розвитку міжнародної торгівлі. Завдяки міжнародному поділу праці економіка багатьох країн набула інтернаціонального розвитку.

Сучасне ринкове господарство засноване на взаємодії приватного і державного секторів економіки і є продовженням розвитку товарної форми господарювання. Порівняльна характеристика форм суспільного господарства представлена на рис. 4.2.



Рис. 4.2 — Основні форми суспільного господарства

4.2 Товар і його властивості. Вартість, корисність та цінність

Центральною категорією теорії товарного виробництва є товар, якому історично і логічно передують категорія «благо». Благо — це предмет, явище, продукт праці, який задовольняє обумовлену людиною потребу та відповідає інтересам, цілям людей. Іноді блага розглядаються як втілена корисність, якою можуть бути не тільки продукти праці, але й плоди природи. Особливе місце серед благ займають послуги. Послуги — це цілеспрямована діяльність людини, результат якої має корисний ефект, задовольняючий потреби людини. Для розуміння категорії «блага» велике значення має класифікація. Найбільш розвинутою є класифікація благ на матеріальні та нематеріальні блага.

Матеріальні блага включають: природні дари (земля, повітря, клімат); продукти виробництва (продукти харчування, будови, машини, інструменти та ін.). Іноді до них долучають і відносини щодо присвоєння матеріальних благ (патенти, авторські права).

Нематеріальні блага — це блага, які діють на розвиток здібностей людини. Вони формуються в нематеріальній сфері: медицина, освіта, культура та ін. Існують дві підгрупи нематеріальних благ: внутрішні — це блага, які надаються людині природою і які людина може розвивати (голос, музичний слух та ін.); зовнішні — це все те, що дає зовнішній світ для задоволення потреб людини (репутація, ділові зв'язки, протекція). Крім цього, є блага сучасні та майбутні, прямі та побічні, короткострокові та довгострокові [3].

Особливе значення має розділ благ на економічні та неекономічні. До економічних благ відноситься те, що є об'єктом чи результатом економічної діяльності. Їх можна отримати у розмірі, який обмежений у порівнянні з потребами, які вони задовольняють. Доцільно відмітити, що з економічними благами безпосередньо зв'язана проблема рідкості благ. Некономічні блага надані природою без прикладених людиною зусиль та у кількості, що може бути задовільнена потреба людей (повітря, вода, світло та ін.).

Специфічною формою економічного блага є товар. **Товар** — це специфічне економічне благо, тобто продукт праці, яке вироблено для обміну. Товару притаманні дві **властивості** (рис. 4.3):

- здібністю задовольняти будь-яку людську потребу, що становить його *споживчу вартість*;
- вартість товару (цінність) та здатність товару до обміну в певних кількісних пропорціях, що становить його *мінову вартість*.

Отже, **споживча вартість** — здатність товару задовольнити певну потребу окремої людини або суспільства. Потреби можуть бути особистими, виробничими і екологічними. Щоб виконати цю функцію, будь-який товар або послуга мусять мати певні властивості. Споживча вартість складає зміст багатства суспільства. Вона має три форми прояву: кількісну, натуральну форму та якість. Останнє — це ступінь корисності даної споживної вартості. Щоб стати товаром, споживча вартість повинна задовольняти потреби інших людей, тобто

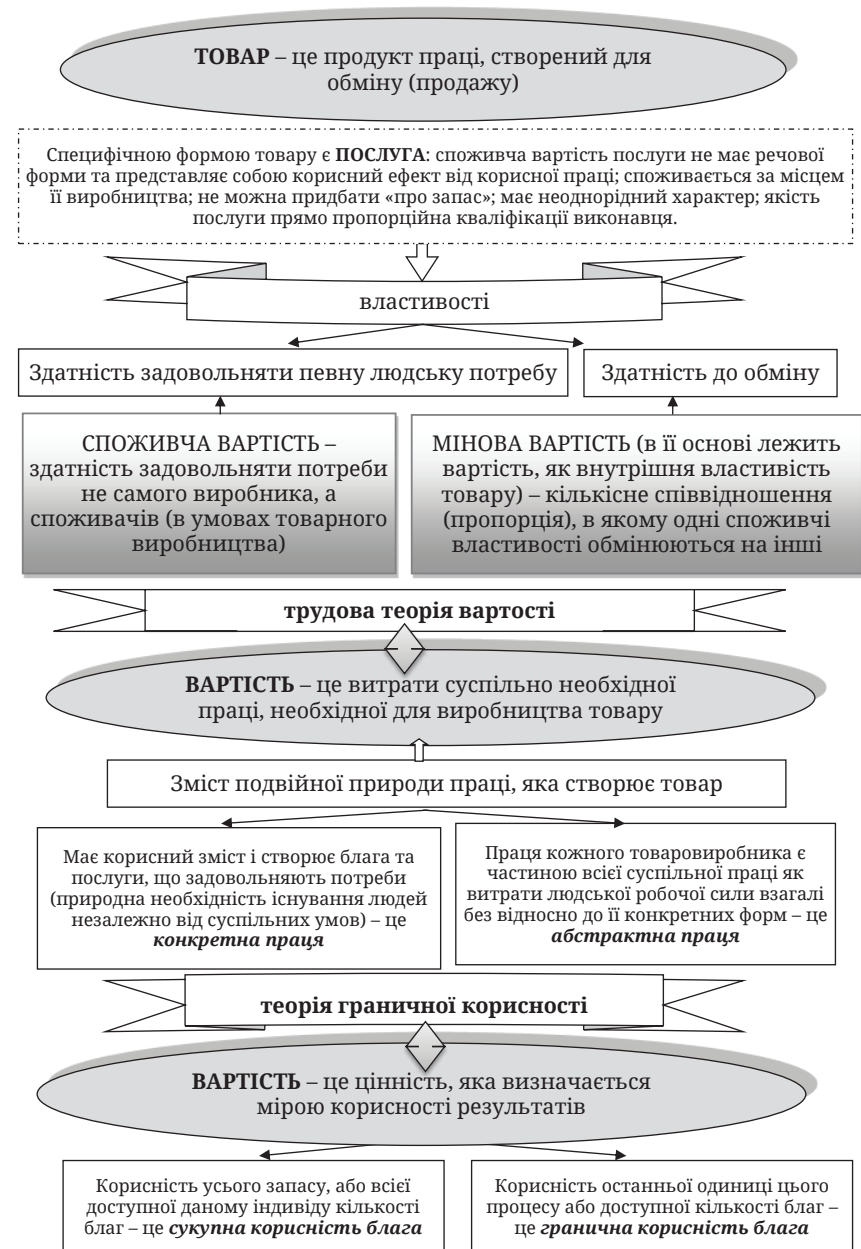


Рис. 4.3 — Товар та його властивості

бути суспільною споживчою вартістю. Отже, **споживча вартість** — це певна річ або послуга, яка завдяки своїм корисним властивостям задовольняє різноманітні людські потреби. Споживча вартість товару переходить до споживача тільки через обмін [2].

Здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях називається **міноюю вартістю**. В основі обмінюваності різних споживчих вартостей має бути щось спільне. Таким спільним не можуть бути самі споживчі вартості. У виробництві товару чи послуги має бути втілена не будь-яка праця, а суспільна, тобто така, що створює споживчу вартість. Саме суспільна праця лежить в основі обмінюваності товарів чи послуг, робить їх кількісно зіставленими, а отже, формує їхню вартість. Тому у вартості виражається не лише кількість суспільної праці, а й якість продукції, її корисний ефект.

Відповідно до трудової теорії вартості, товари, які обмінюються, мають загальну основу — трудові витрати, які і визначають мінову вартість товару. Відповідно до теорії граничної корисності, в основі обміну лежить не вартість, а корисність.

Вартість товару (цінність) — це витрати суспільно необхідної праці, що затрачена на виробництво даного товару. Вартість як економічна категорія, властива лише товарному виробництву. Вона виражає відносини обміну через купівлю-продаж.

Як товар специфічного роду виступають також і *послуги*. Вони мають свої особливості. *Споживча вартість послуги* не має своєї речової форми і являє собою корисний ефект будь-якої діяльності. Послуга споживається за місцем її виробництва (її не можна придбати про запас), вона не має своєї речової форми. Характер наданих послуг не однорідний і їх якість залежить від кваліфікації виконавця і т.п.

Отже, *вартість*, як економічна категорія, виражає відносини між товаровиробниками з приводу витрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами. Споживча вартість і вартість — два полюси товару, що постійно перебувають у суперечності. Як споживчі вартості всі товари якісно різні та кількісно не співрозмірні, як вартості вони якісно однорідні. Саме вартість як уречевлена в товарах праця робить їх порівняльними. Суперечність двох властивостей товару проявляється і в тому, що товар не може одно-

часно для однієї особи бути у двох своїх властивостях — для продавця товар виступає в якості вартості, для покупця — в якості споживчої вартості.

Однак, у сучасній *неокласичній економічній теорії* існують деякі інші підходи до характеристики товару та його властивостей. Зокрема введені в науковий обіг такі поняття, як «*корисність*», «*цінність*» та «*рідкість*» товару.

Якщо порівнювати категорії «споживча вартість» і «корисність», то на перший погляд ці категорії є синонімами, між ними немає різниці. Вони ніби виражають одне й те саме — здатність економічних благ задовольняти потреби людини, бути корисними для неї, але це не зовсім так.

У класиків **споживча вартість** є об'єктивною, абстрактною якістю будь-якого товару або послуги, які виробляються для того, щоб задовольняти людські потреби. Отже, споживча вартість для них — це корисність товару взагалі, безвідносно до потреб конкретної людини.

Корисність у неокласиків, на відміну від споживчої вартості, поняття чисто суб'єктивне, індивідуальне для кожної конкретної людини. Вона показує ступінь задоволення, яке отримує конкретна людина від споживання того чи іншого товару або послуги.

Один і той самий товар з однаковою споживчою вартістю може мати зовсім різний ступінь корисності для окремих споживачів. Наприклад, корисність хліба різна для ситої і голодної людини, цигарки — для людини, що палить, і тієї, яка не палить, та ін. Але всі ці товари, незалежно від різної корисності для різних людей, не втрачають своєї об'єктивної основи — споживчої вартості [5].

Цінність. Люди, купуючи ті чи інші товари, тим самим ніби оцінюють ступінь їхньої корисності конкретно для себе. Неокласики оцінку ступеня корисності блага індивідом подають як *цінність*. Тому цінність для них — категорія суб'єктивна. Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чії суб'єктивні оцінки є основою для визначення виробленого блага як вартості.

Люди оцінюють товари та послуги не тільки тому, що на виробництво їх витрачено суспільно необхідну працю, а й тому, що вони мають корисність. З їхнього погляду, лише корисність товарів та послуг може надавати витратам праці так званого суспільно

необхідного характеру. Отже, цінність є водночас функцією витрат праці і функцією корисності [1].

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визнання відбивається в *ціні*. **Ціну можна вважати формою грошового вираження вартості й цінності товару.** Ціна зумовлює можливість одночасного прояву інтересів виробників і споживачів. Тільки вартість є рушійним мотивом для товаровиробника, так само як цінність — рушійний мотив для споживача.

З позицій неокласичних поглядів цінність благ залежить також і від їхньої *рідкості*, тобто від жагучості потреб та кількості благ, які здатні ці потреби задовольняти. **Рідкість** — характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Наприклад, вода має більшу корисність для людини, ніж діамант. Але води є достатньо, а діамантів мало. Тому діаманти, корисність яких набагато менша для задоволення життєвих потреб, оцінюються людьми дорожче, ніж вода.

4.3 Величина вартості товару, її фактори

Кількісні характеристики праці, витраченої на виготовлення товару, втілюються у **величині вартості товару**. Розрізняють *індивідуальну і суспільно необхідну працю й відповідно індивідуальну і суспільну вартість товару*.

Товаровиробники діють у різних індивідуальних і природно-кліматичних умовах. Тому на виробництво товарів одного й того самого виду, однакової маси і однакової якості витрачається різна кількість праці, що знаходить своє втілення у витратах робочого часу. Згідно з цим у товарах втілюється різна індивідуальна вартість. Робочий час, витрачений на виробництво товару окремим виробником (підприємством), називається *індивідуальним робочим часом*, а вартість, створена ним, — *індивідуальною вартістю*.

Проте, на ринку товари однакової споживчої вартості оцінюються покупцями (споживачами) однією мірою, яка не збігається з індивідуальним робочим часом. Це означає, що ринок у процесі обміну

враховує лише *суспільну вартість*. Величина її визначається не індивідуальними витратами праці, а *суспільно необхідним робочим часом*, тобто тим робочим часом, який визначається наявними суспільно нормальними умовами виробництва при середньому в конкретному періоді і в даному суспільстві рівні уміння й інтенсивності праці товаровиробників. Суспільно нормальні умови виробництва — це та технологія, яка забезпечує панівні середні витрати виробництва при виготовленні певного продукту.

Інтенсивність праці — це напруженість живої праці (робочої сили) в одиницю часу (витрати живої праці). Зростання інтенсивності праці рівноцінне подовженню робочого часу. Отже, із зміною інтенсивності праці величина вартості всієї товарної маси змінюється прямо пропорційно, а величина вартості одиниці товару залишається незмінною.

Отже, величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами праці й вимірюється суспільно необхідним робочим часом. Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним величина суспільної вартості не залишаються незмінними і залежать від продуктивної сили праці та її інтенсивності. Продуктивна сила праці — це ефективність живої праці (робочої сили). Вимірюється кількістю продукції, виробленої за одиницю часу, тобто продуктивністю праці. Із зростанням продуктивної сили праці в кожній одиниці продукції втілюється менша кількість праці. Отже, із зміною продуктивної сили праці величина вартості одиниці товару змінюється обернено пропорційно, а величина вартості всієї товарної маси залишається незмінною. Продуктивна сила праці визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки, природними здібностями, досвідом, культурою і кваліфікацією робітника, а також суспільною комбінацією виробничого процесу та природними умовами, в яких він відбувається. Величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивній силі праці [3].

У процесі праці людина створює споживчу вартість і вартість товару. Це впливає з подвійної природи праці, яка створює товар. З одного боку, вона має корисний зміст і створює блага та послуги, що задовольняють ті чи інші потреби людей. Певна корисна

праця є природною необхідністю існування людей незалежно від суспільних умов. З другого боку, праця кожного товаровиробника є частиною всієї суспільної праці як витрати людської робочої сили взагалі безвідносно до її конкретних форм. Перший вид — це *конкретна праця*, другий — *абстрактна праця*.

Конкретній праці властиві мета, певний характер операцій, предмет, засоби і, нарешті, результати. Вона витрачається в доцільній, корисній формі, що характеризує її з одного якісного боку. Конкретна праця створює певну споживчу вартість (хліб, вугілля, метал, будинки, обслуговування тощо). Розрізнення споживчих вартостей зумовлюється тим, що вони є результатами якісно різних видів корисної праці (трудових зусиль хлібороба, шахтаря, металурга, будівельника, лікаря, вчителя та ін.). Саме специфічний характер конкретної праці кожного товаровиробника і породжує її відмінність від праці іншого товаровиробника.

Другий бік праці — праця взагалі як продуктивна витрата розумових здібностей, сили м'язів тощо безвідносно до її корисної доцільної форми. Вона характеризує працю, насамперед кількісно, як джерело вартості в товарному виробництві. Під впливом науково-технічного прогресу відбуваються важливі зміни, як у конкретній, так і в абстрактній праці. У зв'язку з розвитком нових видів виробництва і технологій, використанням у них немеханічних форм руху матерії (наприклад лазерної) з'являється багато нових професій (видів конкретної праці), чимало старих — відмирає.

Разом з тим суттєво підвищується рівень кваліфікації робочої сили. Стосовно абстрактної праці найважливіші зміни полягають у значному збільшенні інтенсивності витрат, насамперед розумових, психічних, нервових сил працівників, а також у зростанні складності виконуваної ними праці.

Як бачимо з викладеного, обидві властивості товару — споживча вартість і вартість — тісно взаємопов'язані й впливають одна на іншу. Ця взаємопов'язаність знаходить свій вияв у такій ознаці товару, як цінність. Вона визначається, з одного боку, суспільно необхідними витратами на виробництво товару, з іншого — індивідуальним сприйняттям кожним покупцем споживної його вартості. Звідси категорія цінності поєднує в собі як об'єктивне, так і суб'ек-

тивне сприйняття товару покупцем. Через цю категорію відбувається поєднання різноманітних теоретичних підходів до визначення ціни товару як грошового вираження, насамперед його вартості, а також споживчої вартості.

Кількісний аспект категорії «вартість» дає змогу визначити величину вартості. Вона вимірюється співставленням індивідуальної і суспільної вартості. При виробництві певного товару встановлюється індивідуальна вартість. Проте вартість товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, в основі яких лежить суспільно необхідний робочий час. **Суспільно необхідний робочий час** — час, потрібний для створення будь-якої споживчої вартості при існуючих суспільно нормальних умовах виробництва і середньому суспільному рівні інтенсивності та продуктивності праці, техніки та за відповідних економічних відносин. Такі середні умови встановлюються на тих підприємствах, які виготовляють основну масу тієї чи іншої продукції. Формування суспільно необхідних витрат відбувається у процесі конкуренції товаровиробників. Властивості товару та двоїстий характер праці, породжують основне протиріччя товарного виробництва. Його сутність у тому, що праця товаровиробника є безпосередньо приватною, але водночас вона є і суспільною, але приховано суспільною. Суспільний характер праці проявляється тільки через обмін. В результаті не завжди приватна праця знаходить своє визнання у суспільстві. Так виникає розорення, банкрутство, перевиробництво товарів та економічні кризи.

Під «*продуктивністю праці*» розуміється кількість продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Якщо кількість продукції зростає, то вартість кожної одиниці продукції зменшується. Праця виконується з різною інтенсивністю. Це витрати праці за одиницю часу. Зростання інтенсивності праці рівноцінне подовженню робочого дня. Тому інтенсивніша праця створює за одиницю часу більшу вартість, ніж менш інтенсивна. На величину вартості впливає і складність праці. Складна праця — це праця, для виконання якої потрібні спеціальна підготовка, оволодіння певною спеціальністю, освіта. Тому складна праця — це помножена проста праця, і за одиницю часу нею створюється більша вартість [5].

4.4 Закон вартості, механізм його дії

У товарному виробництві діє закон вартості. Його сутність полягає у тому, що обмін товарів і послуг між виробниками та їх купівля на ринку здійснюються відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виготовлення.

Закон вартості — загальний економічний закон (діє у деяких суспільних способах виробництва), який виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між суспільно-необхідною працею (затраченою на виробництво товару з урахуванням умов її відтворення) і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту та пропозиції. В узагальненій формі закон вартості означає обмін еквівалентів, тобто обмін товарів та послуг між виробниками та їх купівлю на ринку відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виготовлення [4].

Закон вартості виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом. У такому аспекті він набуває вигляду закону сфери безпосереднього виробництва. Згідно із законом вартості мінові пропорції при обміні товарів регулюються суспільно-необхідними витратами. Змушуючи товаровиробників знижувати індивідуальну вартість їхніх товарів (через поліпшення організації виробництва, впровадження нової техніки і т.ін.), цей закон є рушійною силою розвитку продуктивних сил.

Другою рисою закону вартості є обмін еквівалентів, тобто обмін товарів відповідно до кількості та якості витраченої на них суспільно необхідної праці. У цьому разі він діє у сфері обміну.

Третя риса закону вартості — наявність сталих зв'язків між виробниками одного виду товарів через конкуренцію, за якої здійснюється взаємний тиск одного підприємця на іншого. Закон вартості у цьому разі відіграє роль рушійної сили розвитку виробництва, виступаючи його об'єктивним регулятором, що діє в нерозривній єдності сфер безпосереднього виробництва й обміну.

Четвертою важливою рисою цього закону є наявність сталого зв'язку між попитом і пропозицією. Якщо їх відносна рівність порушується, то обмін товарів здійснюється невідповідно до кількості витраченого на них суспільно необхідного робочого часу. Так, за недостат-

ньої кількості товарів ринкову вартість завжди регулюють товари, вироблені за гірших умов, а за надлишкової їх кількості — виготовлені за найкращих умов. Конкретизацією цієї риси закону вартості є взаємозв'язок між кількістю і якістю суспільної праці, витраченої на виробництво певного товару, і суспільною потребою. Якщо кількість праці відповідає розмірам суспільної потреби, то товар продається за його вартістю. Таким чином, закон вартості стихійно регулює пропорції розподілу суспільної праці між галузями. Закон вартості, виражає внутрішньо необхідні зв'язки між працею виробника товарів у минулому (суспільно-необхідним робочим часом у момент їх безпосереднього виробництва) і теперішніми умовами виробництва. Тому вартість товарів зумовлюється не тим робочим часом, який витрачено на їх виробництво, а тим, який витрачено на їх відтворення.

Цей закон виражає внутрішньо необхідні і сталі зв'язки між вартістю й цінами товарів. Тому він керує рухом цін так, що зменшення або збільшення необхідного робочого часу веде до зниження або підвищення цін виробництва. Однак ціноутворення не на всі товари регулюється законом вартості. У сучасній планомірно-ринковій економіці розширюється коло об'єктів, в основі ціни яких лежить капіталізація (оброблені землі, цінні папери і т.ін.). **Каніталізація доходів** — це визначення ціни певного об'єкта купівлі-продажу на основі доходу, який приносить цей об'єкт. Крім того, існує ціноутворення, за якого ціна визначається лише співвідношенням попиту та пропозиції (товари мистецтва та ін.). У класичному вигляді (коли ціни товарів коливаються навколо вартості) цей закон діяв лише в умовах простого товарного виробництва. В епоху до монополістичного капіталізму з перетворенням вартості товарів на ціни виробництва закон вартості діє у формі коливання цін навколо цін виробництва [2].

Закон вартості є: стихійним регулятором товарного виробництва (простого, капіталістичного), але не відокремлено, а в поєднанні з іншими економічними законами (законами відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, зростанню продуктивності праці тощо — у період існування товарного виробництва; рушійною силою стихійного розвитку продуктивних сил; основою диференціації товаровиробників (рис. 4.4).

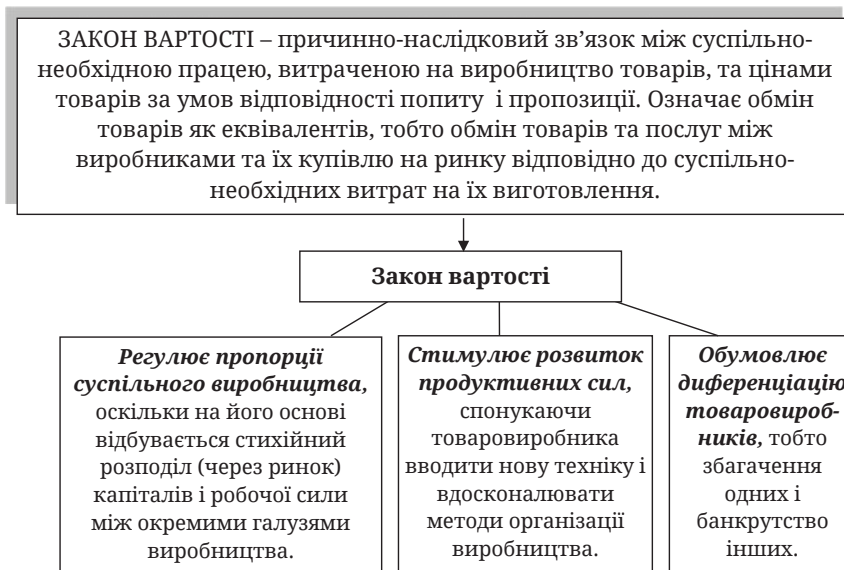


Рис. 4.4 — Функції закону вартості

За товарної форми виробництва товаровиробники постійно змушені вдосконалювати нову техніку, технологію, поліпшувати якість продукції, підвищувати продуктивність праці, знижувати індивідуальні витрати виробництва. Хто не робить цього, може швидко збанкрутувати; тому за цієї форми організації суспільного виробництва значно прискорюється прогрес у розвитку продуктивних сил. Водночас постійне коливання цін, зміни у ринковій кон'юнктурі призводить до розорення і витіснення з ринку маси дрібних виробників. У сучасних умовах цей процес зачіпає дрібні, середні та крупні фірми. Поступово посилюється їх майнова диференціація. Дія закону вартості поряд з іншими факторами сприяє формуванню ринкової економіки та її еволюції.

Говорячи про механізм дії закону вартості (рис. 4.5), необхідно зупинитися на з'ясуванні питання про ціну та її коливання навколо вартості, тому як в умовах розвиненого товарного виробництва закон вартості діє як закон цін.

Це зумовлено тим, що здійснювати безпосередній облік кожного товару в робочих годинах неможливо.



Рис. 4.5 — Механізм дії закону вартості

Ціна — це вартість товару, виражена в грошовій формі, тобто змістом ціни є вартість. Але форма може не збігатися зі своїм змістом та коливатися відносно вартості вгору або вниз. Якщо вироблено товарів більше, ніж потрібно для задоволення потреб суспільства, ціна одиниці товару знижується, у протилежному випадку — вона зростає. І тільки, коли попит дорівнює пропозиції, ціна буде відповідати вартості, але тому що в товарному виробництві економічні зв'язки здійснюються як зв'язки економічно відособлених виробників, збіг виробництва товарів і потреб у них виступає як ідеальний випадок, а значить і ціни не збігаються із вартостями, вони постійно коливаються [4].

Таким чином, закон вартості виступає як стихійний регулятор розподілу умов виробництва в товарному господарстві. Відзначимо, що на основі закону вартості відбувається розвиток продуктивних сил в умовах товарного виробництва. У товарному виробництві ціни товарів визначаються їхніми вартостями, а величина самої вартості

визначається витратами суспільно-необхідної праці. Таким чином, закон вартості є рушійною силою, що спонукає виробників до розвитку виробництва, тобто він виступає як закон розвитку продуктивних сил товарного виробництва.

Висновки

Форми суспільного виробництва — це певний спосіб організації господарської діяльності. Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку ринкової економіки. Необхідною умовою виникнення товарного виробництва і обміну, тобто перетворення натурального господарства на товарне, став суспільний поділ праці. У процесі праці людина створює споживчу вартість і вартість товару, тому як товар має цінність (вартість), в яку втілена праця людини. Товар є специфічним економічним благом, яке вироблено для обміну та володіє двома властивостями споживчої вартістю та міною вартістю. Величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами праці необхідної для його створення й вимірюється суспільно необхідним робочим часом.

У формуванні величини вартості товарів визначним є закон вартості. У відповідності до закону вартості виробництво й обмін товарів здійснюються відповідно до їхньої суспільної вартості, суспільно необхідних витрат праці на їх виготовлення. Закон вартості є законом функціонування і розвитку товарного виробництва, що регулює зв'язки між товаровиробниками, а також розподіляє і стимулює суспільну працю в умовах товарного виробництва. Говорячи про механізм дії закону вартості, відзначимо, що закон вартості є законом цін, він регулює ціноутворення, складаючи його вихідну основу. У процесі становлення ринкових цін враховуються такі умови, як співвідношення попиту та пропозиції, співвідношення цін на однойменні товари. Через механізм цін закон вартості виконує функції регулятора товарного виробництва, рушійної сили розвитку продуктивних сил та розвитку виробництва. Водночас він стимулює прогрес виробництва, оскільки економічними методами

позбавляє товарне господарство від неефективних підприємств, а це, у свою чергу, впливає на розвиток суспільних потреб, пришвидшуючи науково-технічний і суспільний прогрес.

Питання для самоконтролю

1. Які умови і причини існування товарного виробництва?
2. Назвіть основні форми суспільного господарства. В чому полягає сутність натуральної форми господарювання?
3. Чому система товарного виробництва є прогресивною системою господарювання?
4. Що слід розуміти під товаром та якими властивостями він володіє?
5. Що розуміють під вартістю та що вона виражає? Які існують форми прояву вартості?
6. Які підходи до характеристики товару та його властивостей існують у сучасній неокласичній економічній теорії?
7. У чому полягає сутність корисності, цінності, рідкості товару?
8. Що втілюються у величині вартості товару? Назвіть види вартості товару.
9. В чому полягає сутність закону вартості? Назвіть основні риси, що виражає закон вартості.
10. У чому полягає сутність поняття «ціна»?

Література до теми

1. Дзюбик С.Д. Основи економічної теорії: навч. посібник / С.Д. Дзюбик, О.С. Ривак. — 3-тє вид., перероб. і доп. — Київ: Знання, 2014. — 423 с.
2. Козакова О.М. Макроекономіка. Підручник / О.М. Козакова, Е.М. Забарна. — Херсон: Олди+, 2018. — 428 с.
3. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича: Київський нап. ун-т ім. Т. Шевченка. — 9-тє вид., доп. — Київ: Знання, 2014. — 710 с.
4. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / за ред. кол.: І.К. Бондар (наук.ред.) та ін. — Київ: НДЕІ, 2018. — 128 с.
5. Політична економія: Підручник / За науковою ред. д. екон. наук, проф. В.Г. Федоренка. — Київ: Алерта, 2008. — 487 с.

*Поряд з землею, водою, повітрям і вогнем — гроші суть п'ята стихія,
з якою людині частіше за все доводиться рахуватись.*

Йосиф Бродський

*Економіка — це наука, яка підказує вам, що найкращий час щось
купити був півроку тому.*

Альфред Ньюмен

Тема 5. Теорія грошей. Інфляція

- 5.1 Розвиток форм вартості. Сутність грошей
- 5.2 Грошова система, її еволюція
- 5.3 Кількісна теорія грошей. Закони грошового обігу
- 5.4 Сутність, причини та види інфляції
- 5.5 Наслідки інфляції. Крива Філіпса
- 5.6 Антиінфляційна політика

5.1 Розвиток форм вартості. Сутність грошей

Засобом вираження вартості усіх товарів в умовах розвинутого товарного виробництва є гроші, або грошова форма вартості. Існують різні наукові концепції щодо виникнення і сутності грошей, серед яких виділяють раціоналістичну та еволюційну.

Раціоналістична концепція пояснює природу грошей як результат угоди між людьми, які прийшли до розуміння того, що для обслуговування обігу товарів потрібні спеціальні засоби. Вважається, що вперше ця концепція була висунута Аристотелем (III ст.

до н. е.), пізніше вона отримала законодавче відображення в античному і середньовічному суспільствах. Різновидом її є державна теорія грошей, згідно з якою гроші є продуктом правопорядку, творінням державної влади тощо. Такий суб'єктивний підхід до походження грошей існує і на сьогодні в західній економічній теорії. Так, американський економіст П. Самуельсон визначає гроші як штучну суспільну умовність. Американський економіст Дж. Гелбрейт вважає, що закріплення грошових функцій за дорогоцінними металами та іншими предметами є продуктом угоди між людьми. Англійський економіст Л. Харріс вбачає в грошах вартість лише тому, що суспільство наділяє їх властивістю функціонувати як засіб обігу. Отже, раціоналістична концепція грошей заперечує товарну їх природу та стихійне походження [1, с. 125].

Еволюційна концепція розглядає походження грошей як результат тривалого історичного процесу розвитку обміну та його протиріч. Всебічно ця концепція була обґрунтована в роботах К. Маркса та його послідовників. Основні положення її розділяють вітчизняні науковці, поширена вона і серед представників сучасної західної економічної думки. Об'єктивний підхід до походження грошей базується на дослідженні еволюції обміну і форм вартості та їх особливостей. Вартість товару (згідно з трудовою теорією вартості) — це не природна, а суспільна властивість (як не розглядай окремих товар, вартість зовні не виявляється). Виявитися вона може лише на ринку, тільки в процесі обміну, відносно іншого товару. Формою вияву вартості товару є мінова вартість, тобто пропорція, в якій один товар обмінюється на інший.

Історично першою формою вартості була проста, випадкова, або одинична форма вартості, згідно з якою один товар обмінювався на інший:

$$x \text{ товару } A = y \text{ товару } B.$$

У цій мінорній пропорції перший товар «А» перебуває у відносній формі вартості, другий товар «В» — в еквівалентній формі. Роль товару з точки зору цих форм визначається його місцем у рівнянні (якщо поміняти товари місцями, тоді товар «А» почне виконувати роль еквівалента, а товар «В» буде у відносній формі).

Проста форма вартості містить в собі всі особливості грошової форми вартості. **Товар-еквівалент** — це образ грошей, втілення вартості, призначення якого в його особливостях, а саме:

- споживча вартість товару-еквіваленту є засобом виявлення своєї протилежності — вартості товару, який знаходиться у відносній формі вартості;
- конкретна праця, втілена в товарі-еквіваленті, є засобом виявлення своєї протилежності — абстрактної праці, витраченої на виробництво товару у відносній формі вартості;
- приватна праця, витрачена на товар-еквівалент, є засобом виявлення суспільної праці товару у відносній формі вартості.

Отже, коли товар обмінявся на еквівалент, то тим самим виявлено, що споживча вартість даного товару необхідна суспільству, витрати виробництва визнані суспільно-корисними, доведено суспільний характер праці товаровиробника.

Проста форма вартості була недосконалою за змістом. Обмін носив епізодичний характер, еквівалентність додержувалася випадково, бо випадковими були продукти, які обмінювалися, та пропорції їх обміну.

З поглибленням суспільного поділу праці виникає **розгорнута** чи повна форма вартості, коли декілька товарів стають еквівалентами. Обмін приймає такий вигляд:

$x \text{ товару } A = y \text{ товару } B \text{ або } = z \text{ товару } C, \text{ або } = q \text{ товару } D.$

Мінові пропорції набувають більш стійкого характеру, наближаються до суспільно необхідних витрат праці. Але безпосередній обмін між власниками товарів-еквівалентів був неможливий. Тому вартість кожного товару не набувала кінцевого, загальноприйнятого виразу. Розвиток виробництва, розширення кола обмінюваних продуктів зумовили стихійне виділення такого товару, на який обмінювалися всі інші товари. Виникла **загальна форма вартості**, де еквівалентом стає товар, який має споживчу вартість для всього суспільства. Обмін приймає такий вигляд:

$x \text{ товару } A, y \text{ товару } B, z \text{ товару } C, q \text{ товару } D \dots = n \text{ товару } E/$

На різних етапах історичного розвитку в різних країнах і місцевостях роль загального еквіваленту виконували різні товари.

Переважно це були продукти виробництва, що відігравали вирішальну роль в економіці країн (у стародавніх греків роль загального еквіваленту виконувала худоба, в Китаї — сіль, в Римі — мідь, в слов'янських племенах — хутро тощо). Велика кількість еквівалентів була перешкодою розвитку обміну між країнами. З часом роль загального еквіваленту почали виконувати благородні метали — срібло та золото. Спочатку вони використовувались у формі злитків, потім поступово стали замінятися монетами — злитками металу відповідної форми, ваги, проби, які засвідчені державою.

В ході еволюції товарного виробництва і обміну відбувається процес переходу від загальної форми вартості до грошової. Сутність цього процесу в закріпленні ролі загального еквівалента за одним товаром [1, с. 119]. Протягом багатьох століть функцію загального еквіваленту відіграло срібло. Тривалий час у різних країнах використовували обидва благородні метали. В середині XIX ст. в низці країн Європи роль грошей монополюю закріпилася за золотом, відбувся перехід до грошової форми вартості. Виник золотий стандарт — вільна чеканка і обіг золотих грошей та розмін паперових грошей на золото.

Грошова форма вартості є більш досконалою формою ніж попередні форми (проста, розгорнута, загальна), бо вартість кожного товару набуває кінцевого, загальноприйнятого вираження. Чому саме золото стало загальним еквівалентом? Золото є більш придатнішим для виконання такої суспільної ролі завдяки своїм природним властивостям (однорідність, подільність, компактність, транспортабельність, добре зберігається). Між тим, його властивості лише сприяли становленню цієї функції. Золото стало виконувати роль загального еквіваленту тому, що само є товаром, має вартість, в ньому втілена абстрактна, суспільно корисна праця. Отже, виникнення грошової форми вартості є результатом історичного процесу обміну та його протиріч.

Сутність грошей полягає у тому, що гроші є **товаром особливого роду**. Це означає, що вони завжди знаходяться в положенні еквіваленту і мають загальну споживчу вартість, тобто здатність задовольняти різноманітні потреби людей. З появою грошей товарний світ розпадається на два полюси — на одному полюсі всі товари як споживчі вартості, на іншому — гроші як вартість, абстрактна праця, втілення суспільної праці. Коли певний товар обмінявся на гроші,

то тим самим виявлено його суспільну споживчу вартість, витрати праці на його виробництво як суспільно необхідні витрати, працю відокремленого товаровиробника як частку суспільної праці. Таким чином, гроші в умовах розвинутого товарного виробництва і обміну — це суспільне відношення, **форма економічного зв'язку** між людьми. Звідси суспільна сила і влада грошей.

Сутність грошей проявляється в їх функціях. Функції грошей слід розглядати у тій історичній послідовності, в якій вони виникали: міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу і світові гроші [2].

Першою функцією грошей є **міра вартості**. Її сутність полягає в тому, що за допомогою грошей вимірюється вартість товарів. Особливостями цієї функції є:

- вимірювання вартості усіх товарів у формі ціни. Це можливо тому, що і на виробництво золота, і на створення товарів треба витратити суспільно необхідну працю;
- присутність грошей при визначенні ціни не є обов'язковою, цю функцію гроші виконують ідеально.

Ціни товарів залежать від вартості самого товару (пряма залежність) і вартості металу як загального еквіваленту (обернена залежність). Звідси виникає необхідність вимірювання самого металу. Первісно це були вагові міри — золотники (4,3 г.), унції (28,35 г.), фунти (373 г.), гривні (200 г. срібла), що вносило певні проблеми, пов'язані з необхідністю зважувати самі метали, дробити їх, встановлювати проби тощо [3, с. 151]. Тому об'єктивно виникла необхідність введення масштабу цін. **Масштаб цін** — це вагова кількість металу, прийнятого в країні за грошову одиницю та її кратні частини. Масштаб цін встановлювався та змінювався державою в законодавчому порядку. У різних країнах за грошову одиницю були прийняті різні вагові кількості грошового металу. Наприклад, долар США до 1971 р. мав 0,818 г. золота, англійський фунт стерлінгів до 1978 р. — 2,49 г. золота.

Спершу у багатьох країнах фіксована вага металу визначала назву грошових одиниць (наприклад, фунт стерлінгів означав фунт срібла). Проте з часом вони перестали відповідати одна одній, що було пов'язано з такими причинами:

- введенням іноземних грошей, які за своєю назвою не мали нічого спільного з ваговою одиницею даної країни;
- із заміною одного металу як загального еквіваленту на інший. Так, в Англії, коли золото витіснило срібло, а назва залишилася, фунт стерлінгів означав значно меншу кількість золота, яка за вартістю дорівнювала фунту срібла;
- фальсифікацією монет, коли держави навмисно зменшували ваговий зміст грошової одиниці.

У сучасних умовах, масштаб цін втратив своє первісне значення, оскільки золото перестало бути загальним еквівалентом (від масштабу цін залишилися тільки назва грошової одиниці та її кратні частини: 1 гривня дорівнює 100 коп., 1 долар США — 100 центам тощо).

З появою функції грошей як **засобу обігу** відбуваються якісні зміни в обміні — безпосередньо товарообмін (за формулою T–T) приймає форму товарного обігу за допомогою грошей (за формулою T–Г–T). Це означає, що акти купівлі-продажу відокремлюються, не співпадають в часі та просторі. Звідси формальна (теоретична) можливість криз надвиробництва товарів, коли розрив в одній ланці угод веде до розриву в інших ланках товарообміну (коли за продажом товару не настає купівля, то в іншого виробника товар не буде реалізованим, він не зможе купити товар у третього виробника і т. п.). Особливостями цієї функції грошей є те, що:

- гроші функціонують як реальні гроші, тобто обов'язковою є їх присутність;
- гроші є посередником в обміні товарів, вони переходять з рук в руки;
- купівельна спроможність грошей визначається за їх номіналом, тобто ваговою назвою.

Такі особливості грошей призвели до можливості заміни повноцінних грошей неповноцінними грошима, та згодом паперовими грошима як знаками вартості (паперові гроші не мають ніякої вартості у порівнянні з дійсними грошима). Уперше паперові гроші з'явилися в Китаї у XII ст.

Наступна функція грошей — **засіб нагромадження**, сутність якої в тому, що гроші «випадають» з товарного обігу, переривають свій рух

і перетворюються на скарб. З появою цієї функції сила грошей посилюється. Гроші дають не тільки матеріальні блага, а й положення в суспільстві, політичну владу тощо. Накопичення золота приватними особами носить назву **тезаврація**.

Особливості грошей як скарбу проявляються в наступному:

- цю функцію можуть виконувати тільки реальні та повноцінні гроші, які мають власну вартість (срібло, золото);
- гроші як скарб виконують роль стихійного регулятора маси грошей в обігу, що пов'язано з постійними коливаннями товарного виробництва та обігу. Циркулююча маса грошей то зменшувалась, то збільшувалась, що відповідало випаданню грошей у скарб або вилученню їх з нього (не було ні надлишку, ні нестачі грошової маси) [1, с. 122]. В умовах дії паперових грошей такого регулювання грошей в обігу немає.

У докапіталістичних формаціях нагромадження грошей як скарбу не сприяло розвитку продуктивних сил суспільства, в умовах підприємницької системи накопичення грошей приймає форму накопичення капіталу, тобто розширення виробництва.

З розвитком товарно-грошових відносин гроші починають виконувати функцію **засобу платежу**, що проявляється у таких особливостях:

- гроші виступають у формі кредиту, тобто стають засобом оплати боргового зобов'язання, коли продавець є кредитором, а покупець — боржником (необхідність кредиту породжена відмінностями в часі виробництва і умовах реалізації товарів);
- гроші являються засобом платежу і поза сферою товарного обігу, не опосередковуючи рух товарів (сплата заробітної плати, податків, орендної плати тощо).

Із функції грошей як засобу платежу виникають *кредитні гроші* — векселі (боргове зобов'язання), банкноти (зобов'язання банку, банківський білет), чеки (письмове розпорядження власника поточного рахунку в банку).

Розвиток функції грошей як засобу платежу загострює суперечності ринкової економіки та посилює теоретичну можливість економічних криз (достатньо одному або декільком боржникам не сплатити гроші

в строк, як це може призвести до низки не платежів і банкрутств товаровиробників, пов'язаних між собою борговими зобов'язаннями).

З розвитком міжнародного поділу праці гроші виходять на світовий ринок і набувають функцію **світових грошей**. Їх сутністю є обслуговування міжнародної торгівлі. Спочатку на світовому ринку мала місце подвійна міра вартості товарів — золото і срібло, згодом цю функцію почало виконувати тільки золото. Гроші виступали у своєму первозданному вигляді — в злитках золота (скидали свої «національні мундири»). Золото мало потрібне призначення — як загальний міжнародний засіб платежу, як загальний купівельний засіб та як матеріалізація багатства взагалі. З падінням золотого стандарту світові гроші трансформувалися. В практиці міжнародних розрахунків почали застосовуватися валюти окремих провідних країн світу. Так, до першої світової війни в ролі світової валюти функціонував переважно англійський фунт стерлінгів, згодом ця роль перейшла до американського долара. Між тим, золото і за сучасних умов продовжує залишатися надзвичайними світовими грошима (на той випадок, коли країні нічим більше платити), засобом забезпечення сталості національної валюти та резервом у міжнародних розрахунках.

5.2 Грошова система, її еволюція

Рух грошей здійснюється в рамках грошової системи. **Грошова система** — це форма організації грошового обігу, яка історично складається і законодавчо закріплюється. Еволюція ринкової системи та грошового обігу зумовили трансформацію грошової системи країн. В сучасних умовах вона має такі основні елементи:

- назва національної грошової одиниці;
- види грошових знаків і порядок їх емісії;
- організація і регламентація безготівкового обігу;
- інститути, які здійснюють регулювання грошового обігу в країні.

Історія знає два типи грошової системи: металеву і кредитну.

Металева грошова система пройшла у своєму розвитку два етапи: *біметалізм* (два метали виконували роль еквівалента —

золото і срібло), який був широко розвинутий у Європі в XV – XVIII ст.; *монометалізм* (один товар виступав в якості еквівалента), який мав такі різновиди: мідний (Рим V – III ст. до н. е.), срібний (Центральна Європа — VIII – XIV ст.), золотий (в Англії — кінець XVIII ст., в інших країнах — середина XIX ст.-початок XX ст.).

Розквіт металева грошова система отримала в епоху золотого стандарту, коли забезпечувався необмежений обмін національних валют на золото. Проте, розвиток товарного виробництва та грошового обігу призвів до суттєвих змін у використанні золота як грошей. Поступово відбувалися процеси його демонетизації, які супроводжувалися:

- витісненням золота з внутрішнього товарообігу (вилучення золотих монет з обігу, відміна усіх форм платежу у золоті на внутрішньому ринку);
- відривом грошей від золотої основи, що проявлялося у зростанні ринкових цін;
- розривом безпосереднього зв'язку між обсягом золотих резервів банків і розміром грошової емісії (випуску грошей в обіг);
- використанням резервних валют і міжнародних валютних одиниць у міжнародному обігу;
- відмовою від обміну паперової грошової одиниці на золото;
- появою двоякої ціни на золото — ринкової та офіційної.

Відповідно до Ямайської угоди 1976 р. золотий стандарт з 1978 р. був скасований в усіх країнах світу. Відбулася **демонетизація золота**, тобто золото втратило роль загального еквіваленту. Металева грошова система була замінена кредитно-паперовою системою. На сьогодні золото як грошовий матеріал ніде у світі в обігу не використовується. Золото купують як звичайний товар. Практично воно виконує функцію засобу нагромадження скарбів, а також враховується у визначенні валютних курсів як матеріально-речове і вартісне забезпечення кредитних грошей [1, с. 126].

Кредитно-паперова система функціонує у формі готівкових і безготівкових грошей. **Готівкові гроші** — це переважно паперові гроші у вигляді банкнот і казначейських білетів, а також грошові сурогати — державні цінні папери, розмінні (білонні) монети. **Безготівкові гроші** — це по суті депозитні гроші, в основі яких лежить

депозит як тимчасово вільні грошові засоби, поміщені на поточний рахунок банку. Рух безготівкових грошей здійснюється за допомогою кредитних засобів обігу і платежу. Це векселі, платіжні доручення, розрахункові чеки, акредитиви, кредитні картки, електронні гроші.

Еволюція грошової системи сприяла трансформації валютного курсу. **Валютний курс** — це «ціна» грошової одиниці країни, що виражена в іноземній валюті. За умов золотого стандарту основою валютного курсу був монетний паритет — співвідношення золотого вмісту грошових одиниць країн (так, у 1929–1933 рр. золотий вміст фунта стерлінгів складав 7,32 г. золота, а долара США — 1,5 г. Курс фунта стерлінгів = $7,32 / 1,5 = 4,86$ дол.). Об'єктивною основою валютного курсу нині стають складні соціально-економічні процеси, пов'язані із станом економіки країни, її місцем та роллю у світовому господарстві. Тепер валютний курс безпосередньо визначається купівельною спроможністю заданого кошика відповідних споживчих товарів, на які в кожній країні встановлюються свої ціни в національних грошових одиницях. На валютний курс впливають численні фактори: рівень і темпи інфляції, платіжний баланс країни, ступінь державного регулювання валютних відносин, різниця процентних ставок між країнами, психологічні фактори (ступінь довіри до валюти, дій уряду) тощо.

5.3 Кількісна теорія грошей. Закони грошового обігу

При перетворенні кредитно-паперових грошей на загальний еквівалент виникає протиріччя, пов'язане з кількістю грошей в обігу, оскільки кредитно-паперові гроші є лише знаками вартості, символами дійсних грошей. Розрізняють два підходи до кількості грошей в обігу — згідно з кількісною теорією грошей та трудовою теорією вартості. Головне положення **кількісної теорії грошей** полягає у тому, що вартість грошей, як дійсних, так і символів вартості, обумовлена їх кількістю. Вважається, що на ринок гроші, як і товари, вступають у процес обігу, не маючи внутрішньої вартості. Лише на ринку, через співвідношення маси грошей і товарів, визначаються ціни товарів і спроможна сила грошей. Сучасний варіант кількісної теорії грошей представлений моделлю І. Фішера:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (5.1)$$

де M — маса грошей в обігу;
 V — швидкість обігу грошей;
 P — середній рівень цін товарів;
 Q — кількість проданих товарів.

Із становленням і розвитком системи ринку недосконалої конкуренції виникає декілька різновидів кількісної теорії грошей як результат реакції на економічні кризи. Серед них виділяють монетаризм та теорію ліквідності Дж. Кейнса. Причину економічних криз та інших негараздів ринкової системи представники цих теорій вбачають у сфері грошового обігу. Згідно з монетаризмом грошова маса в обігу відіграє визначальну роль у формуванні економічної кон'юнктури та встановленні причинно-наслідкових зв'язків між зміною кількості грошей та величиною валового внутрішнього продукту. При цьому, лідер монетаризму М. Фрідман виступає проти активного втручання держави в економіку. На його думку, державне регулювання слід замінити свободою ринку та всіляко сприяти скороченню грошової маси в обігу (кредитна рестрикція). Кейнсіанська теорія, навпроти, виходить з необхідності розширення грошового обігу (кредитна експансія), стимулювання попиту через широкомасштабне втручання держави в економіку (рис. 5.1). Між тим, сфера грошового обігу, при всій значимості її процесів, не є автономною, незалежною сферою. Вона безпосередньо залежить від суспільного виробництва, саме воно є визначальним в системі суспільного відтворення.

Згідно з **трудою теорією вартості** кількість грошей, необхідних для обігу, підпорядковується своїм особливим законам. Закон обігу для дійсних (золотих) грошей виражається формулою:

$$G = \frac{C - K + P - B}{O}, \quad (5.2)$$

де G — кількість грошей в обігу;
 C — сума товарних цін;
 K — сума цін товарів, проданих у кредит;
 P — сума платежів за борговими зобов'язаннями;
 B — сума взаємопогашених платежів;
 O — середня кількість оборотів грошової одиниці.

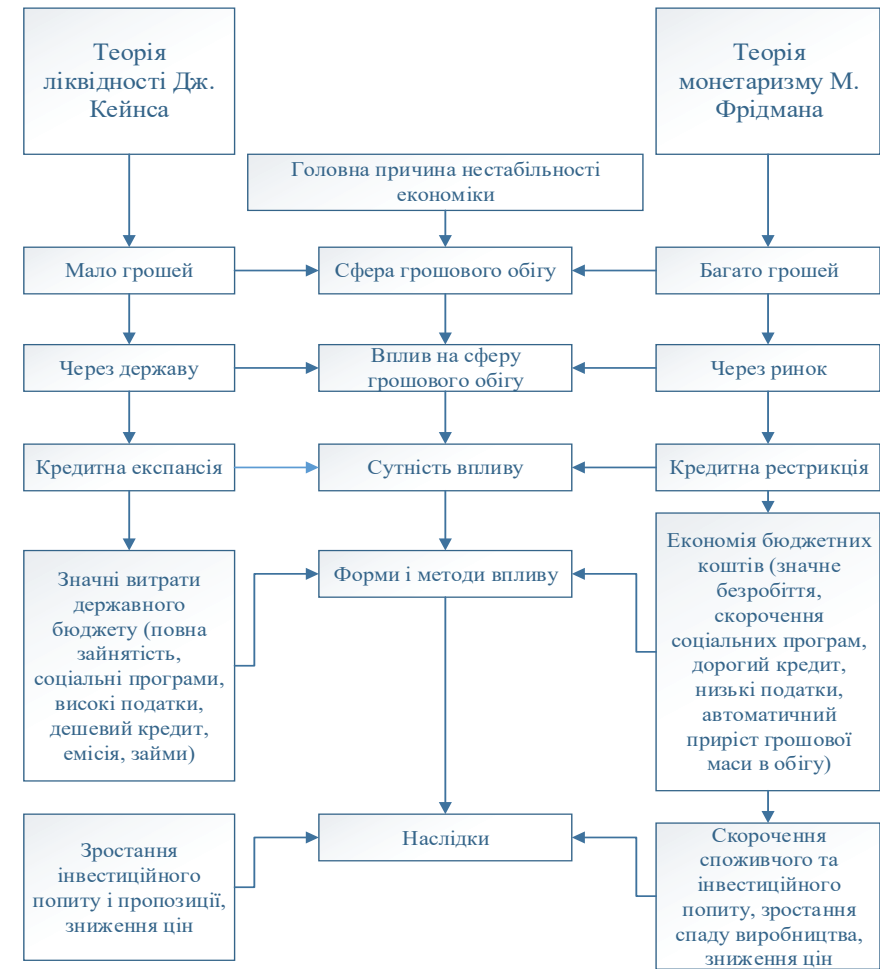


Рис. 5.1 — Види кількісної теорії грошей

Основними елементами зазначеного закону є товарна маса, що перебуває в обігу, рівень цін товарів та швидкість обігу грошей. При цьому, не рівень цін товарів залежить від кількості грошей в обігу (як це трактують прибічники кількісної теорії грошей), а навпаки, кількість грошей в обігу залежить від рівня цін; не швидкість обігу грошей залежить від їх кількості, а кількість грошей залежить від швидкості обігу.

Специфіка закону обігу паперових грошей зумовлена їх співвідношенням із золотом, представником якого вони є. Закон обігу паперових грошей означає, що кількість грошей у сфері обігу має дорівнювати кількості символічно представлених золотих грошей, потрібних для нормального функціонування товарообігу.

5.4 Сутність, причини та види інфляції

Перевищення кількості грошових знаків, що перебувають в обігу, суми товарних цін, означає інфляцію. **Інфляція** — це довгостроковий процес знецінення грошей, який проявляється в зростанні загального рівня цін. Формами вираження інфляції є знецінення грошей по відношенню до золота, до товарів та іноземних валют, що виявляється у зростанні цін на золото, на товари та падіння курсу національної валюти.

Факторів, що спричиняють підвищення цін, достатньо: емісія грошей, збільшення витрат виробництва, скорочення обсягу товарообігу і виробництва товарів, монополістичні тенденції в економіці, надмірне зростання державного дефіциту і державного боргу країни, циклічний розвиток економіки, прискорення обігу грошей тощо. Але не всяке підвищення цін означає інфляцію. У строго економічному значенні до факторів, що викликають інфляційне зростання цін, відносяться тільки такі, які пов'язані з порушенням дії законів обігу грошей. Проте, в реальній дійсності виділити та чітко розмежувати той чи інший фактор як причину інфляції дуже складно. Інфляція виступає як «чорна скринька», де діють різні зв'язки та закономірності. І лише на поверхні проявляється результат їх взаємодії — зростання цін.

Отже, інфляція — це завжди зростання цін. До показників інфляції відносяться рівень інфляції та темп інфляції. **Рівень інфляції** вимірюється індексами цін і показує, як змінилися ціни в національній економіці за певний період. **Індекс цін** — це відношення ціни поточного періоду до ціни базового періоду у відсотках. Підвищення індексу цін вказує на інфляцію, зниження — на дефляцію (зниження загального рівня цін).

Динаміку всіх цін (загального рівня цін) визначають за допомогою індексів цін Леспейреса, Пааше та Фішера.

Індекс цін Леспейреса показує, як змінився рівень цін упродовж певного проміжку часу, якщо структура виробництва і споживання не змінилася:

$$I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}, \quad (5.3)$$

де p_1 і p_0 — ціни відповідно в поточному і базовому періодах;
 q_0 — обсяг виробництва в базовому періоді.

На практиці інфляція, як правило, вимірюється індексом цін Леспейреса, обчисленого для незмінного кошика споживчих товарів і послуг, який ще називають індексом споживчих цін.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) — це відношення вартості фіксованого кошика споживчих товарів і послуг у розрахунковому періоді до його вартості в базовому періоді у відсотках.

$$ІСЦ = \frac{\sum p_1 q_k}{\sum p_0 q_k}, \quad (5.4)$$

де q_k — споживчий кошик товарів і послуг.

До складу споживчого кошика входять продукти харчування, одяг, житло, транспортні та медичні послуги, освіта тощо. Внаслідок того, що споживчий кошик приймається за незмінний, визначається економічна вага товару або послуги, що входять до нього. Ця вага обумовлена часткою видатків на товар або послугу в сукупних споживчих видатках типового сімейного бюджету. Тому ІСЦ обчислюють за такою формулою:

$$ІСЦ = \frac{\sum p_1 q_k}{\sum p_0 q_k} = \left[\frac{P_1^A}{P_0^A} \cdot E^A + \frac{P_1^B}{P_0^B} \cdot E^B + \dots + \frac{P_1^N}{P_0^N} \cdot E^N \right] \cdot 100\% \quad , \quad (5.5)$$

де P_1^A — ціна товару A в розрахунковому періоді;

P_0^A — ціна товару A в базовому періоді;

E^A — економічна вага товару A ;

і так само для товарів B, \dots, N .

Індекс цін Пааше — це показник рівня цін, який обчислюється на підставі змінного кошика товарів і послуг. Індекс цін Пааше, обчислений для набору товарів і послуг, що входять до ВВП країни, називають дефлятором ВВП. Обчислення індексу Пааше відбувається за такою формулою:

$$I_n = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \quad (5.6)$$

де q_1 – обсяг виробництва в розрахунковому році.

Індекс Фішера є середнім геометричним значенням індексів Леспейреса і Пааше. Він згладжує неточності в оцінці зростання загального рівня цін, які притаманні індексам зі змінними та постійними вагами. Індекс Фішера обчислюється за такою формулою:

$$I_\phi = \sqrt{I_A I_n} = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_0 * \sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0 * \sum p_0 q_1}}. \quad (5.7)$$

Темп інфляції показує прискорення чи уповільнення інфляції за певний період. Темп інфляції визначають за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_p^1 - I_p^0}{I_p^0} * 100\%, \quad (5.8)$$

де I_p^1 — індекс цін у поточному періоді;

I_p^0 — індекс цін у попередньому (базовому) періоді.

Різноманітність факторів знецінення грошей обумовлює різні види інфляції (рис 5.2).

Класична інфляція (за умов ринку вільної конкуренції) носила тимчасовий характер і виникла під час війн, повоєнної розрухи тощо.

Сучасна інфляція (за умов становлення ринку недосконалої конкуренції з спочатку 30-х років ХХ ст.) набула загального та постійного характеру. Крах золотого стандарту, розрив зв'язку між кредитно-паперовими грошима і золотом надали руху знакам вартості самостійного автономного характеру, незалежно від товарообігу, пропозиції товарів та послуг. Тим самим були зняті бар'єри на шляху до збільшення грошової маси в обігу.



Рис. 5.2 — Види інфляції

Відкрита інфляція є характерною для ринкового ціноутворення — ціни зростають у відповідності до знецінення грошей. **Прихована** інфляція характерна для централізованого ціноутворення — ціни встановлюються державою безвідповідно до знецінення грошей.

За **повзучою** інфляції ціни зростають до 10% за рік. Повзучу інфляцію, за якою ціни зростають до 5% за рік, називають **помірною**, вона є характерною для розвинених країн. За **галопуючою** інфляцією ціни зростають за рік до 200%, тим самим гроші швидко втрачають свою вартість, а в економіці виникають глибокі спотворення — скорочуються внутрішні інвестиції, звужуються ринки капіталу, має місце підвищений попит на ринку благ. Такий стан економіки є характерним для країн, які розвиваються. **Гіперінфляція** означає зростання цін на 1-2% щоденно, що спричиняє економічний та соціальний хаос, втрату державою управління і контролю над економікою, суттєве поглиблення соціально-економічної кризи. Така інфляція характерна для країн із слабкою чи перехідною економікою, що зумовлено, насамперед, дефіцитом державного бюджету та зовнішнім боргом країни.

Збалансованою є інфляція, в процесі якої ціни зростають помірно і одночасно на більшість товарів і послуг. **Незбалансована інфляція** означає, що ціни зростають стрибками, неоднаково на різні блага.

Передбачена інфляція знаходить вираження в розкручуванні темпів зростання загального рівня цін по спіралі — підвищення цін на товари і послуги, підвищення цін на ресурси, зростання цін на блага. Тим самим, інфляція сама себе підтримує, відтворюється і тому її можна спрогнозувати на певний період часу. **Непередбачена** інфляція характеризується несподіваним зростанням цін. Якщо в економіці є інфляційні очікування, то така інфляція спричиняє різке зростання сукупного попиту, що провокує зростання цін. Якщо ж немає інфляційних очікувань, то виникає зворотній ефект — зменшення сукупного попиту і вимушене зниження цін з боку товаровиробників.

Інфляція попиту означає порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією у зв'язку із зростанням попиту. Вона виникає в умовах повної зайнятості в економіці, коли підвищення сукупного попиту не може підкріпитися еластичним розширенням сукупної пропозиції (за темпами попит зростає швидше, ніж виробничий потенціал економіки). Тому ціни зростають і таким чином попит і пропозиція урівноважуються. **Інфляція витрат** (інфляція пропозиції) означає порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією у зв'язку зі скороченням пропозиції. Основними причинами інфляції пропозиції є дія факторів, які збільшують витрати виробництва на одиницю продукції: це зростання заробітної плати, цін на сировину, напівфабрикати та енергію, збільшення тарифів на послуги, зростання ставок податків і кредиту.

Який би вигляд не приймала інфляція, вона є результатом незбалансованості між реальним обсягом національного виробництва і номінальним обсягом грошового попиту на національний продукт. Згідно з моделлю Фішера сукупний попит можна представити як $M \cdot V$ (кількість грошей, помножену на швидкість їхнього обертання), сукупну пропозицію — як $P \cdot Q$ (фізичний обсяг ВВП, помножений на загальний рівень цін). Якщо $M \cdot V > P \cdot Q$, чи темпи зростання $M \cdot V$ перебільшують темпи зростання $P \cdot Q$, то має місце інфляція.

5.5 Наслідки інфляції. Крива Філіпса

Наслідки інфляції багатогранні, їхні особливості та глибина залежать від типу та виду інфляції. В цілому наслідки інфляції є такими:

- зниження реальних доходів та заощаджень трудящих. Коли динаміка номінальних доходів (сума грошей, яку отримує населення) відстає від динаміки зростання цін, то реальний дохід зменшується (динаміку реального доходу визначають як різницю між темпом номінального доходу та темпом інфляції). Зменшується також і реальна вартість готівки, вкладів у банках, страхових полісів тощо;
- перерозподіл майна і доходів між різними групами населення. Насамперед, перерозподіляються доходи між кредиторами і боржниками — останні повертають борги знеціненими грошима. Такий механізм діє на рівні не тільки окремих суб'єктів, а й держави, зокрема, при компенсації державного боргу. Інфляція зменшує його величину, бо державні борги оплачуються грошима, які мають меншу купівельну спроможність, ніж узяті в позику. Крім того, держава може свідомо використовувати емісійну інфляцію для покриття надмірних бюджетних видатків. Таке явище отримало назву **сеньйораж** — це збільшення доходів держави за рахунок випуску додаткової кількості грошей. За такої ситуації відбувається перерозподіл доходів на користь фінансового капіталу;
- диспропорційність в економіці та зниження її ефективності. Інфляція спотворює ринкові ціни, вони зростають неоднаковим темпом на різні товари та послуги. Це дає основу для нераціонального розподілу ресурсів. Більш вигідним стає спекулятивне вкладання капіталу у сферу обігу, ніж продуктивне його використання у сфері виробництва. Крім того, інфляція впливає на динаміку номінальної процентної ставки. Згідно з ефектом Фішера збільшення темпу інфляції на 1% підвищує номінальну процентну ставку теж на 1%. Непередбачені зміни рівня інфляції можуть різко змінювати рівень номінальних процентних ставок, що підриває стимули до інвестування;

– порушення міжнародних зв'язків і розрахунків держави. Особливо це має місце при розриві між зростанням цін в країні (внутрішнє знецінення) і падінням валютного курсу національної грошової одиниці (зовнішнє знецінення). Якщо зовнішнє знецінення перевищує внутрішнє, то інфляція стимулює масовий експорт з країни (як правило, за демпінговими цінами). Це загострює боротьбу за ринки збуту, сприяє залежності національної валюти від потенціалу інших країн та їхніх валют. Якщо ж внутрішнє знецінення перевищує зовнішнє, то інфляція стимулює імпорт в країну, що є фактором спаду національної економіки, гальмом для розвитку національних продуктивних сил [4, с. 193-194].

Таким чином, в цілому інфляція для національної економіки має негативні наслідки. Проте історія надає приклади, які свідчать про позитивний вплив інфляції. Це пов'язано з тим, що зростання цін викликає поживлення ділової активності, веде до розширення виробництва та зайнятості. Так, в 60–70-ті роки ХХ ст. уряди багатьох розвинених країн провокували інфляційні буми як засіб для короткострокового регулювання економіки. Але в довгостроковій перспективі ніяких плюсів для національної економіки інфляція не дає. Те, що позитивно за інфляційних бумів, обертається своєю протилежністю при їхньому завершенні. Лише для окремих верств населення, а саме крупних власників, фінансових олігархів інфляція має плюси, про що свідчить зростання їх доходів.

В економічній теорії точиться дискусія з приводу того, як інфляція пов'язана з безробіттям. В теоретичне осмислення цього питання найбільш вагомий внесок зробив англійський економіст А. Філіпс. Він виявив кореляційний зв'язок між динамікою номінальної заробітної плати та рівнем безробіття. Крива, що характеризує цей взаємозв'язок, дістала назву **кривої Філіпса**. Американські економісти П. Самуельсон і Р. Солоу дещо видозмінили криву Філіпса, а саме співвідношення «номінальна заробітна плата — рівень безробіття» трансформували у співвідношення «динаміка цін — темпи безробіття» (рис. 5.3). Крива Філіпса АВ вказує на існування стабільної оберненої залежності між динамікою безробіття та темпами приросту цін —

високі темпи інфляції супроводжуються низьким рівнем безробіття і навпаки. Отже, крива Філіпса надає орієнтири щодо вибору принципів економічної політики держави. Сутність цього вибору є таким: якщо віддається перевага стабілізації цін, то треба миритися з високим рівнем безробіття і спадом виробництва; якщо пріоритетом є високий рівень зайнятості, то треба розуміти необхідність посилення інфляційного навантаження на економіку.

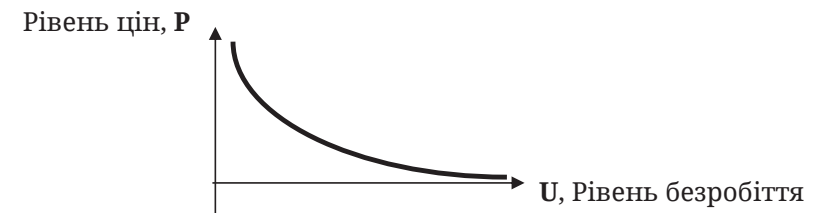


Рис. 5.3 — Крива Філіпса

Таким чином, інфляція розглядається як «плата» за високий рівень зайнятості, безробіття — як «плата» за цінову стабілізацію. Зазначена закономірність відбиває глибинну основу взаємозв'язку інфляційного процесу і динаміки зайнятості в короткостроковому періоді. На думку багатьох економістів, у довгостроковому періоді крива Філіпса є вертикальною. Це пов'язано, насамперед, з процесами стагфляції та дезінфляції.

Стагфляція — це процес одночасного зростання безробіття, інфляції та спаду виробництва. Зліт стагфляції визначався в більшості країн Заходу в середині 70-х та на початку 80-х років ХХст. В Україні за останні роки маємо різко виражений стагфляційний процес. До факторів, що зумовлюють стагфляцію, відносяться: несприятливі зовнішньоекономічні збурення, які викликають зростання витрат виробництва (підвищення цін на імпортовану нафту, газ тощо); впровадження принципово нових технологій; проведення демпінгової політики; інфляційні очікування тощо.

Процес дезінфляції — це процес одночасного скорочення темпів безробіття та інфляції, що досягається через державну політику доходів, тобто через державний контроль над цінами та заробітною платою. Так, на початку 70-х років ХХ ст. в США дотримувалися такої

політики, наслідком чого стало штучне обмеження інфляції при одночасному зростанні зайнятості. Таким чином, залежність, яка обґрунтована кривою Філіпса, може мати різні форми прояву, але її сутність від цього не змінюється.

5.6 Антиінфляційна політика

Негативні соціально-економічні наслідки інфляції змушують уряди різних країн проводити антиінфляційну політику. Світова практика має цілий арсенал знарядь боротьби з інфляцією. Їхнє використання потребує диференційованого підходу і залежить від різних видів інфляції, особливостей соціально-економічного розвитку держави, впливу зовнішньоекономічних факторів тощо.

Сутність **антиінфляційної політики** полягає в усуненні причин, що викликають інфляційний процес. З'ясування основних причин інфляції дає змогу визначити найважливіші шляхи, методи та інструменти боротьби з нею (рис. 5.4). До методів стабілізації грошового обігу відносяться нуліфікація, ревальвація і девальвація.

Нуліфікація означає заміну старих грошових знаків без будь-якої компенсації чи з дуже незначною. Використовується при суспільних потрясіннях (війни, революції, виникнення нових держав тощо), коли купівельна спроможність національної грошової одиниці практично дорівнює нулю. Так, під час проведення грошової реформи в колишньому СРСР в 1922–1924 рр. один новий карбованець обмінювався на 50 млрд старих, у Німеччині в 1924 р. одна нова марка обмінювалася на 1 трлн старих. **Ревальвація** — це повернення попередньої купівельної спроможності грошової одиниці шляхом вилучення зайвих грошей з обігу. Застосовується за незначної інфляції. **Девальвація** означає офіційне зниження валютного курсу країни і за своєю сутністю протилежна ревальвації. Під час панування золотого стандарту девальвація означала офіційне зниження золотого вмісту грошової одиниці і була найбільш ефективним засобом стабілізації грошового обігу.



Рис. 5.4 — Антиінфляційна політика держави

Між тим, інфляція — це не тільки і не стільки грошовий феномен, скільки явище самого виробництва. Тому антиінфляційна політика держави не може бути зведена лише до регулювання грошової маси. Тільки комплекс різних форм і методів, спрямованих на зростання виробництва і розширення товарообігу, зменшення дефіциту державного бюджету, збалансованість міжнародних розрахунків держави може в сучасних умовах стримувати інфляційний процес.

Розрізняють прямі та непрямі методи впливу держави на інфляційний процес. Прямі методи отримали назву політики доходів. **Політика доходів** означає контроль держави за зростанням заробітної плати та цін. З одного боку, це встановлення владою орієнтирів (максимально допустимих границь) зростання, а з другого, — прямий контроль над цінами і заробітною платою шляхом одночасного їхнього заморожування на певний відтинок часу. До **непрямих методів** відносяться бюджетні, податкові, кредитні та валютні інструменти.

В залежності від спрямованості антиінфляційних методів розрізняють два варіанти антиінфляційної політики — кейнсіанський і монетарний.

Кейнсіанська теорія розглядає інфляцію як неминучу «плату» за політику повної зайнятості та повного використання ресурсів. Тому основна теза **кейнсіанського варіанту** антиінфляційної політики — чи повна зайнятість та інфляція, чи спад виробництва. Сутністю цієї політики є кредитна експансія — розширення грошового обігу, спрямованого на стимулювання сукупного попиту. Механізм його здійснення представлений на рис. 5.5.



Рис. 5.5 — Кейнсіанська антиінфляційна політика

Згідно з кейнсіанським підходом, зростання державних видатків та дешевого кредиту сприяють формуванню ефективного попиту. Державні видатки збільшуються шляхом державного підприємництва та інвестування соціально-значущих програм через замовлення приватним фірмам, які, в свою чергу, надають замовлення фірмам-суміжникам.

У результаті формується мультиплікаційний ефект, коли приводиться до руху великий комплекс взаємопов'язаних підприємств та структур, множаться виробничі зв'язки, підвищуються рівні виробництва, зайнятості, інвестицій та зростає сукупна пропозиція. Дешевий кредит як основний інструмент кейнсіанської теорії, прискорює зазначені процеси. Все це сприяє падінню цін, зменшенню рівня інфляції. Особливістю кейнсіанських «рецептів» боротьби з інфляцією є погли-

блення дефіциту бюджету. Самим простим, «лінійним» засобом щодо збільшення державних видатків є емісія, проте вона лише провокує інфляцію, розкручує її. Тому, на думку кейнсіанців, доцільним є такий засіб зростання державних видатків як займи. Держава шляхом випуску і реалізації цінних паперів (облігацій, сертифікатів тощо) бере кредит у населення, який може бути погашений за сприятливих умов.

Монетаризм розглядає інфляцію як породження кейнсіанської практики стимулювання сукупного попиту, що призводить до надмірної кількості грошей в обігу. Сутність **монетарного варіанту** антиінфляційної політики полягає в кредитній рестрикції — зменшенні грошового обігу, що обмежує сукупний попит і стимулює сукупну пропозицію. На думку прибічників монетаризму, державне регулювання економіки слід замінити основним грошовим правилом, яке полягає в обмеженому щорічному прирості грошової маси в обігу. Механізм здійснення монетарного варіанту представлений на рис. 5.6. Монетарні засоби охоплюють три етапи. На першому і другому етапах використовуються методи, які зменшують сукупний попит у короткостроковому періоді, на третьому — методи, що стимулюють сукупну пропозицію в довгостроковому періоді. Зменшення сукупного попиту вбачається в низці заходів — реформі конфіскаційного характеру, замороженні заощаджень населення, скороченні або ліквідації соціальних програм, відміні державного контролю над цінами і доходами,

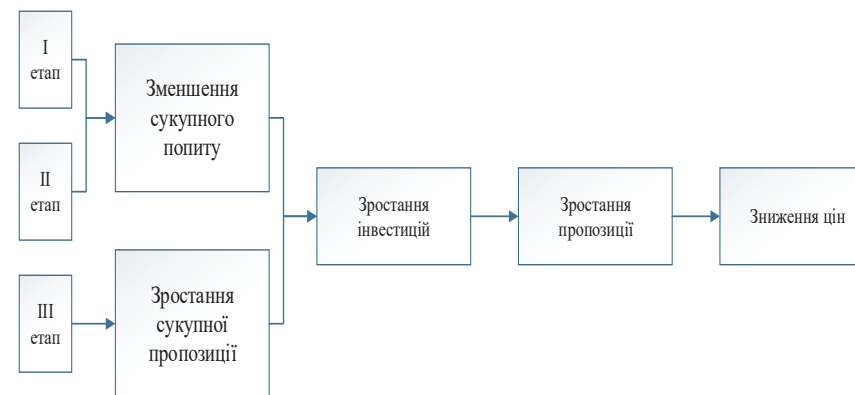


Рис. 5.6 — Монетарна антиінфляційна політика

зростанні безробіття, впровадженні дорогого кредиту. Зростання сукупної пропозиції має здійснюватися завдяки таким заходам: стримування діяльності монополій, заохочення малого та середнього бізнесу, ліквідація бар'єрів для вільного переливу капіталу, зниження податкових ставок, залучення до купівлі-продажу будь-яких благ — ресурсів, нерухомості, інформації тощо.

В Україні з самого початку ринкових трансформацій здійснюється монетарна політика. Проте вона, за специфічних умов економіки України, не сприяє зменшенню занадто великого інфляційного потенціалу країни. Саме тому реальними вбачаються заходи боротьби з інфляцією кейнсіанськими методами. Ринкові перетворення, встановлення відповідних господарських пропорцій неможливі без проведення державної структурної політики, прямих важелів впливу держави на інвестиційну та підприємницьку діяльність.

Досвід розвинених країн свідчить, що чим більше проявляється кризова ситуація в країні, тим більш прямі методи боротьби з інфляцією застосовуються. США виходили із глибокої кризи 30-х років ХХ ст. шляхом жорсткого державного регулювання економіки. Півтора десятиріччя після другої світової війни треба було державам Західної Європи для започаткування лібералізації цін. В цілому у розвинених країнах вибір того чи іншого варіанту антиінфляційної політики залежить від загального концептуального підходу, розстановки політичних сил, соціально-економічного становища країни тощо.

Між тим, ні один з варіантів антиінфляційної політики не є ідеальним. Розвинута ринкова економіка інфляційна за своєю сутністю, інфляція «вмонтована» в ринкову систему. В сучасних умовах інтеграційних процесів та глобалізації можливе лише зменшення рівня та темпів інфляції, позбавитися зовсім від її проявів неможливо.

Висновки

Згідно з еволюційною концепцією гроші є результатом історичного процесу обміну та його протиріч. Гроші — це товар особливого роду, який завжди знаходиться в положенні еквіваленту і має загальну

споживчу вартість, тобто здатність задовольняти різноманітні потреби людей. Тому гроші — це суспільне відношення, форма економічного зв'язку між людьми в умовах ринкової економіки.

Еволюція грошей — це розвиток форм вартості, функцій грошей, трансформація грошової системи та валютного курсу. Становлення і розвиток кредитно-паперової грошової системи призвело до зміни характеру та форм прояву інфляційного процесу. Інфляція — це довгостроковий процес знецінення грошей, який проявляється в зростанні загального рівня цін.

Факторів, що спричиняють підвищення цін, достатньо: емісія грошей, збільшення витрат виробництва, скорочення обсягу товарообігу і виробництва товарів, монополістичні тенденції в економіці, зростання державного дефіциту і боргу країни тощо. Різноманітність факторів обумовлює різні типи та види інфляції, в залежності від яких має вибудовуватися антиінфляційна політика держави.

Інфляція є не стільки грошовим феноменом, скільки явищем самого виробництва. Тому антиінфляційна політика має носити комплексний характер, націлений, передусім, на зростання виробництва, розширення товарообігу, зменшення дефіциту державного бюджету та підвищення збалансованості міжнародних розрахунків держави.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність грошей як економічної категорії?
2. Які особливості притаманні функції грошей як засобу нагромадження?
3. Надайте характеристику кредитним грошам.
4. Які причини сприяли процесу демонетизації золота?
5. Які основні відмінності трудової і кількісної теорії грошей?
6. У чому сутність законів грошового обігу?
7. У чому зміст кількісної теорії грошей?
8. Яка принципова різниця між теорією монетаризму та теорією ліквідності Дж. Кейнса?
9. У чому сутність інфляції?

10. Надайте характеристику видам інфляції.
11. Які основні шляхи приборкання інфляції?
12. Чому за умов інфляції та державного контролю за цінами на основні предмети споживання складаються умови для тіньової економіки?

Література до теми

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / відп. ред. Г.Н. Климко. — Київ : Знання-Прес, 2002. — 615 с.
2. Маркс К. Капітал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I. — М. : Политиздат, 1969. — 907 с.
3. Башнянин Г.І. Політична економія: навч. посібник / Г.І. Башнянин. — Київ : Каравела, 2018. — 480 с.
4. Козакова О.М. Макроекономіка: підручник / О.М. Козакова, Е.М. Забарна. — Херсон : Олді +, 2018. — 428 с.

Ринок і канал збуту є часто більш важливими, ніж товар.

Пітер Друкер

Конкуренція і взаємодопомога — дві сторони прояву інстинкту самозбереження.

Ганс Сельє

Ніхто з нас не володіє монополією на мудрість.

Єлизавета II

Тема 6. Ринкова система

- 6.1 Структура ринку, його сутність і функції
- 6.2 Конкуренція і типи ринку
- 6.3 Монополія в ринковій економіці та антимонопольна політика
- 6.4 Інфраструктура ринку

6.1 Структура ринку, його сутність і функції

В процесі історичного розвитку ринкового (товарного) господарства змінювалося розуміння ринку та його сутності. Змінювався і сам ринок, а його роль в економіці зростала. Спочатку ринок розглядався як базар, місце роздрібної торгівлі, ринкова площа. Однак, у міру поглиблення суспільного поділу праці і розвитку товарного виробництва поняття «ринок» набуває все більш складного тлумачення.

Ринок — сукупність конкретних економічних співвідношень і зв'язків між покупцями і продавцями, торговими посередниками з приводу руху товарів і грошей. Суть ринкових відносин зводиться до відшкодування витрат продавців (виробників) і отримання ними прибутку на основі задоволення попиту покупців [1].

Ринок є складним утворенням, тому що, з одного боку, являє собою сферу обміну, сукупність процесів купівлі-продажу, які здійснюють збалансування за рахунок цін, а з іншого — забезпечує зв'язок між виробництвом і поживанням, безперервність процесу відтворення, його цілісність (рис. 6.1).



Рис. 6.1 — Поняття та функції ринку

Більш повно і глибоко сутність ринку можна розкрити через функції, які він виконує. **Функції ринку** зводяться до наступного:

Регулююча функція — ринок забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, попитом і споживанням, встановленням пропорцій в економіці та безперервність процесу відтворення. Через конкуренцію ринкові відносини активно впливають на рівень витрат на виробництво будь-якого товару, на задоволення попиту населення. Тобто, подається сигнал виробництву за допомогою обернених «первинних» зв'язків — що, в якому обсязі і структурі слід виробляти.

Стимулююча функція — ринок сприяє заохоченню тих, хто найбільш раціонально використовує чинники виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів; змушує виробника поліпшувати якість та знижувати витрати, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації, стимулювання праці та управління. *Сануюча функція* — ринок очищує економіку від слабких, неконкурентоспроможних підприємств. *Інформаційна функція* — ринок подає інформацію про наявність товарів і послуг. *Інтегруюча функція* — ринок робить економіку єдиним цілим, розвиваючи та забезпечуючи систему зв'язків господарських суб'єктів (підприємств, галузей, регіонів), у тому числі зовнішньоекономічних.

Історичний розвиток ринку дозволяє виділити три **типи ринків**:

- *нерозвинений ринок* — випадковий товарообмін і переважання бартеру;
- *вільний* — абстрактне поняття, що характеризується: необмеженою кількістю учасників ринкових відносин і вільною конкуренцією; абсолютно вільним доступом до будь-якої господарської діяльності; абсолютною мобільністю факторів виробництва; необмеженою свободою пересування капіталу; стихійним встановленням цін і т.п. Такий ринок має свої переваги (функціонує на основі саморегульованого механізму — бездефіцитний ринок, має високу адаптивність до мінливих умов, здатний задовольняти найрізноманітніші потреби) і недоліки (призводить до диференціації в рівні життя населення, не забезпечує соціальний захист населення, не гарантує повну зайнятість і стабільний рівень цін, ігнорує проблеми екології та збереження невідтворюваних ресурсів, не мотивує фундаментальну науку), при цьому абсолютної свободи немає і бути не може;

- *регульований* — це результат цивілізації. Держава прагне пом'якшити удари ринку, але не вмикає саморегулювання ринку: ринкове саморегулювання здійснюється через попит, пропозицію, ціни та конкуренцію. Держава прямими і непрямими методами доповнює ринковий механізм, а не замінює його.

Структура ринку — це внутрішня будова, розташування, порядок окремих елементів, їх питома вага в загальному обсязі ринку. Сукупність усіх ринків, розділених на окремі елементи на основі різних критеріїв, утворює систему ринків. Можна виділити наступні критерії для характеристики структури і системи ринку.

За об'єктами:

- ринок товарів і послуг (споживчий ринок);
- ринок робочої сили (ринок праці);
- ринок засобів виробництва;
- ринок цінних паперів (фондовий ринок);
- ринок науково-технічних розробок і патентів (інноваційний);
- ринок ліцензій і т.д.

За суб'єктами:

- ринок покупців (пропозиція перевищує попит — широкий вибір товарів, присутня конкуренція як серед виробників, так серед продавців);
- ринок продавців (попит перевищує пропозицію, обмежений товарний асортимент, конкуренція відсутня);
- ринок торгових посередників (посередники купують товари для їх подальшого перепродажу або здачі їх в оренду іншим споживачам з вигодою для себе);
- ринок державних установ (акти купівлі-продажу будь-яких державних організацій, урядів, місцевих органів влади, необхідних товарів для виконання своїх основних функцій).

За географічним розташуванням: місцевий (локальний); регіональний; національний та міжнародний [2].

За рівнем насичення: рівноважний; дефіцитний та надмірний.

Розглянуті критерії для характеристики структури і системи ринку наведено на рис. 6.2.

Існують й інші критерії класифікації ринків (щодо відповідності чинному законодавству, за галузями, за характером продажів і т.п.).

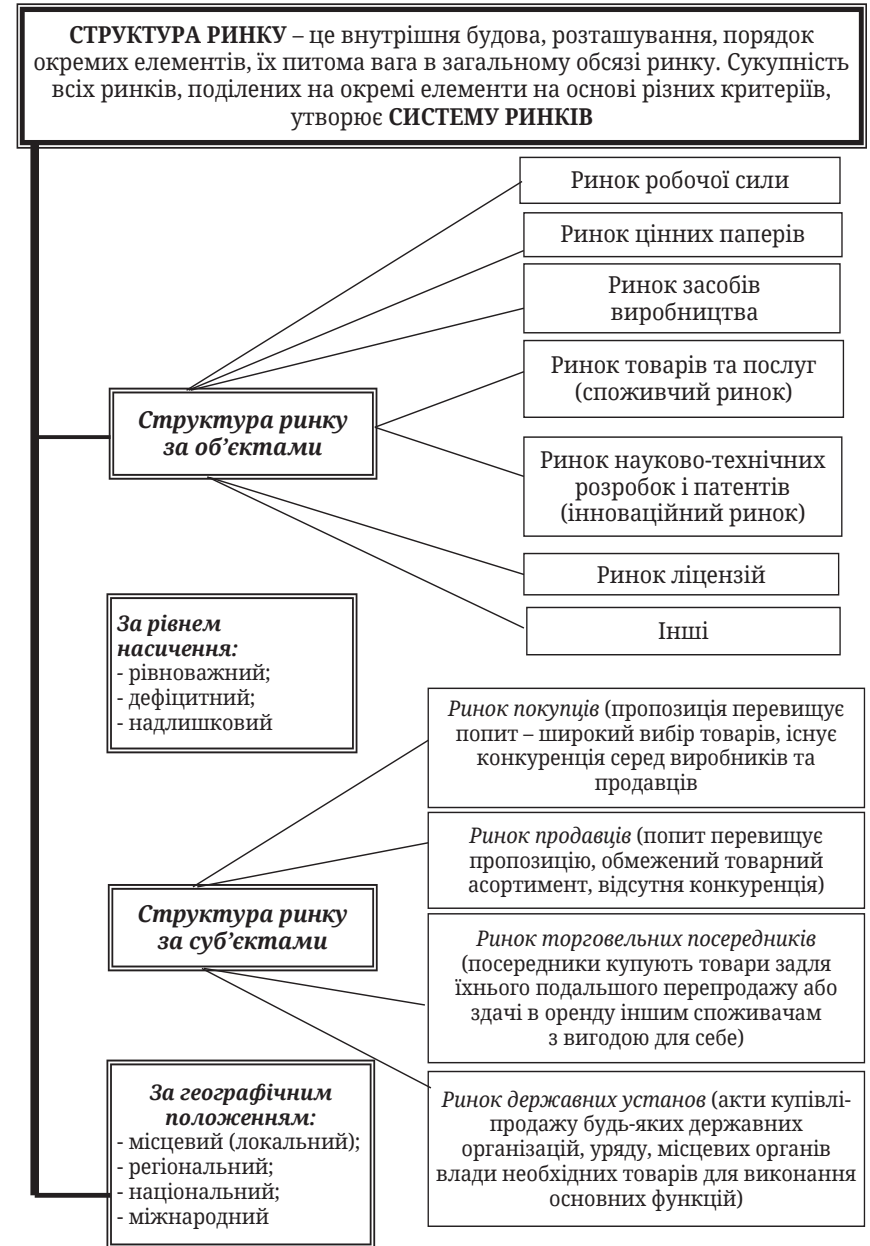


Рис. 6.2 — Структура та класифікація ринків

Укрупнено, основних *суб'єктів ринку* поділяють на чотири види:

- держава;
- фінансово-кредитні установи;
- підприємницький сектор;
- домашні господарства (рис. 6.3).

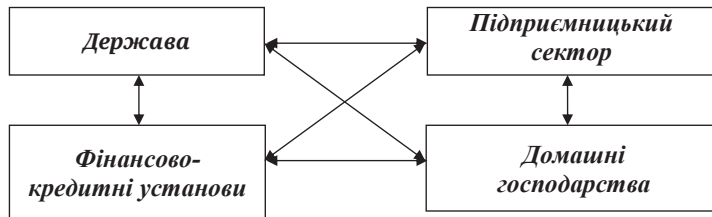


Рис. 6.3 — Взаємодія суб'єктів ринкової економіки

Домашнє господарство складається з одного або декількох осіб і функціонує в споживчій сфері економіки. Воно забезпечує відтворення «людського капіталу», є власником і постачальником будь-якого фактора виробництва, а також самостійно приймає всі господарські рішення. *Головна мета* — максимальне задоволення особистих потреб (а не нарощування прибутку).

Підприємницький сектор формує сукупність підприємств та підприємств. **Підприємство** — економічна одиниця, яка функціонує з метою отримання доходу, об'єднує фактори виробництва для виготовлення продукції з метою її продажу. Самостійно приймає господарські рішення. *Мета* — отримання та максимізація прибутку. Частина отриманого доходу йде на розвиток і розширення виробництва.

Банк — фінансово-кредитна установа, що регулює рух грошової маси, необхідної для нормального функціонування економіки.

Держава — представлена різними урядовими установами, які здійснюють політичну і юридичну владу. *Мета* державних організацій — реалізація функцій державного регулювання економіки (а не максимізація прибутку).

Усі суб'єкти ринкової економіки постійно взаємодіють задля забезпечення економічного і соціального ефекту та розвитку національної економіки.

6.2 Конкуренція і типи ринку

Конкуренція (від лат. «конкурро» — зіштовхуватися) — це суперництво між учасниками ринкової економіки за найкращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів з метою одержання максимального прибутку. Конкуренція може бути як серед покупців, так і серед продавців [3]. У ринковій економіці конкуренція свідомо використовується державою як рушійна сила економічного та соціального прогресу. Позитивна роль конкуренції в економіці виявляється через її *функції*:

- спілкування та узгодження інтересів господарюючих суб'єктів;
- вимагає знижувати витрати виробництва, підвищувати якість продукції шляхом впровадження досягнень НТП;
- балансує попит та пропозицію, і, в кінцевому підсумку, все суспільне виробництво та споживання;
- формує ринкову ціну.

Конкуренція пронизує всю систему виробництва й купівлі-продажу товарів і проявляється в різних формах, які з часом урізноманітнюються. Виділяють такі види конкуренції.

1. *За галузево-територіальною ознакою* розрізняють: внутрішньогалузеву, міжгалузеву й міжнародну конкуренцію.

Внутрішньогалузева конкуренція — це економічна боротьба між різними товаровиробниками, які діють в одній галузі економіки, виробляють і реалізують однакові товари, що задовольняють одну й ту саму потребу, але мають відмінності у виробничих витратах, якості, ціні тощо. Це конкуренція відбувається за більш вигідні умови виробництва, за розширення ринків збуту своїх товарів, за одержання найбільшого прибутку на вкладений капітал. Результатом цієї конкуренції є перетворення окремих індивідуальних витрат виробництва, індивідуальних вартостей у єдину ринкову вартість. У процесі внутрішньогалузевої конкуренції підвищується ефективність всієї галузі, її технічний рівень та конкурентоспроможність, удосконалюється структура виробництва відповідно до нових потреб.

Міжгалузеву конкуренцію — це конкуренція між товаровиробниками різних галузей економіки за вигідніше вкладання капіталу і привласнення більшого прибутку. Об'єктом такої конкуренції є вища

норма прибутку, яка у різних галузях має різну величину. За такої конкуренції капітал намагається перейти з менш прибуткових галузей у більш прибуткові. У результаті руху капіталів з одних галузей в інші створюється середня норма прибутку на рівноцінні капітали різних галузей виробництва. Отже, міжгалузева конкуренція — це конкуренція капіталів у боротьбі за більш прибуткове їх застосування.

Міжнародна конкуренція являє собою конкуренцію виробників на світовому ринку і включає в себе як внутрішньогалузеву, так і міжгалузеву форми конкуренції.

2. *За змістом* конкуренція буває цінова та нецінова. Будь-яка форма суперництва (конкуренції) заснована на застосуванні цінового механізму. Формування цін відбувається в результаті тристороннього суперництва. У зв'язку з цим розрізняють цінову і нецінову конкуренцію.

Цінова конкуренція характеризується ціною дискримінацією на реалізований товар. Вона можлива при дотриманні наступних умов: існує продавець-монополіст (високий ступінь монопольної влади на ринку); продавець ранжує покупців за групами, відповідно до їх платоспроможності; первинний покупець не має можливості продати товар або послугу. Такий тип конкуренції найбільш часто зустрічається у сфері послуг (послуги лікарів, адвокатів, транспортування швидкопсувних продуктів і т.п.).

Нецінова конкуренція передбачає суперництво на ринку на основі технічної переваги, високої якості, надійності виробів, а також розширення комплексу супутніх послуг (гарантійне та сервісне обслуговування). Таким чином, нецінова конкуренція здійснюється за двома напрямками: *перший* — удосконалення технічної сторони товару; *другий* — поліпшення пристосованості товару до потреб споживача.

3. *За суб'єктами ринку*: конкуренція продавців та конкуренція покупців. **Конкуренція продавців** — це постійна економічна боротьба серед товаровиробників (продавців) за найвигідніші умови виробництва, за споживачів (покупців), вигідний продаж товарів, отримання та максимізацію прибутку. Коли пропозиція товарів перевищує попит, то конкуренція серед продавців посилюється. У такій конкуренції перемагає той продавець, у якого нижчі індивідуальні витрати виробництва, хто може продати свої товари дешевше, щоб стимулювати купівельний попит і одержувати при цьому прибуток.

Конкуренція між продавцями зумовлює зниження цін. **Конкуренція покупців** — це боротьба між покупцями (споживачами) за право придбати якісні товари за меншими цінами. Внаслідок цієї конкуренції розпочинається рух ринкової ціни в напрямку до точки рівноваги. Коли попит перевищує пропозицію, то конкуренція між покупцями посилюється. Тут перемагає той покупець, який вчасно запропонував вищу порівняно з ринковою ціну. Отже, конкуренція між покупцями зумовлює зростання цін. *Конкуренція продавців і покупців* — це конкурентна боротьба між продавцями і покупцями, які займають на ринку протилежні позиції щодо рівня цін на товари та послуги.

4. *За методами боротьби конкуренція буває*: добросовісна та недобросовісна. **Добросовісна конкуренція** — це таке суперництво, при якому дотримуються правових та етичних норм взаємовідносин з партнерами. Вона забезпечує розвиток та становлення економіки. **Недобросовісна конкуренція** є антиподом конкуренції, що спричиняє шкоду однаковою мірою як споживачам, так і конкуренції на ринку. Основною причиною появи недобросовісної конкуренції є саме прагнення підприємців досягти певних переваг у підприємницькій діяльності зі значно меншими витратами, ніж за умов добросовісної конкуренції.

5. *За станом конкуренція буває*: досконала, тобто чиста та недосконала. **Досконала (чиста) конкуренція** означає, що на ринку діють багато продавців і покупців будь-якого подібного товару, існує вільний доступ товаровиробників до будь-якої економічної діяльності. **Недосконала (обмежена) конкуренція** — це конкуренція між великими фірмами і середніми та дрібними фірмами [4].

Види конкуренції за різними ознаками наведено на рис. 6.4.

Залежно від стану конкуренції виникають утворення, що відрізняються один від одного числом і розмірами учасників, характером продукції, що випускається, умовами виходу на ринок. Ці утворення називаються **ринковими структурами**, які розрізняють на такі (рис. 6.5).

1. *Ринок досконалої* (чистої) конкуренції.
2. *Ринок недосконалої* конкуренції.
 - а) ринок монополістичної конкуренції;
 - б) олігопольний ринок;
 - в) чиста монополія.

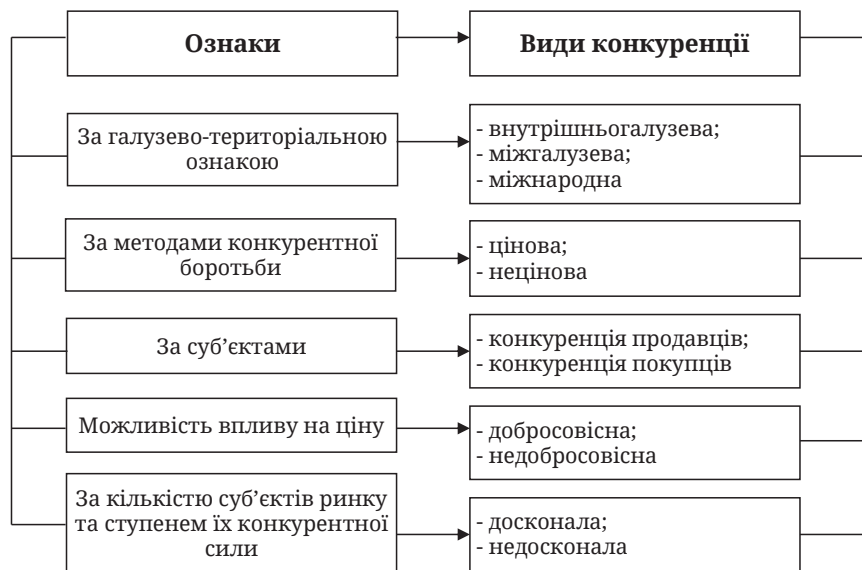


Рис. 6.4 — Класифікація видів конкуренції

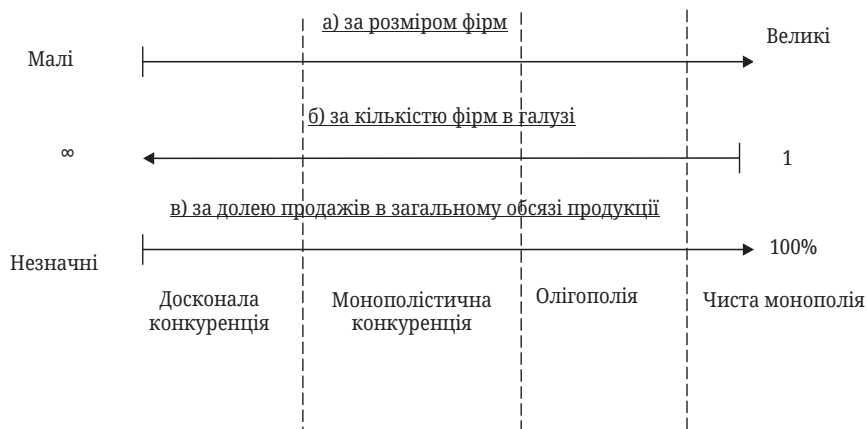


Рис. 6.5 — Класифікація основних ринкових структур

Існує ще декілька видів конкуренції в умовах ринку недосконалої конкуренції: монопсонія, олігопсонія, дуополія та білатеральна монополія (табл. 6.1).

Ринок досконалої конкуренції — має місце, коли на ринку немає впливу монополій і характеризується однорідністю виробленої продукції, незалежністю дій продавців один від одного, доступністю і повнотою інформації про ціни. Досконала конкуренція характеризується мобільністю ресурсів всередині ринку, вільним входом і виходом на ринок.

Недосконала конкуренція на ринку (виникла наприкінці XIX ст. початку XX ст. у зв'язку з утворенням монополій): має місце, коли основну масу певного товару виробляє обмежена кількість виробників. Вона проявляється у вигляді монополій і монопсоній.

Таблиця 6.1 — Основні види ринків в умовах досконалої і недосконалої конкуренції

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

Монополістична конкуренція — це ринкова ситуація, за якої численні продавці продають однакові товари, намагаючись надати їм реальні або віртуальні унікальні властивості (гарячий хліб, швидкі розрахунки, спортивний велосипед). Характерні риси:

- відносно велика кількість невеликих виробництв;
- диференціація (різновиди) продукту;
- наявність в окремих виробників дуже обмеженого контролю над цінами;
- домовленості між конкурентами щодо обмеження конкуренції (наприклад угоди про ціни);

- зберігається можливість відносно легкого вступу в галузь нових виробників [5].

Згідно з дослідженнями відомого англійського вченого М.Е. Портера, стан конкуренції на певному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами.

1. Суперництво серед конкуруючих продавців.
2. Конкуренція серед товарів, які є заміниками і конкуренто-спроможних з точки зору ціни.
3. Загроза появи нових конкурентів.
4. Економічні можливості та торгові здібності постачальників.
5. Економічні можливості та торгові здібності покупців [4].

П'ять сил конкуренції визначають, в кінцевому рахунку, умови, в яких функціонує ринок і його складові економічні одиниці. Стан кожної сили і їх спільна дія визначають можливості конкретної виробничої системи в конкурентній боротьбі та її потенціал. Модель п'яти сил конкуренції (за Портером) наведено на рис. 6.6.

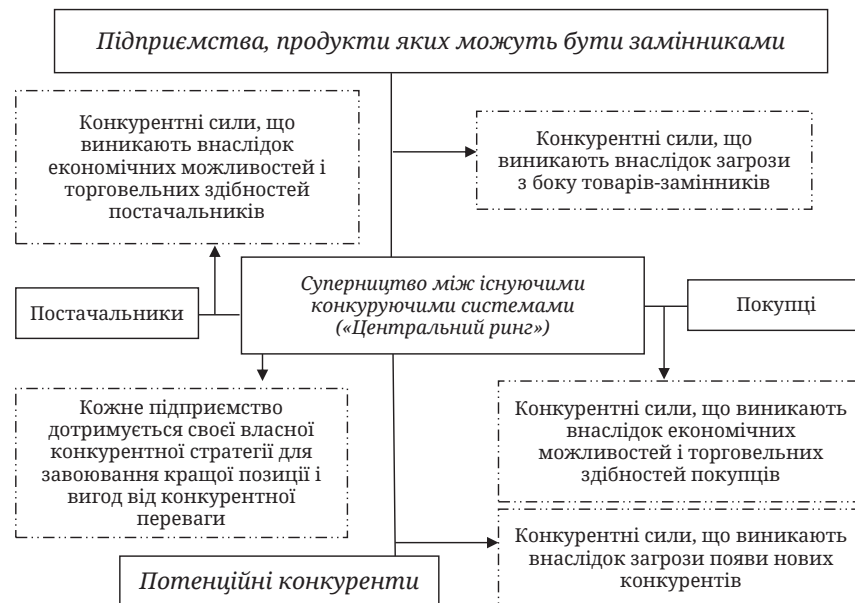


Рис. 6.6 — Модель п'яти сил конкуренції (за Портером)

Конкуренція породжує конкурентне середовище. Конкурентне середовище представлене значною кількістю самостійних (незалежних) організацій, які прагнуть зміцнити своє економічне становище, залучаючи покупців завдяки пропозиції кращих умов продажу порівняно з конкурентами. Стан конкуренції на різних ринках різний. Конкуренція відрізняється за кількістю учасників, розмірами підприємств, типом продукту, ступенем контролю над цінами, ступенем доступу на ринок та доступністю інформації. Ступень обмеження конкуренції для кожного з видів ринку наведено у табл. 6.2.

Таблиця 6.2 — Ступень обмеження конкуренції

Ринки Параметри	Досконала конкуренція	Недосконала конкуренція		Монополія
		Монополістична конкуренція	Олігополія	
Кількість підприємств (організацій), що виробляють товар	Багато. Відсутній контроль над ринком	Багато підприємств, що виробляють схожі товари та послуги	Декілька крупних підприємств, що виробляють схожі товари та послуги	Один продукт та одна велика фірма
Контроль над цінами	Не існує. Ціна визначається ринком	Вплив є обмеженим можливостями заміни	Вплив «цінового лідера»	Повний контроль
Товарна диференціація	Не існує. Товари близькі за властивостями та якістю	Товари та послуги розділені для специфічних ринків	Вагома для окремих продуктів. Недостатня для стандартизованих товарів	Не існує
Легкість входу в ринок	Відносно легкий	Відносно легкий	Важкий. Часто потребує великих інвестицій	Дуже важкий

Сучасний ринок поєднує структури різного ступеня конкурентності.

6.3 Монополія в ринковій економіці та антимонопольна політика

Монополія (від грец. «монос» — один, «полео» — продаю) виникає в ситуації, коли окремих виробник займає домінуюче становище і контролює ринок даного товару.

Капіталістична монополія — це угода найбільших підприємств, які займають пануючі позиції у виробництві та збуті певних товарів, заради отримання монополю високого прибутку. Сутність монополії може бути охарактеризована трьома головними моментами:

- 1) концентрацією у її руках значної частки виробництва, що забезпечує пануюче положення в одній чи декількох галузях господарства;
- 2) можливістю в деяких межах диктувати ринкові ціни;
- 3) привласненням монополю високого прибутку як економічної реалізації свого панування [6].

Еволюція монополії проявляється в різних формах, розвиток яких здійснюється шляхом їх ускладнення, від монополізації сфери обігу до панування в сфері виробництва. Спочатку монополії виникають у вигляді короткотермінових угод, які у різних країнах називалися конвенціями, пулами, рингами, корнерами. Ці угоди стосувалися, головним чином, узгоджень щодо продажних цін на певні товари. Вони, як правило, були нетривалі та при зміні господарської кон'юнктури швидко розпадалися. Згодом з'являються більш складні та розгалужені монополістичні об'єднання у формах картелів, синдикатів, трестів, концернів, конгломератів, які й сьогодні займають панівне положення в економіці капіталістичних країн.

Виділяють такі **види монополії**:

- *природна монополія* — визначається невідтворювальними елементами виробництва (поклади корисних копалин, родючі ділянки землі тощо);
- *адміністративна монополія* підтримується державою і підпорядковується судочинству, охорона порядку, державна безпека.

Існують такі **форми монополії**:

Чиста монополія — це ситуація на ринку коли в галузі існує одне підприємство. При чистій монополії слід говорити про унікальність продукту. Крім цього існують великі перепони доступу на ринок. Процес ціноутворення залежить від монополіста. Як правило така ситуація на ринку пов'язана з природною монополією, закритою монополією або з економією на масштабах виробництва.

Олігополія (від грец. «олігос» — декілька) — це ситуація на ринку, при якій в одній галузі домінує невелика кількість конкуруючих виробників, при цьому хоча б один або два з них, виробляють значну долю продукції даної галузі, а поява нових продавців ускладнена чи неможлива. Товар, реалізований олігополіями, може бути як диференційованим так і стандартизованим. В цій ринковій ситуації доступ на ринок обмежений перепонами. Характерною рисою олігополії є взаємна залежність виробників один від одного при вирішенні питань ціноутворення. В процесі ціноутворення при олігополії домінує домовленість про ціну або про поділ ринку збуту товару.

Олігопсонія — ситуація на ринку, коли є лише декілька покупців, яким протистоїть велика кількість продавців (виробників). Олігопсонія протилежна монополії. Прикладом олігопсонії є професійні спортивні ліги. Спортсмени можуть продавати свої послуги невеликій кількості фірм. Олігопсонія схожа з олігополією в тому, що конкуруючі фірми розуміють свою взаємозалежність. При олігопсонії кілька фірм мають владу монопсонії і можуть впливати на ціну ресурсу.

Монопсонія — ситуація на ринку, коли існує тільки один покупець. Обмежуючи свої закупівлі, покупець забезпечує собі монополю прибуток за рахунок втрати частини доходу продавця. Монополія і монопсонія — це крайні випадки недосконалої конкуренції. Найчастіше зустрічається ситуація олігополії.

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

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

Види та форми монополії наведено на рис. 6.7. Ефективне функціонування сучасної ринкової системи обов'язково передбачає свідоме державне регулювання, стимулювання розумної конкуренції.

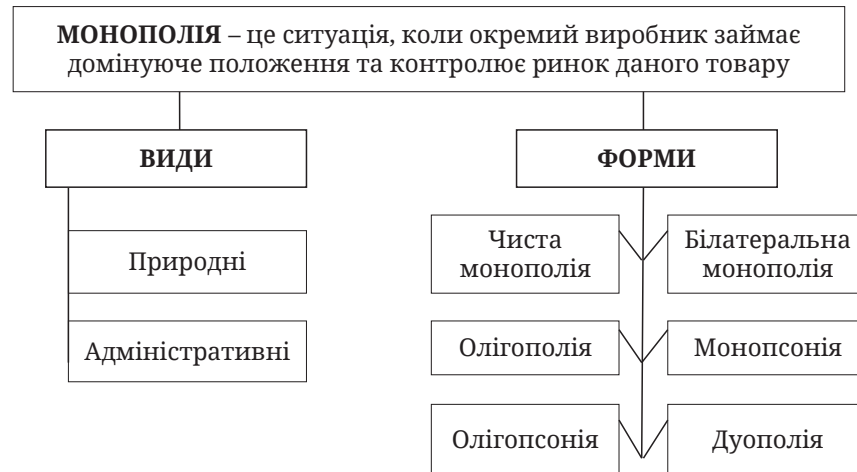


Рис. 6.7 — Монополія: її види та форми

Це регулювання здійснюється шляхом обмеження тих масштабів концентрації і централізації капіталу, за якими розпочинається монополія, тобто розумна конкуренція — це свідомо підтримуваний державним регулюванням рівень конкуренції, який стає на перешкоді монополізації економіки [7]. Держава активно втручається в господарську діяльність монополій і олігополій. Вона намагається не допустити надмірного впливу монополій і олігополій в економіці, розробляє антимонопольне законодавство.

Антимонопольне законодавство спрямовано проти нагромадження фірмами небезпечної для суспільства монопольної влади. Сучасне антимонопольне регулювання з боку державних органів можна звести до трьох груп заходів.

1. *Адміністративно-правовий вплив* у вигляді:
 - заборона монополій в будь-якій галузі господарства;
 - розпуск існуючих монополістичних об'єднань;
 - розчленування монополій на ряд самостійних виробництв.

2. *Адміністративно-економічний вплив*, який спрямований на:
 - переслідування державою продавців, які здійснюють цінову дискримінацію (завищення цін, які не обумовлені витратами виробництва);
 - переслідування продавців, які здійснюють фальсифікацію товарів шляхом використання реклами;
 - заборону позаекономічного впливу на контрагентів шляхом змови з метою спільного впливу на зміну ринкової ситуації.
3. *Економічний вплив*, який проводить держава:
 - використання різних прийомів ведення податкової політики, які примушують монополію назначати ціни на продукцію, яку вони випускають, близькі до умов вільної конкуренції;
 - підтримка (заохочення) випуску товарів-субститутів, тобто товарів-замінників. Різноманітність товарів особистого і виробничого споживання знижує попит на товари монопольного виробництва;
 - розширення ринку за рахунок встановлення міжнародних економічних зв'язків і збільшення імпорту;
 - розповсюдження наукових і технологічних зв'язків [7].

Основою конкурентної політики держави є антимонопольне законодавство, представлене Законами України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.), «Про Антимонопольний комітет України» (1993 р.), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.) та іншими законодавчими актами [8].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про Антимонопольний комітет України» *Антимонопольний комітет України* є державним органом із спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері державних закупівель.

Основні завдання Антимонопольного комітету України:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;

- контролю за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції під час регулювання цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції;
- забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції [8].

Антимонопольне регулювання ринкової економічної системи є необхідним для відновлення можливостей ринкового конкурентного механізму в сучасних умовах недосконалої конкуренції. Послідовна і прозора державна антимонопольна політика щодо захисту конкуренції і обмеження монополізації в усіх сферах суспільного життя — обов'язкова, невід'ємна складова соціально-економічного розвитку країни.

6.4 Інфраструктура ринку

Інфраструктура ринку — це сукупність організаційно-правових форм, що сприяють руху товарів і послуг або сукупність інститутів, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок і виконують певні функції [2].

Ефективність функціонування ринкової економіки значною мірою залежить від добре налагодженої ринкової інфраструктури. У широкому розумінні остання включає всі підприємства й установи, що так чи інакше пов'язані з реалізацією товарів, тобто починаючи з відділів збуту та постачання на підприємствах і закінчуючи доставкою товарів до споживача.

Функції інфраструктури ринку:

- полегшення учасникам ринкових відносин реалізації їх інтересів;
- підвищення оперативності та ефективності роботи ринкових суб'єктів на основі їх спеціалізації;
- організаційне оформлення ринкових відносин;
- полегшення форми юридичного та економічного контролю, державного і громадського регулювання ділової практики.

Основними **елементами інфраструктури** сучасного ринку є:

- біржі (фондові, товарні, сировинні, валютні);
- ярмарки, аукціони, виставки;
- кредитна система та мережа комерційних банків;
- емісійна система й емісійний банк;
- система регулювання зайнятості населення (біржі праці);
- інформаційні технології та засоби ділової комунікації;
- податкова система і податкова інспекція;
- страхова система;
- митна система;
- аудиторські компанії;
- консалтингові послуги і т.п.

Розглянемо деякі з елементів інфраструктури сучасного ринку [3].

Біржа — це організаційна форма оптової торгівлі масовими стандартними товарами або систематичні операції з купівлі-продажу валюти, робочої сили і цінних паперів. Біржа походить від лат. — «шкіряний гаманець». У Росії першу біржу заснував Петро I у 1703 р. Потім товарна біржа з'явилася в м. Одеса в 1796 р. (в будівлі сучасної філармонії). Сьогодні біржа — це державна або акціонерна організація, що виконує наступні *основні функції*:

- надання місця для торгівлі;
- організація біржового торгу;
- встановлення правил торгу (стандарти на продукцію);
- розробка пакетів типових контрактів по угодах купівлі-продажу;
- котирування цін;
- врегулювання та арбітраж суперечок;
- інформаційна діяльність.

Види бірж:

- *фондова* — займається купівлею-продажем цінних паперів (акції, векселі, облигації, ваучери, сертифікати);
- *товарна* — предмет угоди — контракти (договори) на поставку товарів;
- *біржа праці* — посередницька організація, яка забезпечує узгодження інтересів працівників і роботодавців, забезпечує

ув'язку попиту і пропозиції робочої сили та надання соціальної допомоги безробітним.

Види біржових угод:

- *угоди з реальним товаром* (в загальному обороті вони не перевищують 1-2% від усіх угод), коли продавець повинен мати товар в наявності та пред'явити його до постачання;
- *ф'ючерсні угоди* — угода з товаром, якого в останній момент підписання договору немає. Такі угоди укладаються на певний термін і можуть бути переукладені. Це продаж права на товар (урожай майбутнього року);
- *угода з премією* (опціон — премія) — дає можливість платнику обрати наступне: виконати зобов'язання чи ні в рамках терміну, обумовленого в контракті. Платникам премії (опціону) може бути продавець (продає товар іншому покупцеві за вищою ціною) або покупець (купує дешевше, а потім перепродає дорожче). Якщо ціни незмінні або знижуються, платник користується правом відходу від угоди. В цьому випадку, премія залишається у отримувача — це сенс біржової гри;
- *підстраховочні операції* (хеджування) — продаж біржових контрактів («коротке» хеджування), покупка біржових контрактів («довге» хеджування). Головна мета — захист доходів від ризику при коливанні цін.

Котирування — встановлення ціни продавця і ціни покупця на товари, цінні папери, будь-які грошові зобов'язання.

На біржі функціонують такі **посередники**:

- **маклер** — особа, що володіє місцем на ринку, що здійснює операції за дорученням клієнтів і за їх рахунок. Має статус юридичної особи і спеціалізується на певних видах біржових операцій;
- **брокер** — посередник, що сприяє угоді між зацікавленими сторонами; може надавати додаткові послуги клієнтам: вивчення ринку, реклама, кредит і т.п.;
- **дилер** — узагальнене поняття особи або фірми, які займаються перепродажем товарів, найчастіше від свого імені та за свій рахунок.

Ключовими гравцями на біржі є:

- «**бик**» — біржовий спекулянт, який грає на підвищення цін товарів. «Бик» розраховує на підвищення ціни і, в даний момент, скуповує у контрагентів товар, акції або біржові контракти з тим, щоб пізніше продати їх за вищою ціною;
- «**ведмідь**» — спекулянт (противага «бику»), який грає на зниження ціни з метою отримання прибутку, «ведмідь» очікує зниження ціни.

Складовими організаційними елементами ринку засобів виробництва і споживчих товарів є *оптові бази, фірмові магазини, розгалужена мережа комісійних магазинів, аукціони, торги, ярмарки* та ін.

Аукціони — це вид ринкової торгівлі. Продавець, який бажає отримати максимальний прибуток, використовує пряму конкуренцію кількох (або багатьох) покупців, які присутні при продажу даного товару. Він визначає стартову ціну товару, яка під час аукціону зростає до максимального рівня з огляду на платоспроможність покупців, присутніх на аукціоні.

Торги — це спосіб реалізації товарів, розміщення замовлень і видача підрядів до завчасно зумовленого строку шляхом залучення пропозицій від кількох постачальників і підрядників. Угода здійснюється з тими її учасниками, чиї пропозиції найвигідніші організаторам торгів. Торги як метод закупівлі особливо поширені у країнах, що розвиваються, найчастіше при закупівлі ними машин й устаткування. Це пов'язано із вагомою економічною роллю держави і передусім регулюванням нею виробництва і зовнішньої торгівлі. У деяких випадках чинне законодавство цих країн зобов'язує імпортерів закуповувати за кордоном товари, які дорого коштують, лише за допомогою торгів. У розвинених країнах торги використовуються насамперед для закупівлі товарів і виконання підрядних робіт у державному секторі економіки.

Ярмарок — це ринок різноманітних товарів, який періодично організовується в установленому місці. Ярмарки відігравали важливу роль в економічному житті держав (особливо Західної Європи) у Середньовіччі. З розвитком капіталізму і центрів

завезення великих партій товарів вони перетворюються на ярмарки зразків, ярмарки-виставки. Після другої Світової війни відроджуються ярмарки в ряді торговельних центрів Європи та Північної Америки. Розрізняють такі ярмарки: всесвітні, міжнародні, регіональні, національні, місцеві.

Торгові дома — це торгові фірми, що закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродають за кордон, або, навпаки, займаються імпортом товарів. Торгові дома можуть виступати як брокери або дилери, тобто функціонувати за свій рахунок, чи виконувати функції комісіонера по відношенню до вітчизняних або зарубіжних підприємств.

Торгово-промислові палати — це комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн. Вони є юридичними особами, які діють на принципах комерційного розрахунку та самофінансування. Торгово-промислові палати надають цільові й інформаційні послуги.

Організаційним елементом ринку робочої сили є *біржа праці*. Вона відіграє важливу роль у регулюванні ринку робочої сили. **Біржа праці** — це установа, яка здійснює посередницькі функції між найманими працівниками та підприємцями при укладанні угоди купівлі-продажу робочої сили відповідно до законів ринку. Саме на ній відбувається реєстрація безробітних, вирішуються й деякі питання соціального захисту працівників, підготовки та перепідготовки кадрів.

Функції біржі праці виконують в основному державні біржі праці, так звані державні бюро зайнятості, які підпорядковані міністерствам праці, їхніми обов'язками передбачено, насамперед, надання посередницьких послуг при працевлаштуванні безробітних й осіб, які бажають змінити місце роботи або професію. До завдань біржі праці входить також вивчення попиту та пропозиції робочої сили, надання інформації про потрібні професії, профорієнтація молоді. Так, у Франції, Великобританії, Італії державні біржі праці ведуть облік безробітних і виплачують допомогу по безробіттю. У випадку відмови від робочого місця безробітний позбавляється допомоги. Слід зазначити, що в розвинених країнах Заходу передбачені

штрафні санкції щодо тих підприємств, які не подають на біржу праці повну та своєчасну інформацію про вакантні робочі місця. Водночас направлення, які видаються біржею праці, не обов'язкові для підприємців. Багато з них наймають робітників безпосередньо через відділи кадрів своїх підприємств, що дає змогу особливо кваліфікованим робітникам не користуватися послугами біржі праці, а зв'язуватися безпосередньо з підприємством. Поряд з державними біржами праці існують приватні агентства з найму робітників, які мають різну спеціалізацію, а також посередницькі бюро з працевлаштування при профспілкових, релігійних і молодіжних організаціях.

Аудит — комплексна ревізія фінансово-господарської діяльності підприємства. Така перевірка носить характер незалежної експертизи і може здійснюватися з ініціативи влади або на замовлення засновників фірм.

Консалтингові компанії — проводять консультації підприємців з економічних і юридичних питань. Підприємцям оплата послуг таких компаній обходиться дешевше, ніж утримання таких фахівців на своєму підприємстві [3].

Інвестиційні компанії — це кредитно-фінансові установи акціонерного типу, які акумулюють грошові засоби приватних інвесторів, що залучаються через продаж цінних паперів. Інвестиційні компанії є одночасно покупцями, держальниками, емітентами і продавцями акцій і облігацій. На зібрані засоби інвестиційні компанії купують акції різних акціонерних товариств, отримуючи дивіденди. Інвестиційні компанії чутливо реагують на зміну ситуації на фінансовому ринку, купують або продають цінні папери за сприятливим для них ринковим курсом.

Холдингові компанії — це акціонерні корпорації, які використовують свої капітали для придбання акцій інших компаній. Володіння частиною акцій інших компаній дозволяє холдинг-компанії здійснювати фінансовий контроль за їх діяльністю.

Таким чином, для забезпечення нормального функціонування ринку необхідне існування підсистем, служб, підприємств, які обслуговують та опосередковують ринкові угоди. Без відповідної інфраструктури існування ринку неможливе.

Висновки

Ринок — це складне утворення, що має широку структуру. Ринки можуть приймати різноманітні форми та забезпечують зв'язок між виробництвом і споживанням, пропорційність процесу відтворення, його цілісність. Необхідною і визначальною умовою нормального функціонування ринкової економіки є конкуренція. Конкуренція забезпечує формування досконалого ринку та здорового ринкового середовища.

Ефективність функціонування ринкової економіки значною мірою залежить від добре налагодженої ринкової інфраструктури. Інфраструктура ринку включає підприємства й установи, що так чи інакше пов'язані з реалізацією товарів, тобто починаючи з відділів збуту та постачання на підприємствах і закінчуючи доставкою товарів до споживача. Основними елементами інфраструктури сучасного ринку є біржі, ярмарок, аукціони, виставки, кредитна система і мережа комерційних банків, емісійна система і емісійний банк, система регулювання зайнятості населення, інформаційні технології та засоби ділової комунікації, податкова система і податкова інспекція, страхова система, митна система, аудиторські компанії, консалтингові послуги і т.п.

Питання для самоконтролю

1. Що розуміють під ринком у вузькому і широкому значенні?
2. За яких умов виникає ринок? Назвіть суб'єкти та об'єкти ринку.
3. Визначте функції ринку і розкрийте їх сутність.
4. Назвіть основні типи ринків.
5. Як співвідносяться між собою різні види ринку?
6. Що таке структура ринку та які критерії існують для її характеристики.
7. Що таке конкуренція? Назвіть основні функції конкуренції.
8. Які види конкуренції виділяють? Охарактеризуйте їх зміст.
9. У чому полягає сутність монополії? Назвіть переваги природної монополії.
10. Як здійснюється антимонопольне регулювання?

11. У чому полягає значення ринкової інфраструктури та які елементи вона включає? Назвіть функції, що виконує ринкова інфраструктура?

Література до теми

1. Макроекономіка : підручник / О.М. Козакова, Е.М. Забарна. — Херсон : Олди+, 2018. — 428 с.
2. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / наук. ред. П.Ю. Беленький; НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Львів : ДПА, 2002. — 308 с.
3. Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей : монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, Н.О. Задорожнюк, Н.І. Волкова [та ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Одеса : Астропринт, 2018. — 392 с.
4. Економічна теорія. Мікроекономіка : підручник / В.М. Тарасевич, О.Л. Черненко, С.П. Горобець [та ін.]; за ред. В.М. Тарасевича. — Київ : Знання, 2012. — 135 с.
5. Манків Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; наук. ред. пер. С. Панчишина. — Київ : Основи, 2000. — 588 с.
6. Економічна теорія: політична економія : навчальний посібник / За заг. ред. М.І. Зверякова. — Одеса : Атлант, 2014. — 338 с.
7. Білецька Л. В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. посібник / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. — 2-е вид. перероб. та доп. — Київ : Центр учбової літератури, 2009. — 688 с.
8. Майстро С.В. Розвиток конкурентного середовища в Україні та результативність державної антимонопольної політики // Вісник НУЦЗУ. Серія: Державне управління, 2017. — Вип. 1(6). — С. 207-214.

Свобода вибору в конкурентному суспільстві заснована на тому, якщо хтось відмовляється задовольнити наші потреби, ми можемо звернутись до іншого.

Хайек Фридрих Август Фон

Бажання — міра цінності.

Грасіан-і-Моралес Бальтасар

Тема 7. Механізм функціонування ринку

7.1 Попит та фактори, що його визначають

7.2 Пропозиція, нецінові детермінанти

7.3 Еластичність попиту і пропозиції, їх види

7.4 Рівновага на ринку, ціна рівноваги

7.1 Попит та фактори, що його визначають

Попит — це бажання суб'єктів купувати певну кількість блага за даних обставин за конкретною ціною [6, с. 214; 9, с. 179]. Саме бажання купити і відрізняє попит від простого бажання отримати те чи інше благо, що б не сприяло його прояву — необхідність задовольнити життєво важливу потребу або прагнення виглядати не гірше за інших тощо.

Існування попиту на будь-яке благо означає згоду певного суб'єкта сплатити за нього визначену ціну, тобто його згоду пожертвувати в обмін на покупку даного товару покупкою певної кількості іншого товару на конкретну суму. Отже, зрозуміло, що внаслідок цього, крім

смаків, на попит впливають бажання споживачів, ціни запропонованих товарів, розміри доходів і заощаджень тощо.

Кількість блага, яку погоджується купити окремий суб'єкт, група суб'єктів або населення в цілому за одиницю часу за конкретних умов називають **обсягом попиту**.

Розрізняють *індивідуальний попит* (попит на дане благо окремих суб'єктів) та *ринковий попит* (всієї сукупності суб'єктів). Залежно від того, які блага купуються суб'єктами, розрізняють споживчий попит (виявляють домогосподарства) та попит на виробничі ресурси (виявляють бізнесові структури). Аналіз попиту вимагає встановлення функціональної залежності між обсягом блага, який бажають купувати господарські суб'єкти, та факторами що впливають на це. Загальний вигляд функції попиту є таким:

$$Q_d^* = f(P^*; P_1 \dots P_n; T; I; N; E), \quad (7.1)$$

де Q_d — обсяг попиту на товар, що досліджується;

P^* — ціна на товар, що досліджується;

T — споживацькі смаки;

$P_1 \dots P_n$ — ціни на всі товари, що пов'язані з товаром, який досліджується;

I — грошовий дохід покупців;

N — кількість покупців;

E — очікування покупців.

Якщо всі фактори що визначають обсяг попиту, крім ціни, залишити незмінними, то відбувається перехід до функції попиту від ціни. Попит зображується у вигляді графіка, що показує кількість продукту, яку споживачі наразі готові і в змозі купити за певною ціною за конкретний проміжок часу на конкретній території. Попит звичайно розглядається з позиції вигідності ціни, тобто він показує кількість продукту, яку споживачі купуватимуть за різними можливими цінами (рис. 7.1).

Корінна властивість попиту полягає в наступному: при незмінності всіх інших параметрів зниження ціни веде до відповідного зростання величини попиту. І, навпаки, за інших рівних умов підвищення ціни веде до відповідного зменшення величини попиту.

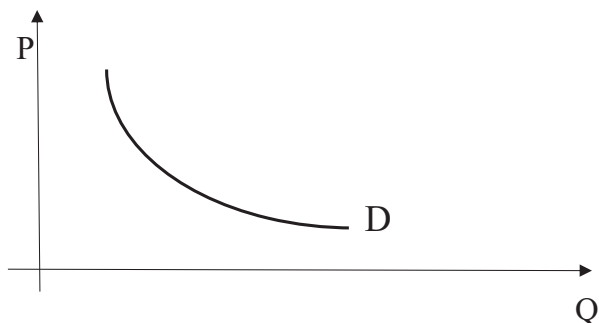


Рис. 7.1 — Функція попиту

P — ціна на продукцію;

Q — обсяг продукції;

D — функція попиту на продукцію

Існує негативна, або зворотна залежність між ціною і величиною попиту. Економісти назвали цей зворотний зв'язок законом попиту. Причини цього явища такі.

1. Для споживачів ціна є *бар'єром*, що заважає їм зробити покупку. Чим вище цей бар'єр, тим менше продукту вони купуватимуть, а чим нижча ціна товару, тим більша його кількість розпродаватиметься.

2. Як правило, покупець одержує менше задоволення, або вигоди, або корисності від кожної подальшої одиниці продукту — діє *принцип спадної граничної корисності*.

3. *Ефект доходу* указує на те, що при нижчій ціні людина може купити собі більше даного продукту, не відмовляючи при цьому собі в придбанні альтернативних товарів. Іншими словами, зниження ціни продукту збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача, а тому він в змозі купити більшу кількість даного продукту, ніж раніше. Вища ціна приводить до протилежного результату — *ефекту заміщення*. Ефект заміщення полягає у тому, що при нижчій ціні у людини з'являється стимул придбати дешевий товар замість аналогічних товарів, які в даній ситуації стають відносно дорогими. Споживачі схильні замінювати дорогі продукти дешевшими [6, с. 215-216].

Слід розрізняти *зміну попиту* (зсув кривої попиту) і *зміну величини попиту* (переміщення по кривій попиту) (рис. 7.2).

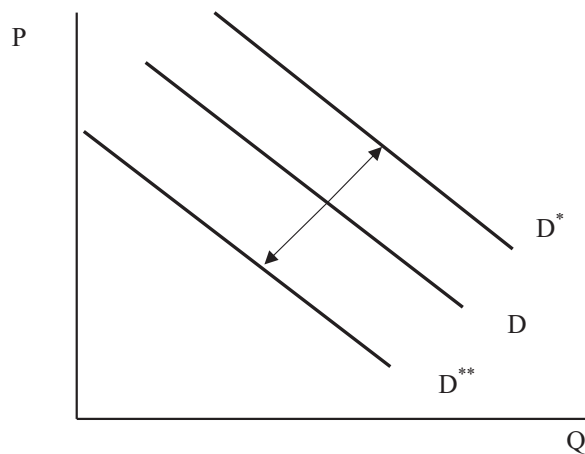


Рис. 7.2 — Зсув кривої попиту

D^* — зсув кривої попиту у бік збільшення;

D^{**} — зсув кривої попиту у бік зменшення

Чинники, що впливають на зміну попиту можна визначити такі.

1. *Смаки споживачів*. Сприятлива для даного продукту зміна споживацьких смаків або переваг, що викликана рекламою або змінами моди, призводить до зростання попиту при незмінній ціні. Несприятливі зміни в перевагах споживачів спричиняють зменшення попиту. Поява нових продуктів може різко змінити попит на традиційні товари, як правило, у бік зменшення.

2. *Число покупців*. Із збільшенням на ринку числа споживачів відбувається збільшення попиту, а зменшення числа споживачів, навпаки, зменшує попит.

3. *Дохід*. Відносно більшості товарів підвищення доходу потенційних споживачів сприяє збільшенню попиту. Товари, попит на які змінюється в прямій залежності від зміни грошового доходу, називають товарами вищої категорії (нормальні товари). Існують товари, попит на які змінюється в протилежному напрямі, тобто зростає при зниженні доходів. Такі товари називаються товарами нижчої категорії.

4. *Ціни на пов'язані товари*. Коли два продукти взаємозамінні, між ціною на один з них і попитом на інший товар існує прямий зв'язок: дорожчання продукту сприяє зростанню попиту на товар-

замінник (наприклад, зростання ціни на м'ясо збільшить попит на інші продукти харчування). Якщо товари взаємодоповнюючі, то між ціною на продукт і попитом на зв'язаний товар має місце зворотний зв'язок (зростання ціни на бензин зменшить попит на моторне масло).

5. *Очікування споживачів.* Припущення, що ціни на певний товар можуть в майбутньому зрости, спонукає збільшити його закупівлі. І, навпаки, якщо споживач вважає, що даний продукт в майбутньому дешевшатиме, то він відкладатиме покупку на потім [6, с. 218-219].

7.2 Пропозиція, нецінові детермінанти

Пропозиція — це кількість товарів, що перебувають на ринку або можуть бути представлені на ринку. Пропозиція визначається виробництвом але не тотожня йому. Закон пропозиції стверджує: чим вища ціна на товар, тим більша пропозиція товару, і навпаки. Отже встановлюється прямо пропорційна залежність між ціною і величиною пропозиції. Цілком зрозумілим є той факт, що для виробника більш прибутковим є пропонувати товар за вищими цінами (за умови що високі ціни гарантовано тривалі) [9, с. 179].

Основні поняття, які пов'язані з пропозицією певною мірою аналогічні поняттям пов'язаним з попитом. Так, аналогічно до попиту, ринкову пропозицію формує пропозиція благ окремими фірмами. Пропозиція окремої фірми визначається її виробничими можливостями згідно з якими для кожної конкретної ціни фірма може запропонувати до продажу певні обсяги продукту. Тому пропозиція, аналогічно до попиту, також характеризується обсягами певного продукту, які виробники (постачальники) бажають й можуть продати на ринку за відповідні ціни за певний проміжок часу на певній території.

$$Q_s = f(P^*; P_1 \dots P_n; X; T; N; E), \quad (7.2)$$

де Q_s — обсяг пропозиції товару, що досліджується;

P^* — ціна на товар, що досліджується;

X — ціни на фактори виробництва;

T — податки та дотації;

$P_1 \dots P_n$ — ціни на всі товари, що пов'язані з товаром, який досліджується;

N — кількість виробників;

E — очікування виробників.

Ринкова пропозиція блага складається із суми обсягів блага, які окремі фірми можуть та хочуть запропонувати до продажу за кожної конкретної ціни. Пропозицію можна визначити як криву, що показує різні кількості продукту, які виробник бажає і здатний виробити і запропонувати до продажу на ринку за кожну конкретною ціною з ряду можливих цін протягом певного періоду часу. Таким чином, як ми вже зазначали вище, з підвищенням цін зростає і величина пропозиції; і, навпаки, із зниженням ціни скорочується пропозиція (рис. 7.3) — така закономірність називається *законом пропозиції*.

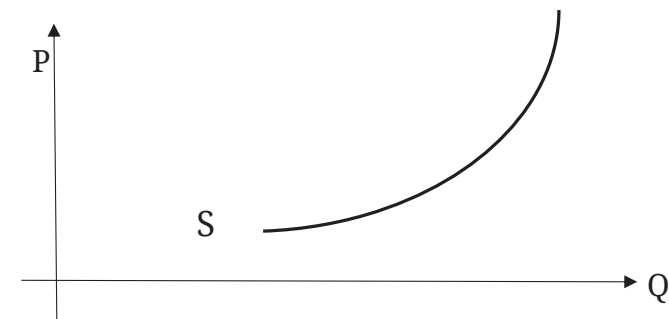


Рис. 7.3 — Функція пропозиції

P — ціна на продукцію;

Q — обсяг продукції;

S — функція пропозиції продукції

Слід розрізняти зміну пропозиції (зрушення кривої пропозиції) і зміну об'єму пропозиції (переміщення по кривій пропозиції) — рис. 7.4.

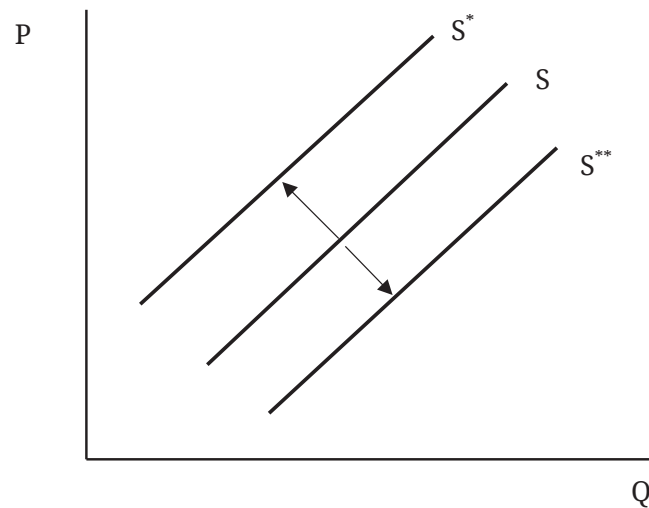


Рис. 7.4 — Зсув кривої пропозиції

D^* — зсув кривої попиту у бік зменшення;

D^{**} — зсув кривої попиту у бік збільшення

Чинники, що впливають на зміну пропозиції такі.

1. *Ціни на ресурси.* Крива пропозиції фірми ґрунтується на витратах виробництва: за додаткові одиниці продукту фірма повинна встановити вищі ціни, оскільки виробництво цих додаткових одиниць вимагає більших витрат. Звідси витікає, що зниження цін на ресурси призведе до зниження витрат виробництва і збільшить пропозицію.

2. *Технологія.* Вдосконалення технології дозволяє виробити одиницю продукції з меншими витратами ресурсів. При даному рівні цін на виробничі ресурси — це забезпечить зниження витрат виробництва, що, відповідно, сприятиме збільшенню пропозиції.

3. *Податки і дотації.* За економічним змістом, для підприємств податки є витратами виробництва, які потрібно понести, щоб мати можливість легально працювати. Тому, підвищення податків збільшує витрати, отже скорочує пропозицію. Дотації, навпаки, є своєрідними «анти податками». Вони фактично знижують витрати і тим самим збільшують пропозицію.

4. *Ціни на інші товари.* Зміна цін на товари може спонукати виробників переключитися на виробництво інших виробів, що призведе до зменшення пропозиції одних і збільшення пропозиції інших товарів.

5. *Очікування.* Очікування зміни ціни продукту може вплинути на готовність здійснювати поточні поставки продукту на ринок. Якщо очікується підвищення цін, то цілком зрозуміло бажання продавців притримувати свій товар і, навпаки, передбачуване зниження цін може примусити торговця активізувати свої продажі.

6. *Число продавців.* При даному об'ємі виробництва кожної фірми, чим більше число постачальників, тим більше ринкова пропозиція. По мірі появи в галузі нових фірм можна очікувати збільшення пропозиції. І, навпаки, по мірі виходу фірм з певної галузі, за інших рівних умов, може відбутися скорочення пропозиції [6, с. 221-222].

7.3 Еластичність попиту і пропозиції, їх види

Еластичність — це міра чутливості однієї змінної до іншої, або число, яке показує процентну зміну одної змінної в результаті зміни іншої змінної [9, с. 185].

Еластичність попиту за ціною — це показник відсоткової зміни обсягу попиту при зміні на 1% ціни на товар уздовж даної кривої попиту на нього. Вона показує чутливість обсягу (величини) попиту до змін ціни товару за умови що всі інші фактори які впливають на попит залишаються незмінними.

$$E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}, \quad (7.3)$$

де Q — кількість товару;

P — ціна товару;

$\Delta Q, \Delta P$ — зміна кількості та ціни;

E_d — еластичність попиту за ціною.

Існує два методи обчислення коефіцієнта еластичності: (1) визначення дугової еластичності; (2) визначення точкової еластичності. Дуговою еластичністю називають еластичність між двома точками

лінії попиту. Залежно від того як ми будемо переміщатися по кривій попиту, ми отримаємо різні величини дугової еластичності (рис. 7.5).

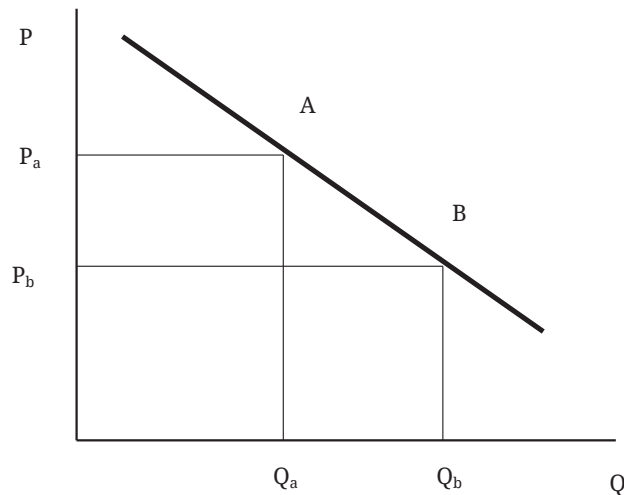


Рис. 7.5 — Схема розрахунку дугової еластичності

Щоб уникнути невизначеності в розрахунках дугової еластичності попиту зазвичай використовують метод центральної точки.

$$E_d = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{(P_1 + P_2) / 2}{(Q_1 + Q_2) / 2} = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \quad (7.4)$$

Якщо припустити, що крива попиту є неперервною та допускає диференціювання, то формула розрахунку точкової еластичності може прийняти такий вид:

$$E_d = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q} \quad (7.5)$$

Точкова еластичність характеризує відносну зміну обсягу попиту при нескінченно малій зміні ціни. На підставі цієї формули можна зробити надзвичайно важливий висновок: коефіцієнт еластичності для даної прямої лінії попиту різний в різних її точках.

Еластичність попиту за ціною залежить від цілого ряду факторів, зокрема:

- наявності товарів-субститутів: чим більше існує товарів-здатних ефективно замінити один одного, тим активніше реагує попит на зміну ціни на них і навпаки, якщо на ринку немає товару, що міг би вдало замінити існуючий попит, то зміна цін на нього майже не спричинить відповідних коливань обсягів продажу;
- часу пристосування до зміни цін: у короткотерміновому періоді попит менш еластичний ніж у довготерміновому, адже для пошуку товарів-субститутів та зміни структури споживання потрібен час;
- частки бюджету домашнього господарства, що витрачається на продукт: тут залежність зворотна — чим більша частка, тим менша еластичність, і навпаки.

Попит може бути еластичним (коефіцієнт еластичності по модулю більше одиниці), нееластичним (коефіцієнт еластичності по модулю менше одиниці) або мати одиничну еластичність (коефіцієнт еластичності по модулю дорівнює одиниці).

Перехресна еластичність за ціною визначається як відношення процентної зміни кількості певного продукту до процентної зміни ціни іншого продукту.

$$E_{ij} = \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_j} \cdot \frac{P_j}{Q_i} \quad (7.6)$$

За допомогою коефіцієнта перехресної еластичності за ціною вимірюється ступінь, з якою різні продукти пов'язані між собою, а також визначається межа галузі (групи фірм, які виробляють аналогічну та взаємозамінну продукцію) [6, с. 227].

Наприклад, якщо ціна продукту *j* збільшилася, і це призвело до зростання попиту на продукт *i*, то коефіцієнт перехресної еластичності попиту є позитивним. В такому випадку блага, що досліджуються є субститутами (взаємозамінними) і можуть вироблятися в одній галузі економіки. Висока перехресна еластичність за попитом зазвичай вказує на те, що фірми, що виробляють цю продукцію, належать до однієї галузі. Це не вичерпний критерій приналежності фірм до однієї галузі. Визначення меж галузі часто залежить більше від специфічних проблем, ніж від показника перехресної еластичності за ціною.

Якщо ціна продукту j знижується, а обсяг попиту на продукт i зростає, то дані види продукції є *комплементарними* (взаємодоповнюючими). Якщо коефіцієнт перехресної еластичності за ціною дорівнює нулю, то ці продукти називаються *незалежними*.

Перехресна еластичність попиту може бути асиметричною. Це означає, що зустрічаються ситуації, коли, наприклад, збільшення ціни товару j призведе до зниження попиту на товар i , але, з іншого боку, збільшення ціни товару i може не змінити попиту на товар j або величина змін буде зовсім не пропорційною.

Еластичність попиту за доходом – це процентна зміна обсягу попиту по відношенню до процентної зміни доходу споживача.

$$E_{in} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q} \quad (7.7)$$

$E_{in} \leq 0$ для неякісних товарів;

$E_{in} \geq 0$ для нормальних товарів.

Якщо $0 \leq E_{in} \leq 1$, то кажуть, що це товари першої необхідності. Якщо $E_{in} \geq 1$, то кажуть, що еластичність попиту за доходом є високою. Попит на ці товари випереджають зростання доходів. Для них не існує насичення. Товари з високою еластичністю за доходом прийнято називати предметами розкоші (luxury). Ця назва умовна, адже окрім власне коштовностей сюди відносять товари тривалого використання [6, с. 228].

Середньозважена сума коефіцієнтів еластичності за доходом для всіх товарів, що купують дорівнює одиниці. Це справедливо для будь-якого переліку товарів, що споживає індивід. Звідси випливає ще один важливий висновок. Для кожного товару (або товарної групи) з еластичністю попиту за доходом, менше за одиницю, має існувати товар (або товарна група) з еластичністю попиту за доходом більшою за одиницю. Це положення зазвичай називають *законом Енгеля*.

Чим вище коефіцієнт еластичності за доходом, тим швидше розвивається ця галузь економіки, тим вона є перспективнішою для капіталовкладень. *Еластичність пропозиції* за ціною визначається як процентна зміна кількості продукції, що пропонують до процентної зміни ціни.

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} \quad (7.8)$$

У більшості випадків коефіцієнт цінової еластичності пропозиції має позитивний знак, тому що криві пропозиції найчастіше характеризуються позитивним нахилом [9, с. 187].

Особливість ринкового механізму полягає в тому, що попит еластичніший за ціну протягом тривалого, а не короткого проміжку часу. Це зумовлено тим, що люди не одразу змінюють свої звички у споживанні товарів, а також тим, що попит на один товар може бути пов'язаний із запасом у споживачів іншого товару, який змінюється повільніше. Так, різке підвищення ціни на бензин, хоча і скорочує попит на нього, проте меншою мірою. Водночас на тривалому проміжку часу споживачі намагатимуться купувати малолітражні та економічні автомобілі. Для окремих груп товарів (автомобілі, холодильники, телевізори тощо) попит еластичніший у короткотривалому, а не на довготривалому періоді.

7.4 Рівновага на ринку, ціна рівноваги

Закон ринкової рівноваги стверджує, що ціна будь-якого товару змінюється, щоб призвести попит і пропозицію товару в стан рівноваги. Розбіжність між пропозицією продавців і попитом покупців породжує зміну ціни, яка, кінець кінцем, завершуються узгодженням між собою цих двох протилежних інтересів. При будь-якій ціні, що перевищує рівноважну, величина пропозиції виявиться більше за величини попиту. Цей надлишок викличе конкурентне зниження ціни продавцями, які прагнуть позбавитися товарного запасу. Зниження ціни, з часом, зменшить пропозицію. Ціна нижче за рівноважну спричиняє брак продукту, тобто величина попиту перевищує величину пропозиції. Пропоновані конкуруючими покупцями надбавки до ціни штовхатимуть її до рівноважного рівня. Таке підвищення ціни примусить виробників збільшити пропозицію (рис. 7.6).

Конкурентна ціна — це ціна рівноваги, утворена на конкурентному ринку. Таким чином, на конкурентному ринку, за умови залежності попиту на товар від його ціни, встановлюється рівноважна ринкова

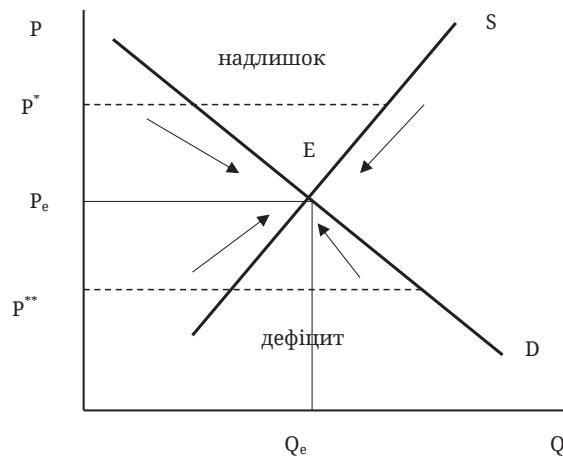


Рис. 7.6 — Ринкова рівновага

E — точка ринкової рівноваги; Q_e — рівноважний обсяг продукції;
 P_e — рівноважна ціна на продукцію

ціна, яка відповідає вирівнюванню обсягів попиту і пропозиції. *Рівноважний обсяг* — це обсяг пропозиції й обсяг попиту в умовах, коли ціна врівноважує попит і пропозицію. Стабільна рівновага — це стан, відхилення від якого призводить з часом до повернення в цей же стан [6, с. 229; 9, с. 190].

Перехід до складнішої моделі взаємозв'язку передбачає зіставлення інтересів виробників і споживачів відповідно до пропозиції й попиту та пошук місця їх оптимального поєднання. Обидві лінії (попиту і пропозиції) перетинаються в точці, яка відповідає ринковій рівновазі. За такої кількості цих товарів і ціни на них виробники і споживачі можуть одночасно досягти поставленої мети. За такої ціни споживач оцінює для себе корисність нового блага рівновеликою витратам на нього. З боку виробника максимальний дохід (тобто сума, яку фірма може отримати від продажу додаткових благ) дорівнюватиме максимальним (граничним) витратам на їх виробництво.

Коли окремих індивід або виробник намагається збільшити свій дохід, то він у своєму раціональному розрахунку зіставляє користь і витрати. Він постійно має справу зі зростаючими витратами, граничними доходами, що зменшуються, граничною корисністю, граничним

продуктом. **Гранична корисність** — вигода, яку отримує індивід від споживання ще одного товару або послуги. **Граничні доходи** — доходи, отримані підприємством від продажу додаткової одиниці товару. Всі ці граничні показники зіставляються з граничними (або маргінальними) витратами, зумовлені додатковими витратами або відмовою від певних благ. Відповідно до цього фірма розширює випуск товарів доти, доки граничні витрати не зрівняються з ціною продукції, або якщо додаткова одиниця продукції обходиться їй дешевше, ніж ціна продажу. Взаємозв'язок додаткових витрат ресурсів (капіталу, землі, трудових ресурсів) і збільшенням обсягів виробництва виявляється у дії закону спадаючої віддачі.

Розглядаючи з цього погляду графік рівноваги (рис. 7.6), зокрема точку перетину прямих попиту і пропозиції (де споживачі та виробники досягають поставленої мети), бачимо, що у цій точці гранична корисність дорівнює граничним витратам (за ціни P граничний дохід виробників, тобто сума, яку фірма може отримати від продажу додаткових благ, дорівнює граничним витратам на їх виробництво). Якщо ціна на блага буде встановлена вище від точки рівноваги, попит на них зменшиться, пропозиція перевищить попит, запаси непроданих благ зростатимуть, що змусить виробників знизити ціни і скоротити виробництво цього товару. Це призведе до зростання попиту й поступового вирівнювання попиту і пропозиції в ціні рівноваги. Зворотний рух у співвідношенні попиту і пропозиції відбуватиметься тоді, коли ціна блага буде встановлена нижче за ціну рівноваги.

Така проста модель правдиво відображає ситуацію в умовах вільного ринку (досконалої конкуренції, коли ні продавці, ні покупці не впливають або мало впливають на зміну ринкових цін), якщо всі інші фактори (техніка, мода, доходи сімей, податки та ін.) залишаються незмінними. В реальній дійсності виконати всі умови вільної конкуренції неможливо.

Зі зміною інших факторів (техніки, доходів тощо) модель взаємодії попиту і пропозиції буде складнішою. Так, із впровадженням нових, досконаліших технологій зростає продуктивність праці й знизяться витрати виробництва на виготовлення однієї одиниці блага. Лінія попиту при цьому зміщується донизу (рис. 7.7). Це зумовлює зниження цін і зростання попиту. Ціна рівноваги знижується.

Якщо, наприклад, зростають доходи споживачів, то вони мають змогу купувати більше благ. Лінія попиту зміщується вгору, зростає ціна рівноваги, збільшується обсяг продажу (рис. 7.8).

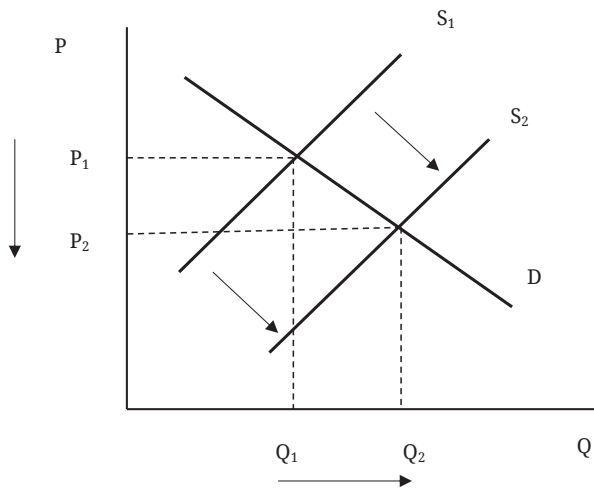


Рис. 7.7 — Вплив нової техніки на динаміку цін

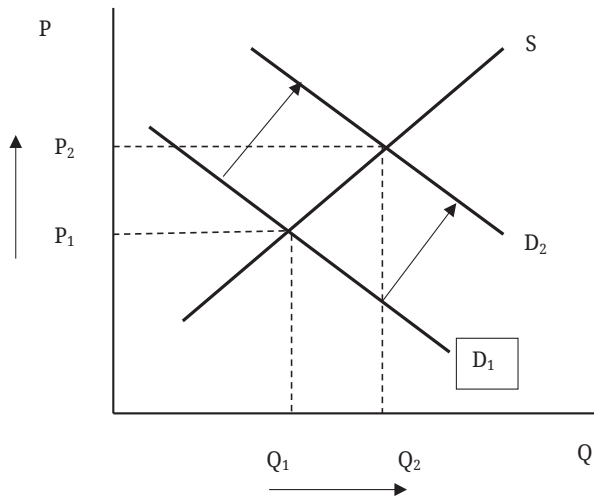


Рис. 7.8 — Вплив зростання доходів споживачів на динаміку цін

За допомогою таких моделей можна аналізувати зміни, що відбуваються на ринку: коли існують різні види ринків (автомобілів, телевізорів, взуття тощо), коли одночасно впроваджується нова техніка і зростають доходи, коли зміни на одному ринку зумовлюють певні зрушення на іншому тощо. В усіх цих випадках взаємодія різних ринків, певних факторів на одному ринку відбувається через ціновий механізм.

Коли ж пропозиція контролюється одним виробником-монополістом, такої відповідності між попитом і пропозицією вже не буде. Монополіст може, не змінюючи обсягу виробництва, змінити ціну або за фіксованої ціни змінити обсяг виробництва.

На попит впливають не лише названі фактори, а й ціни на взаємопов'язані товари, скажімо, ціни на бензин і автомобілі. Тому, зі зниженням цін на бензин попит на автомобілі зростає. Зростання цін на нафту збільшує попит на газ тощо. Водночас у світовій практиці трапляються випадки, коли попит на окремий товар протягом тривалого проміжку часу зростає, а ціни істотно не змінювалися.

Висновки

Економісти використовують модель попиту і пропозиції для аналізу ринкової конкуренції. Крива попиту показує залежність обсягу попиту на товар від його ціни. Закон попиту говорить: якщо ціна товару падає, обсяг попиту зростає, отже, крива попиту є спадною. Попит визначає не тільки ціна товару, а й інші чинники: доходи споживачів, їхні смаки, очікування і ціни на взаємопов'язані товари. Зміна будь-якого з цих факторів обумовлює зміщення кривої попиту. Крива пропозиції ілюструє залежність обсягу пропозиції товару від рівня ціни. Відповідно до закону пропозиції, збільшення ціни товару веде до зростання обсягу пропозиції, отже, крива пропозиції спрямована вгору. Пропозицію визначають не тільки ціна товару, а й інші чинники: ціна на ресурси, застосовані технології та очікування виробників. Якщо один із цих чинників змінюється, крива пропозиції зміщується.

Перетин кривих попиту та пропозиції визначає ринкову рівновагу. При рівноважній ціні обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.

Дії покупців і продавців природним чином приводять до ринкової рівноваги. Коли ринкова ціна перевищує ціну рівноваги, ринок характеризується надмірною пропозицією, яка призводить до падіння ринкової ціни. Якщо ринкова ціна нижча за ціну рівноваги, ринок характеризується незадоволеним попитом, що призводить до збільшення ринкової ціни.

Щоб проаналізувати вплив на стан ринку будь-якої зміни ринкової ситуації, використовуючи графіки кривих попиту і пропозиції, розглядають її вплив на ціну рівноваги і рівноважний обсяг. Такий аналіз містить три кроки. По-перше, ми з'ясуємо, чи призводить подія до зсуву кривої попиту або пропозиції. По-друге, ми визначаємо, в якому напрямку зміщується крива. По-третє, ми порівнюємо новий рівноважний стан з початковим.

У ринковій економіці ціни — це сигнали, на підставі якого приймаються економічні рішення, розподіляються обмежені ресурси. Ринкова ціна кожного товару — це гарантія рівноваги попиту та пропозиції.

Питання для самоконтролю

1. Які чинники впливають на попит?
2. Які фактори лежать в основі закону попиту?
3. У чому полягає відмінність між поняттями «попит» («пропозиція») і «величина попиту» («величина пропозиції»)?
4. Що таке «рівноважна ціна» і «рівноважний обсяг»?
5. Наведіть приклади товарів з високою еластичністю попиту за ціною і за доходом.
6. У чому практичне значення коефіцієнтів прямої та перехресної еластичності?
7. Який знак має перехресна еластичність товарів-замінників і який — товарів-комплементів?
8. У чому практичне значення коефіцієнта еластичності за доходом?
9. Чи є бензин предметом першої необхідності? Обґрунтуйте свою відповідь.
10. Чим вигідніше торгувати країні на зовнішньому ринку: пшеницею або автомобілями? Обґрунтуйте свою відповідь.

Література до теми

1. Григорук А.А. Основи економічної теорії [Текст]: навч. посібник / А.А. Григорук, Л.М. Литвин. — Тернопіль : Збруч, 2009. — 400 с.
2. Економічна теорія: навч. посібник / О.В. Стефанишин, М.В. Квак, М.В. Кічурчак, М.І. Теребух; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка.– Львів : 2015. — 335 с.
3. Економічна теорія. Національна економіка : підручник / В.М. Тарасевич, В.Я. Швець, Ю.І. Пилипенко [та ін.] ; за ред. В.М. Тарасевича. — Київ : Знання, 2012. — 270 с.
4. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко, В.В. Бугас, О.В. Семененко ; за заг. ред. В.М. Семененка та Д.І. Коваленка. [2-ге вид., доповн. та переробл.]. — Київ : Центр учбової літератури, 2011. — 428 с.
5. Економічна теорія. Практикум: навч. посібник / А.В. Базилюк, Ж.В. Дерій, В.В. Концева, І.О. Хоменко. — Київ : Центр учбової літератури, 2012. — 312 с.
6. Золотих І.Б. Історія економічних вчень: навч. посібник / І.Б. Золотих. — Київ : Центр учбової літератури, 2013. — 185 с.
7. Історія економічних вчень : підручник / В.В. Білоцерківець, В.В. Волошенюк, О.О. Завгородня [та ін.]; за ред. В.М. Тарасевича, Ю.Є. Петруні. [2-ге вид., доповн. і переробл.]. — Київ : Центр учбової літератури, 2016. — 376 с.
8. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія / Н.М. Краус. — Київ : Цент учбової літератури, 2016. — 596 с.
9. Савченко В.Ф. Національна економіка : навч. посібник / В.Ф. Савченко. — Київ : Знання, 2011. — 309 с.
10. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія : навч. посібник / А.В. Сірко. — Київ : Центр учбової літератури, 2014. — 416 с.
11. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. О. Васильєва. — Київ : Наш Формат, 2018. — 722 с.
12. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії : навч. посібник / В.Г. Чепінога. — Київ : Ліра-К, 2014. — 240 с.

*Підприємець — це людина особливого роду.
Прибуток для нього лише символ успіху. Головне —
ступити на незвіданий шлях, далекий від усталених рішень.*

Йозеф Шумпетер

Тема 8. Підприємство і капітал

8.1 Підприємницька діяльність

8.2 Соціально-економічний зміст капіталу, його складові

8.3 Додаткова вартість, методи її збільшення

8.4 Нагромадження капіталу, його фактори

8.1 Підприємницька діяльність

Підприємництво — це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку. З цього випливає, що підприємництво пов'язане із застосуванням капіталу. В той же час, підприємництво — це не просто прагнення отримати великий прибуток. Неодмінними компонентами підприємництва є компетентність, новаторство, уміння організувати і управляти виробництвом (рис. 8.1).

Суб'єктами підприємництва є приватні особи, які необмежені законом у правоздатності або дієздатності, групи осіб, держава. **Об'єктом підприємництва** є господарська діяльність, спрямована на одержання прибутку [1, с. 524]. Однак, поряд із певною свободою підприємницької діяльності і рівністю можливостей для всіх підприємців, існують певні законодавчі обмеження підприємництва:

- певні види діяльності можуть здійснюватися лише державними підприємствами (виготовлення і реалізація наркотичних засобів, зброї та вибухових речовин, цінних паперів і грошей);
- уряд встановлює перелік видів діяльності, якими можна займатися лише за ліцензіями (дозволом);
- окремими видами діяльності можна займатися лише за наявністю кваліфікаційного атестата (лікар, юрист, кулінар та ін.).



Рис. 8.1 — Визначення змісту підприємництва

Існує три *форми організації підприємництва*:

- одноосібне господарство — така форма організації, коли один власник приймає одноосібні рішення і несе повну та необмежену відповідальність усім своїм майном за результати діяльності;
- партнерство — форма організації підприємництва, що ґрунтується на об'єднанні майна різних власників, коли два або

- більше підприємців приймають рішення спільно і несуть солідарну відповідальність за всі справи. Якщо це партнерство з обмеженою відповідальністю, то в разі банкрутства співвласники ризикують втратити лише свою частку в капіталі підприємства. Партнерство з необмеженою відповідальністю означає відповідальність особистим майном;
- корпорація — форма організації підприємництва на основі акціонерної власності, в якій підприємець, зазвичай, відокремлений від власності, а його фінансова відповідальність обмежена [2, с. 117].

Термін «підприємництво» вперше вжив Р. Кантильйон (XVIII ст.), який вважав, що підприємець — це людина, яка за певну ціну купує засоби виробництва для того, щоб виготовити з них продукт, продати його й отримати прибуток. Підприємець кожного разу наражається на ризик втрат або неотримання прибутку. Німецький соціолог М. Вебер (початок XX ст.) розробив модель «ідеального підприємця». Він визначив підприємництво як спосіб життя, за якого людина існує для справи, а не справа задля людини. Мотивом підприємництва він вважав прагнення людини до влади та визнання. Німецький економіст, соціолог В. Зомбарт розкрив умови реалізації «духу підприємництва», який виражається у наслідуванні діловій етиці, вмінні організувати справу, бажанні отримати доходи. Австро-американський економіст Й.Шумпетер писав про особливу функцію підприємця, яку він назвав новаторською. Він вважав, що підприємець — це економічний лідер, новатор, рушійна сила НТП. Підприємець відрізняється від звичайного господаря тим, що запроваджує нововведення. Шумпетер виокремив п'ять можливих напрямів новаторства у бізнесі: нові товари; нові способи виробництва; нові ринки збуту; нові джерела сировини; нові організації [3].

Відповідно до Господарського кодексу України, **підприємництво** — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) для досягнення економічних і соціальних результатів і отримання прибутку.

З погляду економічної теорії, *підприємництво* — це специфічний фактор виробництва, який розглядається з двох сторін:

- як *метод господарювання* — підприємництво ґрунтується на економічній та юридичній самостійності господарських суб'єктів, їхній особистій відповідальності, господарському ризику; підприємець працює за принципами самоокупності, саморегулювання, матеріальної зацікавленості, творчості;
- як *економічна категорія* — віддзеркалює виконання підприємцем певних економічних функцій:
 - ресурсної — мобілізація фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів;
 - організаторської — організація виробництва, збуту, реклами, сервісу й управління ними;
 - творчої — новаторство, запровадження нових ідей у господарську діяльність, ініціатива, ризик.

Доволі часто спостерігається плутанина серед таких понять, як бізнес, підприємництво, комерція. У повсякденному житті їх ототожнюють. Проте, варто відзначити, що бізнес — поняття більш широке, ніж підприємництво. **Бізнес** — це будь-який вид діяльності, який приносить вигоду. *Підприємництво* — це бізнес, у якому використовується новаторство, творчість. **Комерція** — передусім діяльність у сфері збуту. Підприємницька діяльність передбачає існування підприємницького типу мислення — нетрадиційними, оригінальними поглядами та підходами до прийняття рішень, здатністю підкорити собі діяльність усього колективу, діловою інтуїцією, лідерством, наполегливістю [6].

У підприємстві поєднуються особистий і суспільний інтереси. Особистий інтерес підприємця — це отримання максимального прибутку за найменших витрат, реалізація себе як особистості (рис. 8.2, рис. 8.3).

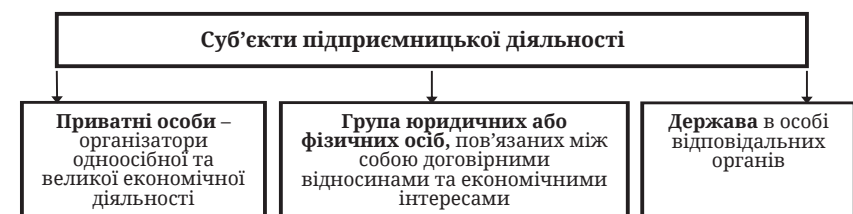


Рис. 8.2 — Суб'єкти підприємництва



Рис. 8.3 — Різновиди підприємницької діяльності

Функції підприємництва.

1. *Новаторська* – здійснення науково-технічних розробок, створення нових товарів.
2. *Соціальна* – виготовлення необхідних суспільству товарів та послуг.
3. *Організаційна* – впровадження нових форм і методів виробництва, оплати праці тощо.
4. *Господарська* – найефективніше використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів.
5. *Особиста* – самореалізація власної мети підприємця.
6. *Суспільна функція* підприємця проявляється в тому, що:
 - підприємництво сприяє суспільному прогресу, коли працює на межі своїх можливостей і постійно впроваджує новинки;
 - підприємництво сприяє зростанню добробуту населення, тому що постійно прагне задовольнити нові потреби;
 - підприємці роблять благодійні внески на соціальні потреби;
 - вони сприяють оновленню старих регіонів;
 - підприємництво допомагає вирішити проблему безробіття;
 - підприємці сплачують податки;
 - вони забезпечують ефективне використання виробничих ресурсів.

Підприємництво може існувати тільки в умовах ринкової економіки, тому що воно ґрунтується на приватній власності й економічній свободі (рис. 8.4).



Рис. 8.4 — Види підприємницької діяльності

Підприємництво класифікується за такими критеріями.

За типом власності та управління:

- підприємець-власник — власник або співвласник підприємства;
- підприємець-орендар — орендар засобів виробництва;
- підприємець-менеджер — висококваліфікований спеціаліст у галузі управління бізнесом. Часто він не є власником майна, не орендує його, а працює за наймом на великих підприємствах і управляє ними.

За масштабами діяльності:

- індивідуальне — підприємництво однієї особи та членів його родини;
- колективне — підприємництво більше двох осіб.

За сферами діяльності:

- виробниче;
- фінансове;
- комерційне;
- посередницьке.
- страхове.

Згідно з Господарським кодексом України, вирізняють такі *принципи здійснення підприємницької діяльності*:

- свобода вибору виду підприємництва;

- самостійне формування програми діяльності, вибору постачальників, споживачів і ресурсів, встановлення цін;
- вільний найм робітників;
- комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком після сплати податків;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Умови формування підприємництва в країні:

- стабільність державної та соціальної політики;
- наявність прав власності на засоби виробництва, продукцію і доходи;
- повна економічна самостійність;
- повна економічна відповідальність;
- наявність сприятливої громадської думки;
- простота процедур регулювання підприємництва (реєстрації, ліцензування, звітності та ін.).

Умови для розвитку підприємництва:

- створення сприятливого законодавчого середовища і нормативної бази: захист власності всіх господарюючих суб'єктів; створення рівних прав і надання повної економічної свободи всім суб'єктам; невтручання державної влади в діяльність підприємств;
- конкурентний режим господарювання;
- формування ринкової інфраструктури;
- створення сприятливого для підприємництва економічного середовища (податкової політики, державної фінансової допомоги та ін.).

Умови підприємницької діяльності.

1. **Наявність майнових прав.** Підприємець повинен бути власником виробленого продукту і доходу від його реалізації. Ресурси, які він використовує, можуть бути як власні, так і залучені.

2. **Певне економічне середовище.** Підприємець повинен мати самостійність при: виборі господарської діяльності; визначенні споживачів товарів та постачальників ресурсів; визначенні цін; розпорядженні доходом.

3. **Певне правове середовище.** Підприємець повинен мати правові гарантії з боку держави: юридичний захист прав підприємця, вирішення спірних економічних ситуацій через державний арбітраж; захист свободи конкуренції, захист споживачів від монополізму.

4. **Економічна відповідальність за результати діяльності.** Підприємницька діяльність може мати негативні наслідки і призвести до збитковості, суттєвої втрати майна, банкрутства.

5. **Етика підприємництва.** Серед підприємців утверджуються морально-етичні норми: обов'язковість, чесне суперництво, висока культура та освіченість, контактність, вміння спілкуватися з людьми. Підприємницька діяльність відбувається на рівні підприємств.

8.2 Соціально-економічний зміст капіталу, його складові

Далеко не завжди виробництво, товари або гроші виконують роль капіталу, далеко не завжди вони слугують присвоєнню результатів чужої праці. Іншими словами, капітал може бути у формі грошей, обладнання та ін., але не всілякі гроші та не кожний верстат, інструмент є капіталом. Таким чином, капітал є специфічною категорією, яка виражає не річ, а певний тип суспільних відносин. Капітал завжди припускає наявність найманої праці, а наймана праця — капітал. Історичними передумовами виникнення капіталу є розвинуте товарне виробництво і обіг, які набули всезагального характеру. Капітал підкоряє собі всі сфери економічного життя, прибуток стає рушійним мотивом розвитку суспільства [4, с. 79].

Економічні категорії та закони завжди є відображенням соціально-економічних умов та відповідних систем наукових поглядів, характерних для свого часу. Не є виключенням дефініція «капітал» (від латинського *capitalis* — головний), яка була виділена представниками *меркантилізму*. Першою формою прояву капіталу є гроші. Гроші використовувались як капітал, тобто з метою збагачення, ще за часів рабовласництва й феодалізму. У цих суспільствах існували, так звані, первісні (допотопні) форми капіталу — купецький і лихварський, що функціонували виключно в сфері обігу, вони приносили прибуток за рахунок спрямування грошей у торговельний оборот або у зростання (позика під відсоток).

По мірі розвитку продуктивних сил процес формування прибутку зміщується в бік виробництва: в XVII ст. — сільськогосподарського, з XVIII ст. — промислового.

Представники класичної школи розглядали виробничий капітал з матеріально-речової точки зору, тобто як сукупність засобів виробництва, які принесуть своєму власникові дохід: А. Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід; Д. Рікардо — як ту частину багатства, що зайнята у виробництві й необхідна для приведення в дію праці, трактував його як засіб виробництва; Дж. Мілль — як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці. Подальше зростання обсягів виробництва, поглиблення поділу праці та укрупнення капіталу призвели до появи проблеми управління ним, що дозволило поширити розуміння капіталу введенням до його структури підприємницької здібності.

Розгляд трьохфакторної моделі факторів виробництва (праця-земля-капітал) дозволяє кожен з чинників виробництва, в певних випадках, розглядати як домінуючий, що надає можливість усі їх інтерпретувати як види капіталу.

К. Маркс ідентифікує капітал як економічну категорію, яка виражає суспільно-економічні відносини, певний рух, в результаті чого створюється додаткова вартість. Це створило методологічну основу для розширення змісту капіталу через додавання нематеріальних складових. Він стверджував, що капітал — це самозростаюча вартість, що народжує так звану додаткову вартість. Маркс вважав, що творцем зростання вартості (додаткової вартості) є лише праця найманих робітників і саме тому капітал — це, насамперед, певне співвідношення між різними шарами суспільства, особливо між найманими робітниками і капіталістами [5, с. 270].

Отже, капітал досліджують із суспільно-економічної та матеріально-речової точки зору. *Капітал із суспільно-економічної точки зору* — це самозростаюча вартість або вартість, що приносить додаткову вартість, а з *матеріально-речової точки зору* — нагромаджена праця, запас машин, інструментів, грошей тощо (рис. 8.5).

Американський економіст Ірвінг Фішер (1867–1947 рр.) вважав, що капітал народжує потік послуг, які обертаються припливом доходів. Чим більше цінуються послуги того чи іншого капіталу, тим вищі



Рис. 8.5 — Багатоаспектність аналізу конкретних форм існування капіталу

доходи. Тому розмір капіталу слід оцінювати виходячи з розміру доходу, який він приносить. Таким чином, Фішер у поняття капіталу включав будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власникові.

Не відкидаючи жодного з трактувань капіталу, накопичених науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії, слід наголосити на необхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

Капітал — самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід. Матеріально-речовий зміст капіталу формують речові та особисті, фінансові та інтелектуальні фактори товарного виробництва, його продукти (товари і послуги), які обслуговують процес створення економічних благ та їх просування у сфері виробництва, обміну, споживання (рис. 8.6). Зростання вартості відбувається не за рахунок зростання витрат власника засобів виробництва. Цього досягають виключно завдяки праці найманого робітника, який отримує лише частину створеної ним вартості. Іншу частину — додаткову вартість безкоштовно привласнює власник засобів виробництва.

Додаткова вартість — це вартість, що створюється абстрактною працею найманих робітників і яка безоплатно привласнюється власником засобів виробництва.

У залежності від ролі у створенні вартості та додаткової вартості, капітал поділяється на постійний і змінний (рис. 8.7). **Постійним** називається капітал, уречевлений у засобах виробництва. Його вартість не змінюється в процесі виробництва, а лише передається готовому продукту. Постійний капітал — це частина капіталу витрачена на придбання засобів виробництва, вартість якої залишається незмінною і переноситься на створений продукт конкретною працею робітника (позначається буквою *c*). Він є матеріальною основою виробництва, але не створює додаткової вартості.



Рис. 8.6 — Структура капіталу

Змінний капітал представлений робочою силою. Робітник здатний створити вартість більшу, ніж вартість його власної робочої сили. Цей надлишок називається додатковою вартістю. Змінний капітал — це частина капіталу, яка витрачається на придбання робочої сили

і в процесі виробництва зростає на величину додаткової вартості (позначається змінний капітал буквою *v*, «variable» — той, що змінюється, змінний) та є джерелом створення додаткової вартості.

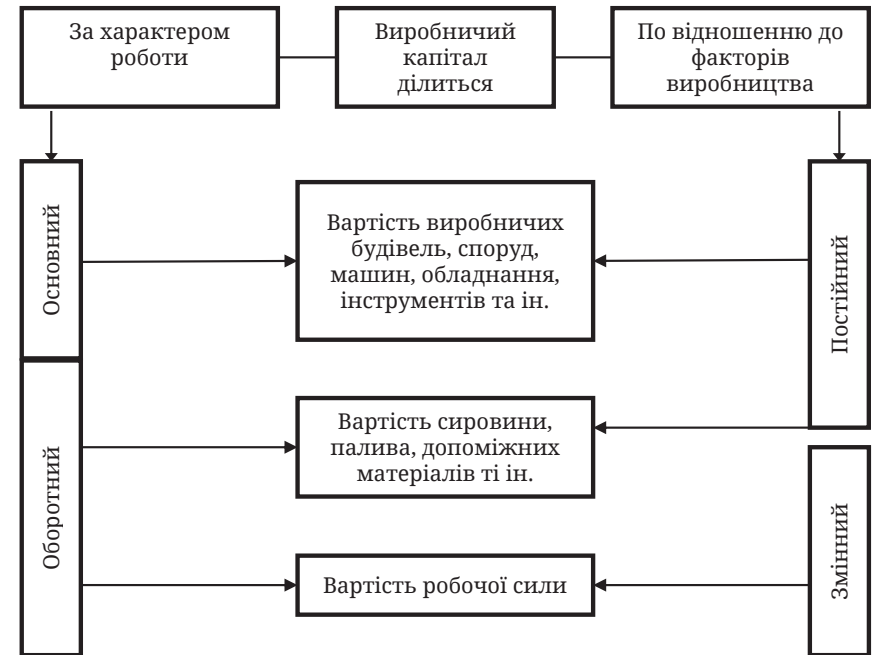


Рис. 8.7 — Різниця у поділі капіталу на постійний та змінний, основний та оборотний

Ми неодноразово підкреслювали: для здійснення процесу виробництва необхідні засоби виробництва та робоча сила. Між ними існує певне співвідношення. Співвідношення між кількістю засобів виробництва та кількістю робочої сили, необхідної для приведення цих засобів виробництва до дії, утворює технічну будову капіталу. *Технічна будова капіталу* показує ступінь технічної озброєності праці. Сама техніка, її рівень визначають, яка кількість робітників необхідна для її обслуговування. Прагнення до збільшення додаткової вартості спонукає капіталістів застосовувати більш досконалу техніку, шукати найсучасніші засоби виробництва.

В умовах капіталістичного товарного виробництва засоби виробництва і робоча сила мають вартісну форму. *Співвідношення між вартістю засобів виробництва і вартістю робочої сили утворюють вартісну будову капіталу.*

Наприклад: вартість 100 верстатів — 400 000 гривень,
вартість робочої сили — 100 000 гривень,
вартісна будова — $400000 c : 100000 v$.

Між технічною і вартісною будовою капіталу існує певна залежність. У сучасних умовах технології стають все більш складними. На зміну простим, ручним знаряддям праці прийшла система машин. Це означає, що на кожного робітника приходиться все більша кількість знарядь праці. Користуючись більш досконалішими знаряддями праці, робітники переробляють все більшу кількість сировини і виробляють більшу кількість товарів. Відбувається зростання технічної будови капіталу, внаслідок чого в авансованому капіталі зростає частка постійного капіталу, а частка змінного — відносно зменшується. Вартісна будова капіталу, яка визначається технічною будовою капіталу і відбиває зміни в технічній будові, називається *органічною будовою капіталу*.

Якщо зміни у вартісній будові викликані змінами в технічній будові, відбуваються зміни в органічній будові капіталу (c/v). Зростання органічної будови відбиває той факт, що в авансованому капіталі зростає частка постійного капіталу і відносно зменшується частка змінного капіталу. Це означає, що більш досконала техніка потребує менше робочої сили. Зростання органічної будови капіталу — об'єктивний закон товарного виробництва. Дія цього закону викликає суттєві соціально-економічні наслідки та відбиває той факт, що більш досконала техніка потребує менше робочої сили.

Змінний капітал у процесі виробництва набуває форми робочої сили. Вона не лише створює працею споживчі вартості, а й зберігає вартості спожитих засобів виробництва, переносить їх на продукт в якості складової частини його вартості. Отже, вирішенням проблеми джерела зростання капіталу є робоча сила. Вступаючи у відносини найму, людина за гроші відчужує робочу силу (як товар) на основі її вартості, що становить основу заробітної плати.

Таким чином, вартість готового продукту (W) містить три компоненти:

$$W = c + v + m, \quad (8.1)$$

де W — вартість товару;

c — вартість постійного капіталу (засоби виробництва), яку перенесено на продукт;

v — вартість змінного капіталу; відтворений еквівалент вартості змінного капіталу (робочої сили);

m — додаткова вартість (надлишок знов створеної вартості над вартістю робочої сили); визначається буквою m (від німецького «mehrwert»);

$(v + m)$ — знов створена нова вартість, яка дорівнює вартості робочої сили і додатковій вартості (цієї вартості до початку процесу виробництва не існувало).

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.

Розглянемо, яку роль відіграє робоча сила. Скажемо, наприклад, робітники за чотири години необхідного робочого часу створили нову вартість, яка дорівнює вартості їх робочої сили. На цьому процес виробництва не припинився: протягом додаткового робочого часу вони створили додаткову вартість. Вартість у 1500 доларів, авансована на придбання робочої сили, перетворилась на 3000 доларів, вона збільшила свою величину на величину додаткової вартості. Тому, капітал, авансований на купівлю робочої сили, отримав назву «змінний капітал».

Висновок про те, що нову вартість в цілому, і додаткову зокрема створює робоча сила, а засоби виробництва лише переносять свою вартість на продукт, не означає, що постійний капітал не відіграє ніякої ролі у виробництві додаткової вартості. Адже, процес праці неможливий без знарядь і предметів праці — отже, і виробництво вартості і додаткової вартості без них неможливе. І навпаки, без живої праці, носієм якої є робоча сила, засоби виробництва не можуть функціонувати.

8.3 Додаткова вартість, методи її збільшення

Робочий день найманого робітника поділяється на дві частини: час, за який створюється еквівалент вартості робочої сили, і час, за який створюється додаткова вартість (рис. 8.8). Перший можна назвати необхідним робочим часом, другий — додатковим. Впродовж необхідного робочого часу створюється вартість тієї частини продукту, що витрачається на задоволення особистих потреб працівника, тобто необхідного продукту.

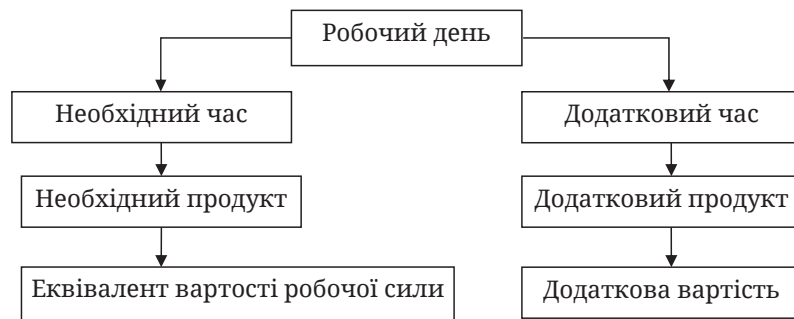


Рис. 8.8 — Структура робочого дня найманого працівника

Протягом додаткового часу створюється додатковий продукт, вартість якого є джерелом доходів підприємців та задоволення потреб членів суспільства, безпосередньо не зайнятих виробництвом, і суспільства в цілому. За умов товарного виробництва, особливо ринкової економіки, необхідний і додатковий продукт набувають вартісної форми, виступають відповідно у вигляді вартості робочої сили та додаткової вартості. Оскільки додаткова вартість створюється робочою силою, то ступінь зростання капіталу слід вимірювати відношенням додаткової вартості до змінного капіталу:

$$m' = m/v, \tag{8.2}$$

де m' — норма додаткової вартості;

m — додаткова вартість;

v — змінний капітал.

$$m' = (m/v) \cdot 100\%. \tag{8.3}$$

Норма додаткової вартості — це відсоткове відношення додаткової вартості до змінного капіталу; виражає ступінь експлуатації найманих працівників власником капіталу [6, с. 93].

Аналіз процесу виробництва додаткової вартості виявляє, що робочий день — величина не однорідна і складається з двох частин. Частина робочого дня протягом якого працівник працює на себе, відтворюючи вартість своєї робочої сили — називається *необхідним робочим часом*. Праця, затрачена в цей час, — **необхідна праця**. Друга частина робочого дня, впродовж якої робітник працює на капіталіста, створюючи додаткову вартість, називається *додатковим робочим часом*. Праця, затрачена в цей час, — це **додаткова праця**.

Власника засобів виробництва цікавить додаткова вартість. З розвитком капіталістичного виробництва вдосконалюється система експлуатації найманої робочої сили. В епоху становлення зрілого капіталізму зростання додаткової вартості досягалося шляхом подовження робочого дня за незмінної або дещо зростаючої ціни робочої сили. Це **абсолютна додаткова вартість**. В сучасних умовах абсолютну додаткову вартість отримують внаслідок підвищення інтенсивності праці. Це прихована форма подовження робочого дня.

Існує **надлишкова додаткова вартість**. Це різниця між суспільною вартістю товару і його більш низькою індивідуальною вартістю [7, с. 118]. Більш низька індивідуальна вартість пов'язана з підвищенням рівня продуктивності праці на окремому підприємстві, скороченням витрат постійного капіталу. *Норма додаткової вартості характеризує зростання не всього капіталу, а лише його змінної частини*, що впливає з аналізу процесу виробництва додаткової вартості. Збільшити додаткову вартість можна двома основними шляхами:

- поставити робітника у такі умови, за яких він буде за ту саму плату більше працювати;
- удосконалити виробничий процес так, щоб індивідуальна вартість товару була нижча за суспільну.

Перший шлях можна реалізувати подовженням робочого дня або підвищенням інтенсивності праці. У першому випадку при незмінному необхідному робочому часі збільшується тривалість робочого

дня, у другому — при зовні незмінній тривалості робочого дня змінюється співвідношення між необхідним і додатковим робочим часом на користь останнього (проте, за цією зовнішньою видимістю криється те саме продовження робочого дня, тому що робітник повинен за ту саму платню віддавати більше своєї праці).

Оскільки цей спосіб збільшення додаткової вартості пов'язаний з абсолютним збільшенням кількості праці, яку виконує найманий робітник, його називають виробництвом абсолютної додаткової вартості, а додаткову вартість, вироблену завдяки цьому, — абсолютною додатковою вартістю.

Зниження суспільно-необхідних витрат зумовлює зниження цін реалізації продукції галузі. Аналогічні процеси відбуваються у всіх сферах виробництва, що призводить до зниження вартості багатьох товарів. Якщо таке зниження охоплює виробництво товарів народного споживання, то знижується вартість товару «робоча сила». Оскільки за ту саму кількість грошей робітник може купити більшу кількість товарів, з'являється можливість за рахунок цього збільшити додаткову вартість. Останнє, що виникає завдяки скороченій частині необхідного робочого часу, називається відносною додатковою вартістю. Вона виникає лише за умов технічного прогресу: чим вищі його темпи, тим можливість для виробництва її також вищі [8, с. 109].

8.4 Нагромадження капіталу, його фактори

Метою капіталістичного товарного виробництва є отримання все більшої маси додаткової вартості. Тому капіталіст прагне здійснювати не просте, а розширене відтворення. Умовою простого відтворення є використання всієї додаткової вартості на задоволення особистих потреб капіталіста. Для забезпечення розширеного відтворення капіталіст повинен частку додаткової вартості перетворити у функціонуючий капітал, тобто у додаткові засоби виробництва і додаткову робочу силу. Таким чином, умовою розширеного відтворення є перетворення частки додаткової вартості у функціонуючий капітал. Перетворення частки додаткової вартості у функціонуючий капітал називається **нагромадженням капіталу**. Для того щоб підприємець мав

можливість здійснювати розширене відтворення, необхідна наявність таких умов:

- підприємець повинен мати змогу знайти на ринку необхідні йому додаткові засоби виробництва: машини, механізми, обладнання, сировину тощо;
- на ринку праці повинна існувати незайнята робоча сила, щоб підприємець зміг найняти необхідну йому кількість додаткових робітників;
- на ринку товарів та послуг має бути достатня кількість предметів особистого споживання для залучених додаткових робітників [9, с. 74].

Вже відзначалося, що кожен підприємець прагне здійснювати розширене відтворення. До цього його спонукає, по-перше, прагнення отримувати більшу додаткову вартість; по-друге, конкурентна боротьба, в якій виживає найсильніший.

Нагромадження капіталу — це перетворення частки додаткової вартості на функціонуючий капітал. На темпи і рівень нагромадження впливають усі чинники, які впливають на додаткову вартість, такі як:

- норма і маса додаткової вартості: чим вища норма додаткової вартості і чим більша її маса, тим більше можливостей для нагромадження;
- величина авансованого капіталу;
- пропорція, у якій додаткова вартість розпадається на капітал і дохід;
- продуктивна сила праці: чим вона вища, тим більше додаткової вартості буде створено.

Якщо в суспільстві підвищилась продуктивність праці, зменшується вартість одиниці фактора виробництва — засобів виробництва і робочої сили. Зменшиться і вартість робочої сили (не заробітна плата), отже, капіталіст може збільшити і кількість робітників, і вони створять більшу масу додаткової вартості.

Нагромадження капіталу має свої особливості в межах кожної з форм власності. В розвинутих країнах важливу роль у нагромадженні капіталу відіграє держава яка, окрім іншого, здійснює

капіталовкладення, запроваджує політику прискореної амортизації, надає податкові пільги, кредити та ін. Факторами, що стимулюють зростання нагромадження капіталу, є, передусім, науково-технічна революція, яка зумовлює поглиблення суспільного поділу праці, а отже, появу нових галузей, виробництв, видів продукції, що потребує значних капіталовкладень.

Водночас, науково-технічна революція забезпечує підвищення ефективності виробництва, знижує капіталомісткість продукції, підвищує коефіцієнт фондівіддачі, що дає змогу за відносно менших фінансових засобів збільшувати виробництво. Ця обставина виступає як фактор, який обумовлює тенденцію до зменшення норми нагромадження.

Масштаби нагромадження капіталу залежать, насамперед, від абсолютної величини додаткової вартості, яка, у свою чергу, визначається динамікою продуктивності праці, швидкістю оновлення основного капіталу, впровадженням досягнень науки та техніки у виробництво та ін. факторами.

Розрізняють також формальне і реальне нагромадження капіталу. Формальне нагромадження у формі грошей, цінних паперів, фінансових активів; реальне — у формі матеріально-речового змісту реального капіталу (основних і оборотних фондів, тобто товарно-матеріальних запасів, страхових і резервних фондів та ін.). Формальне нагромадження капіталу має перебувати у певній пропорції з реальним нагромадженням, порушення якої спричиняє знецінення фінансових активів.

Висновки

Основними рисами підприємця є пошук можливостей та ініціативність, готовність до ризику, відповідальність і здатність жертвувати в інтересах справи, орієнтація на ефективність і якість, цілеспрямованість. Перетворюючи свої гроші на капітал, виробник має вступати в економічні відносини з підприємствами, які виробляють необхідні йому товари та послуги, та з індивідами, які через певні причини, отримують засоби для існування не завдяки власній підприємницькій діяльності, а шляхом найму за гроші.

Просте відтворення — це таке відтворення, при якому обсяги виробництва з часом не змінюються. Умовою простого відтворення є використання всієї додаткової вартості на задоволення особистих потреб капіталіста. Умовою розширеного відтворення є перетворення частки додаткової вартості у функціонуючий капітал. Перетворення частки додаткової вартості у функціонуючий капітал називається нагромадженням капіталу. Для здійснення розширеного відтворення необхідні такі умови: наявність на ринку додаткових засобів виробництва, незайнятої робочої сили та предметів особистого споживання для задоволення потреб додаткових робітників.

На процес нагромадження капіталу впливають такі чинники: норма і маса додаткової вартості, пропорція, в якій додаткова вартість розпадається на капітал та особистий дохід, величина авансованого капіталу, продуктивність праці.

Питання для самоконтролю

1. Загальна характеристика підприємництва.
2. Чому капітал функціонує як авансована товарно-грошова вартість?
3. Що являє собою капітал як фактор виробництва?
4. Які відзнаки авансованого та діючого капіталу?
5. Які методи збільшення додаткової вартості є актуальними для сучасної підприємницької діяльності?
6. Додатковий продукт та його вартість.
7. Чим зумовлений поділ капіталу на основний та оборотний?
8. Що таке первісне нагромадження капіталу і які шляхи його здійснення?
9. Назвіть найважливіші особливості нагромадження капіталу в Україні.
10. Охарактеризуйте процес нагромадження при простому та розширеному виробництві.

Література до теми

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс. — М. : Политиздат, 1988. — 907 с.

2. Економічна теорія: Політекономія : підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — Київ : Знання- Пресс, 2010. — 581 с.
3. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича — М. : ИНФРА-М, 2011. — 714 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, А.О. Канищенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Київ : Вища шк.-Знання, 2007. — 743 с.
5. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. — Київ : Видавничий центр «Академія», 2008. — 464 с.
6. Основи економічної теорії: Курс лекцій / Н.І. Волкова, О.М. Козакова та ін.; Одес. нац. політехн. ун-т. — Одеса : АО БАХВА, 2008. — 264 с.
7. Основи економічної теорії: Курс лекцій. / Авт. кол. : Н.І. Волкова, О.М. Козакова (кер.), та ін.; Одес. нац. політех. ун-т. — Одеса : АО БАХВА, 2003. — 264 с.
8. Черепанова Н.О. Політична економія. Конспект лекцій для студентів заочної форми навчання. — Одеса : Наука і техніка, 2006. — 196 с.
9. Бутук О.І., Волкова Н.І. Економічна теорія: тренінг-курс: Навч. посібник — Київ : Знання, 2007. — 291 с.

Заритий скарб ржавіє і згниває, лиш в обороті золото зростає.
Вільям Шекспір

Тема 9. Механізм функціонування капіталу

- 9.1 *Кругообіг і оборот промислового капіталу*
- 9.2 *Виробничі фонди підприємства*
- 9.3 *Механізм відтворення основного капіталу*
- 9.4 *Сутність витрат виробництва, їх класифікація*
- 9.5 *Прибуток, як економічна категорія*

9.1 Кругообіг і оборот промислового капіталу

У будь-якому процесі виробництва, незалежно від його суспільної форми, беруть участь матеріальні й особисті фактори виробництва. Якщо розглядати їх позаконкретною соціальною формою, то вони виступають як звичайні засоби створення корисного продукту для задоволення природної мети виробництва. В цій якості фактори виробництва виступають як фонди підприємства. В умовах розвинутого товарного виробництва фактори виробництва слугують для створення і збільшення додаткової вартості, отже набувають форми капіталу [1, с. 187].

Усі без винятку економічні школи підкреслюють, що капітал не можна уявити без руху, що цей рух носить своєрідний циклічний характер, що сенс і мета цього руху полягає у самозростанні, тобто отриманні прибутку. Капітал існує у таких формах: індивідуальний, колективний, акціонерний, приватний, реальний, фіктивний,

постійний, змінний, основний, оборотний, промисловий, торговий, грошовий, позиковий, авансований, діючий (функціонуючий) і т. ін.

Рух майбутнього капіталу починається з того моменту, як підприємець знаходить кошти, які складають авансований капітал.

$$K_{ав} = c + v. \tag{9.1}$$

Як тільки починається процес виробництва капітал переходить до діючого.

$$K = c + v + m. \tag{9.2}$$

Капітал здійснює свій рух в двох сферах — виробництві й обігу та включає три стадії (рис. 9.1).

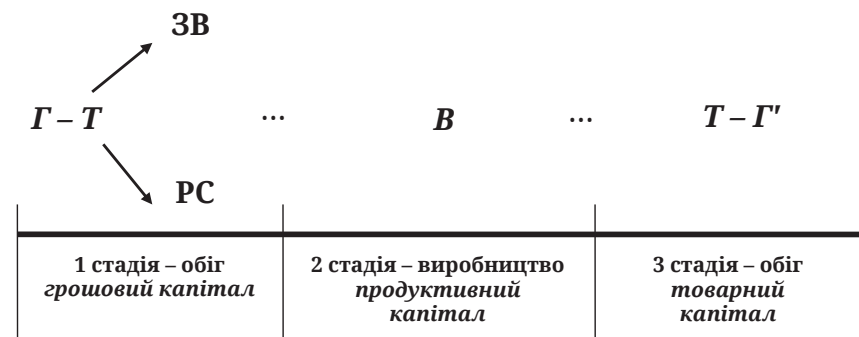


Рис. 9.1 — Стадії кругообороту капіталу

Кругооборот капіталу — це рух капіталу, в процесі якого капітал послідовно набуває трьох функціональних форм і проходить три стадії. *Перша і третя стадії* — це стадії обігу, *друга стадія* є стадією виробництва. *На першій стадії* капітал виступає у грошовій формі. Гроші авансуються на придбання необхідних засобів виробництва і робочої сили. Створюються умови для здійснення процесу виробництва. Грошовий капітал перетворюється на продуктивний. Рух будь-якого промислового капіталу починається неодмінно з грошової форми: гроші необхідні для закупівлі елементів капіталу та робочої сили. Гроші достатньо не витрачаються, а авансуються, тому що підприємець очікує, що не тільки поверне суму, що інвестує, а й отримає

деякий прибуток [2, с. 92]. Рух капіталу відбувається і у сфері обігу, але при цьому закладаються умови виробництва товарів і умови зростання авансової вартості. На виході з першої стадії грошовий капітал перетворюється на елементи продуктивного капіталу. На *другій стадії* відбувається процес виробництва, тобто відбувається зміна продуктивної форми капіталу на товарну форму, здійснюється поєднання засобів виробництва і найманої робочої сили. Капітал у продуктивній формі створює новий товар, його споживчу вартість і вартість, яка включає додаткову вартість. Функція продуктивної форми капіталу полягає в утворенні товарної маси, вартість якої більша за вартість використаних факторів виробництва. На *третьій стадії* відбувається реалізація створеного товару. Товарний капітал перетворюється на грошовий. Власнику підприємства повертається авансована на виробництво сума разом з реалізованою додатковою вартістю у формі прибутку [3].

При переході із другої до третьої стадії кругообороту капітал перетворюється з продуктивної форми на товарну. При цьому капітал знов повертається до первісної грошової форми, однак величина його зросла порівняно з авансованою сумою. Функція товарної форми капіталу — реалізація не тільки товарів, а й вартості, що вони містять, а також отримання очікуваного прибутку. Умовою безперервного кругообороту є зміна однієї функціональної форми іншою. Необхідно, також, щоб капітал одночасно знаходився в усіх трьох формах: частина має перебувати в грошовій формі, частина — у продуктивній, частина — у товарній формі.

$$G - T (ЗВ \text{ та } РС) \dots B \dots T - G', \tag{9.3}$$

де $ЗВ$ — засоби виробництва;

$РС$ — робоча сила.

Безперервне повторення процесу кругообороту називається **оборотом капіталу**. Оборот капіталу не співпадає з часом кругообороту. Протягом одного кругообороту власнику підприємства повертається лише частина авансованих (вкладених у виробництво) коштів. Повний оборот передбачає повернення усіх авансованих коштів [4, с. 76].

У залежності від особливостей обороту продуктивний капітал поділяється на **основний та оборотний**. **Основний капітал** — це частина капіталу, яка повністю бере участь у виробництві і тривалий час зберігає свою фізичну форму (споживчу вартість), але переносить свою вартість на створену продукцію по частинам протягом значного проміжку часу. До основного капіталу відносять виробничі будівлі та споруди, машини, обладнання, інструменти тощо. **Оборотний капітал** — частина промислового капіталу, що функціонує у вигляді предметів праці, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів (у тому числі заробітної плати), обертаючись і переносючи свою вартість на новостворену продукцію протягом одного виробничо-технологічного циклу [1, с. 73]. *Основний капітал* здійснює свій оборот більше одного року, як правило, за кілька років. *Оборотний капітал* робить декілька оборотів за рік. Розрізняють загальний та реальний оборот капіталу. Загальний оборот капіталу — це його оборот по вартості, а реальний — по натуральній формі. Реальний оборот здійснюється повільніше, він завершиться лише тоді, коли закінчать оборот по вартості найповільніші елементи продуктивного капіталу.

$$Ok = Koc / Kob, \tag{9.4}$$

де *Ok* — величина загального обороту капіталу протягом року;

Koc — вартість основного капіталу;

Kob — вартість оборотного капіталу.

Окрім основного та оборотного капіталу, кожне підприємство використовує капітал обігу, який складається з готової продукції та грошових коштів. *Сукупність оборотного капіталу та капіталу обігу утворює оборотні засоби підприємства.*

Час виробництва — це:

- 1) робочий період — кількість робочих днів, протягом яких виготовляється продукт;
- 2) час дії природних сил на продукт (наприклад час, коли досягає зерно);
- 3) час перебування сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та ін. у виробничих запасах на складах (вирішальне значення для скорочення цього часу мають своєчасні поставки продукції);

- 4) час перерв у процесі праці (на поточний ремонт тощо).

Час обороту — це час, який витрачається на закупівлю засобів виробництва, і час реалізації готового продукту. Це відноситься до основного капіталу, а оборотний (сировина, паливо, електроенергія та ін.) здійснює свій оборот протягом кожного виробничого циклу, тобто значно швидше, ніж основний капітал.

Перший вимір швидкості обороту капіталу — відрізок часу, протягом якого до підприємця у вигляді виручки повертається вся грошова сума авансованого капіталу, що зростає на величину прибутку. Цей відрізок становить один оборот. Другий вимір швидкості обороту капіталу — кількість обертів авансованого капіталу за рік.

Швидкість обороту капіталу вимірюється кількістю оборотів протягом року. Цей вимір є похідним від першого і відображається формулою:

$$n = O/o, \tag{9.5}$$

де *n* — кількість оборотів авансованого капіталу за рік;

O — одиниця виміру часу обороту (рік);

o — тривалість одного обороту, час обороту даного капіталу.

Оборот капіталу не співпадає з часом кругообороту. Протягом одного кругообороту власнику підприємства повертається лише частина авансованих (вкладених у виробництво) коштів. Повний оборот передбачає повернення усіх авансованих коштів (рис. 9.2).

Час обігу: придбання та доставка засобів виробництва	Час виробництва			Час обігу: реалізація виробленої товарної продукції та перебування її у товарних запасах
	Перебування засобів виробництва у матеріальних виробничих запасах	Робочий період – безпосереднє функціонування засобів виробництва	Перерви у робочому періоді	
			Зумовлені особливими властивостями технологічних процесів	Зумовлені організацією виробництва (змінність, обідні перерви)

Рис. 9.2 — Час обороту та його складові

Час обороту складається із часу виробництва і часу обігу. *Час виробництва* включає: час перебування предметів праці і обладнання у виробничих запасах; *робочий період* — це час праці людини, її спрямованої дії на предмети праці; технологічні перерви або час дії сил природи на продукт (наприклад, фарба сохне, тісто сходить); час перерв у процесі праці, які пов’язані з організацією виробництва. *Час обігу* — це час, який витрачається на закупівлю факторів виробництва і час реалізації готового продукту [5].

Це відноситься до основного капіталу, а оборотний (сировина, паливо, електроенергія та ін.) здійснюють свій оборот протягом кожного виробничого циклу, тому він здійснюється значно швидше. Зазначимо, що підприємства прагнуть скорочення часу обороту капіталу (рис. 9.3).

9.2 Виробничі фонди підприємства

Різні частини діючого капіталу (виробничих фондів) по-різному переносять свою вартість на вартість новоствореного продукту. Виходячи з цього, виробничі фонди підприємства поділяють на основні і оборотні. Так, основні фонди беруть участь у процесі виробництва тривалий час, тому вони переносять свою вартість на новоутворений продукт не одразу, а поступово. До них належать будівлі, споруди, верстати, обладнання і т. д.

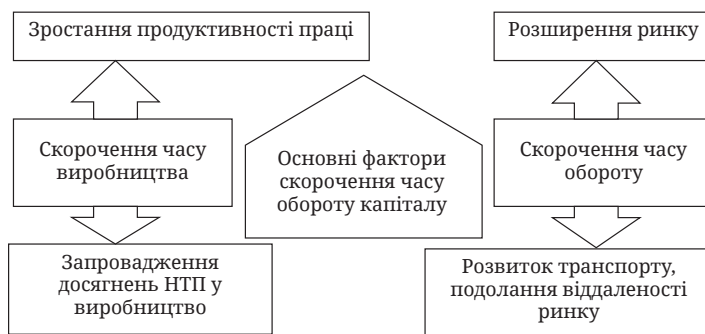


Рис. 9.3 — Основні фактори скорочення часу обороту капіталу

Основні фонди багато в чому визначають виробничий потенціал фірми (галузі, всієї країни), тобто здатність виробити за певний період часу певну кількість продукції потрібного асортименту і якості.

Аналіз основних фондів здійснюється за напрямками щодо технологічної та вікової структури. *Технологічна структура* показує співвідношення між так званою активною частиною фондів (робочі машини і обладнання, які безпосередньо беруть участь у випуску продукції), і пасивної їх частини (будівлі, споруди та ін.). *Вікова структура фондів* характеризує їх за строком служби.

При оцінці основних фондів за основу береться вартість на момент первісного запису у балансі основних фондів або її подальшого виправлення. У результаті, балансова вартість являє собою змішану оцінку основних фондів, тому що одна частина їх ще враховується за первісною вартістю (тобто вартістю придбання), а інша — вже пройшла переоцінку і враховується за так званою вартістю відновлення. До того ж і первісна вартість і вартість відновлення може бути як повною, тобто на момент придбання або чергової переоцінки, так і остаточною, тобто з додатком від модернізації або реконструкції.

Коефіцієнт зношування — це частка в основних фондах тих фондів, вік яких перевищує нормативні строки. Аналіз ефективності використання основних фондів, який характеризується такими коефіцієнтами:

- **фондовіддача** розраховується за формулою:

$$\phi = Q/\Phi, \tag{9.6}$$

де ϕ — фондовіддача;

Q — вартість виготовленої продукції, грош. одиниць;

Φ — середньорічна вартість основних фондів, грош. одиниць.

- **капіталомісткість основного капіталу** розраховується:

$$Км = Косн./Ср., \tag{9.7}$$

де $Км$ — капіталомісткість;

$Косн.$ — вартість капіталу, грош. одиниць;

$Ср.$ — собівартість вироблених та реалізованих товарів і послуг, грош. одиниць.

На відміну від основного капіталу, оборотний відразу переносить свою вартість на вартість новоствореного продукту, тобто повністю споживається під час одного технологічного циклу. *За економічним змістом до оборотного капіталу* відносять сировину, паливо, енергію, матеріали, напівфабрикати незавершене виробництво, запаси готової продукції, товари для перепродажу. Якщо брати бухгалтерські визначення *оборотного капіталу*, то до вже зазначеного слід додати засоби у розрахунках між постачальниками і покупцями, грошові кошти у касі, витрати на заробітну плату.

За величиною оборотний капітал у більшості фірм набагато менший за основний, але у господарському житті оборотний капітал обертається набагато швидше, ніж основний [5, с. 117]. В результаті його внесок у собівартість продукції звичайно набагато вищий, ніж внесок основного капіталу. Основний капітал переносить свою вартість на виготовлену продукцію протягом декількох років частками (через амортизацію), а оборотний капітал — протягом року. Звідси зрозуміло, чому на підприємствах так прагнуть зниження матеріаломісткості, в тому числі енергомісткості, металомісткості тощо.

Під «**матеріаломісткістю**» розуміють відношення витрат сировини, палива, енергії, матеріалів, праці до вартості виготовленої продукції:

$$m = M/Q \cdot 100\%, \tag{9.8}$$

де *m* — матеріаломісткість, %;

M — вартість використаної сировини, палива, енергії, матеріалів і напівфабрикатів, грош. одиниць;

Q — вартість виготовленої продукції, грош. одиниць.

Варіантами цього показника можуть бути *енергомісткість*, *металомісткість* та інші показники (коефіцієнти), у тому числі:

– *оборотності оборотного капіталу* (оборотних засобів):

$$Ob = Qp / Kоб, \tag{9.9}$$

де *Ob* — коефіцієнт оборотності оборотного капіталу (оборотних засобів), разів;

Qp — обсяг реалізованої продукції;

Kоб — середньорічна вартість оборотного капіталу (оборотних засобів).

Хоча цей показник сильно коливається залежно від галузі, він показує, скільки разів на рік відбувається економічний кругообіг на підприємстві. Отже, маємо вагоме значення раціонального використання виробничих фондів і їх складових.

9.3 Механізм відтворення основного капіталу

З часом капітал може зменшитися як за натуральною формою, так і за вартістю. Цей процес отримав назву *знецінення*. *Знецінення* може бути зумовлене різними факторами. Так, розрізняють **фізичне і моральне зношування капіталу** (рис. 9.4).

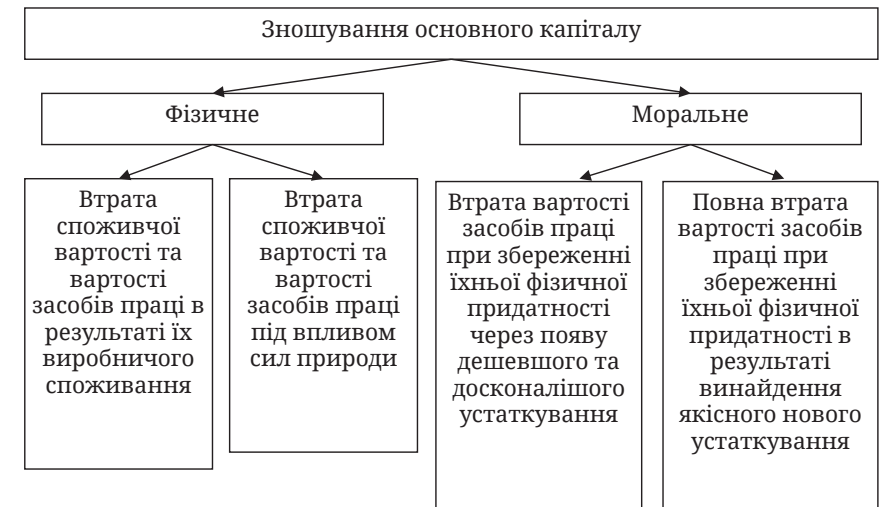


Рис. 9.4 — Основні форми зношування основного капіталу

В першому випадку знецінення обладнання, будівель відбувається по мірі їх фізичного зношування в процесі виробництва і просто залежно від часу під впливом сил природи (гниття, іржавіння та ін.),

тобто це поступова втрата засобами споживчої вартості в процесі виробничого використання та під впливом сил природи. При моральному зношуванні знецінення відбувається у зв'язку з появою нового покоління техніки, більш продуктивної і дешевої у розрахунку на одиницю потужності, або аналогічної, але набагато дешевшої, ніж діюча, що автоматично зменшує вартість уже задіяного основного капіталу. У цьому випадку верстат старого покоління, який не працював навіть жодного дня, миттєво «втрачає» свою вартість.

Якщо фізичний знос настає в результаті використання основного капіталу, то його вартість не втрачається, а переноситься по мірі зносу, частинами, на створюваний товар. При реалізації товару, ця частина вартості повертається власнику підприємства у грошовій формі. Процес відшкодування у грошовій формі вартості основного капіталу, що відповідає його зносу, називається **амортизацією**. Самі відрахування називаються амортизаційними. Інше значення терміна «амортизація» — це вартісна оцінка зношування основного капіталу за певний період часу. **Амортизаційні відрахування** зосереджуються у амортизаційному фонді підприємства. Кошти з амортизаційного фонду використовуються для заміни засобів праці після їх повного зносу або для їх капітального ремонту. Розміри амортизаційних відрахувань, або списання, розраховуються за формулою

$$A = (Kn - Ko) / T, \tag{9.10}$$

де A — розмір амортизаційних відрахувань, грн;

Kn — первинна вартість основного капіталу, грн;

Ko — залишкова вартість основного капіталу на момент що передбачає його вибуття з експлуатації, грн;

T — строк служби речових носіїв основного капіталу, роки.

Щорічні амортизаційні відрахування включаються у витрати виробництва. Саме тому, підприємці в принципі зацікавлені у зростанні списань в амортизаційний фонд, оскільки ці кошти більш вигідно, ніж прибуток, використовувати для фінансування інвестицій — з них не треба сплачувати податки.

Особливий інтерес до розмірів амортизаційних відрахувань має держава. Занадто маленькі амортизаційні відрахування це — недо-

статній в національних масштабах фонд для капіталовкладень. Щорічні амортизаційні відрахування, які надходять до амортизаційного фонду, здійснюються за спеціальними нормами амортизації за балансовою вартістю основних фондів. *Норма амортизації* розраховується за формулою:

$$An = A / Kосн., \tag{9.11}$$

де An — норма амортизації;

A — сума амортизаційних відрахувань за рік;

$Kосн.$ — вартість основного капіталу.

У сучасних умовах, амортизаційні відрахування — це головне джерело фінансування капітальних вкладень у розвинутих країнах. Тому держава, за певних умов, дозволяє фірмам прискорену амортизацію, що дає змогу списувати вартість основних фондів швидше ніж зазвичай, за кілька років. Зазначимо, що прискорена амортизація дозволяється для активної частини основних фондів. Однак, як наслідок, це може мати не тільки швидке оновлення основного капіталу, а і збільшення тієї частини витрат виробництва, яка припадає на амортизаційні відрахування.

9.4 Сутність витрат виробництва, їх класифікація

Речовий зміст витрат виробництва на різних етапах розвитку економіки має різну суспільну форму (рис. 9.5). В умовах традиційного простого товарного виробництва витрати виробництва вимірюються вартістю спожитих засобів виробництва. Витрати праці (живої та уречевленої) простого товаровиробника у суспільно-необхідних розмірах збігаються з вартістю товару.

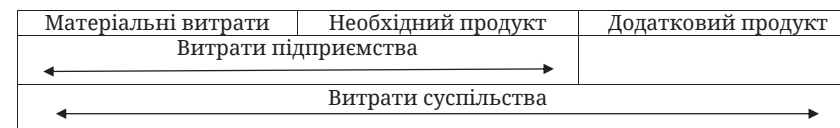


Рис. 9.5 — Структура вартості продукту

Фонд індивідуального споживання виробника виступає як частина валового доходу. Його обсяг визначається величиною валового доходу та пропозицією, яку враховують при його розподілі на споживання та нагромадження. У розвиненому товарному господарстві фонд індивідуального споживання виробника набуває форми змінного капіталу, витраченого для наймання робочої сили *v*. Цей фонд виступає не тільки як категорія розподілу (частина національного доходу), а й як категорія виробництва (частина авансованого капіталу). Перетворення фонду споживання на змінний капітал є передумовою поєднання елементів *s* (вартість засобів виробництва) та *v* в одній категорії «витрати виробництва». Соціально-економічна сутність витрат виробництва полягає в тому, що вони відображають виробничі відносини з приводу витрат власне капіталу, а не праці на виробництво продукції (рис. 9.6).

В умовах розвитку соціально-орієнтованого ринкового господарства поступово зникає протистояння праці і капіталу (через демократизацію останнього, акціонерну та партнерську власність). Відносини робітника і підприємця все більше набувають характеру співробітництва. Отже, відбуваються зміни в соціально-економічній сутності витрат виробництва.

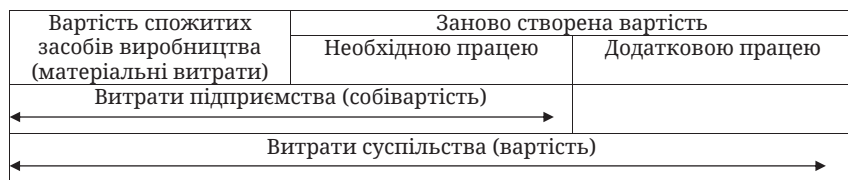


Рис. 9.6 — Структура витрат виробництва

Представники західної економічної науки ґрунтовно розробили проблему витрат виробництва виходячи з потреб його ефективності, тобто:

- а) з обмеженості ресурсів;
- б) неможливості їхнього альтернативного використання.

Австрієць Ф. Візер (1851–1926 рр.) та американець Дж. Кларк (1847–1938 рр.) ввели категорію «вмінені витрати» (тобто приписувані

комусь, віднесені на чийсь рахунок). Це дійсні витрати виробництва на певний товар, які дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби витрачені виробничі ресурси використовувались по-іншому.

Вибір певних ресурсів для виробництва певного товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару. З цього виходить, що існує корисність, від якої відмовляються, або непряма корисність, яку можна отримати від виробництва альтернативного товару, використання альтернативних ресурсів.

Економічна теорія вирізняє такі основні види витрат виробництва підприємства: *постійні, змінні, валові (загальні), середні, граничні, альтернативні, зовнішні, внутрішні*. Сучасні західні концепції класифікують витрати виробництва, за критерієм залежності або незалежності їх від обсягу виробництва.

Постійні витрати (англ. Fixed Costs) — витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону (позначаються **FC**). **Змінні витрати** (англ. Variable Costs) — витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. Динаміка їх нерівномірна: починаючи з нуля, вони спочатку зростають дуже швидко разом зі зростанням виробництва. З подальшим розширенням обсягів виробництва виникає фактор економії, і змінні витрати зростають повільніше, ніж збільшується обсяг продукції (позначаються **VC**).

Валові витрати (загальні витрати, англ. Total Costs) є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва (позначаються **TC**).

Середні витрати — витрати на одиницю продукції, що випускається. Розрізняють загальні середні витрати, дорівнюють частці від ділення повних (валових) витрат на обсяг виробництва; змінні середні витрати, дорівнюють частці від ділення змінних витрат на обсяг виробництва; постійні середні витрати, дорівнюють частці від ділення постійних витрат на обсяг виробництва (позначаються **ATC**).

Нерівномірна зміна валових витрат веде до того, що зі зростанням обсягів виробництва змінюються витрати на одиницю продукції, це має особливе значення для ринкової стратегії підприємства, оскільки дає змогу з'ясувати — за якого обсягу виробництва витрати на одиницю продукції будуть мінімальними.

Прямі витрати — витрати, що можуть бути безпосередньо пов'язані з визначеною діяльністю чи видом продукції. **Поточні витрати** — витрати, що визнаються в період їх здійснення та відображаються в обліку за рахунками витрат. **Граничні витрати** (англ. «Marginal Costs», позначаються **MC**) — витрати необхідні для випуску додаткової одиниці продукції найефективнішим (найдешевшим) чином.

$$MC = \Delta TC / \Delta Q. \quad (9.12)$$

Альтернативні витрати (не явні) — це вигода, втрачена внаслідок невикористання економічного ресурсу в найдохіднішій зі всіх можливих сфер і галузей господарювання. *Альтернативна вартість* (вартість втрачених можливостей, пропущена вигода) — вартість найкращої (найвище оплачуваної) альтернативної можливості виробництва чи поведінки фірми при порівняльному ступені ризику. *Витрати майбутніх періодів* — грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на собівартість продукції будуть віднесені в майбутньому періоді, частинами.

Якщо розглядати витрати живої та уречевленої праці у перетвореній (вартісній та грошовій) формі, то витрати уречевленої праці (засобів виробництва) поставатимуть як витрати постійного капіталу (c), а витрати живої праці — як витрати необхідної (v) та додаткової праці (m) [6, с. 87]. Витрати уречевленої та живої праці утворюють вартість (W) виробленого товару:

$$W = c + (v + m). \quad (9.13)$$

Формула засвідчує, скільки праці коштує суспільству виробництво товару, але вартість виробництва товару є лише частиною загальної вартості, а саме $(c + v)$, тобто витрат капіталу (K) на засоби виробництва і найману робочу силу

$$K = (c + v). \quad (9.14)$$

Зовнішні (явні, або експліцитні) витрати — витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками фірми (грошові витрати на придбання сировини, палива, обладнання, трудових та транспортних послуг тощо). **Внутрішні** (неявні, або імпліцитні) витрати — витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів. Неявні витрати включають недоотримані підприємцем доходи при найвигіднішому альтернативному застосуванні власних ресурсів. Сучасна економічна наука відносить до внутрішніх витрат нормальний прибуток — мінімальну плату, необхідну для утримання підприємця в певній сфері бізнесу. Виокремлення явних та неявних витрат відображає два підходи до розуміння природи витрат фірми.

Таким чином, економічні (вмінені) витрати — це витрати, які належить здійснити підприємцю, щоб відволікти ресурси від альтернативного використання. Це дійсні витрати на виробництво товару, які відображають вартість ресурсів при найкращому з можливих варіантів їхнього застосування.

Залежно від строку, протягом якого можлива зміна економічних ресурсів, залучених фірмою до виробництва певного виду продукції, розрізняють:

- витрати фірми в довгостроковому періоді (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);
- витрати фірми в короткостроковому періоді (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним).

Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні (рис. 9.7).

Слід також зазначити, що у деяких випадках фірми несуть необоротні витрати, які не можуть бути відшкодовані і характеризують:

- втрачені можливості, пов'язані з помилковими управлінськими рішеннями (збитки, які відшкодовуються за рахунок прибутку);
- втрати, які здійснюються раз і назавжди й не компенсуються у разі припинення діяльності фірми (витрати на рекламу та ін.).



Рис. 9.7 — Структура витрат підприємства в короткостроковому періоді

9.5 Прибуток, як економічна категорія

Прибуток на капітал є складною економічною категорією, яка багатогранна за своєю сутністю та конкретними формами прояву. Еволюція наукових уявлень про природу та джерела прибутку відображає розвиток теоретичних досліджень сутності та динаміки руху капіталу. Досліджуючи торговельний капітал, меркантилісти вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля.

А. Сміт трактував прибуток як дохід на капітал, Д. Рикардо визначав його як частину вартості, що залишається після вирахування заробітної плати [7, с. 93]. Базуючись на теорії трьох факторів виробництва, Ж.Б. Сей поділяв прибуток на процент (дохід на капітал) та підприємницький дохід (винагороду за «талант, діяльність, дух порядку й керівництва»). Дж. С. Мілль аналізував прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання. К. Маркс досліджував прибуток як головну мету й мотив діяльності капіталіста, результат неоплаченої

праці найманих робітників, похідну та перетворену форму додаткової вартості, що виступає як породження всього авансованого капіталу.

Заперечуючи експлуаторське походження прибутку, сучасні західні дослідники виводять його сутність із природи підприємницької діяльності, трактуючи **прибуток** як:

- плату за послуги підприємця, ініціативу поєднання економічних ресурсів;
- винагороду за новаторство, нововведення, управлінський талант підприємця;
- плату за ризик та невизначеність підприємницької діяльності;
- форму доходу підприємця, який здійснив капіталовкладення з метою досягнення комерційного успіху тощо.

Економічний прибуток визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми і внутрішніми, включаючи нормальний прибуток) витратами виробництва. *Нормальний прибуток* — звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний 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. *Економічний прибуток* — це надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його вмінням знайти найкраще застосування та комбінацію економічних ресурсів, здійснювати нововведення, ризикувати тощо.

Виникнення надлишкового прибутку спонукає підприємців спрямовувати свої капітали в певну сферу суспільного виробництва, що сприяє розширенню кола виробників та зниженню ринкових цін. Результатом останнього є зменшення економічного прибутку, його зникнення, а відтак вплив капіталів в інші сфери бізнесової діяльності. Однак, зменшення кількості виробників підвищує ринкові ціни та спричиняє зростання економічного прибутку і т. ін.

Засобами виміру прибутку є його маса (абсолютна грошова величина) та норма (якісний відсотковий показник). *Маса прибутку* — це абсолютний розмір прибутку в грошовому вираженні. Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку до всього авансованого капіталу.

$$П = П / К \cdot 100\%, \quad (9.15)$$

де $П$ — норма прибутку;

$П$ — маса прибутку;

$К$ — величина авансованого капіталу.

Величина норми прибутку свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу і залежить від багатьох факторів, що діють у сферах виробництва, обігу та розподілу, у тому числі від швидкості обороту капіталу, маси прибутку, ринкових цін, структури витрат, масштабу виробництва тощо.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях. *Функції прибутку:*

- облікова, індикативна, що характеризує прибуток як найважливіший показник, критерій ефективності господарської діяльності фірми;
- розподільча — характеризує прибуток як основне фінансове джерело розвитку фірм та суспільства в цілому;
- стимулююча — визначає прибуток як потужний генератор економічного розвитку, здійснення інвестицій та нововведень.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в тому, що він:

- є рушійною силою функціонування та розвитку економіки;
- основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень НТП, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

В умовах сучасної світової ринкової економіки прибуток і норма прибутку є головними орієнтирами і водночас показниками стану виробництва, критерієм його ефективності. Норма прибутку показує ефективність використання всього капіталу, ступінь його зростання.

У такому випадку прибуток виступає не тільки як надлишок над витратами, а і як приріст авансованої вартості, тобто відображає процес створення нової вартості.

Прибуток — це результат дії багатьох факторів сфери виробництва, розподілу і обігу [8, с. 116]. В умовах вільної конкуренції при незмінній нормі додаткової вартості норма прибутку може знижуватись або підвищуватись залежно від будови капіталу (співвідношення між постійною та змінною його частинами), швидкості його обороту та економії на постійному капіталі. Фактори, що впливають на норму прибутку (з позиції трудової теорії вартості), розглянуто в розділі III «Капіталу» К. Маркса. Однак, треба звернути увагу на деякі нові аспекти факторів, що впливають на величину прибутку.

Підприємницьку діяльність слід розглядати як фактор зростання норми прибутку. За визначенням Й. Шумптера, підприємці — це новатори, які розробляють нові технології. Саме завдяки їхньому внеску в організацію виробництва збільшується прибуток. У сучасних умовах щорічна норма прибутку промислових корпорацій у США становить 11–13%, у Західній Європі — 8–10%. При цьому прибуток зростає за рахунок збільшення не його норми, а розвитку, розширення масштабів виробництва [9, с. 238].

Оскільки прибуток є практично різницею між загальною виручкою від реалізації продукції та її повною собівартістю, абсолютна величина прибутку прямо пропорційна кількості виготовленої та реалізованої продукції й обернено пропорційна її повній собівартості (рис. 9.8).

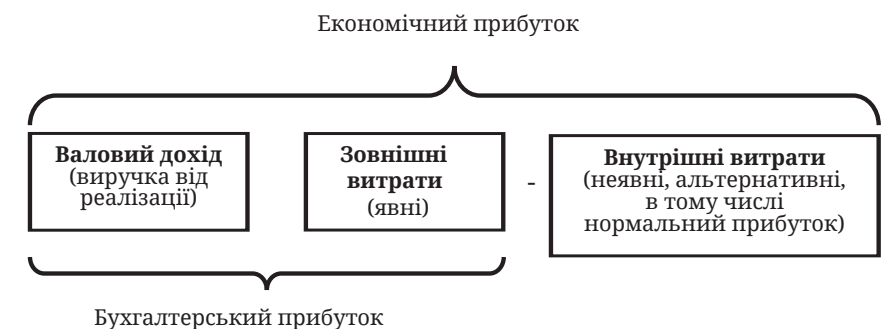


Рис. 9.8 — Складові економічного прибутку

Зростання прибутку забезпечується, насамперед, через зниження собівартості продукції. На собівартість продукції впливають продуктивність праці, економія матеріалів і сировини, рівень накладних (постійних) витрат. Собівартість залежить також від обсягу реалізованої продукції. Саме тут виявляються результати маркетингової діяльності підприємства.

Західні вчені-економісти, виходячи з концепції граничних витрат, вивчають можливості отримання максимального прибутку з найменшими витратами в умовах досконалої конкуренції, монополії, олігополії тощо. Так, в умовах досконалої конкуренції максимальний рівень прибутку досягається при виробництві такої кількості продукту, яка забезпечує однаковий граничний дохід і граничні витрати. Формування ринкового середовища та відповідне антимонопольне законодавство мають подолати зумовлені цим негативні явища. Чинником підвищення норми прибутку все більше має виступати продуктивність праці.

Висновки

Капітал у своєму русі на підприємстві, здійснюючи кругообіг і оборот, послідовно, не зупиняючись, проходить три стадії і набуває трьох функціональних форм — грошового, виробничого і товарного. Від швидкості даного процесу суттєво залежать чинники діяльності підприємства. Ось чому дуже важливо оптимізувати час обороту капіталу і виробництва, скорочувати його у межах технологічного циклу на користь робочого періоду і раціонального використання усіх ресурсів.

Ефективність діяльності підприємства (первинної ланки економічної системи) залежить від типу власності, характеру поєднання особистого і речового факторів виробництва. Крім того, значний вплив на результативність їх роботи мають раціональне використання основних фондів самими працівниками, амортизаційна політика держави, форми і методи наукової організації виробництва, впровадження передових форм і систем заробітної плати, наявність конкурентного середовища та інші фактори.

Питання для самоконтролю

1. Кругообіг промислового капіталу.
2. Час обороту капіталу: час виробництва та час обігу.
3. Швидкість обороту капіталу та фактори, що на неї впливають.
4. Витрати виробництва: сутність та основні види.
5. Проблеми зниження витрат.
6. Що таке перенесена та знову створена вартість?
7. Чим відрізняються кругообіг і обіг капіталу?
8. За яким принципом капітал поділяється на основний і оборотний?
9. Чому підприємець скорочує час обороту капіталу?
10. З якою метою застосовують політику прискореної амортизації?

Література до теми

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — Київ : Знання-Пресс, 2010. — 581 с.
2. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича — М. : ИНФРА-М, 2011. — 714 с.
3. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, А.О. Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Київ : Вища шк.-Знання, 2007. — 743 с.
4. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. — Київ : Видавничий центр «Академія», 2008. — 464 с.
5. Основи економічної теорії: Курс лекцій / Н.І. Волкова, О.М. Козакова та ін.; Одес. нац. політехн. ун-т. — Одеса : АО БАХВА, 2008. — 264 с.
6. Основи економічної теорії: Курс лекцій. / Авт. кол. : Н.І. Волкова, О.М. Козакова (кер.), та ін.; Одес. нац. політех. ун-т. — Одеса : АО БАХВА, 2003. — 264 с.
7. Черепанова Н.О. Політична економія. Конспект лекцій для студентів заочної форми навчання. — Одеса : Наука і техніка, 2006. — 196 с.
8. Экономическая теория (политэкономия): учебник / Под. ред. Г.П. Журавлевой. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 864 с.
9. Орехівський Г.А., Орехівський В.Г. Практикум з політекономії: Навч. посібник. — Вид. 2-ге, доп. — Київ : Каравела, 2012. — 328 с.

Істинний скарб для людей – вміння працювати.

Езоп

Працелюбна бджілка вміє збирати мед і з гірких квітів.

М. Богданович

Тема 10. Фактори виробництва і факторні доходи

10.1 Попит на фактори виробництва

10.2 Ринок праці та заробітна плата

10.3 Ринок капіталу (засоби виробництва, фінанси)

10.4 Ринок землі. Ціна землі (природних ресурсів)

10.1 Попит на фактори виробництва

Виробничі ресурси задовольняють потреби споживача не прямо, а побічно, через виготовлені з їхньої допомогою товари і послуги. Тому попит на фактори виробництва залежить від попиту на товари і послуги, які виробляються з використанням даних ресурсів. У цьому значенні попит на фактори виробництва є похідним від попиту на готову продукцію і послуги.

Похідний характер попиту на ресурси означає, що стійкість попиту на будь-який ресурс залежатиме від 1) продуктивності ресурсу при створенні продукту і 2) ринкової вартості, або ціни товару, виробленого за допомогою даного ресурсу. Ресурс, який є високопродуктивним при виробництві товару, що має хорошу

кон'юнктуру, матиме великий попит. І, навпаки, якщо товар має погану кон'юнктуру, то погану кон'юнктуру матимуть ресурси, використовувані для його виготовлення. Але потрібно враховувати ту обставину, що один і той же ресурс може бути використаний для виготовлення різних товарів і послуг.

Наша задача полягає в тому, щоб з'ясувати, як функція виробництва обумовлює величину попиту на землю, працю, капітал, тобто на фактори виробництва, які фірма повинна придбати на ринку. Важливо відзначити, що фірма встановлює рівновагу між двома типами ринків: (1) ринком товарів і послуг, на якому вона виступає як постачальник, що продає свої товари і послуги відповідно до характеру попиту своїх покупців; (2) ринками факторів виробництва, на яких дана фірма виступає як носій попиту, що здійснює видатки так, щоб звести до мінімуму загальну суму витрат виробництва і зосередити своє виробництво на тих видах продукції, які забезпечують найбільший прибуток. Якраз ці останні ринки визначають рівень цін на різні фактори виробництва, які має в своєму розпорядженні суспільство, а у зв'язку з цим і обумовлює певний характер розподілу доходів (тобто заробітної платні, ренти, відсотка тощо).

Фірма може добитися найменших витрат виробництва після того, як вона успішно замістить дорогі види виробничих витрат дешевими. Таке заміщення здійснюється до тих пір, поки не досягається найвигідніша комбінація чинників необхідних для виробництва певної кількості продукції. У такому разі одержана крива витрат показує для будь-якої кількості продукції мінімальні загальні розміри витрат на оплату праці і інші фактори виробництва. Це досягалося після того, як буде забезпечене правильне заміщення одних факторів виробництва іншими.

Фактори виробництва використовуються не кожен окремо; кількість виробленого товару залежить від наявності сукупності всіх необхідних факторів виробництва. Фактори виробництва є *взаємодоповнюючими* один одного. Тому в більшості випадків ми не можемо розраховувати на те, що вдасться точно визначити, яка частина фізичного об'єму виробництва створюється кожним з різних факторів, узятих у відриві від інших. Різні фактори виробництва взаємодіють між собою. Звичайно кожний з них підсилює ефективність решти факторів.

Одним з очевидних наслідків такої взаємозалежності є наступне співвідношення: кількість потрібної праці залежить від рівня заробітної платні, а, крім того, попит на працю залежить також від рівня цін на машини. Те ж саме вірне і відносно попиту, що пред'являється на машини. Таким чином, попит на кожний з факторів виробництва залежить від рівня цін на всі фактори, а не тільки від ціни даного фактору виробництва. Взаємна еластичність попиту на різні фактори так само важлива, як і звична еластичність попиту на даний фактор виробництва.

Отже, тепер ми повинні з'ясувати, як крива сукупного попиту всіх фірм на даний фактор виробництва і крива загальної пропозиції цього фактору взаємодіятимуть між собою і яким чином вони визначають рівноважну ціну, що встановлюється на ринку. Перш за все, ми повинні підрахувати загальну суму похідного попиту, що пред'являється всіма фірмами на даний фактор виробництва. За цим похідним попитом стоять міркування щодо доходів від граничного продукту, вироблюваного за допомогою даного фактору.

На додаток до кривої попиту у нас повинна бути крива пропозиції. Ця крива може мати різний вигляд залежно від специфіки самого фактору виробництва. У тій точці, де ця крива сукупної пропозиції перетинається з кривою сукупного попиту встановлюється рівновага, що визначає ціну на даний фактор виробництва (рис. 10.1).

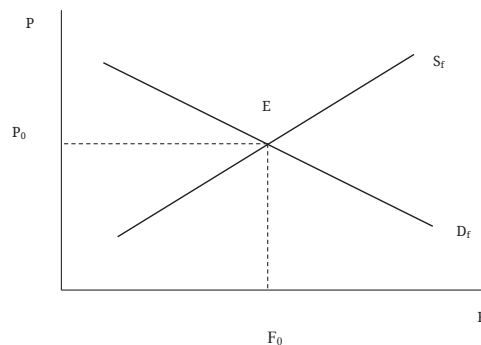


Рис. 10.1 — Рівновага на ринку фактору виробництва

E — точка рівноваги на ринку фактору виробництва;
S_f — пропозиція фактору виробництва; *D_f* — попит на фактор виробництва; *P₀* — урівноважена ціна на фактор виробництва;
F₀ — врівноважений обсяг фактору виробництва

В умовах ринку рівень цін на фактори виробництва і характер розподілу доходів визначається не випадковими обставинами. Існують певні сили, породжувані попитом і пропозицією; дія цих сил приводить до утворення високих доходів для власників дефіцитних факторів виробництва, — тих факторів, які широко використовуються у виробництві товарів, що знаходять попит у платоспроможних покупців.

Проте ціна знижуватиметься у тому випадку, якщо пропозиція того або іншого чинника зростає. Або якщо будуть знайдені інші предмети, які безпосередньо цей фактор заміщають в процесі виробництва, або люди перестануть потребувати товарів, для виробництва яких найбільш ширше використовується даний фактор.

10.2 Ринок праці та заробітна плата

Ринок праці — ринок одного з факторів виробництва, де домогосподарства в ролі найманих робітників пропонують свою працю, фірми виробники товарів і послуг потребують її. На ринку праці встановлюється ціна праці — ставка заробітної плати та обсяг використання праці.

Праця — один з основних факторів виробництва, власниками якого є домогосподарства. В загальноекономічному розумінні, праця передбачає фізичні і розумові здібності людей що можуть бути використані у виробництві благ. Вона вимірюється у годинах роботи протягом певного періоду. Запаси праці в економіці вимірюються показником «робоча сила» це працездатне населення тобто кількість людей, які досягли певного віку і працюють, або шукають її чи очікують, що їм запропонують роботу.

Роботодавець — це фірма яка, виходячи із попиту на свою продукцію, утворює вторинний попит на працю та надає можливість найманим робітникам працювати й отримувати заробітну плату.

Заробітна платня, або ставка заробітної платні, — це ціна, виплачувана за використання праці. Важливо розрізняти *номінальну* заробітну платню (сума грошей, одержувана за відпрацьований час або виконану роботу) і *реальну* заробітну платню (кількість товарів і послуг, які можна придбати на одержану заробітну платню). Величини

заробітної платні сильно відрізняються залежно від країн, регіонів, по професіях, національних ознаках, по статевій ознаці тощо.

Неконкуруючі групи. Працівники не є однаковими; вони значною мірою розрізняються своїми розумовими і фізичними здібностями і рівнем освіти і підготовки. Тому національний ринок праці складається з низки неконкуруючих груп, кожна з яких може включати одну або декілька професій, які і визначають склад даної групи.

Механізм ринку праці базується на вартісних принципах ув'язки й узгодження соціально різних інтересів різноманітних груп працевдавців і працездатного населення, що потребує роботи і бажає працювати за наймом. Взаємодія попиту на працю і пропозиції робочої сили складається під впливом конкретної економічної та соціально-політичної ситуації, руху ціни робочої сили (оплати праці), рівня реальних доходів населення. Відношення попиту і пропозиції ілюструє графік (рис. 10.2).

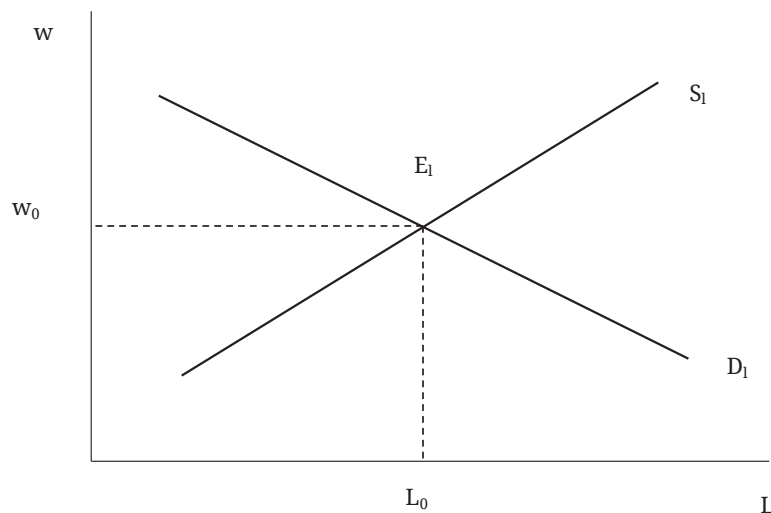


Рис. 10.2 — Рівновага на ринку праці

E_1 — точка рівноваги на ринку праці; S_1 — пропозиція праці;
 D_1 — попит на працю; w_0 — урівноважена ціна на працю
 (погодинна ставка); L_0 — врівноважений обсяг праці
 (відпрацьовані людино-години)

З графіка видно, що попит на працю з боку працевдавців і, відповідно, зайнятість зростають по мірі зниження реальної заробітної плати (оплати праці), а пропозиція праці росте по мірі росту реальної заробітної плати. На перетині цих кривих попит і пропозиція праці співпадають, і виникає ситуація рівноваги на ринку праці. Якщо ціна праці вище рівноважної, спостерігається безробіття, якщо нижче, то існує дефіцит працівників. Подібна схема лежить в основі дискусій між працевдавцями та профспілками з приводу підвищення заробітної плати. Перші, як правило, стверджують, що всяке підвищення реальної заробітної плати веде до безробіття. Попит на працю, як і на будь-який інший економічний ресурс, визначається його продуктивністю. Чим вище продуктивність праці, тим вище на нього попит.

Дуже важливим фактором руху ринку праці є ціна робочої сили. Вартість робочої сили визначається вартістю життєвих засобів, що необхідні для її відтворення, тобто вартістю засобів для життя працівника і його сім'ї. Сюди включають витрати на харчування, оплату житла, освіту, охорону здоров'я, відпочинок та ін.

Сегментація ринку праці — це розподіл робочих місць працівників на стійкі замкнуті сектори-зони, які обмежують мобільність робочої сили своїми межами. Вивчення сегментованості ринку привело до утворення теорії подвійності ринку праці, у якій передбачається розподіл ринку праці на два ринки — первинний і вторинний ринок.

Первинний ринок праці — це ринок, на якому присутні «хороші» роботи. Тобто роботу на первинному ринку праці можна охарактеризувати такими рисами:

- стабільна зайнятість, надійність стану працівника;
- високий рівень заробітної плати;
- наявність службових сходів із чітко визначеними можливостями для професійного росту і просування;
- використання прогресивних технологій, що потребують високої кваліфікації працівників;
- наявність сильних і ефективних профспілок.

Вторинний ринок праці — це ринок, де присутні «погані» роботи, які характеризуються рисами, прямо протилежними перерахованим для первинного ринку праці. На вторинному ринку праці:

- велика плинність кадрів і нестабільна зайнятість;
- низькі рівні заробітної плати;
- практично не існує просування службовими сходами;
- технології виробництва примітивні;
- відсутні профспілки.

Риси, що притаманні цим двом ринкам, є взаємовизначальними і взаємопідсилюючими одна одну. Так, «хороші» роботи первинного ринку праці і «погані» вторинного можуть співіснувати в межах одного підприємства. Критерієм розподілу робіт і відповідно секторів ринку праці, що об'єднують ці робочі місця, є ступінь стабільності трудових відносин.

Є більш деталізовані схеми сегментованості ринку праці. Усяка сегментація на ринку праці викликана такими причинами:

- 1) виробничі технології, що застосовуються, визначають структуру робочих місць, і не для всіх із них вимагається висока кваліфікація і професійна підготовка;
- 2) кон'юнктура на ринках економічних благ;
- 3) існування бар'єрів для мобільності робочої сили між різними сегментами ринку праці, що пов'язані з дискримінацією на ринку праці.

10.3 Ринок капіталу (засоби виробництва, фінанси)

Капітал — це всі засоби виробництва створені людьми, інструменти, промислове обладнання та ін., а також знання, вміння і досвід, набуті людством та індивідом у процесі навчання та практичної діяльності. Створення будь-якого капіталу пов'язане з певним компромісом між сьогоденням, коли доводиться терпіти певні обмеження задля накопичення капіталу, і можливістю економічного росту у майбутньому. Граничний фізичний продукт, віднесений до вкладеного капіталу, можна визначити як відношення збільшення майбутнього випуску продукції до його скорочення в даний момент. Виділяють:

- фізичний капітал — сукупність матеріальних засобів, які використовуються на різних етапах виробництва і збільшують продуктивність людської праці (верстати будівлі тощо);

- фінансовий капітал — сукупність грошових засобів;
- юридичний капітал — сукупність прав розпорядження деякими цінностями;
- людський капітал — це ті внески, які збільшують фізичну чи розумову здатність людини.

У процесі виробництва різні елементи фізичного капіталу поведуть себе неоднаково. Одна частина функціонує протягом довгого періоду, інша використовується одноразово. Першу частину капіталу називають основним, другу — оборотним капіталом.

Основний капітал — це капітал, який бере участь у процесі виробництва протягом декількох виробничих циклів і передає свою вартість на створювані товари частинами.

Оборотний капітал — сировина, матеріали електроенергія тощо — беруть участь у виробничому циклі лише один раз і свою вартість повністю переносять на створені продукти.

Основний капітал по мірі використання зменшується. З фізичним зношенням пов'язане поняття амортизації. Амортизація — це об'єктивний процес поступового перенесення вартості засобів праці, відповідно до їх зносу, на вироблену за їхньою допомогою продукцію, послуги. Шляхом проведення амортизаційних відрахувань формується амортизаційний фонд, який використовується для відтворення основних фондів. Існує поняття морального зносу. Це процес знецінення основного капіталу внаслідок появи більш дешевого чи вдосконаленого сучасного обладнання.

Кожен фактор виробництва створює свій дохід, яким винагороджується власник фактору. Для капіталу таким доходом є прибуток (відсоток).

Бухгалтери визначають прибуток як різницю між загальною виручкою і загальними задокументованими в бухгалтерському обліку витратами. Щоб обчислити прибуток, треба із загальної виручки від реалізації продукції (тобто із загального об'єму продажів) відняти всі витрати (зарплату, витрати на матеріали, обслуговування отриманих кредитів, акцизи тощо), які відповідно до чинного законодавства відображені в бухгалтерській документації. Одержаний залишок і називається прибутком. Але такий підхід не дає відповідь на питання: все ж таки, а що таке є прибуток.

Економічна інтерпретація сутності прибутку відрізняється від бухгалтерської та полягає в такому.

1. *Прибуток як неявний дохід.* Для економіста бухгалтерський прибуток є комплексним поняттям, що складається з компонентів, які мають різну природу. Значна частина бухгалтерського прибутку фірми є доходом власників фірми за їхню власну працю або їхні власні інвестовані фінансові кошти, тобто дохід на фактори виробництва, використані цими власниками. Наприклад, одні види прибутку є віддачою від особистих зусиль, які були прикладені власниками фірми — лікарем або юристом, які працюють у власній фірмі. Інші види є рентним доходом власника природних ресурсів. У великих корпораціях велика частина прибутків виступає як альтернативні витрати інвестованого капіталу. Ці прибутки називаються неявним доходом. Ця назва застосовується по відношенню до альтернативних витрат використання виробничих факторів, що знаходяться у власності фірм.

Таким чином, те, що звичайно позначають словом прибуток, є ніщо інше, як рента і зарплата, тільки під іншою назвою. «Неявний дохід», «неявна рента» і «неявна зарплата» — всіма цими термінами економісти описують доходи, які одержують фірми за рахунок використання власних факторів виробництва.

2. *Прибуток як винагорода за ризик і інновації.* Економіст Френк Найт стверджував, що будь-який прибуток пов'язаний з невизначеністю або недосконалою інформацією. Він мав на увазі наступне: після віднімання неявних доходів, те, що залишається, є чистим прибутком, що є винагородою за здійснення інвестицій з невизначеною прибутковістю.

Аналізуючи винагороду за несення ризику, ми звичайно не беремо до уваги ризик несплати і страхований ризик. Забезпечення ризику несплати «покриває» можливість того, що позика або інвестиція не буде повернена, наприклад, через банкрутство позичальника. Страхований ризик, є ризиком, який можна усунути за допомогою покупки страховки. Ці два ризики є просто нормальними ризиками здійснення господарської діяльності і враховуються як витрати. Але існує також різновид ризику, який слід враховувати при обчисленні прибутку; цим різновидом є незастрахований ризик інвестицій.

Компанія може мати високий ступінь чутливості до ділових циклів; це означає, що її доходність значно коливається разом із зльотами

і падіннями сукупного випуску. Оскільки інвестори характеризуються неприйняттям ризикованих ситуацій, вони вимагають премію за ризик по цих ненадійних інвестиціях, щоб компенсувати це неприйняття ризику. Прибутки корпорацій є наймінливішим компонентом національного доходу, тому корпоративний капітал повинен містити значну премію за ризик для залучення інвесторів.

Іншим каналом, через який невизначеність вносить свій внесок у величину прибутку, є винагорода за інновації і підприємництво. Щоб з'ясувати даний аспект, припустимо, що ми вже відняли з прибутку компенсацій за ризик несплати, а також за страховані і незастраховані ризики. В світі вільної конкуренції і незмінних технологій додаткових прибутків взагалі не існуватиме. У цьому світі власники одержуватимуть за свої використовувані фактори і прийнятий на себе ризик рівно таку суму, на яку їх послуги оцінюються на конкурентних ринках. Іншими словами, вільний вхід незліченних конкурентів на ринки в статичному світі незмінних технологій приводитиме до зниження цін до рівня витрат виробництва. Єдиними стійкими різновидами прибутку в такому світі будуть лише конкурентні зарплата, орендна платня, рента і дохід за несення ризику. Проте в реальності люди з новою ідеєю або патентом можуть упровадити новий продукт або знизити витрати виробництва старого виробу. Ми можемо виділити «інноваційні прибутки» як тимчасовий надмірний дохід, що дістається новаторам.

Кожна успішна інновація створює тимчасову монополію. Протягом короткого тимчасового інтервалу автори інновацій заробляють інноваційні прибутки. Ці прибутки є тимчасовими і скоро усуваються суперниками і імітаторами. Але як тільки одне з джерел інноваційного прибутку вичерпується, тут же виникає інший. Інноваційні прибутки існують до тих пір, поки продовжується технічний прогрес.

3. *Прибуток як монопольний дохід.* Яким чином породжуються монопольні прибутки? Варто тільки фактичним параметрам ринку відхилитися від характеристик вільної конкуренції, фірми, що функціонують на цьому ринку, можуть заробити надприбуток, піднявши ціни. Якщо ви єдиний власник патенту на виготовлення певного продукту, то ви можете підняти ціни вище за граничні витрати, обмежити пропозицію і одержати монопольний прибуток на ваші інвестиції.

Відсоток — це дохід по інвестиціях, зміряний в річному грошовому доході, діленому на одиницю капіталовкладень. Але гроші можуть стати спотвореним вимірником. Ціни на продукти і послуги постійно змінюються. Тому нам потрібно знайти реальний дохід на капітал, тобто показник, що вимірює, скільки товарів і послуг ми зможемо купити завтра в обмін на кількість благ, від споживання яких ми відмовилися сьогодні.

Реальна процентна ставка — дохід на фінансові кошти (фонди), виражений в одиницях товарів і послуг; звичайно ми обчислюємо реальну ставку відсотка у вигляді різниці між номінальною процентною ставкою і темпом інфляції.

Справжня цінність активів — це грошова сьогоднішня цінність потоку доходу за певний період часу. Вона вимірюється таким чином: обчислюється, скільки грошей потрібно інвестувати сьогодні, щоб, при даній процентній ставці, породити майбутній потік грошових надходжень від конкретного активу.

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{R}{(1+i)^t}. \quad (10.1)$$

де P — ціна активу;

R — дохід за певний період;

i — процентна ставка;

n — кількість періодів.

10.4 Ринок землі (природних ресурсів)

Для ринку землі характерна жорстка нееластичність пропозиції землі. *Абсолютна нееластичність пропозиції землі супроводжується з відносною еластичністю* таких розміщених на ній майнових ресурсів, як будови, устаткування, складські приміщення. Сукупну пропозицію цих ресурсів не фіксовано. Підвищення цін спонукає підприємців будувати і пропонувати більшу кількість цих майнових ресурсів. І, навпаки, падіння цін на них приведе до того, що підприємці допускать зношення наявних будівель, устаткування і не будуть їх замінювати.

Ціна використання наділу землі за певний період часу називається рентою, або, більш формально, *чистою економічною рентою*. Рента розраховується як сума грошей в одиницю часу. Поняття ренти застосовне не тільки до землі, але і до будь-якого чинника, пропозиція якого фіксована. *Економічна рента* — це ціна, сплачувана за використання землі і інших природних ресурсів, кількість яких (запаси) строго обмежені.

Крива пропозиції землі абсолютно нееластична, тобто вертикальна, оскільки пропозиція цього ресурсу фіксована. Якщо рента перевищує рівноважну ціну, то обсяг попиту на землю з боку фірм буде менше існуючого обсягу пропозиції даного ресурсу. Деякі землевласники взагалі не зможуть здати в оренду свою землю; це примусить їх згодитися на нижчу ренту, внаслідок чого ринкове значення ренти зменшиться. Через схожі причини, рента не може довгий час залишатися нижче за свою рівноважну величину. Якщо вона дійсно буде дуже низькою, то збільшений попит на землю з боку фірм приведе до повернення ціни чинника до рівноважного рівня. Тільки при конкурентній ціні, коли загальний обсяг попиту на землю рівний її фіксованій пропозиції, ринок знаходитиметься в рівновазі. Оскільки пропозиція землі фіксована, земельна рента залежить виключно від кривої попиту на цей ресурс.

Основні різновиди земельної ренти:

- диференціальна;
- абсолютна;
- земельна рента в населених пунктах несільськогосподарських галузях.

Диференціальна земельна рента характеризується відмінностями в природних умовах, які призводять до того що при однакових витратах на різних за якістю і місцезнаходженням землях створюється різний обсяг продукції, а відтак і неоднаковий додатковий дохід.

Абсолютна земельна рента виникає в результаті монополії власності на землю і не залежить від її якості, природних та економічних факторів ведення сільського господарства. Різниця між монополюю високою ціною продукту і економічними витратами складає монополюю ренту.

Земельна рента в населених пунктах та несільськогосподарських галузях. Якщо у видобувній промисловості земля — це резервуар споживчих вартостей, то в містах — це простір, де розміщується житло, або як умова для виробництва, де розміщуються заводи, підприємства тощо. Виділяють три типи міської земельної ренти (МЗР):

- в населених пунктах МЗР1 — формується за рахунок регіональної виробничої інфраструктури, адміністративного, науково-технічного, соціально-культурного потенціалу міста, а також за рахунок різниці в суспільних витратах на відтворення основних фондів і трудових ресурсів у різних регіональних умовах;
- МЗР2 — на основі аналізу планувальної структури міста, неоднорідності плану території міста. Більш сприятливі умови в центрі (місця прикладання праці, масового відпочинку, центри обслуговування), менш сприятливі — на периферії;
- МЗР3 — враховує локальні умови, притаманні кожній земельній ділянці, її інженерне облаштування підготовленість до забудови, освоєність тощо.

Ці види ренти зумовлюють величину земельної ренти, а відповідно, і ціну земельної ділянки

Фіксований характер пропозиції землі означає, що попит виступає єдиним дієвим чинником, що визначає земельну ренту, пропозиція — пасивна. Оскільки пропозиція землі нееластична, земля завжди використовуватиметься в господарській діяльності незалежно від того, яке значення ренти встановить конкуренція. Таким чином, цінність землі виводиться цілком з цінності продукту, а не навпаки.

Таким чином, ціна землі чи будь-якого ресурсу з фіксованою пропозицією формується в залежності від можливості отримувати рентні платежі в умовах ризиків, які є типовими для даної країни чи місцевості.

$$P_f = \frac{R}{(1+i)^n} \cdot 100, \quad (10.2)$$

де P_f — ціна земельної ділянки;

r — звичайна плата за оренду цієї ділянки;

i — ставка проценту.

Ціна землі за своєю економічною природою є капіталізованою рентою. Зростання будь-яких ризиків в країні чи місцевості, де розташована певна ділянка, наприклад, політичних, правових, податкових, екологічних тощо, призводить до зниження ринкової ціни. І, навпаки, прозорий уряд, ефективна правоохоронна система, стає податкове законодавство сприяють зростанню цінності будь-якої нерухомості.

Висновки

В економіці доходи розподіляються на ринках факторів виробництва. Найважливіші фактори виробництва — праця, земля і капітал.

Попит на фактори виробництва визначаються потребами фірм, що використовують їх для виробництва товарів і послуг. Ціна кожного фактору виробництва змінюється до тих пір, поки не встановиться рівновага попиту і пропозиції на цей фактор. Так як попит на фактор виробництва відображає вартість граничного продукту фактору, в стані ринкової рівноваги ціна кожного фактору дорівнює його граничному внеску у виробництво товарів і послуг. Спільне використання факторів виробництва визначає залежність граничного продукту будь-якого фактору від співвідношення інших факторів. В результаті зміна пропозиції одного фактору змінює рівноважний дохід від усіх факторів.

Чим визначається дохід, який приносять власникам таких факторів виробництва як земля і капітал? Перш ніж відповісти на питання необхідно зрозуміти різницю між двома цінами: ціною купівлі та ціною ренти. Ціна покупки землі або капіталу — грошова сума, яку платить певний суб'єкт, щоб отримати у власність на невизначений час конкретні фактори виробництва. Ціна ренти — грошова сума, яку платить суб'єкт за використання фактору виробництва протягом обумовленого проміжку часу. Ця відмінність істотно важлива, бо ці ціни визначаються дещо відмінними економічними силами.

Заробітна плата, в кінці кінців, — ціна ренти праці. Зарплата працівників різниться з багатьох причин. Відмінності в заробітній платі в деякій мірі компенсують працівникам особливості роботи. За інших рівних умов складна робота в важких умовах оплачується вище, ніж легка і приємна робота.

Питання для самоконтролю

1. Чому ринок ресурсів і процес ціноутворення на ньому не можна аналізувати точно так, як ринки будь-яких інших товарів?
2. Останнім часом все частіше звучить вимога індексації заробітної плати працівників бюджетної сфери, пенсій, допомог. Які принципи лежать в основі запропонованої системи індексації? Обговоріть їх спроможність та можливі наслідки індексації з точки зору економічної теорії.
3. Як зростання продуктивності праці в одній з галузей економіки вплине на заробітну плату в цій галузі? В інших галузях? Проаналізуйте всі можливі наслідки з точки зору теорії ринку факторів виробництва і поведінки фірми.
4. Як міжнародні відмінності в обмеженості ресурсів впливають на ціни ресурсів в різних країнах? На перспективи розвитку технології?
5. Яка залежність існує між структурою ринку праці, обсягом зайнятості і платою за працю? Чи може держава побічно впливати на зайнятість без залучення вивільнених працівників на державні підприємства?
6. Які аргументи можна привести «за» і «проти» профспілкового руху? Чи можливо їх застосувати до аналізу профспілкового руху в Україні?
7. «Оскільки інвестиції моєї фірми здійснюються за рахунок прибутку (шляхом самофінансування), мені байдуже, яка ставка позичкового відсотка». Проаналізуйте це твердження з точки зору економічної теорії.
8. Чи можна пояснити стан інвестиційної активності в Україні з точки зору концепції сьогоднішньої вартості активів?
9. «Якою б не була величина податку на землевласників, вони змусять сплатити за нього орендарів, підвищуючи ставку ренти. Отже, добробуту землевласників ніщо не загрожує». Обговоріть це твердження з позицій економічної теорії.
10. Які економічні функції земельної ренти? Як вплинуло б на економічне життя: а) законодавче обмеження рівня ренти; б) повна націоналізація земельної ренти; в) заборона рентних платежів.

Література до теми

1. Григорук А.А. Основи економічної теорії : навч. посібник / А.А. Григорук, Л.М. Литвин. — Тернопіль : Збруч, 2009. — 400 с.
2. Економічна теорія: навч. посібник / О.В. Стефанишин, М.В. Квак, М.В. Кічурчак, М.І. Теребух; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Львів, 2015. — 335 с.
3. Економічна теорія. Національна економіка : підручник / В.М. Тарасевич, В.Я. Швець, Ю.І. Пилипенко [та ін.]; за ред. В.М. Тарасевича. — Київ : Знання, 2012. — 270 с.
4. Економічна теорія. Політекономія [Текст]: навч. посібник / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко, В.В. Бугас, О.В. Семененко; за заг. ред. В.М. Семененка та Д.І. Коваленка. — [2-ге вид., доповн. та переробл.]. — Київ : ЦУЛ, 2011. — 428 с.
5. Економічна теорія. Практикум [Текст]: навч. посібник / А.В. Базилук, Ж.В. Дерій, В.В. Концева, І.О. Хоменко. — Київ : ЦУЛ, 2012. — 312 с.
6. Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей : монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, Н.О. Задорожнюк, Н.І. Волкова [та ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Одеса : Астропринт, 2018. — 392 с.
7. Золотих І.Б. Історія економічних вчень [Текст]: навч. посібник / І.Б. Золотих. — Київ: Центр учбової літератури, 2013. — 185 с.
8. Історія економічних вчень [Текст]: підручник / В.В. Білоцерківець, В.В. Волошенко, О.О. Завгородня [та ін.]; за ред. В.М. Тарасевича, Ю.Є. Петруні. — [2-ге вид., доповн. і переробл.]. — Київ : Центр учбової літератури, 2016. — 376 с.
9. Мочерний С.В. Економічна теорія: підручник / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко — Київ : Видавничий центр «Академія», 2004.
10. Савченко В.Ф. Національна економіка [Текст]: навч. посібник / В.Ф. Савченко. — Київ : Знання, 2011. — 309 с.
11. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія [Текст]: навч. посібник / А.В. Сірко. — Київ : Центр учбової літератури, 2014. — 416 с.
12. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. Олександра Васильєва. — Київ : Наш Формат, 2018. — 722 с.
13. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії [Текст]: навч. посібник / В.Г. Чепінога. — Київ : Ліра-К, 2014. — 240 с.

Економіка — дисципліна важка та потребує спеціальних знань, але ніхто й ніколи в це не повірить.

Кейнс Джон

Подобається це чи ні, але основні проблеми сучасної політики дійсно є суто економічними та не можуть бути зрозумілими без розуміння економічної теорії. Лише людина, яка розуміється в основних проблемах економічної теорії, в змозі мати незалежну думку щодо актуальних проблем.

Людвіг фон Мізес

Тема 11. Макроекономічні проблеми економічної теорії

- 11.1 Національна економіка та її структура
- 11.2 Циклічність економіки
- 11.3 Зайнятість та безробіття
- 11.4 Економічне зростання
- 11.5 Розподіл доходів населення

11.1 Національна економіка та її структура

Національна економіка – система взаємозв'язаних галузей і сфер діяльності людей, якій властива відповідна пропорційність, взаємозумовленість розміщення на території, обмеженій державними кордонами. Слід відзначити, що національна економіка є продуктом певних історичних процесів і періодів. Можна виділити декілька характерних

рис, що притаманні національній економіці, які потребують врахування при формуванні та впровадженні моделі управління нею:

- національна економіка є складною економічною системою, яка, залежно від поставлених завдань, може розглядатись у широкому та вузькому значенні;
- ефективне функціонування національної економіки як системи потребує підтримання певної пропорційності між її окремими складовими — підсистемами;
- поряд із загальними рисами, кожна національна економіка характеризується власними особливостями, які відрізняють її від інших подібних об'єктів;
- національна економіка відображає та характеризує певну територію, обмежену державним кордоном;
- властивості та особливості національної економіки проявляються в конкретних історичних умовах [1].

При визначенні поняття «національна економіка» найчастіше використовуються три підходи.

1. *Технологічний*, відповідно до якого національна економіка розглядається як сукупність галузей, видів виробництва (видів економічної діяльності), регіональних утворень різного рівня. При цьому для її характеристики використовуються показники обсягів та якості виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, величина залучених внутрішніх та зовнішніх ресурсів, ефективність їх використання, рівень впровадження інновацій, конкурентоздатність на світовому ринку тощо.

2. *Соціально-економічний*, відповідно до якого національна економіка розглядається як сукупність виробничих відносин, яким властиві певний рівень розвитку продуктивних сил, тип економічної системи, характер суспільного відтворення, специфічний господарський механізм, рівень життя населення, власна інституціональна система та національно-культурні особливості.

3. *Територіальний*, відповідно до якого національна економіка розглядається як територіальне утворення, обмежене кордонами держави, де всі елементи та компоненти економічного життя — підприємства, заклади (зокрема, екстериторіальні), галузі, регіони

функціонують як єдиний організм, спрямований на відтворення суспільного продукту і засобів його виробництва, а також умов життєдіяльності людини [2].

Основа будь-якої сучасної державної політики тієї чи іншої країни складає не ринкова економіка, а її національна модель. У соціально-економічних дослідженнях поняття «національна економіка» включає [3]:

- просторово визначену і національно специфічну організацію економічного життя;
- економічний потенціал країни;
- національний ринок, місце країни в світовій економіці;
- специфіку форм прояву універсальних економічних причинно-наслідкових зв'язків (зростання продуктивності та зниження трудомісткості виробів);
- підвищення частки заощаджень по мірі зростання доходів;
- вплив експорту та імпорту на економічне зростання;
- ступінь державного втручання в національну економіку (від майже вільного ринкового господарства до його повного одержавлення);
- створення національного економічного порядку;
- традиції і національну психологію, що об'єднують поведінкові реакції членів суспільства.

Для виникнення й розвитку національної економіки необхідні певні умови:

- поглиблення суспільного розподілу праці, який стимулює виникнення різних видів діяльності, спеціалізацію території;
- формування міцних централізованих держав, що з часом сприяє перетворенню народного господарства у національний комплекс, тобто на таке територіальне утворення, в якому всі компоненти економічного життя – галузі, окремі регіони, підприємства, заклади — функціонують як єдиний організм, що забезпечує матеріальні й духовні потреби суспільства [4, с. 15].

Суб'єктами національної економіки є: домашні господарства, підприємства, підприємницька структура та держава. Всі суб'єкти

національної економіки вступають між собою в певні економічні відносини, що набувають форми вертикальних і горизонтальних зв'язків. Ці суб'єкти є економічно відокремленими та мають свої інтереси, однак діяльність кожного в країні має підпорядковуватися загальнодержавним інтересам національної безпеки.

Національна економіка представляє собою економіку певної країни, що має ознаки економічної системи (загальне) та власні особливості й принципи розвитку (особливе), що проявляються в таких формах: економічний потенціал; структура господарського комплексу та галузей господарства; внутрішні чинники соціально-економічного розвитку; господарський механізм регулювання та координації; особливості програмування та прогнозування соціально-економічних процесів, а також особливості забезпечення економічної безпеки держави в умовах поглиблення тенденцій до інтеграції і глобалізації світогосподарських зв'язків [5, с. 8].

Будь-яку сучасну національну економіку характеризують певні ознаки, які об'єднують в чотири групи.

1. *Національний суверенітет*, що забезпечує здатність суспільно-господарської системи до самоорганізації й самореалізації як суб'єкта міжнародних рівноправних партнерських господарських зв'язків.

2. *Ресурсно-виробничий потенціал*, який характеризує потенційні можливості виробничої діяльності, структури виробництва і його спеціалізації.

3. *Господарсько-організаційна структура*, яка характеризується здатністю економічного механізму оптимально об'єднувати потенціал трудових ресурсів з природними ресурсами й науково-технічним потенціалом.

4. *Товарообмінні ознаки*, що виявляються через спроможність вироблених товарів і послуг виходити на світові ринки.

Глобальною метою держави є досягнення повного задоволення матеріальних і соціокультурних потреб людей, забезпечення всебічного розвитку особистості та суспільства. Для досягнення цієї мети виділяють цілі другого рівня, які прийнято називати «магічним п'ятикутником» [6]. *Головними* цілями національної економіки відповідно концепції «магічного п'ятикутника» є: забезпечення повної зайнятості населення; стабілізація цін;

бездефіцитний держбюджет; рівновага платіжного балансу; стійке економічне зростання національної економіки. Досягнення цих цілей забезпечить стабільність національної економіки та надасть можливості для її розвитку. Основу національної економіки складають галузеві й міжгалузеві комплекси, підприємства, організації, домашні господарства, які об'єднані в єдину систему економічними відносинами й виконують певні функції в суспільному розподілі праці щодо вироблення товарів і послуг. Існує декілька наукових підходів щодо визначення структури національної економіки. Так, відповідно до [7] структура національної економіки складається з трьох сфер.

1. Матеріальне виробництво.
2. Нематеріальне виробництво.
3. Невиробнича сфера.

Стрижнем національної економіки є *матеріальне виробництво*, тому що саме тут створюються необхідні для суспільства засоби виробництва й предмети споживання. До матеріального виробництва входять: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, зв'язок. До *нематеріального виробництва* відносяться: наука й наукове обслуговування, культура, освіта та охорона здоров'я. До невинробничої сфери відносяться: оборона країни, судові й юридичні органи, релігійні та громадські організації. **Структура національної економіки** являє собою стійкі кількісні співвідношення між різними її складовими частинами. Розрізняють декілька видів структури національної економіки, які наведено у табл. 11.1.

Більшості з наведених у табл. 11.1 структур національних економік властиві такі тенденції розвитку [8].

1. Зростання технічного рівня виробництва, що виявляється у підвищенні фондоозброєності праці, яке веде до збільшення обсягів виробничих фондів стосовно кількості працюючих.
2. Випереджальний розвиток електроенергетики, машинобудування, хімічної, приладобудівної, електронної та інших наукомістких галузей.
3. Збільшення частки невинробничої сфери порівняно з галузями матеріального виробництва.

Таблиця 11.1 — Види структур національної економіки

Структура національної економіки	Складові
Відтворювальна	Відображає процес відтворювання та поділяє національну економіку на сектори: домашні господарства як основні споживачі національного доходу й постачальники робочої сили; підприємства як виробники необхідних для суспільства благ; держава, що регулює процеси в суспільстві та управляє ними.
Соціальна	Сектори соціально-економічних одиниць, об'єднаних певними соціально-економічними відносинами: групи підприємств; групи населення; види праці; види власності.
Галузева	Поділяє національну економіку на галузі — якісно однорідні групи господарських одиниць, що виконують у процесі суспільного виробництва однакові за соціально-економічним змістом функції: суднобудування; робототехніка; цукрова галузь та ін.
Територіальна	Визначається розміщенням продуктивних сил на території країни і означає розподіл національної економіки на економічні регіони: рекреаційний регіон; промисловий регіон; інші регіони.
Інфраструктура національної економіки	Містить галузі, що обслуговують виробництво: транспорт; енерго-, водо- та газопостачання; зв'язок та телекомунікації; біржи; фінансові установи та ін.
Структура зовнішньої торгівлі	Характеризується співвідношенням різних експортних й імпорتنих товарних груп: експорт; імпорт.

4. Прискорений розвиток обробної промисловості порівняно з видобувною.

5. Розширення участі в міжнародному розподілі праці, що виявляється в більш швидкому збільшенні зовнішньоторговельного обороту стосовно зростання виробництва в країні.

При взаємодії й взаємозв'язках структурних елементів національної економіки створюються умови для безперервного продовження, поновлення й повторення економічних процесів, тобто для їхнього відтворення. Також існує інший підхід щодо визначення структури національної економіки за ключовими макроекономічними ознаками [6], який наведено у табл. 11.2.

Таблиця 11.2 — Структуризація національної економіки за ключовими макроекономічними ознаками

Ознака структуризації	Складові національної економіки
Функціональна	– природний потенціал; – людський потенціал; – капітал.
Галузева	– промисловість; – сільське господарство; інші галузі; – галузеві кластери.
Територіальна	– адміністративно-територіальні одиниці; – вільні економічні зони; – територіальні об'єднання; – транскордонні об'єднання; – регіональні кластери.

За функціональною ознакою національна економіка розглядається як сукупність декількох, найбільш укрупнених груп ресурсів — природа, люди та капітал. Галузева ознака передбачає виділення окремих груп галузей (видів економічної діяльності), які мають ієрархічну підпорядкованість в межах певної сфери діяльності. За територіальною ознакою національна економіка може бути представлена у вигляді її окремих частин (підсистем), які характеризують їх розташування у просторі, тобто різноманітні територіальні утворення.

Результат діяльності національної економіки визначається низкою показників, що об'єднуються в систему національних рахунків (СНР), яка дозволяє упорядкувати інформацію про економічну діяльність господарських суб'єктів. СНР має всеохоплювальний характер, тому що вона враховує діяльність всіх учасників виробництва (від державного управління до діяльності найманих робітників) та містить показники, які в узагальнюючому вигляді описують всі економічні операції та стадії економічного процесу [7].

Основні показники, що характеризують стан національної економіки, згідно з СНР можна поділити на кілька груп.

До першої групи показників, що характеризують загальнонаціональний розвиток виробництва, відносять національне багатство, сукупний суспільний продукт (ССП), кінцевий суспільний продукт (КСП), національний дохід (НД), валовий національний дохід (ВНД), валовий внутрішній дохід (ВВД), чистий національний дохід (ЧНД), особистий дохід (рис. 11.1).

ВВД – це вартісний показник, який визначають як валову вартість усіх товарів і послуг, створених на території даної країни протягом певного періоду (зазвичай одного року) з використанням факторів тільки даної країни, за виключенням вартості їх проміжного споживання.

Розподільчий метод розрахунку (за доходами):

$$GIP = W + R + i + P + A + T_n$$
 де **GIP** – валовий внутрішній продукт;
W – заробітна плата; **R** – рента;
i – процент за кредит;
P – прибутки підприємств всіх форм власності;
A – амортизаційні відрахування;
T_n – непрямі податки.

Метод кінцевого використання (за витратами):

$$GIP = C + I_g + G + \Delta TB$$
 де **C** – споживчі витрати (особисте споживання);
I_g – валові приватні інвестиції (капітальні вкладення);
G – державні витрати; **ΔTB** – сальдо торговельного балансу

Додана вартість – це вартість, яку створено вперше під час виробництва. Відображає реальний внесок підприємства у створення вартості певного продукту.

$$ДВ = A + W + P + i + T_n$$

ВНД – це вартісний показник, який відображає ВВП з урахуванням різниці між факторними доходами, що надійшли від закордонного виробництва даної країни, і факторними доходами, отриманими зарубіжними інвесторами в даній країні (сальдо експортно-імпортних операцій (чистий експорт) X_n):

$$GNP = C + I_g + G + X_n$$

Національний дохід (НД) – чистий приріст продуктів та послуг за рік до добробуту нації; це зароблений дохід, він не включає в себе непрямі податки та амортизаційні відрахування.

$$НД = GIP - A - T_n$$

Рис. 11.1 — Методика розрахунку ВВД та НД

До другої групи показників, що характеризують використання виробничих фондів, а також матеріальних і сировинних ресурсів, відносять виробничі фонди і їх структуру; коефіцієнти відновлення й вибуття виробничих фондів; фондівіддачу та фондомісткість.

Третя група показників відображає трудові витрати й рівень зайнятості робочої сили у сферах виробництва. На основі аналізу показників цієї групи держава має можливість стимулювати розвиток трудомістких галузей у певних районах.

Четверта група показників дозволяє визначати фінансові можливості країни, формувати й використовувати грошові доходи, аналізувати вплив інфляції на рівень заробітної плати, цін, процентних ставок.

11.2 Циклічність економіки

Сучасна ринкова економіка циклічна за своїм характером.

Економічний цикл (цикл від грецького — коло, круговерть) — це форма руху ринкової економіки від однієї макроекономічної рівноваги до другої на більш високому її рівні. Це періодичні спади та підйоми ділової активності у формі невідповідності сукупного попиту та сукупної пропозиції, що виявляється у коливанні різних показників економічної активності. До них відносяться: темпи зростання ВВД, темпи зростання обсягів продажу, загальний рівень цін, рівень безробіття та інфляції, завантаження виробничих потужностей тощо. Циклічність фіксується в економічних кризах, які і встановлюють рівновагу. Тому, цикл в економіці — це рух від однієї кризи до іншої. Кризи повторюються періодично, що обумовлює періодичність циклів. Вони відділяють одну смугу економічного зростання від другої, є віхами в поступовому розвитку економіки, виконують функцію специфічного інструменту насильницького подолання диспропорцій в економіці. Тому з'ясування причин кризи по суті розкриває і причини циклічних коливань в економіці [9].

Циклічність як об'єктивна закономірність економічного розвитку є багато структурною за своїм змістом. За критерієм довготривалості цикли поділяються на **малі цикли** (інша назва цикли Кітчина — короткострокові коливання ділової активності, які продовжуються 3–4 роки); **середні цикли** (цикли Жугляра чи промислові цикли — строком 7–11 років); **великі цикли** (цикли Кондратьєва, періодичність яких становить 40–60 років). Виділяють також цикли Кузнеца (будівні цикли протягом 16–25 років), Форрестера (200 років), Тоффлера (1000–

2000 років). Крім критерію тривалості економічні цикли розрізняються матеріальною основою розвитку та характером впливу на економічні процеси. В реальній дійсності різні цикли переплітаються, накладаються один на одного, що ускладнює їхню диференціацію (рис. 11.2).

Матеріальною основою малих циклів є оновлення товарів тривалого користування. Малі цикли відбуваються у сфері грошового обігу. Вони розмежовуються грошовими кризами, які виявляють себе з особливою гостротою та інтенсивністю. Під час кризи різко зростає попит на кредитно-грошові ресурси. Це спричиняє розбухання кредитної заборгованості підприємств, призводить до зростання банківського процента, збільшення масштабів фіктивного капіталу, посилює інфляцію та спричиняє біржові потрясіння. Як свідчить практика, кредитно-грошові кризи відбуваються через 3–4 роки після кризи середнього циклу.

Матеріальною основою середніх циклів є оновлення основного капіталу (основних засобів виробництва). В умовах кризи масштаби товарообігу та виробництва різко скорочуються, основний капітал фізично руйнується або морально знецінюється, знижуються прибутки. Єдиний вихід із цього становища — різке зниження витрат виробництва за рахунок фізичного оновлення основного капіталу на більш високому науково-технічному рівні. Цей процес (впровадження і тиражування основного капіталу) займає 7–11 років. За цей час відбувається масове оновлення основного капіталу та його переливання у більш перспективні галузі. Встановлюється новий рівень макроекономічної рівноваги.

Матеріальною основою великих циклів є оновлення технологічного способу виробництва. Здійснюється воно двома шляхами — еволюційно, коли поліпшуються і вдосконалюються існуючі технології, та революційно, коли відбуваються кардинальні зміни в матеріалізації наукових знань. З якісними змінами техніки, технології, транспортних засобів відбуваються аналогічні зміни робочої сили, використовуваних людьми сил природи, техніко-економічних відносин. Ці зміни зумовлюють якісні зрушення в інших елементах економічної системи — соціально-економічних відносинах (відносинах власності) та в господарському механізмі. Нова система вдосконалюється протягом декілька середніх циклів, що продовжується 40–60 років.

КОРОТКІ – пов'язані із встановленням економічної рівноваги на споживчому ринку: має місце стійкий дефіцит, який є основою перепрофілювання виробництва, створюється нова структура національної економіки з перегрупуванням всередині існуючих продуктивних сил (кожні 3-4 роки).
Матеріальна основа – процеси, які відбуваються в сфері грошових відносин.
Криза коротких циклів торкається також й кредитно-грошової системи та виражається в зростанні кредитної заборгованості підприємств, призводить до зростання банківського проценту, посилює інфляцію.

СЕРЕДНІ (ПРОМИСЛОВІ) ЦИКЛИ – пов'язані зі зміною попиту на засоби виробництва. Цей попит стає залежним від впровадження новств у виробничий процес (нового обладнання, нового технологічного способу виробництва тощо). Процес впровадження і тиражування заходів НТП зазвичай здійснюється 8-12 років. За цей період новий рівень економічної рівноваги системи господарювання досягається через перелив капіталу з подальшим інвестуванням.

ДОВГИ ЦИКЛИ (ВОЛНИ) – по мірі удосконалення виробництва настає етап, коли його подальше удосконалення стає неможливим. Можливі лише інновації, які базуються на принципово нових наукових відкриттях, які пов'язані з формуванням нової технології виробництва. На зміну старій технічній базі приходить нова технічна система, яка удосконалюється впродовж декількох промислових циклів. Згодом, вона також вичерпує себе і настає новий технологічний спосіб виробництва, тривалістю 45-60 років.

Цикли ніколи ні є точним повторенням один одного. Кожен має свої особливості.
 Сьогодні існує тенденція до деякого послаблення циклических коливань.
 Змінюється зміст сучасних криз (інфляцію на завжді супроводжує падіння виробництва та ін.)

Рис. 11.2 — Види економічних циклів

У структурі циклічного економічного розвитку більш виражені середні промислові цикли. Вони найтісніше взаємодіють з малими циклами, найдієвіше впливають на розвиток економічних процесів, безпосередньо торкаються інтересів людей. Тому середні цикли визначаються як базові цикли.

Історія середніх промислових циклів починається з кризи надвиробництва 1825 р. у Великобританії. Перший цикл охопив 12 років і закінчився кризою 1836 р., яка вразила економіку Великобританії та США. Через 11 років нова економічна криза охопила відтворювальний процес країн Європи та США. Криза 1857 р. стала першою світовою кризою, в яку було втягнуто абсолютну більшість промислових країн. У подальшому більшість економічних криз були світовими: кризи 1866, 1873, 1882, 1890, 1900 років та кризи ХХ ст. (табл. 11.3).

ХХІ ст. відкрилося початком нового промислового циклу. З кінця 2000 р. світова криза надвиробництва охопила США і перекинулася на інші країни. Світову кризу 2008 р. спеціалісти порівнюють з Великою депресією 1929–1933 рр.

Усі промислові цикли різняться між собою, кожен з них є історично особливим.

Таблиця 11.3 — Середні економічні цикли ХХ століття

Роки кризи	Спад промислового виробництва (%)	Роки кризи	Спад промислового виробництва (%)
1900–1903	2,0	1957–1958	4,1
1907–1908	6,4	1970–1971	2,6
1913–1914	11,5	1974–1975	10,7
1920–1921	16,4	1980–1982	7,2
1929–1933	46,0	1990–1992	1,9
1937–1938	10,8	1996–1998	2,0
1948–1949	5,8		

Між тим, в класичному варіанті можна виділити характерні ознаки, які властиві усім їм. До них належать такі:

- середні цикли мають чотири фази: кризу, депресію, пожвавлення, піднесення. На рис. 11.3 відрізок I ілюструє фазу кризи, відрізок II — фазу депресії, відрізок III — фазу пожвавлення, IV — фазу піднесення;

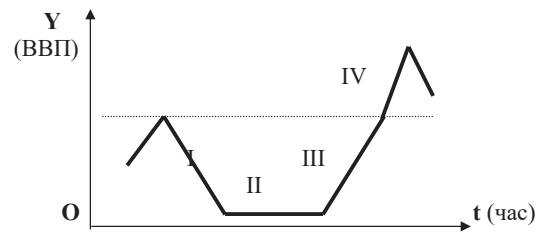


Рис. 11.3 — Фази промислового циклу

- за своїм змістом середні цикли охоплюють не лише виробництво, а й усі елементи виробничих відносин — обмін, розподіл та споживання. Це зумовлює багатогранність циклічних коливань, показниками яких є масштаби виробництва, динаміка ВВП та НД, завантаженість виробничих потужностей, зайнятість, реальні доходи населення, рух норми прибутку тощо;
- матеріальною основою середніх циклів є оновлення основного капіталу. На основні засоби виробництва в механізмі циклічності припадає основне навантаження. Тому в країнах, де частка галузей I підрозділу є меншою за галузі II підрозділу, циклічність, за інших однакових умов, виявляється меншою;
- визначальною фазою промислового циклу є криза. З нею пов'язані, з одного боку, руйнівні сили (спад виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня населення, наступ на соціальні програми тощо), а з другого, — сили, що носять відтворювальний характер (прискорення технічного і технологічного оновлення виробництва, структурної перебудови економіки). Усі інші фази циклу є похідними від кризи.

Визначені особливості промислового циклу стають більш конкретними завдяки аналізу ознак кожної фази середнього циклу.

Криза (інша назва — рецесія, стискання, падіння) виникає внаслідок порушення макроекономічної рівноваги. Ознаки економічної кризи такі:

- перевиробництво товарів у порівнянні з платоспроможним попитом на них з наступним падінням обсягів виробництва;

- різке падіння цін внаслідок перевищення пропозиції товарів попиту на них;
- значне зниження норми прибутку;
- масові банкрутства підприємств та знецінення капіталу;
- значне зростання безробіття та зниження заробітної плати;
- потрясіння кредитної системи (різке скорочення кредиту, масове вилучення вкладів і банкрутства банків, падіння курсу акцій, облігацій, підвищення норми процента).

Кризові явища нарастають до моменту відновлення макроекономічної рівноваги на тому її рівні, коли процес падіння припиняється і настає фаза депресії.

Депресія (застій, стагнація). Характерними ознаками депресії є такі:

- поступове зменшення товарних запасів в результаті відновлення і реалізації товарів;
- призупинення різкого падіння цін;
- призупинення спаду виробництва;
- зменшення позикового процента внаслідок зростання пропозиції грошових капіталів;
- збереження високого рівня безробіття.

З наростанням позитивних тенденцій розпочинається фаза поживлення.

Поживлення — це фаза початку оновлення основного капіталу, інвестиційного процесу та перебудови структури економіки. Основними ознаками фази поживлення є такі:

- активізація сукупного попиту;
- зростання рівня виробництва і скорочення безробіття;
- зростання позикового процента;
- зростання товарних цін;
- зростання доходів населення та прибутків підприємств.

Головна особливість фази поживлення — відновлення передкризового стану економіки. Економічне зростання охоплює все більшу кількість підприємств, галузей, сфер і економіка входить у фазу піднесення.

Піднесення (експансія, бум). Характеризується такими ознаками:

- масовим оновленням і розширенням основного капіталу;
- швидким нарощуванням обсягів національного виробництва;
- скороченням розмірів безробіття;
- підвищенням заробітної плати та стрімким зростанням прибутків;
- значним підвищенням товарних цін;
- кредитною експансією — розширенням кредитно-фінансових операцій, зростанням норми процента.

Все це призводить до «перегріву» економіки, посиленню диспропорційних явищ, зростання передумов майбутнього падіння та нового економічного циклу [10].

Сучасний економічний цикл має суттєві відмінності, що пов'язані зі змінами умов економічного розвитку. До таких змін належать: вплив на процеси відтворення НТП; державне антициклічне регулювання економіки та монополістичне планування; диверсифікація виробництва та інтернаціоналізація економіки. Суттєвим фактором є антикризова політика держави, основні напрями якої представлені на рис. 11.4.

В періоди підйомів	В періоди депресії
<i>Грошово-кредитна політика</i>	
Зростання ставки процента	Зниження ставки процента
Приріст державних цінних паперів на відкритому ринку	Купівля державних цінних паперів на відкритому ринку
Збільшення норми обов'язкових банківських резервів	Зниження норми обов'язкових банківських резервів
<i>Фіскальна політика</i>	
Скорочення витрат державного бюджету	Додаткові витрати державного бюджету
Збільшення податкових ставок	Скорочення податкових ставок
<i>Політика доходів</i>	
Зниження заробітної плати	Підвищення заробітної плати

Рис. 11.4 — Основні напрями антикризової політики

Внаслідок дії зазначених факторів сучасний економічний цикл характеризується такими особливостями:

- період повторення криз скоротився до 5-7 років;
- фази циклу чітко не відокремлені, розмиті, що виявляється у поступовому злитті фази кризи з фазою депресії, а фази поживлення з фазою піднесення — цикл функціонує по суті як двофазний;
- спади виробництва є менш глибокими і тривалими, а темпи зростання є невисокими та менш динамічними;
- оновлення основного капіталу відбувається на всіх фазах економічного циклу;
- суттєвим фактором періодичності криз є здатність капіталу до швидкої реалізації нововведень, насамперед, інформації, інформаційних технологій;
- зниження ролі циклічних факторів у динаміці цін — криза може супроводжуватися зростанням цін, посиленням інфляційних процесів;
- поєднання циклічності з нециклічними коливаннями;
- розвиток незбігання (асинхронність) різних фаз циклу від країни до країни.

Сучасні концепції довгих циклів чи великих хвиль базуються на працях М.Д. Кондратьєва, який на початку 20-х років ХХ ст. вперше статистично довів наявність цього економічного феномена. За період з 1770 р. по 1926 р. Кондратьєв провів багатофакторне дослідження економічного зростання багатьох країн — проаналізував дані з динаміки індексів цін, процентних ставок, ренти, заробітної плати, виробництва важливих видів продукції. В результаті було виявлено, що в економіці мають місце довготривалі цикли, які зумовлені внутрішніми факторами економічного зростання. Вони безпосередньо пов'язані з циклічністю в розвитку продуктивних сил суспільства. Починаючи з першої промислової революції кінця ХVІІІ — першої третини ХІХ ст., якісні стрибки у зміні поколінь машин і технологій здійснюються у часових межах 40-50-60 років. У цих межах і відбуваються довгі цикли. Вони переважають з малими і середніми циклами, що накладає свої особливості на рух економічних процесів [11].

Структура великих циклів має два етапи розвитку — низхідну та висхідну хвилі або фази. **Низхідна фаза** — це період, коли структура

економіки, виробничі зв'язки не відповідають потребам розвитку продуктивних сил суспільства. Відбувається процес зміни установлених базисних технологій, технологічних структур, який триває 20–25 років. В цей час мають місце гострі економічні кризи малих і середніх циклів. Кризи утворюють вихідний пункт для найбільш значних вкладень у технічні вдосконалення, які були накопичені попереднім розвитком. Одночасно відбуваються зрушення в економічній системі (перебудова структури виробництва, що відповідає технологічному оновленню виробництва), та в якісних змінах відносин власності й господарського механізму. Так, криза 1873 р. (низхідна фаза другого великого циклу) поклала початок формуванню нового етапу в розвитку підприємництва — монополістичного капіталізму. Криза 1929–1933 рр. (третій цикл) стала вихідним пунктом фронтального поширення і утвердження державно-монополістичної структури виробництва. Криза 1974–1975рр. (четвертий цикл) заклала фундамент для становлення нового постіндустріального розвитку — транснаціонального капіталізму. Кризові явища 90-х років (завершення низхідної фази четвертого циклу) стали основою для формування глобалізації світової економіки. **Висхідна фаза** — це період тривалого економічного піднесення, що виникає на базі революційних стрибків у технологіях і засобах праці. Ця фаза триває 25–30 років. Вона не виключає криз малих та середніх циклів, але вони відбуваються в більш сприятливих умовах, на рівні високої кон'юнктури. Цим часом зароджуються і розвиваються нові провідні галузі економіки, масово розповсюджуються нові технології. Одночасно здійснюються якісні зміни в розвитку людини як головної продуктивної сили суспільства, зростає ефективність та продуктивність її праці. Це період розширення інвестиційного процесу, більших можливостей для отримання прибутку, залучення додаткової робочої сили, зростання заробітної плати. Такі процеси змінюють всю економіку, сам стиль життя людей. Проте, з просуванням економіки до верхньої точки циклу енергія зростання зменшується. Починають накопичуватися протилежні тенденції в економіці — зростають витрати виробництва, знижується норма прибутку, підвищуються процентні ставки, що проявляються у формі кризи як початку нової низхідної фази великого циклу.

Характерною особливістю великих циклів є те, що на кінець великого піднесення, а також на нижню точку циклу припадає багато соціальних потрясінь. Це також переломні періоди якісних змін у сфері грошового обігу, формах організації виробництва, міжнародних відносинах. Важливою ознакою великих циклів є й те, що вони інтернаціоналізуються. Ця обставина дає ключ до розуміння процесів, що сталися в країнах постсоціалістичної системи — глибокі економічні потрясіння в них зумовлені не лише трансформацією адміністративної системи господарювання, а й необхідністю докорінного технологічного переозброєння виробництва, викликаного новим етапом науково-технічної революції.

З великими та середніми циклами пов'язані й структурні кризи.

Структурна криза за своїм характером є нециклічною і відбиває незбалансованість сфер та секторів національної економіки. Розрізняють два типи структурних криз. Перший тип — це структурні кризи відносного надвиробництва. Вони характерні для тих видів економічної діяльності, попит на продукцію яких зростає повільніше, ніж динаміка сукупного попиту. Наприклад, чорна металургія, яка витискується на сьогодні хімічною промисловістю та іншими галузями. Другий тип — це структурні кризи відносного недовиробництва. Динаміка їхнього попиту перевищує темпи зростання сукупного попиту. Сьогодні це енергетична галузь, окремі сировинні виробництва.

Щодо кризи в Україні, то її можна характеризувати як системну кризу. Вона торкається всіх сфер суспільного життя — економіки й політики, ідеології й моралі, психології та культури. Економічна криза як частина всеохоплюючої кризи не є циклічною, вона пов'язана із структурною трансформацією національних господарських пропорцій, з трансформацією економічної системи в цілому.

11.3 Зайнятість та безробіття

Ринок праці — це сукупність економічних відносин щодо організації сукупної робочої сили, її купівлі-продажу та використання. Це соціально-економічна форма руху робочої сили, особливий спосіб включення її в економічну систему. В умовах ринкової економіки

робоча сила є товаром. Як будь-який товар робоча сила має такі властивості: споживчу вартість та вартість. Щодо них складається система відносин між головними суб'єктами ринку — продавцями (власниками) робочої сили та її покупцями (роботодавцями) (рис. 11.5).

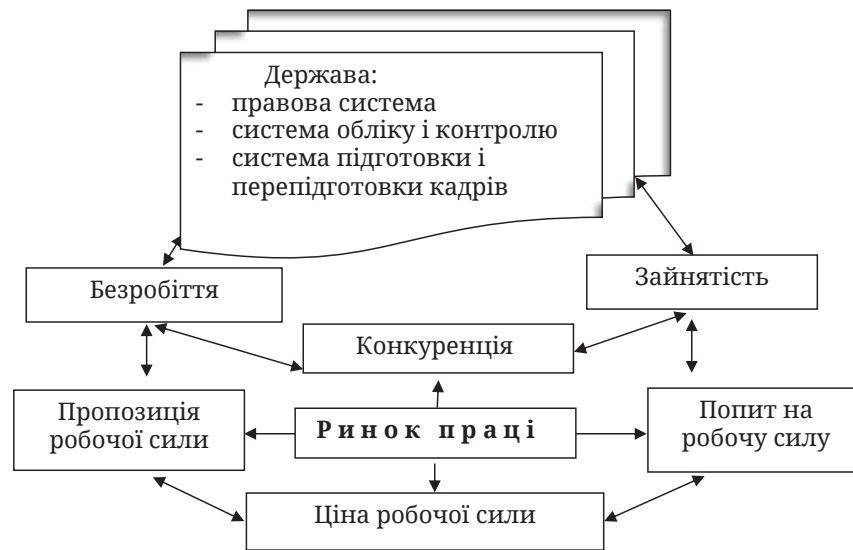


Рис. 11.5 — Структура організації ринку праці

Основними складовими ринку праці, як і кожного ринку, є попит, пропозиція, конкуренція та ціна. **Попит на робочу силу** — це платоспроможна потреба роботодавців щодо трудових послуг працівників певних професій і кваліфікації. **Пропозиція робочої сили** представлена чисельністю осіб, які потребують працевлаштування і погоджуються надати свої трудові послуги за умов певного рівня заробітної плати.

Конкуренція на ринку праці — це суперництво з боку робітників за більш вигідні умови отримання робочого місця, а з боку підприємців, — за залучення високопрофесійних спеціалістів та більш кваліфікованих робітників. **Ціна робочої сили** є грошовим виразом вартості робочої сили у формі заробітної плати, механізм формування якої складається під впливом попиту, пропозиції та конкуренції.

Між тим, ринок праці відрізняється від інших ринків своєю специфікою, пов'язаною з особливостями формування і функціонування товару «робоча сила». Носіями робочої сили є живі люди, які мають психофізіологічні, соціальні, культурні, релігійні, політичні й інші особливості. Ці особливості суттєво впливають на економічні інтереси, мотивацію, рівень трудової активності людей, що безпосередньо відображається на ринку праці та наділяє його специфічними ознаками. Перш за все, специфіка ринку праці проявляється в динамічному характері процесів під впливом дії низки факторів, більшість з яких формується за межами даного ринку. До факторів, що впливають на динаміку ринку праці, відносяться:

- природнокліматичні та географічні;
- демографічні (кількість і структура населення, вага економічно активного населення, обсяги і напрями міграційних потоків тощо);
- економічні (рівень суспільного поділу праці, структурні зміни у виробництві, рівень інфляції, стан конкуренції та монополізму тощо);
- соціальні (рівень і якість життя, відношення і мотивація до праці, рівень розвитку профспілкового руху, громадських організацій тощо);
- організаційні (рівень наукової організації праці, виробництва та управління, рівень організації роботи державної служби зайнятості, бірж праці, ефективність рішень з боку держави тощо);
- правові (рівень розробленості законів і нормативних актів, що регулюють діяльність на ринку праці, — умови найму і звільнення, режим праці та відпочинку, потоки міграції населення тощо).

Так, попит на робочу силу безпосередньо зумовлений обсягом і структурою виробництва, його науково-технічного рівня та розвитком пріоритетних напрямків, кон'юнктурою ринків благ, грошей, капіталів, розвитком малого та інноваційного бізнесу. Пропозиція робочої сили безпосередньо знаходиться під впливом демографічних факторів, системи мотивацій та стимулів до праці, розвитку

ринку житла, видатків на отримання і підвищення освіти та кваліфікації. Конкуренція на ринку робочої сили зумовлена низкою факторів демографічного, виробничого, соціального та інституційного характеру. Ціна робочої сили залежить від сукупності факторів, що визначають формування вартості робочої сили, а також рівень та динаміка цін і тарифів на блага (рис. 11.6).

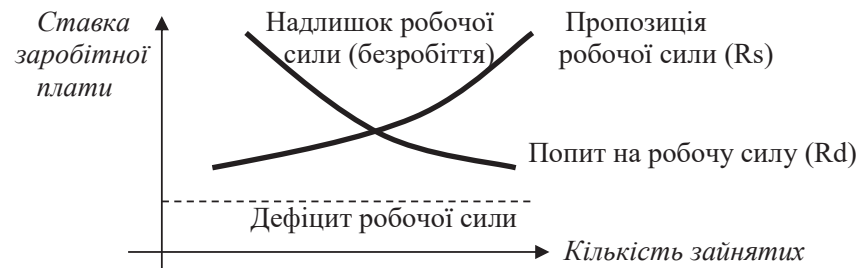


Рис. 11.6 — Попит та пропозиція робочої сили (загальна схема)

Зайнятість і безробіття є двома протилежними сторонами ринку праці, які перш за все мають бути об'єктами державного регулювання.

Зайнятість — це діяльність працездатного (економічно активного) населення, що не суперечить законодавству країни, з метою отримання доходу і задоволення особистих і суспільних потреб. З боку державного підходу зайнятість можна визначити як сукупність соціально-економічних відносин з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями та визначення форм участі в суспільно корисній праці з метою реалізації розширеного відтворення робочої сили. Теоретичні погляди на проблему зайнятості характеризуються різними концепціями зайнятості. **Неокласична школа** представлена працями А. Лаффера, Р. Холла та ін. Вони розглядають ринок праці як неоднорідну динамічну систему зв'язків, яка підпорядкована ринковим законам (за основу взяті положення класичної теорії). Згідно з цим заробітна плата (ціна робочої сили) швидко і гнучко реагує на кон'юнктуру ринку, збільшується чи зменшується в залежності від його реальної потреби і таким чином впливає на попит і пропозицію робочої сили, регулює їхнє співвідношення, підтримує рівновагу. Отже, спрацьовує принцип саморегулювання ринку праці.

Кейнсіанська школа розглядає ринок праці як систему інертну, де ціна робочої сили є жорстко фіксованою. Основні параметри ринку праці, такі як рівень зайнятості і безробіття, попит на працю, рівень реальної заробітної плати встановлюються не на ринку праці, а визначаються розміром ефективного попиту на ринку споживчих та інвестиційних товарів і послуг. На ринку праці формується лише рівень номінальної заробітної плати і величина пропозиції праці. Між тим, пропозиція праці, згідно з кейнсіанською позицією, не є вирішальним фактором у формуванні фактичної зайнятості, вона характеризує лише максимально високий рівень зайнятості певного розміру заробітної плати. Попит на робочу силу регулюється сукупним попитом, обсягами інвестицій та виробництва. Отже, наявність безробіття (незайнятості) зумовлена недостатнім сукупним ефективним попитом, збільшити який можливо лише за умови експансії з боку держави — сукупності заходів фіскального і кредитно-грошового регулювання. Крім того, на зайнятості, згідно з кейнсіанськими поглядами, впливає не тільки сукупний попит, а й те, як розподіляється він між різними галузями і сферами, тобто структура сукупного попиту. З цієї позиції (позиції довгострокової перспективи) держава має забезпечити відповідні зміни у структурі зайнятості. Для цього одним з ефективних методів є розширення інвестиційної діяльності держави, забезпечення оптимальних розмірів інвестицій у відповідності до конкретних умов економічного розвитку країни.

Представники монетарної школи (М. Фрідмен, Е. Фелпс і ін.) характеризують ринкову систему як таку, що самоналагоджується завдяки ціновому механізму, який визначає раціональний рівень зайнятості. Тому втручання держави в ринкові процеси може призвести до збою механізму саморегулювання та до розкручування інфляційного процесу. Монетаристи вважають, що в будь-який момент має місце певний рівень безробіття, що співпадає з рівновагою. Такий рівень отримав назву «природна норма безробіття». Відхилення зайнятості від «природного рівня» може бути тільки короткостроковим. Якщо рівень зайнятості перевищує рівноважний рівень, то це призводить до прискорення інфляції. Якщо менше за рівноважний рівень, то має місце прискорення дефляції. Тому, політика щодо стабілізації зайнятості має бути спрямована на приведення рівня безробіття до «природного рівня».

Інституціонально-соціологічна школа (Т. Веблен, Дж.Гелбрейт) ґрунтується на положенні про те, що проблеми зайнятості можуть бути вирішені за допомогою різного роду інституціональних реформ. Вбачається, що невідповідності на ринку праці пов'язані з особливостями соціальних, професійних, галузевих, статевовікових та інших відмінностей у структурі робочої сили та відповідно у рівнях заробітної плати.

Концепція гнучкого ринку праці (Р. Буде, Г. Стендінг) сформувалася в 70-ті роки ХХ ст., коли в розвинених країнах відбувалася структурна перебудова економіки. За основу концепції була взята теза щодо необхідності дерегламентації ринку праці. Йшлося про перехід до більш гнучких, нестандартних форм зайнятості (часткова зайнятість, неповний робочий день чи тиждень, короткострокові контракти тощо). Такий підхід передбачав зменшення видатків на структурну перебудову економіки за рахунок гнучкості у регулюванні форм найму і зайнятості, робочого часу і розміру заробітної плати, методів і форм соціального захисту робітників, а також адаптації робочої сили (її обсягу, структури, якості, ціни) до коливань попиту і пропозиції на ринку праці. В цілому, ця концепція спрямована на раціоналізацію видатків та підтримування високої динаміки ринку праці.

На сьогодні у розвинених країнах все активніше проявляються тенденції дерегулювання ринку праці. Це перехід від трудового законодавства до індивідуальних трудових угод, контрактної системи, застосування неповного робочого тижня або тимчасової роботи, дроблення тарифів тощо. Формуються система різноманітних організаційних форм взаємовідносин підприємців і найманих працівників. Об'єктивними основами дерегулювання є процес кардинальних змін у розвитку продуктивних сил і виробничих відносин в умовах науково-технічної революції. Формування зайнятості, насамперед, залежить від рівня розвитку продуктивних сил, типу технологічного способу виробництва. В цьому плані розрізняють два типи зайнятості: перший тип відповідає технологічному способу виробництва, заснованому на ручній і механізованій праці, другий — технологічному способу виробництва, що базується на автоматизованій праці (інформаційна зайнятість). В Україні домінує перший тип зайнятості, в розвинених країнах, починаючи з 50-х років ХХ ст., — інформа-

ційний тип зайнятості. Йдеться про питому вагу діяльності, пов'язаної із збором, переробкою і наданням інформації у сфері виробництва та обігу, а також діяльності, спрямованої на підготовку якісної робочої сили у високотехнічних галузях виробництва.

Зайнятість — це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб, яка приносить їм доход в грошовій та іншій формі. Ринковий механізм передбачає вільний вибір людиною професії та міста роботи відповідно до її здібностей. З точки зору характеру зайнятості виділяють такі її види як **повну** та **ефективну**. Теоретично повна зайнятість означає надання всьому працездатному населенню, яке хоче і вміє працювати, можливості займатися суспільно корисною працею. Однак, в ринкових умовах повна зайнятість припускає природний рівень безробіття, що визначає наявні в суспільстві добровільні форми незайнятості. Передумовою повної зайнятості є досконала конкуренція і гнучкість заробітної плати. Повна зайнятість є фактором соціального захисту населення та основою використання всіх придатних для цього ресурсів. Між тим сама по собі вона не є свідченням високого рівня організації зайнятості та доцільності її параметрів. Ефективна зайнятість є зайнятістю, яка здійснюється відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення, зорієнтована на скорочення ручної, непрестижної, важкої праці та забезпечує оптимальний соціально-економічний результат праці у певний час і за конкретних умов.

За характером форми включення працівника в економічну систему розрізняють **основну** і **спеціальну форми зайнятості**. Основна зайнятість регулюється трудовим законодавством і типовими правилами внутрішнього розпорядку стосовно різних категорій працівників. Спеціальна зайнятість регулюється спеціальними правовими нормами і припускає самозайнятість, тобто самостійний пошук і здійснення роботи для отримання постійного або тимчасового доходу. Самозайнятість використовується в таких сферах, як малий бізнес, дрібна торгівля, надомна праця, народні промисли.

Зайнятість знаходить свій вияв в конкретних соціально-економічних параметрах. До них належать: рівень інтенсивності і продуктивності праці, рівень і структура заробітної плати, тривалість робочого часу, мобільність робочої сили, підготовка і перепідготовка

кадрів тощо. Через цю систему показників держава може регулювати сукупний попит на робочу силу та пропозицію робочої сили.

Трансформація ринкових відносин в Україні потребує такої концепції зайнятості, яка б була націлена на ефективне відтворення трудового потенціалу країни з орієнтацією на особливості конкретного регіону, конкретних соціальних та демографічних прошарків населення. Це обумовлює необхідність проведення активної політики держави, спрямованої на стимулювання створення нових робочих місць, розвиток підприємництва, задоволення потреб працівників у добровільному виборі виду їхньої діяльності тощо.

Протилежною стороною зайнятості на ринку праці є безробіття.

Безробіття — це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно зайвою і поповнює резервну армію праці. За визначенням Міжнародної організації праці (МОП) безробітною є особа, яка хоче і може працювати, але не має робочого місця. Представники різних напрямів економічної думки вважають безробіття центральною проблемою сучасного суспільства. Уперше безробіття виникло у Великобританії на початку XIX ст. До початку XX ст. безробіття не носило масового характеру і підвищувалося лише в періоди економічних криз. В сучасних умовах безробіття носить хронічний масовий характер, є невід'ємним атрибутом ринкової системи.

Західні економічні школи дотримуються різних поглядів на сутність та причини безробіття. Першу спробу пояснити безробіття зробив англійський економіст Т. Мальтус. Він розглядав безробіття як результат дії природного закону народонаселення. Надмірно швидке зростання населення, на думку Мальтуса, випереджає зростання кількості матеріальних благ для його існування (зростання населення відбувається в геометричній прогресії, матеріальних благ — в арифметичній прогресії). Звідси методами усунення такої невідповідності є війни, епідемії, свідоме обмеження народжуваності тощо. **Класики та неокласики** не вбачають у безробітті серйозної економічної проблеми. Причиною безробіття вони вважають надто високу заробітну плату робітників, яка в умовах вільного ринку довго зберігатися не може. Дієвим заходом проти безробіття є зниження заробітної плати до рівня економічної рівноваги. Теоретичним обґрунтуванням

цього положення є гіпотеза природного рівня безробіття як середнього рівня безробіття в країні, навколо якого в довгостроковому періоді відбуваються економічні коливання.

Кейнсіанці пояснюють безробіття недостатнім сукупним попитом на блага та інвестиції, що обумовлено психологічним законом, сутність якого в схильності людей до заощаджень. Саме тому боротися з безробіттям треба шляхом політики стимулювання державою сукупного попиту. Особлива роль в цьому процесі відводиться зниженню ставки процента. Повна зайнятість, за кейнсіанською теорією, можлива тільки при досягненні рівності між заощадженнями та інвестиціями. Кожний приріст зайнятості викликає зростання сукупного попиту на споживчі товари, що призводить до розширення їхнього виробництва, додає робочі місця. В результаті настає ефект мультиплікатора зайнятості, що характеризується відношенням приросту всієї зайнятості до приросту зайнятості в галузях, в яких зростання виробництва визвано безпосередньо інвестиціями.

Марксова теорія пояснює безробіття економічним законом капіталістичного нагромадження. Відповідно до трудової теорії вартості закономірності розвитку капіталістичного способу виробництва змушують підприємців збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку і технології, вводити нові форми організації та оплати праці. Це зумовлює структурні зміни в економіці, за яких зростає органічна будова капіталу, тобто збільшуються видатки на засоби виробництва у порівнянні з видатками на робочу силу (попит на робочу силу визначається розмірами змінного капіталу). Тому виникає безробіття як резервна армія праці або відносно перенаселення. При цьому безробіття є не тільки результатом нагромадження капіталу, а й важливою його умовою. В період підйому економіки виникає додатковий попит на робочу силу, резервом якого є безробітні. Безробіття є чинником тиску на зниження заробітної плати працюючих, погіршення умов їхньої праці. Закон капіталістичного нагромадження отримав назву абсолютного загального закону, оскільки він діє на будь-якому етапі розвитку капіталістичного виробництва, на будь-якій фазі виробничого циклу, за будь-якого стану демографічних процесів. Лише рівень безробіття може бути різним в різних країнах і в різні періоди їхнього розвитку (рис. 11.7).



Рис. 11.7 — Безробіття як економічна категорія

Отже, може показатися, що безробіття є загальноекономічним явищем, властивим всім етапам розвитку виробництва. Адже, чим вище рівень технічної озброєності виробництва, тим менше потрібно, за інших рівних умов, робочої сили. Між тим, не самі машини, не їхнє використання провокують безробіття.

Безробіття є соціально-економічне феноменом, пов'язаним з ринковою формою організації національної економіки. Суспільний поділ праці є безмежним, як безмежні потреби людей. З'являються нові види діяльності, поглиблюються спеціалізація і кооперація праці, що обумовлює потреби в робочій силі відповідного профілю і кваліфікації. Безробіття є формою розв'язання протиріччя між закріпленістю працівників за певними сферами і видами трудової діяльності та необхідністю зміни праці. Сам ринок не в змозі розв'язати це протиріччя, оскільки ґрунтується на виробництві відокремлених виробників. Ця проблема під силу лише державі, але економічно забезпечити кожній людині право на працю держава може лише на основі планомірного ведення господарства.

Відповідно до різних факторів виділяють різні форми безробіття (рис. 11.8).

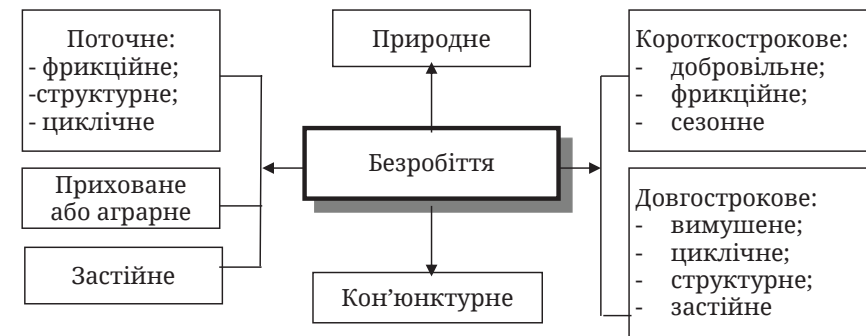


Рис. 11.8 — Різновиди безробіття

Насамперед розрізняють такі основні форми безробіття як поточне, приховане та застійне. **Поточне** безробіття характеризується тимчасово незайнятими робітниками і проявляється в таких видах як фрикційне, структурне та циклічне. **Фрикційне** безробіття пов'язано зі зміною місця проживання або професії, роботи (потрібний певний час для того, щоб працівники знайшли робочі місця, які їх влаштовують, а підприємці — робочу силу відповідної кваліфікації). **Структурне** безробіття обумовлено технологічними змінами і зрушеннями у виробництві, що змінює структуру суспільного попиту на робочу силу. Воно охоплює тих працівників, чия кваліфікація, навички і вміння не можуть бути використані на нових робочих місцях. Циклічне безробіття зумовлено періодичністю спадів виробництва, циклічними коливаннями в економіці (в період кризи — збільшується, в період підйому — зменшується).

Приховане або аграрне безробіття обумовлено відсутністю достатньої кількості робочих місць в аграрному секторі. Це змушує сільських працівників підробляти в містах, оскільки доходів від роботи в сільській місцевості недостатньо для їхнього суспільно-нормального відтворення. В сучасних умовах прихована форма безробіття набула нового змісту — йдеться про навмисне приховування, з боку офіційних органів країни, дійсних розмірів безробіття у всіх його

формах. Згідно з оцінкою експертів Міжнародної організації праці, офіційні розміри безробіття в кожній країні слід збільшити на 5–6 пунктів, що буде відповідати дійсності.

Застійне безробіття представлено людьми з крайньою нерегулярністю занять. Це, як правило, некваліфіковані або малокваліфіковані працівники, що тривалий час шукають роботу. Строк перебування в статусі безробітного більше одного року характеризує застійний характер безробіття, коли працівник перестає бути конкурентноздатним, втрачає трудові навички і не готовий приступити до роботи.

Розрізняють добровільне і вимушене безробіття. **Добровільне** безробіття виникає внаслідок того, що робітники не хочуть працювати за пропонованою їм заробітну плату. **Вимушене** безробіття зумовлене перепадами ринкової кон'юнктури і характеризується своєю тривалістю.

Безробіття може бути **сезонним**, що обумовлено сезонними коливаннями в обсязі виробництва деяких галузей — сільське господарство, будівництво, промисли.

Виділяють також **регіональне** безробіття як результат диспропорцій між попитом і пропозицією робочої сили на даній території. Таке безробіття формується під впливом нерівномірного економічного розвитку територій, що обумовлено дією багатьох чинників — демографічних, історичних, культурних та ін.

Безробіття може бути довгостроковим і короткостроковим. До **довгострокового** безробіття відносять *вимушену, циклічну, структурну, застійну*; до **короткострокового** — *добровільну, фрикційну, сезонну* форми. Наприклад, в США тривалість короткострокового безробіття в середньому складає менше п'яти тижнів, довгострокового — більше шести місяців.

У залежності від причин, що викликають безробіття, виділяють природне і кон'юнктурне безробіття. **Природне** безробіття пов'язано з недосконалою мобільністю ринку праці. Навіть в умовах повної зайнятості частка людей знаходиться на шляху від одного місця роботи до другого у зв'язку з пошуком роботи чи перепідготовкою. Під **кон'юнктурним** безробіттям розуміють різницю між фактичним безробіттям і природним.

Наслідки безробіття вимірюються втратами соціального, економічного та морального характеру. **Соціальні** втрати поля-

гають у знеціненні накопиченого науково-освітнього потенціалу суспільства, погіршенні рівня і якості життя робітників найманої праці (безробітних і членів їхніх сімей та зайнятих через тиск на розмір їхньої заробітної плати з боку конкуруючих на ринку праці), збільшенні витрат на відновлення або зміну професійного статусу, формуванні прошарку осіб з поведінкою, яка суперечить соціальним нормам і цінностям. **Економічні** втрати суспільства від безробіття вимірюються вартістю недоданих товарів і послуг, скороченням податкових надходжень до державного бюджету, зростанням витрат на допомогу з безробіття, на утримання державного апарату по зайнятості та соціальному забезпеченню.

Економісти визначають втрачену, недодану продукцію як відставання фактичного обсягу ВВП від потенційно можливого ВВП за повної зайнятості. Американський економіст А. Оукен математично показав негативну залежність між рівнем безробіття і обсягом ВВП. Кожний «сплеск» безробіття веде до зниження реального обсягу ВВП. Ця залежність отримала назву **закона Оукена**. Згідно із законом Оукена, перевищення фактичного рівня безробіття на 1% над його природним рівнем призводить до зменшення фактичного ВВП у порівнянні з потенційно можливим рівнем в середньому на 2,5%. Таке співвідношення (1:2,5) дозволяє обчислити абсолютні втрати продукції, пов'язані з будь-яким рівнем безробіття.

Моральні втрати полягають в тому, що безробіття, особливо тривале, завдає пряму дію здоров'ю людей, веде до психологічних травм, стресів тощо. Дослідники зі США стверджують, що зростання безробіття на 1% призводить до збільшення смертності на 2%, кількості самогубств — на 4%, вбивств — на 5,7%, кількості психічних захворювань — на 4%. Не випадково, що в економічно розвинених країнах на подолання негативних наслідків безробіття витрачається 3–5% ВВП.

Особливо негативні наслідки безробіття — в країнах з перехідною економікою. Це пояснюється тим, що система матеріальної підтримки безробітних перебуває в стані формування, не вистачає фінансових ресурсів, не має «імунітету» до безробіття у більшості населення, яке звикло жити в умовах повної зайнятості.

Рівень безробіття може бути різним в різних країнах, в різні періоди їхнього розвитку, що обумовлено низкою причин: нерівно-

мірність в розвитку продуктивних сил; диспропорційність у розвитку економіки; зрушення в технологічному способі виробництва; структурні зміни в економіці і в суспільстві в цілому; рівень регулювання державою ринкових відносин; рівень соціалізації суспільства тощо.

В Україні рівень безробіття офіційною статистикою на сьогодні визначається в межах 8–9%. Проте, реальне безробіття, за оцінками експертів, складає 26–32%. Безробіття набуло масового, застійного характеру. Держава по суті не займається формуванням ринку праці та його регулюванням.

У цілому стан зайнятості і безробіття характеризується такими показниками: чисельність працездатного населення ($Ч_{nn}$); чисельність зайнятих чи працюючих ($Ч_z$); чисельність безробітних чи непрацюючих, що шукають роботу ($Ч_б$); чисельність робочої сили ($Ч_{pc}$); чисельність осіб, які не входять до складу робочої сили ($Ч_{npc}$) — це непрацюючі та ті, хто не шукає роботу (відмовилися від пошуку чи не мали орієнтації на пошук, чи знаходяться в спеціалізованих закладах). Між названими показниками існують певні залежності:

$$Ч_{nn} = Ч_z + Ч_б + Ч_{npc} \quad (11.1)$$

$$Ч_{pc} = Ч_z + Ч_б \quad (11.2)$$

$$P_z \text{ (рівень зайнятості)} = Ч_z / Ч_{nn} \cdot 100\% \quad (11.3)$$

$$P_б \text{ (рівень безробіття)} = Ч_б / Ч_{pc} \cdot 100\% \quad (11.4)$$

Організація та управління ринком праці вимагають науково обґрунтованого підходу до його стану та тенденцій розвитку. Це є прерогативою держави. Саме держава має брати на себе корегування процесів формування сукупної робочої сили — від матеріального забезпечення безробітних, гарантування суспільно нормального рівня добробуту зайнятих до економічної реалізації повної зайнятості. Тим самим, держава має створювати умови для нормальної роботи ринку праці, забезпечувати його захист від соціально-економічних і політичних потрясінь, хоча й не може гарантувати їхнє повне усунення в ринкових умовах. Регулююча роль держави може здійснюватися в різних напрямках і формах, до яких, насамперед, відноситься:

- стимулювання зайнятості через фіскальну і кредитно-грошову політику;

- розвиток системи безперервної підготовки і перепідготовки кадрів;
- підтримка традиційних галузей економіки і великих підприємств в цілях збереження і стимулювання створення нових робочих місць;
- пільгове оподаткування інноваційного бізнесу в цілях залучення висококваліфікованої робочої сили;
- підтримка малого бізнесу;
- організація та розширення громадських робіт для незайнятих низько кваліфікованих робітників;
- вплив на зменшення диференціації доходів;
- захист інтересів споживачів;
- створення сприятливих умов для професійної, територіальної та соціальної мобільності населення;
- організація ефективної системи формування доходів, за якої рівень винагороди визначається внеском до загальних результатів діяльності.

11.4 Економічне зростання

Під **економічним зростанням** слід розуміти поступальний рух економіки та її прогрес, що виявляється у збільшенні розмірів застосованої суспільної праці і виробленого продукту — товарів і послуг. *Зміст економічного зростання* — це постійне зростання обсягів виробництва на основі розширеного відтворення. В системі вільного ринку економічне зростання за тривалий період часу графічно можна представити у вигляді зростаючої прямої (рис. 11.9). По горизонтальній осі — час (t), по вертикальній — обсяг виробництва (Y). Зростаюча пряма OA означає регулярне, стійке розширення масштабів діяльності господарської системи країни. Між тим, в різні періоди часу виробництво може зростати більшими чи меншими темпами, а інколи навіть знижуватися. Тому більш точно динаміку розвитку економічної системи відображає хвилеподібна лінія, де кожна хвиля характеризує цикл розвитку економіки (рис. 11.10).

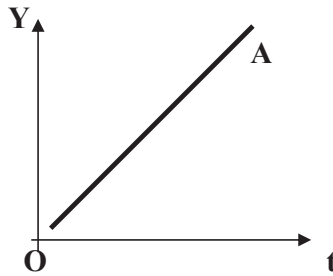


Рис. 11.9 — Динаміка обсягу виробництва як тенденція

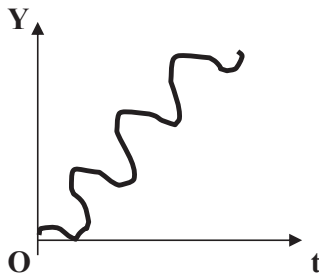


Рис. 11.10 — Динаміка розвитку економіки в тривалому періоді з врахуванням циклічності

Глибинні причини поступального руху економіки обумовлені взаємозв'язком суспільного виробництва і кінцевого його призначення — споживання. Економічні потреби людей, умови їх задоволення породжуються виробництвом. У свою чергу, потреби суспільства зростають і якісно змінюються під впливом об'єктивного закону підвищення потреб. Вони диктують необхідність відновлення виробництва, його нарощування і вдосконалення. Тому, економіка має забезпечувати безперервний кількісний та якісний розвиток виробництва та поліпшення його структури. Життєздатність економічної системи визначається саме тим, на якому рівні вона може вирішувати цю проблему.

Відомо, що суспільні потреби є безмежними, а економічні ресурси обмеженими. Формою розв'язання цього протиріччя є економічне зростання. До цілей економічного зростання з точки зору інтересів суспільства відносяться підвищення рівня добробуту населення

(підвищення доходів, збільшення вільного часу, підвищення якості продукції та її різновидів, поліпшення розподілу НД серед різних верств населення тощо) та зміцнення національної безпеки. З точки зору інтересів окремих індивідів ціллю економічного зростання в ринковій економіці є отримання максимального доходу.

Економічне зростання можна характеризувати з точки зору його ефективності та якості. Під **ефективністю** економічного зростання розуміють поліпшення всіх складових ефективності виробництва (підвищення якості і конкурентоспроможності товарів і послуг, поглиблення спеціалізації і кооперування виробництва, вдосконалення структури розподілу ресурсів та зростання віддачі від їх використання тощо). **Якість** економічного зростання в економічній теорії пов'язується з посиленням соціальної спрямованості економічного розвитку країни. Основними складовими якості економічного зростання є: покращення матеріального становища населення, зростання вільного часу як основи розвитку особистості, підвищення рівня розвитку галузей соціальної інфраструктури, зростання інвестицій в людський капітал, забезпечення безпеки умов праці і життя людей тощо.

Економічне зростання визначається двома методами: як збільшення ВНД або ЧНД за певний проміжок часу, здебільшого за рік, і як збільшення ВНД або ЧНД на душу населення за той самий період. При цьому враховуються зміни лише реального ВНД (ЧНД). Збільшення ВНД за рахунок більш високих цін поточного періоду, тобто зростання номінального ВВД, не береться до уваги.

Перевага першому чи другому методу віддається залежно від тих задач, які розв'язуються. Якщо в центрі уваги, наприклад, знаходяться питання військово-політичного потенціалу економіки, то більш прийнятним є визначення економічного зростання через збільшення ВНД (ЧНД). Якщо ж порівнюється рівень життя в окремих країнах або регіонах, то переважним є друге визначення — збільшення ВНД на душу населення (це узагальнений показник підвищення життєвого рівня населення країни). Класичний приклад цього — ВНД Індії майже на 70% перевищує ВНД Швейцарії, але за рівнем життя (ВНД на душу населення), Індія відстає від Швейцарії більш ніж в 60 разів.

Очевидно, що визначення економічного зростання другим методом потребує врахування змін, що відбуваються в чисельності населення.

Якщо, наприклад, реальний ВНД за рік збільшився на 1,5%, а загальна чисельність населення за цей період зросла також на 1,5%, то в середньому рівні життя населення ніяких змін не відбувається. Підвищення рівня життя в країні має місце лише за такого збільшення обсягу виробництва (ВНД), яке перевищує зростання населення.

Економічне зростання вимірюється в абсолютних та у відносних величинах. Якщо, наприклад, у даному році реальний ВНД склав 928 млрд грн, а в попередньому 890 млрд грн, то в абсолютному вираженні він збільшився на 38 млрд грн, а у відносному (темпер зростання реального ВВП у відсотках) — на 4,3%.

Темпер зростання реального ВВП за рік розраховується як співвідношення різниці між величинами ВНД поточного і попереднього років до величини ВВП за попередній рік, помножене на 100%.

Очевидно, що різні рівні ВНД (ВВД) або різні темпи зростання ВНД (ВВД) мають суттєве значення для характеристики економічного потенціалу країни. Результат однакових темпів зростання залежить від «ваги» кожного відсотка зростання. Чим більше вага, тим більш значні результати абсолютного зростання ВНД (ВВД). Для США, наприклад, різниця між темпами зростання в 1% складає приблизно 40 млрд. дол. на рік. Між тим, навіть невеликі відмінності в темпах зростання за однакового початкового (стартового) обсягу ВНД (ВВД) можуть мати значні наслідки. Припустимо, що в країні А темпи економічного зростання складають 4%, а в країні В — 2%. Відповідно до «правила величини 70» ВВД країни А подвоїться всього за 18 років ($70 : 4$), а країні В для цього знадобиться 35 років ($70 : 2$).

Між темпами економічного зростання і якістю економічного зростання існує певне протиріччя. Значні темпи можуть призвести до погіршення якості економічного зростання. Наприклад, підвищення інтенсивності праці чи тривалості робочого часу, що ведуть до збільшення витрат праці і сприяють темпам економічного зростання, негативно впливають на якість економічного зростання внаслідок зниження вільного часу. І, навпаки, низькі темпи економічного зростання можуть супроводжуватися підвищенням споживчої задоволеності в результаті випуску більш якісної продукції. Тому більшість економістів вважають, що надавати перевагу слід невисоким (2–3%), але сталим темпам економічного зростання. Разом з тим, в умовах

глибокого економічного спаду, значної неефективності виробництва мають бути максимально високі темпи економічного зростання.

УВ цілому, в економічній теорії і практиці господарювання виділяють два протилежних напрямки щодо необхідності економічного зростання. Противники економічного зростання вважають, що світова система використовує ресурси і накопичує відходи темпами, які призводять до необернених процесів на планеті. Природні ресурси вичерпуються, навколишнє середовище забруднюється, клімат планети змінюється. Тому в розвинених країнах слід цілеспрямовано згортати темпи економічного зростання, щоб довести їх до нульового зростання. Прибічники економічного зростання впевнені, що єдиний шлях підвищення добробуту, життєвого рівня суспільства — це економічне зростання. Збільшення виробництва товарів і послуг, на їхню думку, забезпечує кращу освіту і медичне обслуговування, збільшує середню тривалість життя тощо. НТП створює можливість більш раціонально використовувати наявні ресурси та створювати нові. Тому, забруднення навколишнього середовища — це не стільки результат економічного зростання, скільки наслідок недосконалої організації виробництва і управління.

Очевидно, що економічне зростання само по собі не є абсолютним благом для суспільства. Його результати слід співставляти із станом навколишнього середовища, рівнем добробуту населення на сьогодні та враховувати при оцінці майбутнього соціально-економічного розвитку.

Економічне зростання визначається безліччю факторів як прямої, так і непрямої дії. Основними з них і характерними для будь-якої країни є фактори, які можна об'єднати під назвами «фактори пропозиції», «фактори попиту» та «фактори розподілу».

Фактори пропозиції пов'язані з фізичною здатністю економіки до зростання. Саме вони дозволяють збільшувати виробництво реального національного продукту. До факторів пропозиції належать: кількість і якість природних ресурсів, кількість і якість трудових ресурсів, обсяг капіталу країни, технології.

Між тим, треба розрізняти здатність до економічного зростання і реальне зростання. Реальне зростання залежить, насамперед, від факторів попиту. Економіка країни повинна забезпечувати попит

на зростаючий обсяг ресурсів, інвестицій, товарів і послуг. Для цього потрібне підвищення рівня сукупних витрат (сукупного попиту). **Фактори попиту** — це фактори, що сприяють зростанню державних витрат, інвестиційної діяльності підприємницького сектора, підвищенню купівельної спроможності населення, зростанню позитивного сальдо платіжного балансу країни.

Між тим, для економічного зростання значення має не просто розширення обсягів ресурсів і витрат, а й ефективний їхній розподіл. Це означає, що ресурси повинні використовуватися раціонально, за призначенням, на основі передових технологій, а зростання обсягів виробництва забезпечувати максимальну кількість суспільно необхідного продукту. До **факторів розподілу** належать: структура виробництва, рівень розвитку інфраструктури, інституціональні чинники. Так, зміни у структурі попиту вимагають переміщення ресурсів у галузі з більшим попитом на них. Якщо таке переміщення не встигає за зміною структури попиту, то частина виробничих потужностей залишається не завантаженою, зростає безробіття, зменшується обсяг виробництва.

Фактори пропозиції, попиту і розподілу, що впливають на економічне зростання, взаємопов'язані. Загальне уявлення щодо їхньої взаємодії дає крива виробничих можливостей. Вона відображає максимальну кількість варіантів різноманітної продукції, яка може мати місце при даній кількості і якості природних, трудових ресурсів і основного капіталу на основі певного технологічного потенціалу (рис. 11.11).

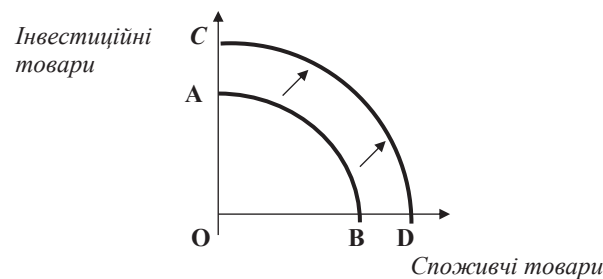


Рис. 11.11 — Економічне зростання і крива виробничих можливостей

Збільшення одного з факторів пропозиції зміщує криву виробничих можливостей вправо від AB до CD. Водночас, можливість економіки повністю реалізувати свій виробничий потенціал обмежується факторами попиту і розподілу — реальний рівень виробництва, як правило, не досягає можливого. Тому крива реальної економічної діяльності буде знаходитися усередині площі між кривими AB і CD.

Різницю потенційного і реального рівнів виробництва можна проілюструвати прикладом щодо приросту робочої сили. Так, чистий приріст робочої сили в США складає 2 млн осіб на рік. Сам по собі цей приріст збільшує потенціал економіки. Але для того, щоб таке збільшення дало реальний приріст виробництва, необхідно забезпечити роботою 2 млн. осіб саме в тих галузях та сферах, де максимально буде реалізована їхня робоча сила (суспільству невитідні ні безробітні, ні працюючі не за своєю спеціальністю чи не у відповідності зі своїми здібностями).

Крім основних факторів економічного зростання є чинники, які стримують економічне зростання. До них належать: несумлінне ставлення до праці, господарські злочини, припинення роботи через трудові конфлікти, релігійні звичаї, обряди тощо.

Але які б фактори не використовувались, збільшення обсягу національного виробництва може здійснюватися лише двома методами: шляхом залучення більшого обсягу ресурсів та шляхом більш продуктивного їхнього використання. У цьому зв'язку виділяють екстенсивний і інтенсивний типи економічного зростання.

Екстенсивний тип економічного зростання означає, що нарощування обсягів виробництва здійснюється за рахунок збільшення кількості вживаних факторів пропозиції (чисельності працівників, засобів праці, землі, сировини) при незмінній продуктивній силі праці. Специфікою екстенсивного типу є збереження постійних пропорцій між темпами зростання реального обсягу виробництва і реальними сукупними витратами на його створення. Тобто для додаткового виробництва одиниці певного результату потрібно збільшити витрати виробництва також на одиницю.

Інтенсивний тип економічного зростання означає нарощування обсягів виробництва за рахунок якісного вдосконалення факторів пропозиції, що пов'язано зі зростанням продуктивної сили праці.

Специфіка інтенсивного типу економічного зростання полягає в тому, що темпи зростання реального обсягу виробництва перевищують темпи зростання сукупних витрат на його виробництво.

У реальній дійсності інтенсивний або екстенсивний типи економічного зростання не існують в чистому вигляді. Виділяють переважно інтенсивний чи переважно екстенсивний типи зростання. Критерієм такого розподілу є питома вага приросту реального ВВП, обумовленого інтенсивними факторами економічного зростання. Якщо такий приріст перевищує 50%, то для економіки є характерним переважно інтенсивний тип економічного зростання, і навпаки.

Відповідно до визначених типів економічне зростання можна звести до витрат праці (екстенсивний тип) та її продуктивності (інтенсивний тип). **Витрати праці** вимірюються кількістю людино-годин, яка визначається добутком кількості зайнятих у виробництві на загальну кількість відпрацьованих ними годин. На зазначені параметри впливають чисельність населення у працездатному віці, рівень залученої у виробництво робочої сили, тривалість середнього робочого тижня, що визначається правовими та інституційними чинниками, колективними договорами.

Продуктивність праці визначається кількістю продукту, виробленого в одиницю часу, або кількістю продукту, що припадає на одного зайнятого. Продуктивність праці залежить від технічного прогресу, обсягу інвестицій (капіталоозброєність), якості робочої сили, ефективності розміщення ресурсів тощо.

11.5 Розподіл доходів населення

Функціональний розподіл доходів з самого початку обумовлює нерівність особистих доходів людей. Нерівність доходів носить назву **диференціація доходів**. Диференціація доходів має місце в усіх економічних системах і визначається насамперед нерівністю розподілу приватної власності на засоби виробництва та правовими нормами в державі, які визначають передачу власності. Серед інших причин нерівності в доходах є відмінності в здібностях, освіті, кваліфікації,

працьовитості та ініціативи, схильності до ризику, походження, розмір і склад сім'ї тощо.

Нерівність доходів деякими економістами розглядається як позитивний фактор, спрямований на стимулювання економічного прогресу. Проте, в економічній теорії превалює точка зору про необхідність досягнення більшої рівності доходів в суспільстві. Виділяють три найбільш впливові напрями сучасної економічної думки, які обґрунтовують необхідність скорочення нерівності в суспільстві:

- соціалістичне вчення, яке базується на трудовій теорії розподілу і виступає проти «незароблених» доходів і т. ін.;
- індивідуалістичні концепції, що затверджують гідність особи і пов'язане з цим право кожної людини на соціальний мінімум;
- кейнсіанська концепція, яка доводить, що нерівність ослаблює платоспроможний попит населення і стримує економічне зростання [12].

На початку ХХ ст. у всіх розвинених країнах отримала розвиток політика перерозподілу доходів, що направлена на більш справедливий розподіл НД. Перерозподіл доходів здійснюється державою за принципом вертикального розподілу НД через фіскальну та соціальну політику. Але перерозподіл доходів лише частково вирішує проблему диференціації доходів і є не стільки передачею доходів від багатих до бідних, скільки інструментом посилення влади держави.

Для вимірювання нерівності в розподілі доходів між різними групами населення в економічній теорії використовується **крива Лоренца** — на ім'я американського економіста Макса Лоренца (рис. 11.12). По горизонталі, на осі абсцис, відкладені п'ять рівних за чисельністю груп домогосподарств (сімей). кожна з яких охоплює 20% населення, а по вертикалі, на осі ординат, — її частка в особистому доході за відповідний рік. Якби в розподілі доходів існувала абсолютна рівність, то 20% населення мали 20% від сукупного доходу, 40% населення — 40% доходу і т.д. Лінія АС (бісектриса) демонструє абсолютну рівність у розподілі доходів. У реальній дійсності доходи розподіляються нерівномірно. Лінія АВС або крива Лоренца відхиляється від бісектриси, показуючи нерівність. Чим більше відхилення від лінії АС, тим більше нерівність в розподілі доходів.

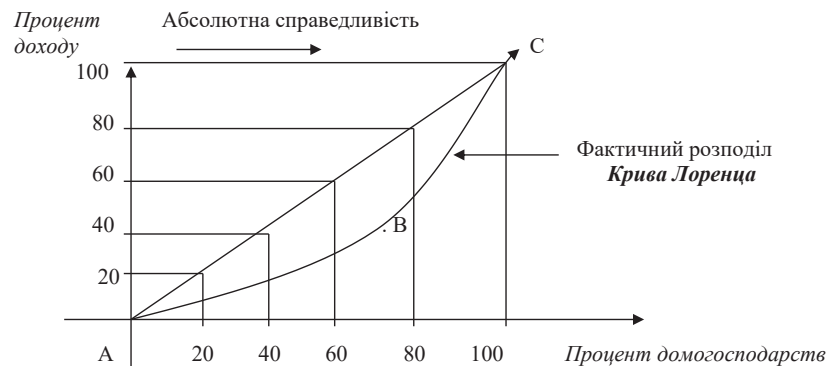


Рис. 11.12 — Крива Лоренца

Крива Лоренца — це графік, в якому відображено залежність між процентом населення від самих бідних до самих заможних (по горизонталі) та процентом доходу, що отримують (по вертикалі). Зменшити нерівномірність в розподілі доходів держави можливо через систему трансфертних платежів та податкову систему.

Ступень нерівності в доходах вимірює показник, названий коефіцієнтом Джіні — на ім'я італійського економіста К. Джіні. **Коефіцієнт Джіні** (G) обчислюють на підставі кривої Лоренца як відношення площі фігури між бісектрисою AC і кривою Лоренца (позначається буквою T) до площі трикутника, утвореного горизонтальною віссю та правою ординатою:

$$G = T : OEF. \quad (11.5)$$

Ситуація абсолютної нерівності простежується на межі рисунку, протилежній початку системи ординат, коли 1% населення має 100% доходу. При коефіцієнті G , близькому до нуля, суспільство перебуває в стані абсолютної зрівнялівки, при $G = 1$ — у стані «убогої більшості» і «надбагатої меншини». Цивілізована ринкова економіка виключає подібні крайнощі.

Тим часом, багатство в суспільстві розподіляється значно більш нерівномірно у порівнянні з доходами. Так, найбідніші 40% сімей США володіють лише 0,1% багатства країни, а найбагатші 20% населення — понад 85%. Середні 20% сімей володіють менше ніж 4% сукупного багатства.

Між характером розподілу доходів і їхнім рівнем існує певна залежність. Ця залежність отримала назву «**закон Парето**» — на ім'я італійського економіста В. Парето. Закон Парето означає, що розподіл низьких доходів має схильність до різких, непередбачених коливань. При досягненні достатньо високого рівня доходів розподіл набуває стійкого характеру. Цей закон підтверджує той факт, що соціальна стабільність в суспільстві є результатом високого рівня добробуту населення.

Особисті доходи населення оцінюються як показники **економічного добробуту**. Економічний добробут має свою кількісну та якісну визначеність. Кількісною характеристикою добробуту є **рівень життя**. Це показник, який піддається прямому кількісному вимірюванню в грошових або натуральних одиницях. За методикою ООН рівень життя характеризується системою показників, що складається з 12 основних груп. Серед них народжуваність і смертність, рівень зайнятості та умови праці, доходи та витрати населення, вартість життя, рівень освіти і культури. Виділяють також інформаційні показники — ВВП і НД на душу населення. Рівень життя характеризує середні умови життя людей. Між тим структура населення згідно з його доходним статусом неоднорідна. Існують як високозабезпечені верстви населення, так і малозабезпечені. Малозабезпечені верстви — це та категорія людей, які отримують доходи, менші за прожитковий мінімум.

Прожитковий мінімум — це набір товарів і послуг, розрахований на основі норм споживання та забезпечення населення першочерговими життєвими благами. Базою для визначення прожиткового мінімуму є споживчий кошик. *Споживчий кошик* являє собою набір благ, необхідних для задоволення основних фізіологічних та соціально-культурних потреб середньостатистичної сім'ї.

Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, мінімального розміру заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

До споживчого кошику в розвинутих країнах за діючої офіційною методикою включається 425 різних найменувань товарів та послуг. Їхня грошова оцінка регулярно корегується згідно з динамікою цін. В Україні на сьогодні має місце тенденція до зростання прожиткового мінімуму, що пояснюється не скільки реальним підвищенням

рівня життя, скільки зростанням рівня цін. За таких умов більшість населення України знаходиться за межею бідності. Ця ситуація свідчить про необхідність здійснення серйозної економічної та соціальної політики, яка б використовувала різні інструменти перерозподілу національного доходу — диференційоване оподаткування доходів, страхування від безробіття і втрати працездатності, індексування доходів в умовах інфляції, надання належної допомоги мало-забезпеченим тощо.

Якісна характеристика економічного добробуту населення не піддається прямому кількісному вимірюванню і виражається в категорії **якість життя**. Сюди відносяться оцінка змістовності праці і відпочинку, якості споживання, житла, задоволення потреб у спілкуванні, знаннях, творчості тощо.

Висновки

Національна економіка представляє собою економіку певної країни, що має ознаки економічної системи та власні особливості й принципи розвитку, що проявляються в таких формах: економічний потенціал; структура господарського комплексу та галузей господарства; внутрішні чинники соціально-економічного розвитку; господарський механізм регулювання та координації; особливості програмування та прогнозування соціально-економічних процесів, а також особливості забезпечення економічної безпеки держави в умовах поглиблення тенденцій до інтеграції і глобалізації світогосподарських зв'язків. З 1993 р. в статистичну практику України впроваджено систему національних рахунків. Основними макроекономічними показниками в системі національних рахунків є ВВД, ВНД, ЧНД, НД.

ВВП — це виражена в ринкових цінах сукупна вартість товарів і послуг, створених усередині країни, і тільки з використанням чинників виробництва даної країни. У ВНД входить сальдо торгового балансу країни (тобто чистий експорт), але не враховується продукт, що зроблений на підприємствах даної держави поза його межами. Показники ВНД та ВВД можна розра-

хувати трьома методами: за доходами, за витратами та по доданій вартості. Додана вартість — це вперше створена у процесі виробництва вартість. Відбиває реальний внесок підприємства в створення вартості конкретного продукту. Додана вартість складається з вартості спожитого основного капіталу; заробітної плати до сплати податків із нарахуваннями на соціальне страхування; прибутку підприємства; відсотків на позиковий капітал; непрямих податків. ЧНД розраховується виключенням з ВНД вартості використаного капіталу. НД складається з ЧНД за виключенням непрямих податків.

Функціональний розподіл доходу здійснюється залежно від доходу суспільства відповідно до функції, що виконує одержувач доходу. Особистий розподіл доходу здійснюється між окремими домашніми господарствами. Його особливістю є те, що розподіл сукупного доходу між групами домогосподарств здійснюється нерівномірно. Крива Лоренца — це графік, в якому відображена залежність між відсотком населення від самих бідних до самих багатих та відсотком отриманого доходу. Чим більше відхилення кривої Лоренца від бісектриси, тим більше нерівномірність в розподілі доходів держави. Зменшити нерівномірність в розподілі доходів держава може через систему трансфертних платежів та податкову систему.

Питання для самоконтролю

1. Визначить специфіку та структуру національної економіки.
2. Назвіть основні макроекономічні показники та методи їх розрахунку.
3. Поясніть, чому існують суттєві розбіжності щодо пояснення циклічних коливань в економіці.
4. Порівняйте матеріальну основу середніх та малих циклів.
5. Розкрийте матеріальну основу та механізм розвитку середніх циклів.
6. Надайте структуру довгих хвиль в економіці.
7. Розкрийте особливості ринку праці, чим вони обумовлені?

8. Поясніть, чому попит на працю є похідним від попиту на товари і послуги.
9. Дайте характеристику зайнятості, розкрийте її різновиди.
10. Поняття та види економічного зростання.
11. Проаналізуйте фактори економічного зростання.
12. Функціональний та особистісний розподіл доходів. Крива Лоренца.

Література до теми

1. Тищенко О.П. Структуризація національної економіки та теоретичні підходи до управління її регіональним розвитком / О.П. Тищенко // Ефективна економіка. 2013. — № 1. [Електронний ресурс] — Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2081>
2. Поповенко Н.С., Забарная Э.Н., Скорик Н.Л. Макроэкономика и экономическая политика. Учеб. пособ. / Н.С. Поповенко, Э.Н. Забарная, Н.Л. Скорик — Одесса : ТЭС, 2007. — С. 108-129.
3. Лавриненко В.Н. Исследование социально-экономических и политических процессов : учебник для бакалавров / В.Н. Лавриненко, Л.М. Путилова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 251 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс. [Електронний ресурс] — Режим доступу <http://virtua.nsaem.ru:8001/mm/2018/000240726.pdf>
4. Заблоцький Б.В. Національна економіка : підручник для студ. заочної форми навчання / Б.В. Заблоцький. — 2-ге вид. — Львів : Новий світ-2000, 2009. — 582 с.
5. Національна економіка : підручник / За ред. проф. П.В. Круша. — 2-ге вид. — Київ : Каравела, 2008. — 428 с.
6. Мельникова В.І. Національна економіка ; павч. посібник / В.І. Мельникова, О.П. Мельникова, Т.В. Сідлярчук, та ін. — Київ : Центр учбової літератури, 2011. — 248 с.
7. Козаковач О.М. Макроекономіка. Підручник / О.М. Козакова, Е.М. Забарна // Херсон : Олди+, 2018. — 428 с.
8. Задорожнюк Н.О. Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника» / Н.О. Задорожнюк, Ю.М. Митрошак, І.В. Моторнюк // Економіка та суспільство. 2017. — № 9. — С. 205-209.
9. Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей : монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, Н.О. Задорожнюк, Н.І. Волкова [та ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Одеса : Астропринт, 2018. — 392 с.
10. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2007. — С. 338-351; 363-372.
11. Забарна Е.М. Система організаційно-управлінських інновацій в розвитку сучасних регіонів України : монографія / Е.М. Забарна, Є.Ю. Щьокіна. — Херсон : Олди+, 2019. — 196 с.
12. Парадигма інноваційного розвитку в умовах ринкової трансформації : монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, О.М. Козакова, В.А. Чередниченко [та ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Херсон : Олди+, 2019. <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/8458>

Економіка дихає крізь дірки в оподаткуванні.
Баррі Брейсвелл-Мілнс

Тема 12. Державне регулювання національної економіки

- 12.1 Сутність і види фіскальної політики держави
- 12.2 Монетарна політика та її механізм
- 12.3 Основи зовнішньоекономічної політики

12.1 Сутність і види фіскальної політики держави

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика — це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво неінфляційного ВВП шляхом оперування державними видатками, системою оподаткування та підходами до формування державного бюджету в цілому. Це дії уряду, спрямовані на формування оптимального обсягу і структури державних витрат для забезпечення належного рівня зайнятості, обмеження і запобігання інфляції та інших негативних економічних явищ. Фіскальна політика може бути реалізована за рахунок:

- впливу на стан господарської кон'юнктури;
- перерозподілу національного доходу;
- нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм;
- стимулювання економічного зростання;
- підтримки високого рівня зайнятості тощо.

Заходи фіскальної політики визначаються поставленою метою (боротьба з інфляцією, стабілізація економіки, забезпечення економічного зростання). Держава регулює сукупний попит і реальний національний дохід за допомогою державних витрат, трансфертних виплат та оподаткування.

Бюджетно-податкова політика держави є важливим сутнісним компонентом державного регулювання економіки. Внаслідок фіскальної політики держава здійснює функції з регулювання основних макроекономічних процесів та явищ ринкової економіки [1].

Розрізняють дискреційну та недискреційну фіскальну політику.

Дискреційна фіскальна політика — це цілеспрямована зміна величини державних податків, видатків і сальдо державного бюджету (різниця між частиною податків і державними закупівлями) в результаті зміни законодавства, метою якої є:

- стабілізація економіки;
- досягнення рівноваги в економіці;
- збільшення рівня зайнятості;
- зниження темпів інфляції.

Дискреційна політика пов'язана з прийняттям законодавчих рішень. До інструментів дискреційної фіскальної політики належать:

- зміна ставок оподаткування;
- скасування або запровадження нових податків чи податкових пільг;
- трансферти, обсяги яких є нейтральними щодо розмірів доходів.

Дискреційна фіскальна політика залежно від фази циклу може бути:

- **стимулюючою фіскальною політикою** — це бюджетно-податкова політика, спрямована на збільшення державних витрат та зменшення податків з метою розширення сукупного попиту в економіці в період циклічного спаду;
- **обмежувальною фіскальною політикою** — це бюджетно-податкова політика, за якої відбувається скорочення державних видатків та збільшення податків з метою скорочення сукупного попиту в умовах надлишкового попиту при циклічному піднесенні.

Недискреційна (автоматична) фіскальна політика — це політика вбудованих стабілізаторів, вона не пов'язана зі зміною законів. **Автоматичні («вбудовані») стабілізатори** є механізмом, який дає змогу зменшити циклічні коливання в економіці без зміни податкового законодавства. Такими стабілізаторами є:

- прогресивна податкова система;
- трансфертні платежі;
- система участі в прибутку;
- допомога по безробіттю в період економічних спадів.

Основним елементом фіскальної системи є державний бюджет.

Державний бюджет (англ. *Budget* — сумка) — це фінансовий план видатків держави та джерел їхнього покриття (за рік). Згідно із Законом України «Про бюджетну систему України», бюджет є планом утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади. Формування бюджету національної економіки полягає у визначенні джерел і сум надходжень коштів до нього, державних видатків та шляхів покриття дефіциту бюджету. Завданням державного бюджету є підтримка ринкової рівноваги і стимулювання розвитку окремих сфер та галузей національної економіки.

Держбюджет як список державних доходів і видатків за певний період (фінансовий рік) має бути затверджений у законодавчому порядку. Через державний бюджет розподіляється близько 70% національного доходу країни. Сутність держбюджету визначається соціально-економічним ладом, завданнями і функціями держави. До основних джерел доходів бюджету відносять: податки; платежі за використання природних ресурсів (воду, землю); неподаткові надходження (від приватизації); доходи від операцій з капіталом; офіційні трансферти; цільові фонди.

Податки — це обов'язкові платежі (примусові), стягувані державою та місцевою владою з фізичних та юридичних осіб. Податки забезпечують близько 90% доходів держави і виконують дві основні функції: розподільчу, яка є інструментом перерозподілу грошових доходів держави, та фіскальну, яка є основою формування державних фондів. Податки поділяють на прямі та непрямі.

Прямі податки стягуються безпосередньо з індивідів та підприємств. До прямих податків відносять:

- податки особисті на: прибуток громадян, прибуток підприємств, майно, спадок, приріст капіталу;
- реальні податки: на землю, промисловий податок, з капіталу (цінних паперів).

Чим більш розвинутою є країна, тим більша частка надходжень припадає на прямі податки, і навпаки.

Непрямі податки — це податки, що встановлюються на товари та послуги і входять у їхню ціну: податок на додану вартість (ПДВ), акцизи, мито, ліцензійні збори. **Акцизи** — це непрямі податки, що входять до ціни товарів і стягуються в момент їхнього придбання. Акцизи поділяються на: індивідуальні, коли оподатковується кожна одиниця товару; універсальні, об'єктом оподаткування є обсяг продажу. **Податок на додану вартість** — формально його платниками є виробничі та торговельні підприємства, оскільки податок надходить до бюджету від них, фактично його сплачують покупці під час купівлі товарів та послуг. **Мито** — це податок на товари, які імпортуються. Мито є одним із важелів захисту національного ринку і поповнення бюджетних коштів. **Податкова ставка** — це величина податку на одиницю оподаткування (одиниця виміру об'єкта оподаткування для земельного податку — гектар тощо). Податкова ставка, що визначається як відсоток, поділяється на такі види:

- пропорційна, коли ставка оподаткування однакова і не залежить від розмірів доходу;
- прогресивна, коли ставки оподаткування зі збільшенням доходу зростають;
- регресивна, коли податкова ставка зі збільшенням доходу знижується.

За законодавством України податки поділяються на загальнодержавні та місцеві (табл. 12.1).

Особливе місце серед інструментів фіскальної політики належить податковим пільгам. Найбільш розповсюджені такі види податкових пільг як:

- неподатковий мінімум об'єкта оподаткування;

Таблиця 12.1 — Види податків в Україні

Загальнодержавні податки	Місцеві податки
<ul style="list-style-type: none"> - податок на прибуток підприємств; - акцизи; - ПДВ; - податок на доходи фізичних осіб; - мито; - державне мито; - податок на нерухоме майно; - рентні платежі; - податок з власників транспортних засобів; - податок на промисел; - збір за спеціальне використання природних ресурсів; - збір за забруднення навколишнього середовища; - плата за землю; - збір на обов'язкове страхування; - відрахування у пенсійний та соціальні фонди. 	<ul style="list-style-type: none"> - податок з реклами; - готельно-курортний збір; - комунальний податок; - за проїзд транзитного транспорту; - використання символіки; - ринковий збір; - збір на припаркування автотранспорту; - збір за видачу ордера на квартиру; - збір за участь на бігах на іподромі; - збір за участь у грі на тоталізаторі; - збір за проведення місцевого аукціону.

- вилучення з-під оподаткування частини об'єкта оподаткування (амортизаційні відрахування, витрати на НДДКР тощо);
- звільнення від сплати окремих суб'єктів оподаткування;
- зниження податкової ставки;
- відмінування від податкової бази;
- податковий кредит;
- повернення податків (повне або часткове).

Взаємозв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень до бюджету демонструє крива Лаффера (рис. 12.1). А. Лаффер — відомий економіст, прихильник теорії пропозиції, який вважав, що при зростанні ставки податку від 0 до 100% податкові надходження зростають від 0 до деякого максимального рівня *M*, а потім знижуються до 0. **Крива Лаффера** відображає зв'язок між податковою ставкою та обсягом податкових надходжень, виявляє податкову ставку (від 0 до 100%), за якої податкові надходження досягають максимуму.

Згідно з кривою Лаффера, до деякого максимального рівня *M* більше значення податкової ставки забезпечує більшу величину податкових

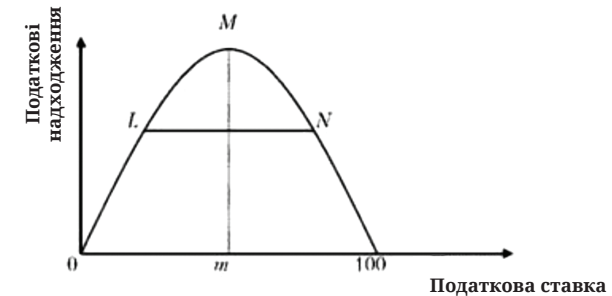


Рис. 12.1 — Крива Лаффера

надходжень. Однак подальше збільшення податкової ставки призведе до зниження стимулів виробництва і величина національного оподаткованого доходу зменшиться. Таким чином, нижча ставка податків створить стимули до праці, заощаджень, інвестицій, інновацій, сприяючи суттєвому розширенню національного виробництва та доходу.

Усі статті видатків можна згрупувати за такими напрямками:

- національна оборона і матеріальне забезпечення зовнішньої політики (10–20%);
- утримання державного апарату (5–10%);
- фінансування бюджетного сектора економіки, сільського господарства, капіталовкладень в інфраструктуру (10–20%);
- соціальні видатки (40–50%);
- відсоток за державний борг (7–9%) [2].

Видатки бюджетів усіх рівнів розподіляються на:

- поточні — видатки бюджетів, які йдуть на фінансування мережі підприємств, установ, організацій, що діють на початок фінансового року, а також на фінансування заходів соціального захисту населення;
- видатки розвитку — видатки бюджетів, що спрямовані на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності (капіталовкладень, структурної перебудови тощо).

Значна частина коштів державного бюджету витрачається на загальнодержавні програми соціально-економічного розвитку.

Видатки бюджету на потреби національного господарства здійснюються у вигляді державних кредитів, субсидій, контрактів, замовлень, гарантій.

Мультиплікатор державних витрат показує, наскільки змінився сукупний дохід (ΔY) при зміні державних витрат (ΔG) на одиницю. Мультиплікатор державних витрат дорівнює:

$$M = -\frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1-c'}, \quad (12.1)$$

де c' — частина приросту доходу, яку домогосподарства спрямовують на споживання.

Якщо планові витрати враховують вплив податкових надходжень, то:

$$T = kxY, \quad (12.2)$$

а мультиплікатор державних витрат (складний мультиплікатор) відображає залежність автоматичних податкових вилучень від змін ВВП і має вигляд:

$$m_g = \frac{1}{1-c'}(1-t), \quad (12.3)$$

де t — гранична ставка оподаткування.

Зменшення податків на ΔT збільшує використання доходів (рис. 12.2) відповідно: $Y' = Y - T$ на величину ΔT і споживання — на величину $c' \times \Delta T$. Сукупні витрати зростають. Прямі планових витрат перемістяться вгору на $c' \times \Delta T$, рівновага переміститься з точки A в точку B .

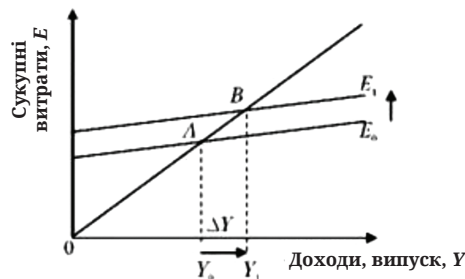


Рис. 12.2 — Вплив податків на рівноважний ВВП

Зменшення податків також створює мультиплікативний ефект на дохід. Сукупний ефект для доходу під впливом зміни податків дорівнює:

$$\Delta Y = m_t \times \Delta T, \quad (12.4)$$

де m_t — податковий мультиплікатор;

$$m_t = \frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{c'}{1-c'}. \quad (12.5)$$

Податковий мультиплікатор показує, що зростання податків на певну величину зменшує обсяг виробництва на більшу величину, і навпаки, при зменшенні ставок оподаткування на певну величину, рівноважний обсяг виробництва збільшується на більшу величину.

Державний бюджет за структурою надходжень та видатків може бути дефіцитним або профіцитним. **Дефіцит державного бюджету** — це перевищення видатків державного бюджету над доходами. Дефіцит вважається безпечним, якщо він перебуває на рівні 2-3% від ВВП. До причин дефіциту державного бюджету можна віднести:

- зменшення приросту національного доходу в умовах кризового стану економіки;
- падіння доходів;
- зменшення акцизних податків, які надходять до держбюджету;
- збільшення бюджетних витрат;
- непослідовна фінансово-економічна політика.

Зменшення бюджетного дефіциту можна досягнути за рахунок:

- зміни системи оподаткування;
- переходу від фінансування до кредитування;
- зменшення управлінських витрат;
- підвищення ролі місцевих бюджетів;
- скасування необґрунтованих фінансових пільг;
- здійснювання конверсії;
- ліквідування дотацій збитковим підприємствам.

Виділяють такі види бюджетного дефіциту:

1. За формою прояву — відкритий і прихований. **Відкритий дефіцит бюджету** — це офіційно визнаний рівень бюджетного дефіциту на відповідний рік. **Прихований дефіцит бюджету** виникає

внаслідок завищення обсягів планових доходів і включення до них джерел покриття дефіциту.

2. За причинами виникнення — вимушений та свідомий. *Вимушений* — це дефіцит, що є наслідком скорочення обсягів ВВП (обмеження фінансових ресурсів держави). *Свідомий* — виникає як відповідь на дискреційну фіскальну політику, що передбачає цілеспрямовані зміни розміру державних витрат, податків, сальдо державного бюджету.

3. За напрямками дефіцитного фінансування — пасивний, активний. *Пасивним* є такий дефіцит бюджету, за якого кошти спрямовуються на покриття поточних витрат. *Активним* є бюджетний дефіцит, за якого кошти спрямовуються на інвестиції в економіку.

Є три основні засоби збалансування дефіцитного держбюджету: підвищення податків; додаткова емісія грошей; державні позики — випуск державних цінних паперів.

Оскільки жоден із засобів збалансування бюджету не є абсолютно ефективним, існує так зване бюджетне обмеження. **Державне бюджетне обмеження** — це свідоме обмеження витрат держави, зумовлене існуючими фінансовими можливостями. **Профіцит державного бюджету** — це перевищення доходів державного бюджету над видатками.

Політика уряду має бути спрямована на формування профіцитного бюджету, оскільки сила та вплив держави на економіку визначаються, насамперед, акумуляцією в її руках фінансових ресурсів, тобто її стимулюючого і обмежувального впливу на економічні процеси та явища.

З поняттям бюджетного дефіциту тісно пов'язане поняття державного боргу. **Державний борг** — це сума дефіцитів державного бюджету за мінусом бюджетних надлишків; нагромаджена урядом сума запозичень для фінансування бюджетного дефіциту. Державний борг виникає через брак у державі коштів, необхідних для виконання її функцій, тому держава змушена мобілізувати додаткові кошти для покриття своїх видатків. Між бюджетним дефіцитом і державним боргом існує пряма залежність. Державні позики — головне економічно виправдане джерело покриття бюджетних дефіцитів. Залежно від суб'єктів кредитних відносин розрізняють такі види державного боргу.

Внутрішній державний борг — це боргові зобов'язання уряду у формі кредитів, отриманих урядом, державних займів, здійснюваних за допомогою випуску цінних паперів від імені уряду та за його дорученням. Це борг уряду країни своїм громадянам, ситуація, коли всі «винні самі собі». Якщо борг не дуже великий, він не справляє відчутного негативного впливу на економіку, оскільки не супроводжується вивезенням за кордон матеріальних цінностей.

Зовнішній державний борг — борг фізичним, юридичним особам за кордоном та іноземним державам. Зовнішній борг лягає тягарем на країну, оскільки вона змушена віддавати товари й послуги в рахунок оплати процентів і погашення боргу. Крім цього, нерідко іноземні країни надають кредити за умови внесення певних корективів у соціально-економічну політику держави.

Якщо в країні дуже великий зовнішній або внутрішній державний борг, то їй може бути оголошений дефолт. **Дефолт** — визнання країни неплатоспроможною.

У разі бюджетного профіциту державний борг може частково погашатися. Витрати на погашення боргу збільшуються із зростанням ставок процента. В залежності від структури боргових зобов'язань виділяють:

- монетаризований державний борг — складається з боргів, опосередкованих кредитними стосунками держави з банками;
- немонетаризований державний борг — включає в себе заборгованість держави за держзамовленнями, надання послуг державним установам, заборгованості з виплат заробітної плати бюджетному сектору, а також з виплат соціальних трансфертів.

Уряди країн здійснюють політику щодо управління державним боргом, яка загалом має такі стадії: залучення фінансування; його розміщення (використання); погашення боргу. Відповідно, система управління державною заборгованістю країни означає управління всіма стадіями і охоплює:

- аналіз кредитоспроможності — можливості країни позичати кошти;
- оцінку платоспроможності — здатності обслуговувати борг;
- контроль рівня заборгованості;
- контроль за складом зовнішнього та внутрішнього боргу.

З цією метою використовуються показники заборгованості — індекси заборгованості, які вимірюють різні складові державного боргу (насамперед, зовнішнього). Так, до стандартних показників зовнішньої заборгованості належать:

- відношення розміру боргу (сплаченого або несплаченого) до експорту та до ВВП;
- відношення загальної суми платежів з обслуговування боргу до експорту та державних доходів;
- коефіцієнт обслуговування боргу (співвідношення між сумою виплат по обслуговуванню боргу і величиною експорту товарів та послуг).

Ефективність управління державним боргом значною мірою визначається іншими видами економічної політики. Прибуток на інвестований капітал, а отже, й розмір позик безпосередньо залежать від торговельної політики, політики валютних курсів, цінової політики, а також від грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики. У свою чергу, рівень зовнішньої заборгованості та умови надання зовнішнього боргу значною мірою визначають характер економічної політики в країні.

Боргова криза — це криза зовнішньої заборгованості, яка проявляється в неспроможності країни-боржника обслуговувати зовнішню заборгованість у повному обсязі, зокрема здійснювати виплати з обслуговування накопиченої суми боргу відповідно до початкових угод. Неплатоспроможність країн-боржників спричиняє падіння платоспроможності фінансових інститутів країн-кредиторів. Вихід з боргової кризи передбачає стабілізацію розмірів та зміну структури заборгованості, відстрочку сплати боргу або перегляд інших умов його повернення.

Традиційним методом зменшення боргу є його **реструктуризація, яка може набувати таких форм**: часткове анулювання боргу; продовження термінів дії боргових зобов'язань; зниження процентів на обслуговування боргу.

Загальноприйнятим методом скорочення зовнішнього боргу є **конверсія боргу (борговий своп)**, яка може набирати таких форм:

- викуп боргу — надання країні-боржникові можливості викупити власні боргові зобов'язання на вторинному ринку боргів;

- капіталізація боргу, тобто обмін зовнішнього боргу на власність (акціонерний капітал) зі знижкою. При цьому реалізується можливість обмінювати боргові зобов'язання даної країни на акції її корпорацій. Іноземні небанківські організації отримують можливість купувати ці боргові зобов'язання зі знижкою для фінансування прямих інвестицій чи для купівлі вітчизняних фінансових активів;
- конверсія «борг-борг», тобто заміна існуючих боргових зобов'язань новими борговими зобов'язаннями.

Капіталізація боргу і заміна існуючих боргових зобов'язань новими є інструментами оптимізації структури зовнішньої заборгованості держави. Вибір кожного конкретного методу управління державним боргом залежить від економічної кон'юнктури в країні та офіційно застосовуваної економічної політики.

12.2 Монетарна політика та її механізм

Монетарна політика — один з основних макроекономічних інструментів, який спирається на здатність грошово-кредитної політики впливати на грошову пропозицію і відповідно на ставку процента. Вважається, що вона діє більш ефективно і швидко, ніж фіскальна політика. Деякі школи в економічній теорії вважають, що фіскальна політика взагалі не приносить ніякого результату, і якщо допомагати ринковому механізму, то лише через монетарну політику. До таких шкіл відносяться монетаристи та школа раціональних очікувань.

Гнучка (дискреційна) грошова політика була одним з головних інструментів державного регулювання суспільного відтворення, яку запропонував Дж. М. Кейнс. Стабільна заробітна плата та майже нерухомий рівень цін є умовою дії кейнсіанської моделі регулювання. Збільшенню грошової пропозиції в кейнсіанській моделі відводилась функція стимулювання реального виробництва. Зростання грошової маси впливає на зниження процента, стимулює інвестиції, виробництво та зайнятість.

На відміну від кейнсіанців монетаристи вважають, що зміна грошової маси не впливає на реальне виробництво і зайнятість,

а призводить лише до зміни цін. В короткостроковому періоді зростання грошової пропозиції, безумовно, впливає на збільшення обсягів виробництва, але довгостроковий ефект дещо інший. Збільшення грошової маси підштовхує зростання цін, а це веде до збільшення процентних ставок, тобто спостерігається інфляційне зростання процента [3].

Збільшення кількості грошей у населення впливає на збільшення витрат та спочатку стимулює виробництво. Але потім, внаслідок зростання цін, реальна кількість грошей у населення (із розрахунку на ціни товарів) зменшується, встановлюється первинний рівень попиту і виробництва, але вже за більш високих цін.

Таким чином, експансійна грошова політика, яка призводить в короткостроковому періоді до зростання виробництва і скороченню безробіття, в довгій перспективі обертається стагнацією виробництва і збільшенням безробіття. Тому замість дискреційної політики монетаристи пропонують політику грошового таргетування. Її сутність полягає в суворому дотриманні темпів зростання грошової маси, які визначаються на основі минулих довгочасових тенденцій динаміки виробництва, грошової маси та швидкості обігу грошей. Суворий контроль над зростанням грошової маси та обігу сприятиме зміні структури відносних цін, збільшить ступень відповідності структури попиту і пропозиції, яка визначає сукупну зайнятість. Очікування стабільних цін із взаємодією з гнучкою заробітною платою дозволяє господарським суб'єктам прийняти економічно обґрунтовані та ефективні рішення.

Ефективність монетарної політики значною мірою залежить від незалежності Центрального банку та виконавчої влади, а також від довіри економічних суб'єктів до його політики. Центральний банк виконує роль регулюючого та координуючого центру грошово-кредитної системи. *Основна задача діяльності Центрального банку* — забезпечення стабільності грошової одиниці. Крім того, він виконує цілу низку функцій: випускає в обіг національну валюту, зберігає золотовалютні резерви країни та обов'язкові резерви комерційних банків, виступає міжбанківським розрахунковим центром, виступає як продавець та покупець на міжнародних грошових ринках, координує міжнародну діяльність приватних банків.

Операції Центрального банку поділяються на *пасивні*, за допомогою яких створюються банківські ресурси; та *активні* операції, які призводять до розміщення банком цих ресурсів.

Основними видами пасивів виступають:

- резерви комерційних банків, як обов'язкові резерви, які зберігаються у Центральному банку;
- депозити казначейства — кошти, які надходять в результаті сплати податків та з продажу облігацій населенню чи банкам;
- банкноти Центрального банку, тобто паперові гроші, які є його зобов'язанням і визначають пропозицію грошей в державі.

Основними видами активів виступають:

- цінні папери — це головні державні облігації, які купуються на відкритому ринку у населення, комерційних банків, міністерства фінансів з метою впливу на резерви комерційних банків (випускає їх уряд для покриття бюджетного дефіциту);
- позики комерційним банкам — це кредити комерційним банкам;
- золотовалютні резерви, які містять вартість монетарного золота та валюту інших країн;
- інші активи, до яких відносяться облігації, що поіменовані в іноземних валютах, та деякі матеріальні товари, що знаходяться у власності Центрального банку.

Основними інструментами грошово-кредитної політики Центрального банку, за допомогою яких він управляє грошовим ринком є:

- політика облікової ставки;
- політика банківських резервів;
- операції на відкритому ринку [4].

Політика облікової ставки є дисконтною політикою, тобто, центральний банк надає позики комерційним банкам, які називають дисконтними позиками. Дисконтна політика пов'язана із зміною облікової ставки, яка діє на грошову базу та пропозицію грошей через обсяги кредитів. Приріст обсягів рефінансування збільшує грошову базу і пропозицію грошей; зменшення — скорочує їх. Тобто обсяги

кредитів за обліковою ставкою (обсяг рефінансування) визначається її величиною. Так, за допомогою дисконтної політики здійснюється контроль і управління кредитною активністю, але цей механізм досить невизначений для майбутнього, тому зміна облікової ставки здебільшого сигналізує про намір Центрального банку щодо майбутньої монетарної політики.

Політика банківських резервів — найбільш жорсткий інструмент грошово-кредитного регулювання. Підвищення норми обов'язкового резервування знижує обсяги депозитів, які допустимі при даному рівні грошової бази, що приводить до скорочення пропозиції грошей. І навпаки, зменшення норми обов'язкового резервування веде до збільшення пропозиції грошей, тому що виникає додаткове мультиплікаційне розширення вкладів. Отже, норма резервування впливає на здатність банківської системи створювати гроші за двома напрямками: вона змінює величину надлишкових резервів комерційних банків та впливає на розмір грошового мультиплікатора. Оскільки норма обов'язкового резервування є занадто потужним інструментом, її використовують рідко.

Операції на відкритому ринку є самим важливим інструментом грошово-кредитної політики, оскільки саме вони в основному визначають коливання грошової бази, а значить і коливання грошової маси. Вони проявляються в купівлі чи продажу Центральним банком цінних паперів у комерційних банків. Операції купівлі на відкритому ринку збільшують грошову базу, тим самим підвищують пропозицію грошей, а операції продажу скорочують грошову базу, знижуючи обсяги пропозиції грошей. Тобто операції на відкритому ринку застосовуються для проведення експансійної (купівлі) чи рестрикційної (продаж) грошової політики. Операції на відкритому ринку розподіляються на два типи: динамічні, які направлені на зміну обсягів резервів і грошової бази, та захисні, метою яких є послаблення впливу на грошову базу іншими факторами, наприклад, зміною обсягів засобів казначейства на рахунках Центрального банку.

Основні інструменти Центрального банку безпосередньо впливають на пропозицію або механізм створення грошей банками. В залежності від економічної ситуації, Центральний банк проводить політику дешевих чи дорогих грошей.

Політика дешевих грошей є характерною для ситуації економічного спаду і високого рівня безробіття. Її мета — зробити кредит більш дешевим та легкодоступним для того, щоб збільшити сукупні витрати, виробництво, зайнятість та інвестиції. Для цього центральний банк:

- зменшує облікову ставку процента, що має спонукати комерційні банки до збільшення займів у Центрального банку і тим самим збільшення власних резервів;
- здійснює купівлю державних цінних паперів на відкритому ринку, оплачуючи їх збільшенням резервів комерційних банків;
- зменшує норму резервних вимог, що призводить до переводу обов'язкових резервів в необхідні, та збільшує одночасно мультиплікатор грошової пропозиції.

Політика дорогих грошей має за ціль обмеження грошової пропозиції для того, щоб скоротити сукупні витрати та знизити темпи інфляції. Вона включає такі дії:

- підвищення облікової ставки процента, що не стимулює позикові операції комерційних банків;
- продаж Центральним банком державних цінних паперів на відкритому ринку;
- збільшення норми резервів, що скорочує надлишкові резерви і зменшує мультиплікатор грошової пропозиції.

Монетарна політика має свої плюси і мінуси. До її сильних сторін можна віднести швидкість та гнучкість, меншу у порівнянні з фіскальною політикою залежність від політичного тиску, її більшу консервативність в політичних відносинах. Проблеми в реалізації монетарної політики створюється в основному циклічною асиметрією. Її ефективність може знижуватися також в результаті протилежно направленої зміни швидкості обігу грошей. Однією з головних помилок монетаристів вбачається те, що вони займаються не самою економікою, а грошима, які обслуговують економіку, та не проводять межі між виробничою та спекулятивною економікою.

Теоретичні дискусії між неокейсіанцями та монетаристами концентруються не на питаннях ціноутворення або попиту на

гроші, а на проблемах впливу грошей на ринкове господарство. Неокейнсіанці виступають за активну політику державного регулювання ринкового господарства, монетаристи пропагандують мінімальне втручання в процеси ринкового відтворення. Макро-економічна модель монетаристів відводить вирішальну роль в регулюванні сукупного попиту грошовій чи монетарній політиці держави, тоді як неокейнсіанці підкреслюють важливість наряду з грошовою також і фіскальної політики. Монетарна політика представляє собою комплекс взаємопов'язаних дій Центрального банку з метою регулювання сукупного попиту шляхом планового впливу на стан кредиту та грошового обігу. Фіскальна політика відображає державне регулювання сукупного попиту шляхом планування змін державних видатків.

Відомий англійський вчений Дж. Хікс розробив на базі кейнсіанської теорії стандартну рівноважну модель ринку. Загальна рівновага на реальному і грошовому ринках досліджується за допомогою апарата кривих «IS-LM». Основною метою аналізу економіки за допомогою моделі IS-LM є об'єднання товарного і грошового ринку в єдину систему. В результаті ринкова ставка процента перетворюється у внутрішню (ендогенну) змінну, а її рівноважна величина відображає динаміку економічних процесів, які відбуваються не тільки на грошовому, але й на товарному ринках.

Модель IS-LM — модель товарно-грошової рівноваги, яка дозволяє виявити економічні фактори визначення функції сукупного попиту та знайти такі сполучення ринкової ставки R і доходу Y , за яких одночасно досягається рівновага на товарному та грошовому ринках (рис. 12.3). Крива IS — крива рівноваги на товарному ринку. Вона представляє собою геометричне місце точок, які характеризують усі комбінації Y і R і які одночасно відображають тотожність доходу, функцій споживання, інвестицій та чистого експорту. У всіх точках підтримується рівність інвестицій та заощаджень. Термін IS відображає цю рівність (Investment = Savings). За допомогою алгебраїчного рішення системи кейнсіанських рівнянь, які характеризують ринок товарів, Дж. Хікс довів, що крива IS має характерний уклін, який показує, що чим менше рівень реального доходу, тим вище повинна бути ставка процента для отримання точки рівноваги.

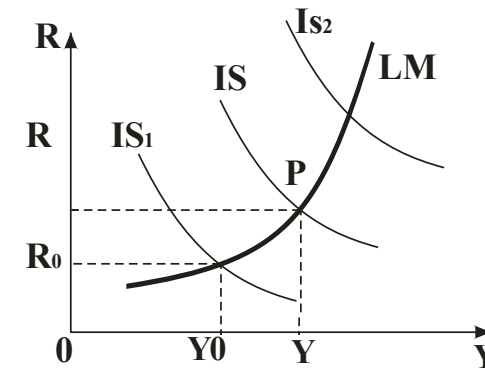


Рис. 12.3 — Графічне відображення моделі IS-LM

Крива LM — крива рівноваги на грошовому ринку. Вона фіксує комбінації Y і R , які задовольняють функцію попиту на гроші при заданій Центральним банком величині грошової пропозиції. В усіх точках кривої LM попит на гроші дорівнює їх пропозиції. Термін LM відображає цю рівність (Liquidity Preference = Money Supply). Алгебраїчно крива LM була виведена із рівняння кейнсіанської моделі грошового ринку. Крива LM має характерний уклін, який свідчить про те, що ринок грошей буде в рівновазі, якщо збільшенню реального доходу буде відповідати більш висока ставка процента. Крива LM має своєрідну конфігурацію: її ліва частина, яка відображає низькі значення ставки процента, розташована майже горизонтально, тоді як права частина займає положення, яке близько до вертикалі.

Крива IS може схрещуватися з кривою LM в будь-якій її частині. У зв'язку з цим виникають різні варіанти рівноваги. Якщо крива IS перетинає криву LM в лівій, майже горизонтальній її частині, то може відбутися ситуація «ліквідної пастки». Майже горизонтальне розташування кривої LM та низької ставки процента приводять до того, що еластичність попиту на гроші за процентом наближається до безмежності. При такій ситуації більша частина господарських суб'єктів буде пред'являти спекулятивний попит на гроші, очікуючи в майбутньому зростання ставки процента. До аналогічного результату їх буде призводити також існування значного ризику купівлі облігацій (як виду альтернативних активів) за причиною надто низької норми

процента. В результаті грошовий ринок буде знаходитись у стані рівноваги за будь-якого рівня доходу, а норма процента буде змінюватися. Це робить монетарну політику неефективною: якби не зростала грошова маса в результаті дій Центрального банку, грошовий ринок буде все одно у стані рівноваги за існуючої низької норми процента і за будь-якого рівня доходу. Теоретично можна припустити, що у випадку «ліквідної пастки» навіть надвиробництво товарів і наступне падіння цін та зростання безробіття не зможуть змінити рівноважну норму процента і рівноважний дохід. Саморегуляція ринкового механізму в цьому випадку не діє. Єдиним шляхом виходу з кризи можуть стати міри фіскального характеру уряду, що призводять до зсуву кривої IS вправо. Це може призвести до подолання кризи.

На практиці грошова і фіскальна політика тісно пов'язані. Заходи уряду по фінансуванню дефіциту бюджету ведуть перш за все до збільшення грошової маси, так як використовуються кредити Центрального банку. Це супроводжується мультиплікаційним ефектом розширення банківських депозитів. Так фіскальна політика спирається на грошову.

Монетарна політика на сьогодні має прихильників навіть у неокейнсіанців. Вони визначають, що методи грошової політики діють оперативніше, гнучко, на відміну від засобів фіскальної політики, які потребують довгого погодження між законодавчими та адміністративними органами.

В Україні на сьогодні домінує грошово-кредитна політика, яка спрямована на мінімізацію інфляції, стабільність економічного зростання, підтримку певного рівня валютного курсу на економічно обґрунтованому рівні. Національний банк України (НБУ) є центром грошово-кредитної системи національної економіки, головною функцією якого є контроль та регулювання пропозиції грошей у країні. Задача ця здійснюється за допомогою використання економічних методів регулювання грошового обігу: підвищення ролі банківського кредиту і формування банківських резервів; формування фінансового ринку — ринку цінних паперів; контролю за необґрунтованим переходом грошей із сфери безготівкового обігу до готівкового; реорганізації заощаджувального та страхового діла; поетапного переходу на світові ціни і розрахунки; підсилення контролю за витратами бюджетів всіх рівнів.

Між тим, ефективність монетарної політики в сучасних умовах у значній мірі визначається ступенем довіри до політики Національного банку та її незалежності від виконавчої влади. Чим більша незалежність Національного банку, тим нижчі темпи інфляції та дефіцит бюджету.

Трансформаційні процеси в Україні, становлення ринкової економіки в умовах системної соціально-економічної кризи впливають на формування адекватної монетарної політики, що призводять до нестабільності грошово-кредитної системи, курсу національної валюти, неефективної фіскальної політики тощо. До основних заходів стабілізації грошово-кредитної системи в Україні слід віднести:

- розвиток нових форм кредитно-банківських послуг та регулювання обсягу кредитного ресурсу;
- приведення у відповідність до світових норм рівня мінімальних банківських резервів та рівня облікової ставки;
- стабілізацію цін шляхом прийняття антициклічних заходів в системі грошового обігу;
- реалізацію необхідних зважувальних рішень, які приймаються на вищому рівні державного управління тощо.

12.3 Основи зовнішньоекономічної політики

Ефективність національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від її участі у світових економічних відносинах, ступеня її інтеграції у світове господарство. Економіка будь-якої країни пов'язана з рештою світу за допомогою багатьох механізмів. Серед них головними є механізм зовнішньоторговельних зв'язків та механізм міжнародних фінансових зв'язків. **Світове господарство** — це сукупність національних економік, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою на основі міжнародного поділу праці. Для того щоб національна економіка стала часткою світового господарства, вона повинна бути відкритою. Характерними рисами світового господарства є:

- активний процес переміщення факторів виробництва, насамперед у формах;
- вивезення-ввезення підприємницького капіталу, робочої сили, природних ресурсів, технологій;

- розвиток міжнародних форм виробництва на підприємствах, які розміщені в декількох країнах, зокрема в рамках транснаціональних корпорацій;
- перехід до економіки відкритого типу в різних державах та створення міждержавних об'єднань;
- формування міжнародної валютної та кредитно-банківської системи;
- розвиток всесвітньої інфраструктури;
- створення міжнародних та національних інститутів, які координують міжнародні економічні відносини.

Усе більшого значення в світовому господарстві набуває процес глобалізації економіки. **Глобалізація** (франц. *global* — загальний, всесвітній) — це категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років XX ст. набуває форми постійного і неухильно зростаючого міжнародного перетворення національних економік у єдиний простір. До тенденцій глобалізації економіки відносяться:

- зростання матеріальної зацікавленості в постійному економічному співробітництві між країнами;
- формування світового економічного простору у зв'язку з переходом більшості країн до ринкової економіки;
- розвиток міжнародного поділу праці, що враховує природні, економічні та соціальні фактори країни;
- створення інфраструктури світового масштабу (транспортна система, мережа інформаційних комунікацій тощо).

У світове господарство входить понад 230 національних господарств націй і народностей, які перебувають на різних щаблях суспільного розвитку, розмовляють майже 2800 мовами, в обігу яких налічується близько 300 найменувань національних грошей.

Зв'язки національної економіки зі світовим господарством здійснюються через такі форми міжнародних відносин:

- торгівлю — частка національної продукції йде на експорт (продаж за кордон), частина доходів йде на імпорт (закупівлі закордонних товарів);

- ціни на світовому ринку;
- фінанси — великі інвестори, такі як корпорації або банки, діють у міжнародному масштабі;
- міжнародні валютні відносини;
- обмін науково-технічною інформацією і технологічними розробками;
- переміщення робочої сили.

До міжнародних економічних організацій належать регіональні інтеграційні угруповання, що виникли й розвиваються на різних континентах. Вони представлені міжнародними фінансово-кредитними інститутами — міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) та ін.; Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), світова організація торгівлі (СОТ) та ін.

Матеріальною основою світового господарства є поділ праці між країнами, який виходить за межі національного господарства. **Міжнародний поділ праці** — спеціалізація та кооперація певних країн у виробництві певних товарів та послуг з метою реалізації їх на зовнішньому ринку. Міжнародний поділ праці є складною категорією, яка охоплює міжнародну спеціалізацію (відокремленість і створення підприємств і галузей для випуску однорідної продукції) та міжнародну кооперацію (кооперація — лат. *cooperation* — співробітництво як добровільне об'єднання власності та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності). Існують три основні форми міжнародного поділу праці:

- загальна — за сферами виробництва: сільське господарство, сфера послуг, добувні галузі промисловості (тому країни-експортери поділяються на індустріальні, сировинні, аграрні);
- часткова — поділ сфер виробництва на окремі галузі промисловості, сільського господарства та ін.;
- одинична — спеціалізація країн на виготовленні окремих деталей і вузлів складного товару.

Міжнародна кооперація передбачає:

- спільну розробку науково-технічних проблем;
- обмін науково-технічною інформацією;

- продаж і купівлю ліцензій, ноу-хау;
- обмін вченими тощо.

До факторів, що впливають на спеціалізацію та кооперацію країн, відносяться:

- географічне положення та природно-кліматичні умови;
- ресурсні можливості;
- досягнутий рівень розвитку продуктивних сил;
- історико-культурні особливості (особливо для туризму);
- історичні традиції та досвід.

Міжнародний поділ праці поглиблюється завдяки:

- дефіциту ресурсів, погіршенню умов видобутку корисних копалин;
- загостренню конкурентної боротьби на внутрішньому ринку — підприємства шукають можливість імпорتنих закупівель та експортування продукції;
- появи можливості знизити витрати виробництва за рахунок дешевої робочої сили, використання іноземного капіталу (відкривають спільні підприємства);
- організації виробництва товарів за кордоном (у світовому господарстві виникають трастові національні компанії).

Економічні вигоди, отримані країнами з різним рівнем продуктивності, інтенсивності та складності праці, спонукають їх до участі в міжнародному поділі праці, в інтернаціоналізації виробництва. **Інтернаціоналізація** — процес створення і поглиблення стійких зв'язків між підприємствами різних країн або окремими країнами. Загалом взаємодія та взаємозв'язок національної економіки з іншим світом здійснюються в таких основних формах як міжнародна торгівля; міжнародний рух капіталу; міжнародна трудова міграція; міжнародний обмін послугами; валютні відносини (регулювання валютних курсів), обмін науково-технічною інформацією та технологією (патенти, ліцензії); економічна інтеграція.

Міжнародна торгівля є однією з перших і основних форм міжнародних відносин. Засади теорії міжнародної торгівлі були сформу-

льовані представниками класичної теорії А. Смітом і Д. Рікардо. У своїй фундаментальній праці «Про причини багатства народів» А. Сміт висунув **теорію абсолютних переваг**, згідно з якою країна має абсолютну перевагу у виробництві певного виду продукції за умов, якщо вона здатна її виробляти з меншими витратами ресурсів, ніж інші країни. Тому кожна країна повинна спеціалізуватися на експорті тих товарів, щодо яких вона має абсолютну перевагу, та імпортувати ті товари, які виробляються з меншими витратами в інших країнах.

Д. Рікардо довів, що чинники, які лежать в основі теорії А. Сміта, обмежують кількість країн, яким зовнішня торгівля може бути вигідною. За Смітом, зовнішня торгівля є вигідною лише тоді, коли країна має абсолютну перевагу щодо виробництва одних видів товарів і абсолютно поступається щодо виробництва інших товарів. Але якщо одна країна має абсолютну перевагу у виробництві всіх видів товарів, а інша не має абсолютної переваги у виробництві жодного з товарів, то, згідно з теорією Сміта, такі країни не можуть мати мотивацію до зовнішньої торгівлі. То ж у праці «Основи політичної економії» Д. Рікардо висунув припущення про те, що країни вступають у міжнародні відносини, спираючись не на абсолютні, а на відносні (порівняльні) переваги.

Згідно з **теорією порівняльних переваг**, кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, які мають нижчу відносну ціну у порівнянні з іншими країнами. Усі країни матимуть вигоди від міжнародної торгівлі, якщо вони спеціалізуватимуться на виробництві тих товарів, відносно яких мають порівняльну перевагу. У підсумку це підвищує сукупну продуктивність ресурсів і максимізує сукупний обсяг виробництва та споживання товарів. Отже, за теорією порівняльних переваг, в умовах вільної торгівлі всі країни з різною продуктивністю ресурсів дістають змогу виробляти і споживати більшу кількість товарів. Це стосується навіть тих країн, які не мають абсолютних переваг у виробництві жодного з товарів, але вступають у міжнародні відносини.

Е. Гекшер і Б. Олін пов'язали переваги країни з рівнем її забезпеченості факторами виробництва. Згідно з **теорією Гекшера-Оліна** різні країни мають неоднаковий рівень забезпеченості факторами

виробництва, що впливає на їхню внутрішню вартість. Чим вищий рівень забезпеченості країни відповідним фактором виробництва, тим менша його вартість в цій країні у порівнянні з іншими країнами. Тому кожна країна прагне спеціалізуватися на експорті тих товарів, для виготовлення яких вона має достатню кількість дешевих факторів виробництва. І навпаки, країна імпортуватиме ті товари, для виробництва яких у неї не вистачає виробничих факторів. Тобто, країна в прихованому вигляді експортує надлишкові фактори виробництва та імпортує дефіцитні [5].

У середині 50-х років відомий американський економіст В. Леонтьєв емпірично перевіряв основні висновки теорії Хекшера-Оліна і прийшов до парадоксальних висновків. Використавши модель міжгалузевого балансу під назвою «затрати-випуск», побудовану на підставі даних про економіку США за 1947 р., В. Леонтьєв показав, що в американському експорті переважали відносно трудомісткі товари, а в імпорті — капіталомісткі. Отриманий Леонтьєвим результат явно суперечив тому, що передбачала теорія Хекшера-Оліна, і тому отримав назву «парадокс Леонтьєва». Подальші дослідження підтвердили наявність цього парадоксу у повоєнний період не лише для США, а й для інших країн (Японії, Індії тощо). Спроби пояснити такий парадокс дали змогу розвинути та збагатити теорію Хекшера-Оліна завдяки врахуванню додаткових обставин, які впливають на міжнародну спеціалізацію, зокрема:

- неоднорідність факторів виробництва та значна роль природних ресурсів, що, як правило, використовуються у виробничому процесі тільки в поєднанні з великою кількістю капіталу (наприклад, у галузях добувної промисловості);
- вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики, яку проводить уряд;
- фактори виробництва певної кількості та якості;
- умови внутрішнього попиту на пропозицію певної галузі, його кількісні та якісні параметри;
- наявність підтримувальних галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку;
- стратегія і структура фірм, характер конкуренції на внутрішньому ринку тощо [6].

Комплексний підхід щодо чинників міжнародної торгівлі знайшов своє відображення в теорії М. Портера (теорія конкурентоспроможності). В теорії Портера участь країни у міжнародній торгівлі визначається рівнем конкурентоспроможності її підприємств на відповідних світових ринках, які залежать від кількох чинників.

1. Забезпеченість країни базовими і розширеними факторами виробництва.

2. Умови внутрішнього попиту, який відіграє вирішальну роль у формуванні параметрів національної продукції. Якщо місцеві споживачі досить вимогливі, то вони спонукають національні підприємства постійно підвищувати якість продукції та оновлювати її асортимент.

3. Споріднені (суміжні) галузі. Цей чинник характеризує наявність або відсутність у країні конкурентоспроможних на міжнародному рівні галузей, які мають забезпечувати виробництво національної продукції необхідними матеріалами і комплектуючими виробами.

4. Стратегія підприємств та конкуренція між ними. Вплив цього чинника на відносні переваги залежить від рівня менеджменту та внутрішньої конкуренції у відповідних галузях та великих компаніях, які представляють країну на міжнародній арені.

Такі чотири чинники утворюють форму ромба і найбільші успіхи досягаються в тих галузях, де ромб є найсприятливішим. Але, крім цих чотирьох чинників, на ромб Портера можуть впливати два додаткових чинники: випадок і уряд. Випадковою подією може бути поява радикальних інновацій, відкриття, різкі зміни цін на ресурси тощо. Вплив уряду залежить від його економічної політики, яка може сприяти збільшенню або зменшенню переваг своєї країни [7].

У подальшому ці теорії були доповнені та уточнені сучасними теоріями переваг від зовнішньої торгівлі. Серед основних варто виділити теорему Рибчинського, який охарактеризував співвідношення між зростанням пропозиції факторів та нарощуванням обсягів виробництва — відоме як теорема Рибчинського. Її сутність така: зростання пропозиції одного з факторів виробництва призводить до збільшення обсягів виробництва і доходів у тій галузі, де цей фактор використовується відносно інтенсивніше, і до скорочення виробництва й доходів у галузі, де цей фактор використовується менш інтенсивно.

Одним із конкретних проявів закономірності, яка описується теоремою Рибчинського, є так звана «голландська хвороба». Коли в 70-х роках ХХ ст. Голландія почала розробку родовищ природного газу в Північному морі, то швидко нарощування обсягів видобутку газу супроводжувалося переливанням ресурсів у цю галузь із галузей обробної промисловості, що призводило до скорочення в них обсягів випуску та експорту. Аналогічні процеси спостерігалися також у Великобританії, Норвегії та інших країнах, де велась інтенсивна розробка нових родовищ. Ця теорія належить до неофакторних теорій міжнародної торгівлі, які повніше пояснюють сутність та механізми реалізації торговельної політики на сучасному етапі.

Результати зовнішньоекономічної діяльності країни знаходять своє узагальнене відображення в платіжному балансі. **Функціонально платіжний баланс** — це макроекономічна модель, яка охоплює сукупність економічних операцій певної країни з іншими країнами і розробляється з метою здійснення контролю за ефективністю зовнішньоекономічної діяльності певної країни та обґрунтування економічної політики держави. Складання платіжного балансу є обов'язковою вимогою для всіх країн — членів Міжнародного валютного фонду (МВФ). В Україні відповідальність за складання платіжного балансу покладено на Національний банк України, який координує діяльність низки інших установ, що беруть участь у його розробленні. Платіжний баланс розраховується в національній або іноземній валюті й складається із стандартних рахунків і статей, у яких відображуються результати відповідних зовнішньоекономічних операцій. Ці операції охоплюють товарний експорт та імпорт, надання та отримання послуг і трансфертів, продаж і купівлю активів тощо.

Платіжний баланс складається у формі бухгалтерських рахунків, що містять статистичну інформацію про торгові та фінансові угоди економічних суб'єктів країни із закордоном за певний період часу. Рух товарів, послуг, матеріальних або інших нефінансових активів називають реальними потоками, а рух вимог та зобов'язань, що виникають у зв'язку з рухом реальних цінностей, — **фінансовими потоками**. Вартісний вираз платіжного балансу відображає співвідношення між вартістю, яку одержує країна, і вартістю, що вивезена за кордон. Платіжний баланс складається або в національній,

або в іноземній валюті міжнародних розрахунків, наприклад у євро.

Структура платіжного балансу:

- торговельний баланс (співвідношення між грошовими виплатами і надходженнями за всіма товарними операціями: експорт, імпорт);
- платіжні надходження за послуги (пошта, фрахтування, страхування, туризм, брокерські послуги тощо);
- грошові потоки, пов'язані з рухом капіталу (інвестиції, кредити, позики, займи, депозити в іноземних банках, виплати процентів і дивідендів іноземним інвесторам тощо);
- грошові перекази приватних осіб, громадських організацій, державних установ (перекази грошей родичам за кордон, пенсії громадянам, добродійні перекази, міжнародна допомога тощо).

Більшість операцій між економічними агентами пов'язані із еквівалентним обміном цінностями, тобто зустрічними економічними потоками, що врівноважують один одного. В рахунках платіжного балансу повинні відображатися обидва потоки. Тому кожна операція фіксується в рахунках платіжного балансу подвійним записом. Наприклад, якщо українське підприємство експортувало за кордон товари вартістю 200 млн євро, ця операція буде відображена так:

Товари (млн. євро) кредит — (+200);

Іноземна валюта (млн. євро) дебет — (-200);

Баланс сальдо (0).

Операції відносять або до кредиту, або до дебету.

Кредит — відплив за межі країни цінностей, які мають бути компенсовані надходженням цінностей (платежів) до країни. **Дебет** — надходження цінностей у країну від нерезидентів, яке має бути компенсоване відтоком цінностей за межі країни.

Платіжний баланс за своїм визначенням є рівноважним завжди. Незбалансованими можуть бути лише окремі статті та рахунки. Між тим, економісти і політики, оцінюючи платіжний баланс, досить часто говорять про його дефіцит або профіцит — сальдо платіжного балансу. Така оцінка платіжного балансу є правомірною, оскільки йдеться про неповний платіжний баланс, що охоплює поточний рахунок і рахунок капітальних операцій, з якого виключається стаття «Резервні активи».

Неповний платіжний баланс називається балансом автономних операцій, тобто операцій, які здійснюються суб'єктами приватної економіки без участі держави. На противагу цьому операції, що пов'язані з резервними активами, здійснюються державою і називаються **неавтономними**. **Сальдо платіжного балансу** — це різниця між надходженнями і витратами країни (кредитом та дебетом), де експорт зараховується зі знаком «+» (кредит), імпорт із знаком «-» (дебет). Сальдо платіжного балансу може бути активним та дефіцитним (пасивним). **Активне сальдо платіжного балансу** (якщо в підсумку виходить додатна величина) означає, що виробниче і невиробниче споживання країни, яке задовольняється, зокрема й за рахунок імпорту, є меншим за вироблений національний продукт. Звідси перевищення валютних надходжень від експорту над витратами валюти від імпорту.

Дефіцитне сальдо платіжного балансу (якщо в підсумку від'ємне підсумкове сальдо) означає, що країна споживає більше, ніж виробляє. У неї немає чого продати на суму, еквівалентну її закупівлям за кордоном. Кожна країна прагне до нульового сальдо платіжного балансу, для чого застосовуються такі заходи:

- валютна інтервенція — втручання національного банку в операції на валютному ринку через купівлю-продаж іноземної валюти з метою впливу на національну валюту;
- скорочення зовнішньоекономічних зв'язків;
- зміна внутрішньої фіскальної і грошово-кредитної політики;
- зміна валютного курсу.

Управління платіжним балансом національної економіки знаходить своє відображення в реалізації зовнішньоекономічної політики держави, що проводиться з метою врегулювання платіжного балансу завдяки торговельній політиці, яка здійснюється у двох формах: протекціонізму та лібералізму (фритредерству).

Торговельна політика — це державна політика, яка впливає на обсяги зовнішньої торгівлі через податки, субсидії та обмеження на експорт та імпорт. **Протекціонізм** — це політика захисту вітчизняного виробника від іноземних конкурентів. Вона здійснюється за рахунок:

- митних тарифів, що визначають розмір державних зборів (мита) з товарів при перетині кордонів країни;

- нетарифних бар'єрів: ліцензування (держава надає ліцензії на імпорт чи експорт і водночас забороняє неліцензовану торгівлю), квотування (встановлення квот на ввезення чи вивезення товарів у кількісному або вартісному вираженні), ембарго (заборона державою ввезення до якої-небудь країни, вивезення із якої-небудь країни товарів);
- правових та адміністративних бар'єрів: технічних та санітарних стандартів, сертифікації, встановлення норм безпеки тощо.

Вплив протекціонізму на економічну систему країни представлено в табл. 12.2.

Таблиця 12.2 — Вплив протекціонізму на економічну систему країни

Позитивні наслідки протекціонізму	Негативні наслідки протекціонізму
<ul style="list-style-type: none"> - урівноважується торговельний баланс; - захищає від демпінгу (демпінг — штучне зниження цін на товари і послуги на зовнішніх ринках для їх завоювання та усунення конкурентів); - від експортерів з дешевою робочою силою; - захищає молоді галузі; - стимулює зростання виробництва; - збільшує зайнятість; - збільшує доходи державного бюджету; - забезпечує економічну безпеку країни. 	<ul style="list-style-type: none"> - не використовуються переваги міжнародного ринку праці; - виробництво відстає від науково-технічного прогресу; - зростають ціни; - зменшується вибір товарів; - зменшується конкуренція та збільшується монополія; - знижується підприємницька ініціатива; - скорочується експорт і погіршується платіжний баланс.

Лібералізм (лат. *liberalis* — вільний) — це торгівля з незначними митними та немитними бар'єрами або взагалі без них. Позитивними наслідками лібералізму є стимулювання конкуренції, зменшення монополізму національних підприємств, зниження витрат виробництва, збільшення вибору споживачів. Негативними наслідками лібералізму є відсутність захисту від демпінгу іноземних виробників.

Вибір політики визначається насамперед ступенем конкурентоспроможності національної продукції, а також станом зовнішньоекономічного балансу країни.

Висновки

Практична значимість економічної теорії полягає в тому, що знання веде до передбачення, а передбачення — до дії. Економічна теорія повинна лежати в основі економічної політики, а через неї проходити через всі практичні заходи. Дія (практика) веде до знання, знання — до передбачення, передбачення — до правильної дії.

Заходи фіскальної політики визначаються поставленою метою (боротьба з інфляцією, стабілізація економіки, забезпечення економічного зростання). Держава регулює сукупний попит і реальний національний дохід за допомогою державних витрат, трансфертних виплат та оподаткування.

Важливим сутнісним компонентом державного регулювання економіки є бюджетно-податкова (фіскальна) політика держави. Внаслідок фіскальної політики держава здійснює функції з регулювання основних макроекономічних процесів та явищ ринкової економіки. Одним з основних макроекономічних інструментів, який спирається на здатність грошово-кредитної політики впливати на грошову пропозицію і відповідно на ставку процента є монетарна політика. Існує думка, що вона діє більш ефективно і швидко, ніж фіскальна політика. Ефективність монетарної політики значною мірою залежить від незалежності Центрального банку та виконавчої влади, а також від довіри економічних суб'єктів до його політики.

Ефективність національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від її участі у світових економічних відносинах, ступеня її інтеграції у світове господарство. Зазначимо також, що жодна економічна система ні є повною мірою самодостатньою та зазнає впливу світової економічної спільноти. Саме тому, кожна країна формує заходи ефективно зовнішньоекономічної політики щодо інтеграції у світові торговельні, фінансові та ін. організації; експортно-імпортних операцій; міжнародному руху капіталів та робочої сили тощо.

Питання для самоконтролю

1. Що таке фіскальна політика? Які її основні функції?
2. Які економічні закономірності демонструє крива Лаффера?

3. Що представляє собою дефіцит бюджету?
4. Які види бюджетного дефіциту Ви знаєте?
5. Охарактеризуйте причини дефіциту державного бюджету. Які є заходи щодо зниження бюджетного дефіциту?
6. Назвіть основні статті видатків державного бюджету.
7. Які основні причини виникнення кризи зовнішньої заборгованості?
8. Що таке монетарна політика? Надайте характеристику стимулювальної і стримульовальної монетарної політики
9. У чому полягають основні завдання Центрального банку країни?
10. Поясніть, до чого призводить політика «дорогих грошей» та політика «дешевих грошей».

Література до теми

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик / За ред. В.Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2007. — С. 645-677.
2. Економічна теорія: тенденції та розвиток системи економічних ідей : монографія / авт. кол.: Е.М. Забарна, Н.О. Задорожнюк, Н.І. Волкова [та ін.]; за заг. ред. Е.М. Забарної. — Одеса : Астропринт, 2018. — 392 с.
3. Манків, Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С.Панчишина. — Київ : Основи, 2000. — С. 338-357.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Клишко. — 4-те вид. — Київ : Знання-Прес, 2002. С. 440-445; 462-466.
5. Козакова О.М. Макроекономіка. Підручник / О.М. Козакова, Е.М. Забарна // Херсон : Олди+, 2018. — 428 с.
6. Поповенко Н.С. Макроекономика и экономическая политика. Учеб. пособ. / Н.С. Поповенко, Э.Н. Забарная, Н.Л. Скорик. — Одесса : ТЭС, 2007. — С. 100-102.
7. Тарасевич Л.С. Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроекономика: Учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. — М.: Юрайт-Издат, 2003. — С. 407-430.

Економічна наука має справу з фундаментальними проблемами життя суспільства; вона стосується усіх і належить усім.

Людвіг фон Мізес

Тема 13. Економічні основи і тенденції розвитку світової економіки

- 13.1 Світова економіка: сутність, причини виникнення та розвитку, ознаки**
- 13.2 Інтернаціоналізація економічних відносин: напрями та тенденції**
- 13.3 Світове господарство. Україна в світовому господарстві**

13.1 Світова економіка: сутність, причини виникнення та розвитку, ознаки

Однією з найбільш характерних особливостей світового суспільного розвитку на сучасному етапі є посилююча взаємозалежність різних країн і господарських регіонів. Національна економічна і господарська специфіка розвитку все більше відчуває на собі вплив зростання цілісності світу. За межі державних устроїв вийшли не тільки екологічні, безпекові проблеми, але й проблеми економічного розвитку. *Світова економіка та міжнародні економічні відносини стають не тільки однією з найважливіших сфер прояву зростання взаємозалежності, але й розглядаються в якості її основи.*

Вивчення світової економіки і міжнародних економічних відносин в межах економічної теорії пояснюється тим, що сучасні

економічні відносини неможливо вивчити і зрозуміти тільки на національному рівні економіки. Відкритість національної економіки передбачає взаємне переплетіння економік різних країн, їх взаємозв'язок, вплив одна на одну і перетворення міжнародних економічних відносин на об'єкт для вивчення економічної теорії. Ці відносини перетворюються із вторинних на первинні, а закономірності функціонування світового господарства відображають особливості розвитку всієї системи економічних відносин і стають предметом економічної теорії [1, с. 359].

Терміни «світова економіка», «світове господарство», «всесвітнє господарство» можна розглядати як синоніми. Під «**світовим господарством**» слід розуміти всесвітній, глобальний, гео економічний простір, в якому вільно переміщуються товари, послуги, капітали (людський, фінансовий, науково-технічний) в інтересах росту ефективності матеріального виробництва, отримання прибутку, задоволення потреб людей. Світове господарство складається із національних економік, які знаходяться між собою в постійному і взаємному економічному зв'язку. Його не слід змішувати з геополітичним поняттям, оскільки останнє окреслюється на політичній мапі світу національними кордонами, які не завжди співпадають з границями регіонів світового економічного простору. В широкому розумінні слова, світова економіка — це сума всіх національних економік світу, а у вузькому — це сукупність тільки тих частин національних економік, які взаємодіють із зовнішнім світом. Хоча відмінність між ними стає все менш явною, оскільки все більше галузей і підгалузей прямо чи опосередковано включаються в світовий економічний обіг.

Світова економіка як система не може успішно функціонувати без певного порядку, який базується на нормах міжнародного права, що регулює відносини в господарській сфері між державами, економічними об'єднаннями, юридичними і фізичними особами. В сучасних умовах світове господарство все більше набуває ознак цілісності, що обумовлено дією певних факторів:

- розгортанням науково-технічної революції в різних її модифікаціях;
- інтернаціоналізацією господарського життя і посиленням міжнародного поділу праці;

- глобалізацією економічних процесів і необхідністю вирішення глобальних проблем тощо.

При цьому виникають міжнародні економічні відносини у кожній зі сфер суспільного виробництва. Вони є похідними від національних, отримують від них головний імпульс свого розвитку і водночас активно впливають на розвиток національного господарства.

Предметом міжнародних економічних відносин:

- 1) виступають зовнішньоекономічні, світогосподарські зв'язки, тобто господарські відносини між резидентами та нерезидентами (юридичними і фізичними особами різних країн);
- 2) є система національних господарств, об'єднаних міжнародним поділом праці, торгівельно-виробничими, фінансовими і науково-технічними зв'язками.

В комплексі факторів, які визначають необхідність міжнародних економічних відносин, найважливіше місце займають задачі індустріалізації країн, впровадження результатів НТП. Саме ці задачі здебільшого визначають характер і форми міжнародної економічної взаємодії, характер торговельно-економічних, фінансових та інших взаємозв'язків між різними країнами.

До основних напрямків міжнародних економічних відносин належать:

- міжнародна торгівля (товарами і послугами);
- міжнародний рух факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технологій);
- міжнародна торгівля фінансовими інструментами (валютою, цінними паперами, кредитами);
- науково-технічне співробітництво.

Інші фактори виробництва, крім капіталу, праці та знань (технології) немобільні. Це стосується природних ресурсів, які приймають участь у світогосподарських зв'язках опосередковано, через міжнародну торгівлю. Такий фактор, як підприємницька здатність, переміщується зазвичай разом з капіталом, робочою силою та знаннями (технологією).

На розвиток міжнародних економічних зв'язків впливають такі чинники.

1. У світовому господарстві економічні зв'язки формуються між суверенними державами, а тому вони, як правило, в більшій мірі схильні до державного контролю, причому, в кожній країні складається своя особиста система економічного регулювання.

2. В рамках світового господарства не існує єдиної грошової системи, і в міжнародних економічних відносинах використовують валюти різних країн.

3. Ресурси на міжнародному рівні менш мобільні, ніж всередині країни, що суттєво змінює механізм конкуренції, принципи ціноутворення тощо.

Врахування цих обставин є необхідною умовою проведення ефективної державної економічної зовнішньої політики.

Суб'єктами міжнародних економічних відносин виступають:

- держава з її господарським комплексом;
- міжнародні і транснаціональні корпорації, транснаціональні банки;
- регіональні об'єднання і союзи держав;
- міжнародні організації та інститути (рис. 13.1).

Комплекс зовнішніх економічних зв'язків стає системою безпосереднього контакту між різними господарськими суб'єктами незалежно від кордонів, відстані і будь-яких національних відмінностей.

Якість сучасних міжнародних відносин можна визначити такими ознаками:

- розвинута форма міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;
- розвинута сфера міжнародного руху факторів виробництва, перш за все у формах вивозу-ввозу капіталу, робочої сили і технологій;
- наявність міжнародних форм виробництва на підприємствах, які розташовані в декількох країнах, в першу чергу, в рамках транснаціональних корпорацій;
- самостійна міжнародна фінансова сфера, яка не пов'язана з міжнародним рухом товарів і факторів виробництва;



Рис. 13.1 — Структура світового господарства

- наявність міжнаціональних і наднаціональних, міждержавних і недержавних механізмів міжнародного регулювання з метою забезпечення збалансованості і стабільності економічного розвитку;
- економічна політика держави виходить з принципів відкритої економіки.

Об'єктивною причиною виникнення і розвитку міжнародних економічних відносин є різниця в забезпеченості країн світу факторами виробництва (економічними ресурсами), що, з одного боку, веде до міжнародного поділу праці, а з іншого — до переміщення цих факторів між країнами. Внаслідок різного забезпечення факторами

виробництва господарські суб'єкти спеціалізуються на виробництві обмеженого набору продукції. При цьому вони досягають високої продуктивності праці в її виготовленні, але одночасно змушені обмінюватися цією продукцією для задоволення своїх потреб. Спочатку поділ праці зароджується в рамках країни, потім охоплює сусідні країни і, наприкінці, весь світ. Міжнародний поділ праці — це вища ступінь розвитку територіального розподілу праці, яка спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн на певних видах продукції, якими вони обмінюються. Глибина міжнародного поділу праці визначається ступенем розвитку продуктивних сил суспільства. Його характер і форми обумовлені виробничими відносинами, які панують в країнах-учасницях.

Міжнародний поділ праці — це спеціалізація окремих країн на виробництві товарів і послуг, якими вони обмінюються між собою. До промислового перевороту (кінець XVIII ст. — перша половина XIX ст.) міжнародний поділ праці базувався на різницях в забезпеченості країн природними ресурсами і кліматом, ґрунтами, корисними копалинами, водними і лісними ресурсами тощо. Потім посилюється спеціалізація, яка базується на різниці в наділеності країн іншими факторами виробництва — капіталом, трудом, підприємницькими здібностями, знаннями. Кожен з факторів виробництва має ціну. Ціною праці є заробітна плата, технології — ліцензійний чи патентний платіж, землі — земельна рента, капіталу — банківський процент. Ціна фактору виробництва відображає баланс попиту і пропозиції на нього як в рамках окремої країни, так і у відносинах між країнами. Практично всі фактори володіють міжнародною мобільністю. Ступінь мобільності залежить від функціонального типу, до якого відноситься конкретний фактор.

Сучасний стан розвитку міжнародного поділу праці характеризується:

- розвитком спеціалізації та кооперації виробництва науко-мистецької продукції, прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію промислово розвинутих країн (скорочення у їхніх структурах виробництва базових галузей);
- поглибленням спеціалізації у сфері науково-технічних знань та інформації;

- інтернаціоналізацією сфери послуг, тісним переплетенням продажу послуг з виробництвом та збутом товарів, експортом капіталу, обміном інформацією;
- загостренням конкуренції на міжнародних ринках, глобалізацією її змісту, зростанням значення інтернаціональних конкурентних переваг.

Міжнародний поділ праці і його міжнародна кооперація заклали основи для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків, які поступово виходили за межі національних кордонів.

Формується економіка відкритого типу, для якої характерні такі ознаки:

- абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів;
- необмежена кількість учасників конкуренції, вільний доступ до ринку;
- наявність у кожного учасника конкуренції повного обсягу інформації щодо попиту, пропозиції, ціни, норми прибутку тощо.

Економіка відкритого типу функціонує на основі законів ринкової економіки, основними з яких є сукупний попит і сукупна пропозиція.

13.2 Інтернаціоналізація економічних відносин: напрями та тенденції

Сучасна економіка, як ми вже зазначали, за своєю сутністю є міжнародною і базується на різноманітні забезпечення факторами виробництва різних країн, яке складалося історично чи було набуто в процесі розвитку. Розвиток продуктивних сил завжди в тій чи іншій мірі був процесом всесвітнім, хоча на різних етапах історії виникали багатовікові «провали» в контактах цивілізацій різних континентів і регіонів. Всесвітнє господарство створилося на межі XIX — XX ст., хоча міжнародні фази господарського розвитку існували набагато раніше. Вони тоді носили не глобальний, а регіональний і міжрегіональний характер.

З історичної точки зору процеси інтернаціоналізації господарства беруть свій початок у сфері обміну. Так, від мінової торгівлі розвиток йшов до локальних міжнародних ринків. Значно пізніше, в період первісного накопичення капіталу, відбувся процес переростання локальних центрів міжнародної торгівлі в єдиний світовий ринок. Е ході конкурентної боротьби між країнами склалася система міжнародного розподілу праці, яка проявляється в стійкому виробництві товарів і послуг в окремих країнах поверх внутрішніх потреб із розрахунку на міжнародний ринок.

Інтернаціоналізація господарського життя — об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку зв'язку між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення і конкретизується у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності). Інтернаціоналізація світової економіки проявляється у двох її основних напрямках — глобалізації та регіоналізації.

Глобалізація вважається більш високою стадією інтернаціоналізації. Поняття «глобалізація» походить від англійського слова «globe», що означає земна куля, і, таким чином, підкреслює планетарні масштаби явищ, що розглядають. Воно пов'язується з іменем американського соціолога Р. Робертсона, який в 1983 р. використав слово *globality* в назві своєї статті, а потім концепцію глобалізації виклав у фаховій книзі [2]. Зазначимо також, що проблема глобалізації в економічній теорії виникла у зв'язку із появою концепції «відкритого суспільства». Її засновник — Карл Раймунд Поппер, представник течії неолібералізму, розділив світ на «відкриті» та «закриті» суспільства. «Відкриті» суспільства він пов'язував із демократією, лібералізмом, вільним ринком; «закриті» із тоталітаризмом [3].

Поняття «глобалізація» використовується доволі широко, але в ньому, безумовно, перш за все, слід виділити економічну глобалізацію. Це процес економічного об'єднання, переходу національних економік до глобальної, розвитку всесвітніх фінансових, технологічних, товарних потоків і послуг. З тієї точки зору, глобалізація розглядається в трьох напрямках:

- за допомогою розвитку світової торгівлі товарами, послугами, об'єктами інтелектуальної власності;

- завдяки виробничому, науково-технічному, технологічному, інжиніринговому, інформаційному, фінансовому співробітництву;
- за допомогою активізації руху факторів виробництва [4, с. 24-25; 25, с. 6-8].

Наприкінці ХХ ст. і на початку ХХІ ст. глобалізація активно проявляється в таких формах: транснаціональні корпорації (ТНК), транснаціональні стратегії альянсу (ТСА), міжнародні фінансові центри (МФЦ), різні міжнародні організації, засоби масової інформації, глобальні комунікаційні системи (Internet, супутниковий зв'язок тощо), міжнародні регіональні об'єднання, економічні зони. Всі ці та інші структури кількісно і якісно різнопланові, але трансформаційна роль їх одна — глобалізація. Найбільш виразно процес глобалізації проявився через розповсюдження ТНК. Вони є не тільки основними суб'єктами світового господарства сьогодні, але й відігравали певну роль у минулому. Історично, ще в період до першої промислової революції, виникли перші великі транснаціональні компанії торгівельної форми: Ост-Індійська та Вест-Індійська, акції яких котирувались на Лондонській та Американській біржах.

Сьогодні зростаюча роль ТНК — це тренд глобалізації. Вони, у більшості, визначають структуру світового ринку і рівень конкурентоспроможності на ньому товарів і послуг, а також міжнародний рух капіталів і передачі технологій. Серед основних рис ТНК слід виділити: могутня мережа іноземних філій, диверсифікація виробничої бази, інтегрована система обслуговування, розвинуті міжнародні зв'язки зі збуту продукції, орієнтація на диференційовану виробничо-торгівельно-фінансову діяльність тощо. У більшості випадків, ТНК представляють собою великі фірми олігопольного чи монопольного типу з диверсифікованою інтеграцією виробництва та збуту товарів і послуг на світовому ринку. Всі елементи їх багатонаціональної структури функціонують як єдиний узгоджений механізм відповідно до стратегії головної компанії. ТНК розглядають світ як єдиний ринок і приймають рішення щодо виходу на нього з новою продукцією чи послугою поза залежності від державних кордонів. Відмітимо головну особливість ТНК — наявність закордонних філіалів з виробництва та

збуту товарів і послуг на основі прямих інвестицій. У зв'язку з цим, дослідники ТНК розробили низку їх моделей. Найбільш відоме дослідження американського економіста Дж. Гелбрейта.

Сучасна тенденція розвитку ТНК — це їх зв'язок у формі утворення міжнародних корпоративних альянсів. Їх мета — розвивати і просувати на ринки нові технології, використовуючи порівняльні переваги філіалів в різних країнах. Подібні альянси стали формою адаптації до умов посилення конкуренції на світовому ринку, оскільки вони дають змогу об'єднати зусилля в технологічній сфері, знизити ризики при сумісному інвестуванні у великі проекти. Роль ТНК у сучасному світовому господарстві оцінюють за такими показниками:

- доля контролю світової торгівлі (не менш 2/3 частин), причому 40% цієї торгівлі здійснюється всередині ТНК;
- на ТНК припадає близько половини світового промислового виробництва;
- на підприємствах ТНК працює приблизно 10% всіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві, причому приблизно 60% працюють в материнських компаніях, а 40% у дочірніх підрозділах;
- ТНК контролюють приблизно 4/5 усіх наявних у світі патентів, ліцензій та ноу-хау [5, с. 48].

Майже всі великі ТНК за національною належністю відносяться до «тріади» — трьох економічних центрів світової економіки: США, ЄС і Японії. Отже, останніми роками активно розвивають свою діяльність на світовому ринку нові індустріальні країни, зокрема Китай. Інтернаціоналізація, переростаючи в глобалізацію, перетворює весь світ на поле діяльності ТНК. Однак, не тільки національні, але й ТНК тяжіють у своїй зовнішньоекономічній діяльності, перш за все, до сусідніх країн. Подібна орієнтація країн на свої та сусідні країни світу називається регіоналізацією.

Так, на базі регіоналізації проходить міжнародна економічна інтеграція, тобто зрощування економік сусідніх країн в єдиний регіональний господарський комплекс на основі глибоких та стійких економічних зв'язків між компаніями. **Економічна інтеграція** — це процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення

господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами. Вона носить об'єктивний характер. Передумовами економічної інтеграції можуть бути:

- географічна (територіальна) близькість інтегруючих країн, у більшості випадків історичність складених економічних зв'язків;
- близькість рівнів економічного розвитку, особливо ступінь зрілості ринкових відносин;
- спільність економічних та інших проблем.

Основними цілями економічної інтеграції є: використання переваг економіки масштабу; створення сприятливого зовнішньоекономічного і політичного середовища; вирішення задач торговельної політики; сприяння структурній перебудові економіки, в тому числі підтримка розвитку перспективних галузей національної промисловості; обмін досвідом ринкових реформ. Сьогодні на практиці реалізовані *чотири форми економічної інтеграції*.

1. Зона вільної торгівлі — найпростіша форма інтеграційного об'єднання, в рамках якого скасовуються митні бар'єри у взаємній торгівлі.

2. Митний союз — вільне переміщення товарів у межах угруповання; поряд з функціонуванням зони вільної торгівлі встановлюється єдиний зовнішньоторгівельний тариф і проводиться єдина зовнішньоторгівельна політика відносно «третьох країн». Митний союз доповнюється платіжним союзом, що дозволяє забезпечити взаємну конвертацію валют і функціонування єдиної розрахункової грошової одиниці.

3. Спільний ринок — більш складна форма інтеграції, що забезпечує ліквідацію бар'єрів між країнами не лише у взаємній торгівлі, але й для переміщення капіталів і робочої сили, а також узгодження економічної політики.

4. Економічний і валютний союз — найвища форма економічної інтеграції, яка передбачає поєднання всіх вказаних вище форм інтеграції з проведенням загальної економічної і валютно-фінансової політики. Конкретні форми економічної взаємодії залежать від рівня

господарського розвитку країн-учасників. Їх специфічні риси господарювання впливають відповідно на характер і рухомі сили інтеграції.

Е промислово розвинутій зоні найбільшого розвитку інтеграційні процеси «нової регіоналізації» отримали в Західній Європі (а саме в ЄС) і Північній Америці (Північноамериканська асоціація вільної торгівлі — НАФТА). В Азії діє Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), в Південній Америці — МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай). В цілому, інтеграційні угруповання, особливо серед країн що розвиваються, періодично виникають і зникають. Як показує історичний досвід, найбільш просто здійснюється реалізація на практиці перших етапів економічної інтеграції через митні союзи.

Найбільш розвинутою формою регіоналізації вважають Європейський Союз (ЄС), який виник на базі Європейських Співтовариств, створених у 1967 р. в результаті злиття трьох самостійних регіональних організацій — Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОУС, 1951 р.), Європейського економічного співтовариства (ЄЕС, 1957–1958 рр.) та Європейського співтовариства з ядерної енергетики (Євфрат, 1958 р.). З 1 листопада 1993 р., після вступу в дію Маастрихтських домовленостей, офіційною назвою цієї інтеграції стає Європейський Союз (ЄС). Її членами є 28 Європейських країн (на 2018 р.) [6].

Інтернаціоналізація господарської діяльності та її форми прояву мають не тільки фундаментальне значення в суспільному розвитку, а й призвели до того, що на механізм міжнародних економічних відносин все більший вплив чинять проблеми, про які світове суспільство вперше заговорило наприкінці 60-х — початку 70-х років ХХ ст. Ці проблеми отримали назву глобальних, а в науковому обиході був введений термін «глобалістика» як специфічний напрям міжнародних економічних досліджень в системі міжнародних економічних відносин. Не зважаючи на різноманітність глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, яка виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Така специфіка глобальних проблем полягає в тому, що вони мають низку загальних ознак:

- безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн, усіх або значної групи держав;
- мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;

- відображають поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків;
- потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- можуть бути успішно вирішені за умови створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації [7, с. 511].

Глобальні проблеми — це проблеми, які пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними, у тому числі економічними, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значеннями, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

13.3 Світове господарство. Місце України в світовому господарстві

В комплексі факторів розвитку господарської діяльності територій важливе місце займають задачі індустріалізації країн, втілення результатів НТП. Саме ці задачі у більшості визначають характер і форми міжнародної взаємодії, специфіку участі в ньому кожної окремої країни, характер торгівельно-економічних, фінансових та інших взаємозв'язків між різними країнами. Це припускає наявність великої різноманітності країн з точки зору їх місця в структурі світового господарства, типів соціально-економічних організацій виробництва і розподілу. В цій структурі достатньо чітко визначається центр і периферія, межі яких рухомі, мінливі і, які, здебільшого визначаються рівнем розвитку продуктивних сил і технологією виробництва. Центр — це головним чином промислово розвинуті країни з ефективним ринковим господарством, які розвиваються за типом «соціально-ринкового господарства», тобто країни, які мають гнучкий економічний механізм, який здатний швидко адаптуватися до світової кон'юнктури господарства і освоювати досягнення НТП, і які експортують високотехнологічну продукцію.

Периферія — це перш за все країни, що розвиваються, які, як правило, мають сировинну спеціалізацію, недостатній механізм саморозвитку, відносно низький рівень внутрішньої інтегрованої економіки. В цих країнах переважають позаринкові, а здебільшого і позаекономічні методи організації господарства, які приводяться у дію, перш за все, силами держави. При цьому, центр і периферія далеко не відокремлені одне від одного, а навпаки, тісно взаємопов'язані, хоча їх зв'язок досить складний і має багато протиріч, що ускладнює формування будь-яких єдиних стратегій розвитку. Так, «країни центру», в основному, пройшли процеси індустріалізації, і рухаються в напрямку удосконалення технологічної бази, орієнтуючись в економічному розвитку на гуманітарні, екологічні критерії, формування нової якості життя, збільшення ролі соціокультурних факторів. Для деяких «країн-периферії» ще не вирішена навіть проблема забезпечення населення продовольством. Хоча слід зауважити, що взаємопроникнення центра і периферії — процес доволі динамічний і має вплив на процес еволюції самої людської цивілізації. Так, в епоху аграрної цивілізації центрами світової економіки були окремі міста, чи міста держави: Венеція, Генуя, Антверпен, Амстердам. Особливістю індустріальної цивілізації є ядро виражене домінування найбільш могутніх держав: Великобританії, Франції, Голландії, Іспанії, Німеччини, США та ін. В теперішній час функції центра, ядра глобальної економіки, переходять до групи найбільш розвинутих держав: країн «великої сімки» (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада). Поряд з цим існують великі масштаби проблем слабкорозвинутості. В деяких випадках рівні розвитку настільки різняться між собою, що складається видимість існування поруч країн з різних віків історії людства.

Сучасні концентрації розподілу країн світу пройшли складний шлях еволюційного розвитку. Тривалий час використовувався формальний підхід до класифікації країн світу. Ця догма втратила свій сенс у зв'язку з технологічними змінами і формуванням сучасного світового господарства як єдиного цілого і різноманітного за своїми структурними компонентами. Типізація країн світу сьогодні залежить від взятих за основу критеріїв. Кожна країна є унікальною за своєю історією, культурою, традиціями, господарською діяльністю. Країни

можна об'єднувати в групи за кількісними та якісними ознаками: площею, кількістю населення, географічними ознаками, державним устроєм, але найважливішою ознакою країни є рівень її економічного розвитку. Він, зазвичай, характеризується показником обсягу ВВП на душу населення; має значення виробнича структура економіки; структура її експорту та імпорту товарів і послуг; індекс людського розвитку тощо.

Існують різні класифікації країн світу, які надають МВФ, ООН, Світовий банк, різні світові рейтинги за конкретними позиціями. Сучасним підходом до розподілу країн світу за станом економічного розвитку можна вважати принцип технологічного детермінізму. Цей принцип є сучасним, тому що він відповідає наступним критеріям:

- по-перше, він пов'язаний з масовими процесами в розвитку суспільства;
- по-друге, він враховує сучасні світові тенденції, зокрема, глобалізацію людського прогресу;
- по-третє, він виходить з тенденцій теперішнього часу;
- по-четверте, носить економічний характер.

Цим критеріям відповідає підхід, основу якого заклали О. Тоффлер і Д. Белл, що склався на базі розвитку науково-технічної революції. Сучасний підхід до періодизації економік є немарксистською теорією історії суспільства і відображає технологічний підхід в дослідженні еволюції економічної діяльності (табл. 13.1).

Сутність технологічного підходу зводиться до розглядання економік як історичного процесу розвитку техніки і технології індустріального характеру, що послідовно призводить до переходу від доіндустріального до індустріального суспільства, а від нього до постіндустріального суспільства.

Сам по собі такий розподіл виражає сучасні тенденції в розвитку економіки: зміна характеру домінуючого фактору, що відповідає зміні характеру багатства. Якщо в аграрному суспільстві таку роль грала земля, в індустріальному суспільстві — форма трансформованого матеріально-речовинного багатства (гроші, капітал), то в постіндустріальному суспільстві — знання та інформація.

Таблиця 13.1 — Порівняльна характеристика типів суспільства за технологічною періодизацією економічної історії

Характерні риси	Тип суспільства		
	доіндустріальне	індустріальне	Постіндустріальне
Часові періоди	Середній палеоліт 40 тис. років назад до початку XVIII ст.	Початок XVIII ст. до 50-х років XX ст.	50-і роки XX ст. по теперішній час
Тип людини	Номо sapiens (людина як функція)	Номо economicus (людина раціональна)	Номо creator (людина як самоцінність)
Засоби виробництва	Природні сили, природні предмети праці, прості знаряддя виробництва	Системи машин, з перевагою механічного типу; предмети праці, які пройшли первинну обробку	Автоматизована система виробництва, різноманітні технологічні процеси: біологічні, хімічні, інформаційні
Тип робочої сили з позиції політичної економії	Переважно особиста залежність людини	Економічна залежність людини	Всебічно розвинута людина
Тип праці	Ручний	Машинний, фабрично механізований	Автоматизований, інтелектуальний
Домінуючий тип виробництва	Сільськогосподарський	промисловий	Інформаційний, сфера послуг
Провідний тип власності	Земельний (приватна власність на землю, феодальна покора, цехові організації)	Промисловий (приватна власність на засоби виробництва і на результат виробництва)	Інтелектуальний (корпоративна власність)
Провідна форма господарювання	Натуральна	Товарно-ринкова	Соціально-орієнтована ринкова економіка

I стадія — доіндустріальне суспільство охоплює весь період розвитку людства від його зародження до виникнення капіталізму. Цей період характеризується аграрною орієнтацією економічної діяльності з відсталою технікою і технологією.

II стадія — індустріальне суспільство охоплює період від промислової революції XVIII ст. до промислової революції середини XX ст. (так звана сучасна науково-технічна революція). Цей період харак-

теризується становленням і розвитком промислового та фінансового капіталізму і світового ринку. Характерна особливість стадії — заміна землевласницьких класів і станів промисловими класами і станами: буржуазією, технократами і робочим класом; розвиток демократії і парламентаризму.

III стадія — постіндустріальне суспільство. Це стадія сучасного суспільства високоіндустріальних розвинутих країн світу. Існування та розвиток суспільства на цій стадії базується на досягненнях науково-технічної революції, комп'ютеризації всіх сфер суспільного життя, характеризується витісненням сфери матеріального виробництва сферою послуг та інформації, складанням світового господарства, світових систем транспорту та інформації, світових центрів фінансів і кредиту. Позитивним моментом теорії постіндустріального суспільства є те, що технологічний підхід в дослідженні економічної історії можна зв'язати з еволюцією типів господарювання, або типами економічних систем.

Доіндустріальне або аграрне суспільство відображає суть традиційної економіки. Традиційна економіка характерна примітивним, ручним знаряддям праці, енергетичною базою у вигляді природної сили тварин і самих працівників, повільним екстенсивним розвитком. Головним засобом праці тут залишається земля, що і визначає іншу назву цього рівня як аграрного суспільства. Характерна форма власності — суспільна. Для організації праці характерні або індивідуальна форма праці (селяни, ремісники), або його проста кооперація. Відповідно, працівник в цих умовах особисто не вільний. Якщо спочатку він знаходиться в повній залежності від сил природи, то надалі це залежність від общини як однієї з перших форм суспільного устрою. У свою чергу, розкладання громадських відносин веде до двох різних форм позаекономічної залежності людей: для східної цивілізації — це розвиток вертикальної деспотичної залежності від центру (держави), для західної — це існування відносно локальних форм рабської і кріпосної залежності.

Індустріальне суспільство відображає суть ринкової економіки. Ринкова економіка розвивається на базі індустріального устрою. Засоби праці тут — складні машинні пристрої. Енергетика — перетворені сили природи у вигляді пару і електрики. Для неї прита-

манно швидко зростання виробництва, розвиток його інтенсивного типу. Для організації праці характерні спільні форми, складна (фабрична) кооперація. Типова форма власності — приватна. Розвиток продуктивних сил зумовлює відповідний розвиток працівників, його здібностей і потреб. Робітник особисто вільний, бере участь в функціонуванні різних демократичних інститутів (партій, профспілок, парламентської системи та ін.). Однак, все це здійснюється в умовах збереження економічної залежності людей, бо вся їх діяльність, мотивація і саме існування зумовлено необхідністю відтворювання речового багатства, опосередкованого, в свою чергу, ринковими відносинами.

Постіндустріальне суспільство відбивається в функціонуванні постринкової соціально-ринкової економіки. Постринкова економіка розвивається на базі принципово інших факторів і технологій. Визначальне значення тут набувають інформація, знання, творча праця тощо. З точки зору власності, вона трактується як змішана економіка, що містить різноманітність державної, приватної, колективної та інших форм. Універсальний розвиток здатностей (і потреб) людини в умовах виробничо-технічної бази, що принципово змінилася, усуває матеріально-речовинне багатство, що панувало над «економічною людиною». Змінюється система цінностей і орієнтацій. У виробничо-суспільних відносинах людей місце речової залежності займають особисті відносини: в цьому значенні такі поняття як довіра, чесність, гуманність, колективізм та ін. стають елементами самих виробничих відносин. Працівник (людина) втрачає односторонні функції виконавця, в тій або іншій формі і мірі бере участь в управлінні виробничими та іншими процесами.

Становлення третього рівня виступає в ряду «традиційна економіка — ринкова економіка» як заперечення. Це означає, по-перше, що елементи першого і другого рівня виявляються в умовах третього рівня з іншим змістом і в інших формах; по-друге, тут спостерігається не просто «суміш» старих і нових елементів, але саме якісна нова цілісна форма.

Таким чином, сучасний підхід періодизації економік базується не тільки на технології розвитку продуктивних сил, але й усїєї сукупності виробничо-економічних відносин, а також соціокультурних факторів.

Еволюція економічної діяльності відбувається від «первинної» сфери економіки — сільського господарства до «вторинної» — промисловості та «третинної» — сфери послуг, де провідна роль належить науці та освіті. З точки зору еволюції соціально-економічних відносин розвиток проходить від відносин особистої залежності до економічної та позаекономічної залежності. Ці відносини виявляються через еволюцію відносин власності.

Сучасну епоху можна назвати епохою трансформації і переходу суспільства від традиційної ринкової системи господарювання, яка базується на природних, людських і капітальних ресурсах, промислових технологіях і індустріальному способі масового виробництва товарів і послуг, до нової, високоорганізованої системи господарювання, яка заснована на накопиченнях інформаційних ресурсів, передових інформаційно-комунікаційних технологіях і постіндустріальному способі виробництва нових наукових знань та інформаційних продуктів і послуг. Цей перехід носить глобальний характер і стосується базових, фундаментальних принципів суспільних організацій країн світу. Зазначимо, що цей процес продовжує революціонувати далі [9, с. 20-21].

Сучасну технологічну періодизацію економік країн світу можна представити такою класифікацією [10, с. 11].

I. Постіндустріальна стадія розвитку. Країни «Великої сімки» (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада). Для них властиві показники ВВП на душу населення 36000–55000 \$ США на рік та приблизно 45% світового ВВП. Вони є головними експортерами на світовий ринок наукомісткої промислової продукції: електроніки, робототехніки, новітніх матеріалів. Ці країни перейшли до постіндустріального суспільства, в якому провідну роль виконує сфера послуг і в якій зайнято понад 70% населення.

II. Високорозвинуті країни, що знаходяться на індустріальній стадії розвитку.

1. 16 країн Єврозони (Австрія, Бельгія, Греція, Естонія, Ірландія, Іспанія, Кіпр, Латвія, Лівія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Фінляндія), на їх долю припадає майже 6% ВВП світу, а річний ВВП на душу населення становить приблизно 35000 \$ США.

2. Інші європейські країни — Данія, Ісландія, Норвегія, Чеська республіка, Швеція, Швейцарія, країни-карлики (Монако, Андорра, Ліхтенштейн, Сан-Марино, Ватикан). Їх показники ВВП на душу населення зазвичай перевищують показники країн «Великої сімки» — 40–95 тис. \$ США на рік на людину. Провідне місце в економіці посідають галузі високого технологічного рівня, які працюють на зовнішній ринок. Значну роль відіграє невиробнича сфера: банківська справа, міжнародний туризм.

3. «Переселенські» країни — Австралія, Ізраїль, Нова Зеландія, Південна Африка. Вони мають високий показник ВВП на душу населення — у середньому 35 тис. \$ США. Їх економіка носить подвійний характер: високий рівень індустріалізації і аграрно-сировинна спеціалізація.

4. Нові індустріальні країни — Аргентина, Бразилія, Гонконг, Індонезія, Нова Зеландія, Південна Корея, Малайзія, Мексика, Сінгапур, Тайвань, Туреччина, Таїланд, Філіппіни. Ці країни за короткий час перебудували свою економіку за японським зразком. Показники ВВП на душу населення становлять в середньому 15–25 тис. \$ США.

III. Країни, що розвиваються. Це найчисленніша група країн, які дуже різняться своїм рівнем економічного розвитку. Їх поділяють на кілька підтипів: нафтодобувні країни з високими доходами, дрібні острови з високими доходами, країни середніх можливостей та найменш розвинуті країни. Чисельність останніх дуже значна. Найбідніші держави зосереджені переважно в Африці та Азії. Це приблизно 50 країн. ВВП на душу населення — менш 500 \$ на рік, питома вага обробної промисловості становить 10%. Це країни доіндустріальної стадії розвитку.

Місце України в системі індустріальної класифікації неозначене. Країна знаходиться в індустріальному стані з «острівками» сучасних постіндустріальних точок росту. Рівень розвитку України орієнтовно можна визначити як «дискретно-індустріальний». Технологічно наша економіка принципово неоднорідна і нерівноважна. Доіндустріальні, індустріальні і постіндустріальні технології перемішані, що обумовлює глибинні диспропорції в економіці. Врахування конкретних історичних наслідків розвитку країни потребує економічного реалізму. В країні ще не реалізовані в певній мірі цінності індустріальної цивілізації.

Своє місце в глобалізованому світі Україна бачить через призму вступу до ЄС. Окрім економічних, політичних переваг, є безумовний позитив в тому, що найбільше глобалізовані країни менше схильні до корупції та інших недемократичних проявів.

Історичний розвиток економіки України, ядром якої була важка індустрія, її теперішня індустріально-аграрна стадія й сучасність вимагають розробки концепції ефективного співвідношення індустріального і постіндустріального шляхів розвитку.

Висновки

Вивчення міжнародної економіки представляє собою особливий розділ економічної теорії. Відкритість національних економік визначає взаємне переплетіння економік різних країн, їх взаємозалежність і перетворює міжнародні економічні відносини на об'єкт для вивчення та їх подальшого дослідження та активізації. На розвиток міжнародних економічних зв'язків впливає широкий спектр специфічних факторів:

- в міжнародному господарстві економічні зв'язки складаються між суверенними державами, а тому, вони, як правило, більш складні та в більшій мірі пов'язані з державним контролем; зазначимо також, що в кожній країні складається своя особлива система економічного регулювання;
- в межах світового господарства не існує єдиної грошової системи, в міжнародних економічних відносинах використовуються валюти різних країн;
- ресурси на міжнародному рівні в меншій мірі мобільні, ніж в середині окремих країн, що суттєво впливає на механізми конкуренції, принципи ціноутворення тощо.

Е сучасних умовах посилююча взаємозалежність національних економік впливає все більше на розвиток кожної країни. Врахування цих обставин є необхідною умовою ефективної державної економічної політики.

Питання для самоконтролю

1. Визначте поняття «світова економіка» в широкому та вузькому змісту слова.
2. Які напрямки дослідження міжнародних економічних відносин?
3. У чому сутність міжнародного поділу праці? Визначте поняття «фактори виробництва». Надайте їх.
4. У чому сутність світового ринку і які ознаки його формування?
5. Охарактеризуйте етапи становлення світового господарства.
6. У чому сутність процес інтернаціоналізації?
7. У чому сутність глобалізації і в яких формах вона проявляється?
8. У чому сутність процесу регіоналізації і в яких формах вона проявляється?
9. У чому закладаються причини прояву проблем, які отримали назву глобальних?
10. Які специфічні ознаки проблем, що відносяться до категорії глобальних?

Література до теми

1. Економічна теорія: навчальний посібник / за ред. О.В. Горняк, Л.Х. Доленка. — Одеса : Юридична література, 2006. — 416 с.
2. Robertson R. Globalisation: Social Theory and Global Culture / R. Robertson // London, 1992.
3. Поппер Карл Раймунд. Открытое общество и его враги. Т. 1: Чары Платона; Т. 2: Время лжепророков: Гегель, Маркс и другие оракулы / Карл Раймунд Поппер // Пер. с англ. — К. : Ника-Цент, 20005. — 800 с.
4. Глобальна економіка: навчальний посібник (навчальні теми і практикум) В.І. Дубницький, Н.М. Чуприна, І.П. Ганжела; за ред. д-ра екон.наук, проф. В.І. Дубницького // Дніпропетровськ: УДХТУ, 2015. — 588 с.
5. Павлюк Т.С., Діденко М.В. Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України / Т.С. Павлюк, М.В. Діденко // Наук. журнал «Економіка і суспільство». Мукачівський державний університет. — 2018. — Вип. 15. — С. 46-52.

6. Страны Евросоюза: списокучасников ЕС на 2018 год — AIN-UA. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: turimm.com/spiski-stran/strany-evrosoyuza.html.
7. Економічна теорія: політична економія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — Київ : Знання-Прес, 2001. — 581 с.
8. Волкова Н.І. Історико-економічний аспект становлення концепції людини в контексті еволюції економічної теорії // Збірник «Економіка: реалії часу». — 2016. — № 6. — С. 15-24.
9. Волкова Н.І. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Історія економіки та економічної думки» — Одеса : ОНПУ, 2019. — 99 с. Рег. номер КЛ10992. № 6998-РС-2019.
10. Колісніченко Р.М. Економічна складова глобалістичної свідомості у світлі аналізу класифікацій країн світу / Р.М. Колісніченко / Наукові праці МАУП. — 2016. — Вип. 3 (50). — С. 36-41.
11. Типізація країн світу за рівнем економічного розвитку — 2018. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <https://mozok.click/1184-tipzasya-krayin-svtu-za-rvnem-ekonomcknogo-rozvitku.html>.

ПРАКТИКУМ-ТРЕНІНГ

Тема 1. Введення в економічну теорію

Тематика індивідуальних завдань

1. Людина як ціль та засіб економіки.
2. Природне середовище — джерело ресурсів та помешкання людини.
3. Історія розвитку економічної діяльності.
4. Технологічний підхід до періодизації економічної діяльності.
5. Історія розвитку предмету «Економічна теорія».
6. Меркантилізм та сучасність.
7. Нобелівські лауреати з економіки.
8. Сучасні економічні теорії.
9. Економічні студії — сучасний напрямок економічної теорії.
10. Значення сучасних економічних теорій в системі господарювання.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Економічна теорія як наука зародилась:
 - a) у 1615 р.;
 - b) у 18 ст.;
 - c) у другій половині 19 ст.;
 - d) у першій половині 19 ст.;
 - e) у 20 ст.
2. Економічна теорія відноситься до циклу дисциплін:
 - a) галузевих;
 - b) суспільних;
 - c) загальних;
 - d) функціональних;
 - e) синтетичних.

3. Визначте найбільш повно предмет економічної теорії:
- вивчає стадії розвитку суспільства;
 - досліджує процеси історичного розвитку економічної діяльності світової економіки в цілому та окремих країн;
 - досліджує процеси історичного розвитку економіки окремих країн;
 - вивчає еволюцію продуктивних сил та виробничих відносин;
 - досліджує закономірності розвитку економічної діяльності.
4. Вік економіки сучасної людини:
- 500 тис. років;
 - 1 млн. років;
 - 200 тис. років;
 - 2 млн. років;
 - 40 тис. років.
5. Виробничі відносини — це відносини, які виникають між людьми в процесі:
- виробництва та споживання матеріальних благ та послуг;
 - виробництва, розподілу та споживання матеріальних благ;
 - виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг;
 - суспільного виробництва;
 - використання продуктивних сил.
6. Техніко-економічні відносини характеризують:
- розвиток суспільства;
 - рівень та структуру розвитку продуктивних сил;
 - рівень та структуру розвитку техніки;
 - рівень розвитку людини;
 - характер та суспільний стан засобів праці.
7. Соціально-економічні відносини — це:
- відносини, які виникають в процесі розвитку суспільства;
 - відносини, які відображають рівень розвитку продуктивних сил;
 - відносини, які характеризують рівень розвитку людини;
 - відносини, які виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг;
 - суспільні відносини в економіці.
8. Технологічний спосіб виробництва — це:
- етапи розвитку техніки;
 - спосіб поєднання робочої сили з предметами праці;
 - спосіб розвитку робочої сили та засобів праці;
 - поєднання людини з машинами;
 - спосіб поєднання робочої сили з засобами виробництва.
9. Економічна діяльність — це господарська діяльність, яка направлена на:
- виробництво матеріальних благ та послуг, їх споживання та розподіл;
 - виробництво матеріальних благ та послуг, їх обмін та розподіл;
 - виробництво матеріальних благ та послуг, їх розподіл, обмін та споживання;
 - виробництво матеріальних благ та їх споживання;
 - розподіл матеріальних благ та їх споживання.
10. Продуктивні сили — це:
- люди та засоби виробництва;
 - робоча сила, засоби праці та предмети праці;
 - робоча сила та продуктивні результати виробництва;
 - робоча сила та засоби праці;
 - засоби виробництва та засоби праці.
11. Які основні критерії економічного прогресу:
- розвиток машинного виробництва;
 - розвиток продуктивних сил;
 - розвиток товаро-грошових відносин;
 - розвиток людини;
 - гуманістичне ставлення суспільства до природи.
12. Позитивна економічна теорія вивчає:
- що повинно бути в економіці;
 - що є в економіці;
 - позитивні тенденції економічного розвитку;
 - негативні тенденції економічного розвитку;
 - закони суспільного виробництва.

Логічні завдання

1. Яка логіка викладення двох частин предмету: політекономії та економікс?
2. Який логічний зв'язок між політичною економією та історією економічної думки?
3. Чому економічну діяльність необхідно розглядати крізь призму системного підходу?
4. Проведіть логічний зв'язок між різними факторами економічної діяльності.
5. Який логічний зв'язок між НТП та НТР?
6. Проведіть логіку взаємодії між економічними вченнями епох доринкової та нерегульованої ринкової економіки.
7. Проведіть логіку взаємодії між економічними вченнями епох нерегульованої та регульованої ринкових економік.
8. У чому єдність та різниця між класичною та неокласичною економічними теоріями.
9. Яка логіка розвитку предмета «Економічна теорія»?
10. Логіка розвитку технологічного принципу періодизації економічної діяльності.

Тема 2. Матеріальне виробництво, його організація**Тематика індивідуальних завдань**

1. Класична політична економія та сучасна реальність.
2. Теорія Дж. М. Кейнса — сутність та значущість.
3. Фактори виробництва, їх еволюція
4. Економічний прогрес — сутність і критерії.
5. Науково-технічна революція, її основні риси.
6. Економічна людина і раціональна економічна поведінка.
7. Технологічний вибір та екологія.

Тести**Виберіть одну правильну відповідь**

1. Що не відноситься до засобів праці?
 - a) машини, устаткування;
 - b) земля;
 - c) виробничі будівлі;
 - d) вугілля, нафта;
 - e) дороги, канали.
2. Що характеризує поняття «продуктивні сили суспільства»:
 - a) предмети праці та засоби праці;
 - b) засоби виробництва і робоча сила;
 - c) засоби праці і робоча сила;
 - d) засоби праці і люди;
 - e) знаряддя праці і особистий фактор виробництва.
3. Технологічний спосіб виробництва — це:
 - a) організаційно-економічні відносини;
 - b) організаційно-економічні і соціально-економічні відносини;
 - c) продуктивні сили і організаційно-економічні відносини;
 - d) відносини спеціалізації і кооперації праці.
4. Що не відповідає діалектиці двох сторін матеріального виробництва?
 - a) виробничі відносини є первинними, продуктивні сили — вторинними;
 - b) продуктивні сили є змістом, виробничі відносини є формою;
 - c) протиріччя між ними — це рушійна сила розвитку суспільства;
 - d) їх єдність;
 - e) немає вірної відповіді.
5. Функціональне призначення необхідного продукту:
 - a) відновлення спожитих засобів виробництва;
 - b) задоволення особистих потреб людей;
 - c) відтворення безпосередніх виробників;
 - d) розширення процесу виробництва;
 - e) задоволення суспільних потреб.
6. Функціональне призначення додаткового продукту:
 - a) відтворення безпосередніх виробників;

- b) відновлення спожитих засобів виробництва;
 - c) задоволення особистих потреб економічних суб'єктів;
 - d) задоволення суспільних потреб.
7. Як співвідносяться чистий продукт (ЧП) і сукупний суспільний продукт (ССП)?
- a) ЧП = ССП;
 - b) ЧП < ССП на розмір фонду відшкодування;
 - c) ССП > ЧП на величину фонду споживання;
 - d) ССП > ЧП на розмір додаткового продукту.
8. Яка послідовність «рангів» господарюючого суб'єкта є правильною відповідно до зростання усупільнення виробництва?
- a) ряд підприємств, регіон, комплекс підприємств, підприємство, національна економіка;
 - b) регіон, ряд підприємств, комплекс підприємств, підприємство, національна економіка;
 - c) підприємство, ряд підприємств, комплекс підприємств, регіон, національна економіка;
 - d) національна економіка, регіон, комплекс підприємств, ряд підприємств, підприємство.
9. Що не відноситься до елементів економічної системи суспільства?
- a) продуктивні сили;
 - b) виробничі відносини;
 - c) господарський механізм;
 - d) організаційно-економічні відносини;
 - e) немає вірної відповіді.
10. Основою господарського механізму будь-якого суспільства мають бути:
- a) досягнення науково-технічного прогресу;
 - b) політичні міркування;
 - c) виробничі відносини і закони їх розвитку;
 - d) економічні інтереси і форми їх реалізації;
 - e) потреби соціальних груп людей.
11. У чому сутність закону пропорційності?
- a) планування економіки;
 - b) планомірне встановлення пропорцій у національній економіці;
 - c) координація пропорцій через ринок;

- d) залежність виробництва від обсягу і структури суспільних потреб;
 - e) посилення економічних зв'язків між людьми.
12. Які економічні цілі явно суперечать одна одній?
- a) економічне зростання і повна зайнятість;
 - b) повна зайнятість і стабільний рівень цін;
 - c) стабільний рівень цін і економічна свобода;
 - d) економічна ефективність і економічна свобода.

Практичні завдання

1. В країні одержано сукупного продукту на 1300 млрд грн. На його виробництво витрачено матеріально-сировинних ресурсів на 640 млрд грн. Додатковий продукт склав 150 млрд грн. Розрахуйте необхідний продукт і національний дохід.
2. Визначить обсяг фонду споживання, якщо сукупний суспільний продукт складає 2100 млрд грн, фонд відшкодування — 980 млрд грн, необхідний продукт — 540 млрд грн, норма нагромадження — 10%.
3. Визначить рівень продуктивності праці, фондівдачу та фондомісткість за такими даними: засоби праці країни складають 1820 млрд грн. Кількість робочої сили, яка задіяна в матеріальному виробництві, — 15 млн чол. Обсяг валового внутрішнього продукту — 2640 млрд грн.
4. Згідно з даними таблиці побудуйте графік кривої виробничих можливостей. Покажіть будь-яку точку, яка відображає неефективність економіки, та поясніть таку ситуацію.

Вид продукту	Виробничі альтернативи				
	A	B	C	D	E
Житлові будинки (тис.)	0	2	4	6	7
Виробничі споруди (тис.)	12	10	7	3	0

Тема 3. Відносини власності, їх еволюція**Тематика індивідуальних завдань**

1. Визначити новітні тенденції у розвитку відносин власності та їх причини.
2. Визначити роль державної, акціонерної, кооперативної, колективної власності в сучасному суспільстві.
3. Дайте оцінку результатів роздержавлення та приватизації в Україні.
4. Охарактеризувати роль відносин власності в економічній системі.
5. Дослідити процедуру охорони прав інтелектуальної власності в Україні.
6. Проаналізуйте міжнародний досвід охорони прав інтелектуальної власності.

Тести**Виберіть одну правильну відповідь**

1. Власність як економічна категорія виражає:
 - a) сукупність прав власників;
 - b) відношення суб'єкта до блага, що використовується;
 - c) систему відносин між суб'єктами щодо привласнення певних об'єктів;
 - d) відносини між суб'єктами щодо об'єкту власності.
2. Власність у правовому аспекті виражає:
 - a) відносини між суб'єктами у суді;
 - b) відношення суб'єкта до блага, що використовується;
 - c) систему відносин між суб'єктами щодо привласнення певних об'єктів;
 - d) відносини між суб'єктами щодо передачі економічних благ в оренду.
3. Форма власності, за якою капітал утворюється за рахунок випуску акцій — це:
 - a) власність релігійних організацій ;
 - b) корпоративна власність;
 - c) власність асоціацій;
 - d) муніципальна власність.
4. До основних форм власності належать:
 - a) приватна та державна;
 - b) державна та корпоративна;
 - c) колективна та приватна;
 - d) суспільна та приватна.
5. Виключно в державній власності можуть бути такі об'єкти:
 - a) підприємства громадського харчування;
 - b) знаки на товари та послуги;
 - c) емісійна система;
 - d) золоті прикраси.
6. Що не відноситься до об'єктів інтелектуальної власності?
 - a) патент;
 - b) авторське право;
 - c) промислова власність;
 - d) індивідуальна власність.
7. Між приватизацією та роздержавленням існує такий взаємозв'язок:
 - a) приватизація більш широке поняття, яке обов'язково включає процес роздержавлення;
 - b) роздержавлення ширше поняття, яке включає процес приватизації;
 - c) ці процеси залежать між собою в часі: спочатку проводять приватизацію, а потім — роздержавлення;
 - d) це взаємовиключні поняття.
8. Приватизація — це:
 - a) перехід об'єкта у власність місцевих органів влади;
 - b) розподіл частини державної власності серед юридичних осіб;
 - c) передача майна в оренду з правом наступного викупу;
 - d) відчуження державної власності на користь приватних осіб.
9. Незаконне присвоєння особою авторства на твір — це:
 - a) піратство;
 - b) плагиат;
 - c) патентний тролінг;
 - d) кіберсквотинг.

10. Захоплення доменних імен в глобальній електронній мережі отримало назву:

- a) піратство;
- b) плагіат;
- c) патентний тролінг;
- d) кіберсквотинг.

11. Раціоналізаторська пропозиція не повинна бути:

- a) оригінальною;
- b) новою;
- c) корисною для підприємства;
- d) містити локальну новизну.

Практичні завдання

1. Встановити відповідність між формами власності та характерними ознаками.

1. Загальнодержавна власність	А. Об'єктами власності розпоряджаються органи самоврядування.
2. Власність некомерційних організацій	Б. Об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності
3. Кооперативна власність	В. Спільна власність усіх громадян країни
4. Муніципальна власність	Г. Створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна

2. Встановити відповідність між формами власності та моделями економічних систем.

1. Традиційна	А. Приватна
2. Ринкова	Б. Державна
3. Командно-адміністративна	В. Різні форми власності
4. Змішана	Г. Власність общини

3. Встановити відповідність між терміном та його сутністю.

1. Контрафакція	А. Незаконне комерційне використання хмарних даних з метою збагачення
2. Ділова розвідка	Б. Використання об'єктів авторського права і суміжних прав з метою отримання комерційної вигоди без згоди правовласників
3. «Хмарні рантє»	В. Протизаконне виготовлення і розповсюдження екземплярів твору без згоди правовласника
4. Піратство	Г. Пошук відомостей про наявні та потенційні загрози його існуванню й інтересам законними методами

4. Визначити послідовність історичного розвитку форм власності.

- А — капіталістична;
- Б — рабовласницька;
- В — первіснообщинна;
- Г — феодальна.

5. Визначити переваги та недоліки кожної моделі економічної системи, заповнити таблицю.

Модель економічної системи	Переваги	Недоліки
1. Традиційна		
2. Ринкова		
3. Командно-адміністративна		
4. Змішана		

Тема 4. Товарна організація виробництва

Тематика індивідуальних завдань

- 1. Організація виробництва: методи, суспільні форми та інфраструктура.
- 2. Суспільні форми організації виробництва: поняття та види.
- 3. Виробництво та його роль в житті суспільства.
- 4. Ринкове господарство як невід'ємний компонент товарного виробництва.

5. Особливості натурального господарства в сучасних умовах.
6. Проблеми ефективності виробництва в умовах ринкової економіки.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. З переліченого нижче визначити форми суспільного господарювання:
 - a) товарна, натуральна;
 - b) економічна, соціальна, натуральна;
 - c) товарна, суспільна;
 - d) економічна і політична.
2. Яка ознака є головною відмінною рисою натурального господарства?
 - a) наявність суспільного поділу праці;
 - b) вільний вибір виробником напряму діяльності;
 - c) споживання вироблених благ всередині господарства;
 - d) опосередкований зв'язок між виробництвом і споживанням.
3. Яке з положень є визначенням товарного виробництва?
 - a) це процес перетворення людиною природних благ в економічні;
 - b) це організація суспільного господарства, за якої господарюючі суб'єкти виробляють продукти і послуги для обміну, продажу;
 - c) це організація суспільного господарства, за якої господарюючі суб'єкти виробляють необхідні продукти і послуги;
 - d) це процес створення людиною вартості та споживчої вартості.
4. До матеріального виробництва відноситься:
 - a) промисловість, сільське господарство;
 - b) спорт, туризм;
 - c) транспорт, зв'язок, туризм;
 - d) духовне виробництво.
5. До ринкової форми суспільного господарства не відноситься:
 - a) розвинута система суспільного розподілу праці;
 - b) зв'язок виробництва і споживання через ринок;
 - c) визначальна роль природних ресурсів;
 - d) наявність ринкової інфраструктури.
6. Яке з визначень розкриває сутність товару як економічної категорії?
 - a) це продукти людської праці, створені для продажу, обміну;
 - b) це продукти людської праці, створені для задоволення власних потреб виробника;
 - c) це будь-яке благо, що задовольняє потреби людей;
 - d) це будь-яке благо, що створене працею людей.
7. Вартість — це:
 - a) пропорції в яких обмінюються товари;
 - b) суспільно-необхідні витрати праці на виробництво товару;
 - c) здатність товару задовольняти певні потреби споживача товару;
 - d) найнижча із корисностей від споживання даного блага.
8. Споживча вартість — це:
 - a) пропорції, в яких обмінюються товари;
 - b) суспільно-необхідні витрати праці на виробництво товару;
 - c) здатність товару задовольняти певні потреби споживача товару;
 - d) найнижча із корисностей від споживання даного блага.
9. Згідно закону вартості:
 - a) витрати підприємства складають основу мінової вартості товару;
 - b) у створенні вартості беруть участь капітал, земля і праця;
 - c) мінова вартість благ визначається їх споживною вартістю;
 - d) виробництво і обмін товарів повинні відбуватися на основі їх вартості, тобто на засадах еквівалентності.
10. Закон вартості виражає істотні, внутрішньо необхідні і сталі зв'язки між:
 - a) суспільно-необхідною працею, втіленою в товарі, і його ціною;
 - b) коливанням цін і попитом на ринку;
 - c) розподілом засобів виробництва і робочої сили;
 - d) правильної відповіді немає.

Практичні завдання

1. Встановіть відповідність між економічними категоріями та їх визначеннями.

1	Споживна вартість	А	характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства
2	Натуральне господарство	Б	продукт праці, виготовлений для обміну
3	Мінова вартість	В	робочий час, витрачений на виробництво товару окремим виробником
4	Індивідуальний робочий час	Г	кількість продукції, що виробляється за одиницю робочого часу
5	Товарне виробництво	Д	блага, які діють на розвиток здібностей людини
6	Товар	Е	форма суспільного виробництва, за якої продукти виготовлюються для обміну шляхом купівлі — продажу
7	Рідкість	Є	здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях
8	Послуги	Ж	форма господарювання, в якій виробництво матеріальних благ або послуг здійснюється для власного споживання
9	Нематеріальні блага	З	здатність товару задовольнити певну потребу окремої людини або суспільства
10	Продуктивність праці	І	цілеспрямована діяльність людини, результат якої має корисний ефект, задовольняючий потреби людини

2. Робота з твердженнями та цитатами. Уважно розгляньте такі твердження:

- 1) у замкнутій економічній одиниці ведеться виробництво готового продукту та його споживання;
- 2) трудовий процес базується на традиціях, звичаях, примусово встановлених господарських зв'язках у межах окремої спільності;
- 3) виробництво засноване як на індивідуальній праці власника, так і на використанні їх найманої праці;
- 4) виробництво ведеться з використанням малопродуктивних знарядь праці, які не дають додаткового продукту, поперх необхідного для споживання самих виробників;
- 5) виготовлена продукція належить власнику і призначена для вільної реалізації на ринку;
- 6) економічна еволюція відбувається дуже повільно, окремі вдосконалення можуть відбуватися століттями;

- 7) швидкий економічний прогрес суспільства є наслідком високих темпів зростання продуктивності праці і динамічного розширення асортименту продукції;
 - 8) яке твердження, на Ваш погляд, характеризує ознаки натурального господарства, а яке товарного господарства і в чому полягає принципова різниця між ними?
3. Суспільна потреба у товарі забезпечується трьома групами виробників. Перша група виготовляє 10 млн виробів, витрачаючи на кожен 2 год. праці, друга — відповідно 60 млн і 3 год., третя — 30 млн і 4 год. Розрахуйте, яку кількість праці безкоштовно втрачає третя група товаровиробників при продажу продукції у відповідності з суспільно-необхідним часом її виготовлення. До яких соціально-економічних наслідків у відношенні до різних груп товаровиробників веде продаж товарів за їх суспільною вартістю.
 4. Індивідуальна вартість костюма у першій групі виробників становить 70 \$, у другій — 80 \$, у третій — 90 \$., у четвертій — 100 \$. При цьому перша група виготовляє 20%, друга — 55%, третя — 15%, четверта — 10% всіх товарів. На ринку всі товаровиробники продають товари за ринковою ціною. Визначте економічний стан виробників кожної групи. Що необхідно зробити для підвищення ефективності виробництва?
 5. Суспільна потреба в товарі забезпечується трьома групами виробників. Перша група виготовляє 100 000 виробів, витрачаючи на виробництво кожного 2 години праці, друга — відповідно 60 000 та 3 години; третя — 30 000 та 4 години. Розрахуйте суспільно-необхідний час на виготовлення одного виробу. До яких наслідків приведе така ситуація для кожної групи виробників?
 6. Щоб зробити одиницю товару, одна група виробників витрачає 4, інша — 2,5, третя — 3 години. Визначте суспільно-необхідний час виробництва товару, якщо відомо, що перша група виготовила 5, 2-га — 3, 3-тя — 2 одиниці товару. Яке соціально-економічне положення кожної групи?

7. За 8 годин робітник виготовляє 16 виробів. Як зміниться величина вартості одного виробу та всіх виробів, якщо: а) продуктивність праці підвищиться у 2 рази?; б) продуктивність праці підвищиться у 1,5 рази?
8. Як зміниться мінова вартість товарів 32 олівці = 68 зошитів, якщо: а) вартість олівців підвищиться у 2 рази, а вартість зошитів зменшиться у 2 рази?; б) вартість олівців знизиться у 2 рази, а вартість зошитів підвищиться у 2 рази? Що таке мінова вартість? Що таке вартість товару? Поясніть зв'язок між вартістю та міною вартістю.
9. Індивідуальні вартості виробництва товарів груп А і Б відповідають суспільній вартості їх виробництва і дорівнюють відповідно 8 годин праці і 2 години праці. Визначте: а) якою буде пропорція обміну товару А на товар Б?; б) чи буде цей обмін еквівалентним?

Тема 5. Теорія грошей. Інфляція

Тематика індивідуальних завдань

1. Інфляція як форма прояву макроекономічної нестабільності.
2. Інфляційні очікування, їх вплив на економіку.
3. Інфляція і кредитно-грошова політика.
4. Досвід розвинених країн у боротьбі з інфляцією.
5. Сучасний стан та чинники інфляційних процесів в Україні.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Що відноситься до особливостей функції грошей як засобу обігу?
 - а) вартість товарів визначається у формі ціни;
 - б) гроші виконують цю функцію ідеально;
 - в) функціонують тільки повноцінні гроші;
 - г) стихійно регулюється маса грошей в обігу;
 - д) купівельна спроможність грошей визначається за їх номіналом.
2. Що відноситься до специфіки функції грошей як засобу нагромадження?
 - а) виступають міжнародним платіжним засобом;
 - б) виконують функцію як реальні гроші;
 - в) регулюють масу грошей в обігу;
 - г) виступають як знаки вартості;
 - д) виступають як міжнародний купівельний засіб.
3. За яких функцій грошей виникає теоретична можливість економічної кризи?
 - а) міри вартості і засобу обігу;
 - б) міри вартості і засобу нагромадження;
 - в) засобу нагромадження і світових грошей;
 - г) засобу обігу і засобу платежу;
 - д) засобу платежу і світових грошей.
4. У чому сутність кількісної теорії грошей?
 - а) кількість грошей залежить від суми цін товарів у державі;
 - б) вартість грошей зумовлена їхньою кількістю на ринку;
 - в) покупна спроможність грошей залежить від маси повноцінних (золотих) грошей;
 - г) покупна сила грошей залежить від вартості самих грошей і товарів.
5. Зростання цін на товари при зниженні обсягу виробництва й зайнятості означає:
 - а) очікувану інфляцію;
 - б) збалансовану інфляцію;
 - в) інфляцію попиту;
 - г) інфляцію пропозиції;
 - д) немає правильної відповіді.
6. Стагфляція — це:
 - а) зростання цін при скороченні виробництва і зростанні безробіття;
 - б) одночасне скорочення темпів безробіття і інфляції;
 - в) знецінення грошей і зростання цін на товари і послуги;
 - г) перевищення кількості паперових грошей в обігу суми цін товарів;

- е) встановлення попередньої спроможності грошей шляхом дефляції.
- 7. Що характеризує крива Філіпса?
 - а) залежність між темпами зростання грошової маси і інфляції;
 - б) зв'язок динаміки реальної заробітної плати і рівня безробіття;
 - в) залежність між динамікою цін і темпами безробіття;
 - г) зв'язок між темпом інфляції і номінальною процентною ставкою;
 - д) немає вірної відповіді.
- 8. Що означає інфляція у строго економічному розумінні?
 - а) знецінення грошей;
 - б) підвищення рівня товарних цін;
 - в) фінансово-валютну диспропорційність;
 - г) невідповідність між виробництвом і споживанням;
 - д) перевищення кількості грошей в обігу суми товарних цін.
- 9. Яке положення належить до теорії переваг ліквідності Дж.Кейнса?
 - а) кредитна експансія;
 - б) високий процент кредитування;
 - в) низькі ставки оподаткування;
 - г) економія державних коштів;
 - д) високий рівень безробіття.
- 10. У чому сутність монетарної політики?
 - а) в регулюванні ставок кредиту і оподаткування;
 - б) стимулюванні видатків;
 - в) підвищенні ефективності інвестиційних процесів;
 - г) кредитній рестрикції;
 - д) в регулюванні кількості грошей в обігу.
- 11. Визначити об'єктивний підхід в трактовці походження грошей
 - а) гроші — це результат домовленості людей;
 - б) продукт державної влади;
 - в) результат правових відносин між людьми;
 - г) продукт, який визначений природою;
 - д) результат історичного процесу розвитку виробництва і обміну.
- 12. Яке твердження неправильне?
 - а) інфляція знижує стимули до трудової діяльності;

- б) гіперінфляція справляє руйнівний вплив на обсяг національного виробництва та зайнятість;
- в) помірна інфляція супроводжується зростанням обсягу національного виробництва;
- г) у 90-х роках ХХ ст. у багатьох розвинених країнах спостерігалася дефляція;
- д) усі твердження правильні.

Практичні завдання

1. Розрахуйте індекс цін, якщо в базовому році ціна споживчого кошика складала 1900 грн, в поточному — 2280 грн. За скільки років рівень цін подвоїться, якщо такий індекс цін буде й далі?
2. Визначить, як змінилась грошова маса в країні, якщо швидкість обігу грошей зросла на 10,3%, обсяг виробництва впав на 6%, а рівень цін виріс на 15,2%.
3. Заповніть таблицю:

Рік	Індекс цін	Відсоток зростання номінального доходу порівняно з попереднім роком	Темп інфляції	Відсоток зростання реального доходу
1	100	---	---	---
2	115	13		
3	124	15		
4	133	17		

4. У таблиці наведено шкалу попиту на гривню:

«Ціна» гривні, дол.	25,90	25,93	26,01	26,05	26,10	26,12	26,13	26,15
Величина попиту на гривні, млн.	100	95	90	85	80	75	70	65

Уряд запроваджує фіксований валютний курс на рівні: 1 гривня = 26,05 долара. Величина пропозиції гривні за цього курсу дорівнює 80 млн. Визначить:

- a) національний банк країни повинен купувати або продавати гривню?
- b) на яку суму?

Тема 6. Ринкова система

Тематика індивідуальних завдань

1. Проблеми становлення ринкової системи в Україні.
2. Конкуренція як цивілізована форма боротьби за існування на вітчизняному ринку товарів і послуг.
3. Стратегічні пріоритети підвищення ефективності конкуренції в Україні.
4. Монополізація економіки: сутність, позитивні та негативні аспекти.
5. Вплив ринкової інфраструктури на функціонування економічної системи в цілому.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Яке з визначень ринку найточніше виражає його суть:
 - a) ринок — це сектор економіки, що охоплює торгівлю;
 - b) ринок — це механізм узгодження інтересів;
 - c) ринок — це місце купівлі-продажу;
 - d) ринок — це сукупність економічних відносин, зв'язків та взаємозалежностей між господарськими суб'єктами.
2. Історичний розвиток ринку дозволяє виділити такі типи ринків:
 - a) нерозвинений ринок, вільний, регульований;
 - b) вільний, фінансовий, місцевий;
 - c) регульований, ринок праці, світовий ринок;
 - d) місцевий, вільний, регульований;
3. Нерозвинений ринок передбачає:
 - a) ринкове саморегулювання здійснюється через попит, пропозицію, ціни, конкуренцію;

- b) абсолютно вільний доступ до будь-якої господарської діяльності;
 - c) випадковий товарообмін і переважання бартеру;
 - d) малу кількість покупців.
4. Конкуренція — це:
 - a) система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи організації;
 - b) цілеспрямована діяльність в області визначення основних стратегічних і тактичних напрямів організації;
 - c) суперництво між учасниками ринкової економіки за найкращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів;
 - d) результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, що визначають відповідний рівень економічного суперництва.
 5. Міжгалузєва конкуренція — це:
 - a) конкуренція виробників на світовому ринку;
 - b) економічна боротьба між різними товаровиробниками, які діють в одній галузі економіки, виробляють і реалізують однакові товари;
 - c) конкуренція між товаровиробниками різних галузей економіки за вигідніше вкладання капіталу і привласнення більшого прибутку;
 - d) конкуренція між товаровиробниками різних галузей економіки за покупця.
 6. Поняття досконалої конкуренції передбачає, що:
 - a) в галузі діє велика кількість виробників товарів, що випускають неоднорідну продукцію;
 - b) інформація продавців і покупців про ринок істотно обмежена;
 - c) є тільки один покупець даної продукції;
 - d) відсутні вхідні бар'єри на ринок.
 7. Монополія — це ринкова структура, де:
 - a) діє тільки один покупець;
 - b) існує невелика кількість конкуруючих між собою виробників;
 - c) є тільки одна велика фірма-виробник;
 - d) відсутній контроль над цінами продукції.
 8. Олігополія передбачає, що:
 - a) олігополісти не враховують поведінку своїх конкурентів і поведуться як при досконалої конкуренції;

- b) олігополісти вступають в змову один з одним;
 - c) олігополісти намагаються передбачити поведінку конкурентів, але виступають в рамках якогось економічного співтовариства;
 - d) можуть використовувати всі перераховані вище моделі поведінки.
9. Інфраструктура ринку — це:
- a) сукупність організаційно-правових форм, що сприяють руху товарів і послуг;
 - b) система суспільних відносин: соціальних, економічних, юридичних норм та інститутів;
 - c) внутрішня будова, розташування, порядок окремих елементів, їх питома вага в загальному обсязі ринку;
 - d) сукупність суб'єктів ринку.

Практичні завдання

1. Встановити відповідність між типом ринку та його характерними ознаками.

1. Ринок покупців	a. Товари купують для їх подальшого перепродажу або здачі їх в оренду іншим споживачам з вигодою для себе
2. Ринок продавців	b. Купівлі-продаж урядом, місцевими органами влади
3. Ринок торгових посередників	c. Пропозиція перевищує попит — широкий вибір товарів, присутня конкуренція
4. Ринок державних установ	d. Попит перевищує пропозицію, обмежений товарний асортимент, конкуренція відсутня

2. Встановити відповідність між назвою та змістом функцій ринку.

1. Сануюча функція	a. Ринок робить економіку єдиним цілим
2. Стимулююча функція	b. Ринок очищує економіку від слабких, неконкурентоспроможних підприємств.
3. Інтегруюча функція	c. Ринок подає інформацію про наявність товарів і послуг.
4. Інформаційна функція	d. Ринок сприяє заохоченню тих, хто найбільш раціонально використовує чинники виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів

3. Встановити відповідність

1. Повний контроль над цінами	a. Олігополія
2. Відсутній контроль над ринком	b. Монополія
3. Діє вплив «цінового лідера»	c. Досконала конкуренція
4. Товари та послуги розділені для спеціфічних ринків	d. Монополістична конкуренція

4. Встановити відповідність

1. Маклер	a. Займається перепродажем товарів, найчастіше від свого імені та за свій рахунок
2. Ділер	b. Посередник, що сприяє угоді між зацікавленими сторонами
3. Брокер	c. Особа, що володіє місцем на ринку, що здійснює операції за дорученням клієнтів і за їх рахунок

5. Визначити переваги та недоліки монополії та олігополії заповнити таблицю.

Ситуація на ринку	Переваги	Недоліки
Монополія		
Олігополія		

6. Заповніть таблицю, давши характеристику ринків за ступенем обмеження конкуренції.

Параметри \ Ринки	Досконала конкуренція	Недосконала конкуренція		Монополія
		Монополістична конкуренція	Олігополія	
Кількість фірм, що виробляють продукт				
Контроль над цінами				
Товарна диференціація				
Легкість входу				

Тема 7. Механізм функціонування ринку

Тематика індивідуальних завдань

1. Поясніть специфіку (спільне та відзнаки) ринку та ринкової економіки.
2. Які проблеми не здатний розв'язати ринковий механізм? Чи можна говорити, що він має недоліки?
3. Чому для існування товарного виробництва необхідні дві умови — суспільний поділ праці та економічна відособленість виробників?
4. У чому полягає сутність еластичності попиту?
5. Чи знаходиться точка одиничної еластичності попиту в середині лінії попиту?
6. Чи змінюється обсяг виторгу залежно від величини коефіцієнта цінової еластичності товару, що реалізується?
7. Що являє собою крива абсолютно нееластичного попиту?
8. Чи є більш еластичним попит на предмети розкоші, ніж попит на товари першої необхідності?
9. У чому полягає сутність еластичності пропозиції?
10. Чи залежить величина еластичності пропозиції від фактору часу?

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Закон попиту це:
 - a) пряма залежність між ціною та обсягом попиту на товари та послуги протягом певного періоду;
 - b) зворотна залежність між ціною та обсягом попиту на товари та послуги протягом певного періоду;
 - c) відносна зміна обсягу попиту, викликана відносною зміною цін;
 - d) пряма залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду.
2. Закон пропозиції це:
 - a) зворотна залежність між ціною та обсягом попиту на товари та послуги протягом певного періоду;
 - b) пряма залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду;
 - c) різниця між сумою по всіх виготовлених одиницях продукції та ринковою ціною та граничними витратами виробництва;
 - d) різниця між максимальною ціною, яку готовий заплатити споживач за товар, та її ринковою ціною.
3. Ринкова рівновага це:
 - a) пряма залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду;
 - b) стан ринку, коли за умови певної ціни обсяг попиту та обсяг пропозиції рівні один одному;
 - c) стан ринку, коли підприємці отримують максимальні прибутки;
 - d) зворотна залежність між ціною та обсягом попиту на товари та послуги протягом певного періоду;
4. Надлишок споживача це:
 - a) пряма залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду;
 - b) сума різниці по всіх виготовлених одиницях продукції між ринковою ціною та граничними витратами виробництва;
 - c) різниця між максимальною ціною, яку готовий заплатити споживач за товар, та її ринковою ціною;
 - d) зворотна залежність між ціною та обсягом попиту на товари та послуги протягом певного періоду;
5. Надлишок виробника це:
 - a) пряма залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду;
 - b) зворотна залежність між ціною та обсягом попиту на товари та послуги протягом певного періоду;
 - c) різниця між сумою по всіх виготовлених одиницях продукції та ринковою ціною та граничними витратами виробництва;
 - d) різниця між максимальною ціною, яку готовий заплатити споживач за товар, та її ринковою ціною.
6. Що може викликати падіння попиту на товар А:
 - a) зменшення доходів споживачів;
 - b) підвищення цін на товари-субститути товару А;
 - c) очікування зростання цін на товар А;
 - b) пряма залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду;
 - c) зворотна залежність між ціною та обсягом пропозиції на товари та послуги протягом певного періоду;
 - d) відносна зміна обсягу пропозиції, викликана відносною зміною цін;

- d) падіння пропозиції товару А.
7. Коли ціна на товар збільшується, то:
- рівновага споживача змінюється;
 - криві попиту на товари-субститути зсуваються ліворуч до початку координат;
 - криві попиту на товари-компліменти зсуваються ліворуч до початку координат;
 - величина попиту, як правило, збільшується.
8. Рівноважна ціна виконує такі функції в економіці:
- служить орієнтиром для всіх суб'єктів ринкової економіки;
 - формує розподіл товарів, даючи сигнал споживачу про те, чи є доступним для нього цей товар;
 - примушує виробника розширювати, або скорочувати виробництво, змінювати технологію та асортимент;
 - усі відповіді вірні.
9. Яке значення коефіцієнта еластичності за доходом має відношення до товарів першої необхідності?
- менше 0;
 - більше 0, але менше 1;
 - більше 1;
 - 1;
 - жодне з приведених значень.
10. Виробник товару Х зменшив ціну свого товару на 5%, в наслідок чого обсяг продажів зріс на 4%. Попит на товар Х є:
- еластичним;
 - нееластичним;
 - попитом одиничної еластичності;
 - абсолютно еластичним;
 - неможливо відповісти на питання.

Практичні завдання

1. Функція попиту на товар Т складає $D = 50 - 7P$. Передбачається, що попит має зрости на 5%. Вкажіть, яка функція буде відображати попит у майбутньому.
- $D = 70 - 5,5P$

- $D = 7,7 - 5,5P$
- $D = 52,5 - 7,35P$
- $D = 80 - 3,5P$
- $D = 7 - 5,5P$

2. Визначить еластичність попиту за ціною за методом середньої точки

Точки кривої попиту	Q	P
A	1100	10
B	2000	8
E		

3. Функція попиту на товар задана рівнянням $Q_d = 400 - P$, а функція пропозиції — рівнянням $Q_s = 4P - 50$. Визначити:
- параметри точки рівноваги;
 - розміри дефіциту чи надлишку, якщо держава встановлює ціну на даний товар, що дорівнює: а) 85 грн; б) 100 грн; в) побудувати відповідні графіки.
4. Закон попиту на товар описується формулою $Q_d = 400 - P$, закон пропозиції — формулою $Q_s = 2P - 200$. Як зміниться ринкова рівновага та виручка виробників, якщо держава стане субсидювати виробників із розрахунку 30 гр. од. за штуку виробу?
5. На ринку діють дві групи покупців з різними споживацькими смаками. Смаки першої групи описуються функцією $P_{d1} = 20 - Q$, а смаки другої групи — $P_{d2} = 4 - Q/4$. Визначить рівноважну ціну, рівноважний обсяг товару, якщо функція пропозиції описується рівнянням $Q_s = 4P$.

Тема 8. Підприємництво і капітал

Тематика індивідуальних завдань

- Особлива роль підприємства у ринковій економіці.
- Позитивні і негативні риси різних правових форм господарювання підприємств в Україні.

3. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності.
4. Проблеми визначення вартості робочої сили.
5. Практичне застосування теорії капіталу до розвитку підприємницької діяльності
6. На яких принципах базується підприємницька діяльність?
7. Чи можливе застосування у сучасних умовах абсолютного методу збільшення додаткової вартості?
8. Охарактеризуйте процес нагромадження при простому і розширеному відтворенні.
9. Первісне нагромадження і шляхи його здійснення.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Підприємство — це:
 - a) фірма;
 - b) об'єднання;
 - c) заклад.
2. Головна мета виробництва фірми:
 - a) задоволення потреб населення;
 - b) отримання максимального доходу;
 - c) отримання максимального прибутку.
3. Що входить до поняття основного капіталу:
 - a) готова продукція;
 - b) предмети праці;
 - c) засоби праці;
 - d) засоби виробництва;
 - e) цінні папери.
4. Що відрізняє товар «робоча сила» від будь-якого іншого товару?
 - a) в процесі споживання створюється нова вартість;
 - b) історична категорія;
 - c) вартість обумовлена фізіологічним і історичним елементами;
 - d) вартість залежить від моральних факторів;
 - e) всі відповіді вірні.
5. Що з зазначеного, згідно теорії Маркса, відноситься до змінного капіталу?
 - a) робоча сила;
 - b) предмети праці і робоча сила;
 - c) предмети споживання;
 - d) засоби праці і робоча сила.
6. Які з положень неправильно характеризують поділ підприємств з погляду права?
 - a) товариства з обмеженою відповідальністю;
 - b) малі підприємства;
 - c) народні підприємства;
 - d) акціонерні (відкриті і закриті).
7. Які позитивні риси малих підприємств?
 - a) можливість швидкого впровадження нових ідей, нових взірців продукції;
 - b) малі підприємства не так часто банкрутують, як великі;
 - c) для малих підприємств характерна гнучкість і мобільність в управлінні та організації виробництва.
8. Що не відповідає функціональному призначенню додаткового продукту?
 - a) розширення виробництва;
 - b) створення резервного фонду;
 - c) відтворення людини;
 - d) відтворення суспільних потреб.
9. Які відмінності між акціонерними компаніями і монополіями?
 - a) лише крупні акціонерні компанії перетворюються на монополії;
 - b) кожна монополія є акціонерною компанією, але не кожна акціонерна компанія є монополією;
 - c) закриті акціонерні компанії не можуть стати монополіями.
10. Капітал підприємця:
 - a) повинен бути його власністю;
 - b) може бути його власністю;
 - c) може не бути його власністю;
 - d) не повинен бути його власністю.
11. Який аспект категорії «капітал» не враховується при ототожненні засобів виробництва і капіталу?
 - a) соціально-економічний;

- b) технологічний;
 - c) організаційний.
12. Яке з положень неправильно розкриває вплив НТР на процес зростання малих і середніх підприємств?
- a) постійно зростає попит на вузькоспеціалізовану продукцію;
 - b) малі і середні підприємства мобільніші у створенні нових взірців продукції;
 - c) малі підприємства економлять на техніці безпеки.

Практичні завдання

1. Авансовий капітал дорівнює 750 млн. \$. На придбання засобів виробництва витрачено 350 млн. \$.; наймані 8 робітників. Норма додаткової вартості складає 300%. Скільки нової вартості створює один робітник?
2. Вартість заводських будівель підприємства склала 50 млн грош. од., механізмів — 34 млн грош. од., на сировину в рік витрачено 75 млн грош. од., на паливо та електроенергію — 16 млн грош. од. На заробітну плату щомісяця йде 25 млн грош. од. Визначте вартість основного та оборотного капіталу.
3. Авансований капітал: на виробничі будівлі — 2 млн грош. од., споруд — 1,6 млн грош. од., обладнання — 0,4 млн грош. од., на закупівлю сировини — 0,5 млн грош. од., матеріалів — 0,2 млн грош. од., палива — 0,45 млн грош. од., на наймання робочої сили — 0,3 млн грош. од. Визначте основний, оборотний і весь авансований капітал.
4. Підприємство на організацію виробництва авансувало: на закупівлю машин і механізмів 1200 тис. грн; на виплату заробітної плати з розрахунку на 2000 працюючих робітників — по 120 грн на кожного; на сировину і матеріали — 360 тис. грн; на електроенергію — 100 тис. грн; на газопостачання — 200 тис. грн; на будівництво цеху — 500 тис. грн; на будівництво електропідстанції і теплової мережі — 400 тис. грн. Визначте, які видатки відносяться до постійного, а які до змінного капіталу.

5. Тривалість робочого дня — 8 годин. Денна заробітна плата працівника — 15 грн. Дохід підприємства від його денної праці становить 25 грн. Розрахуйте необхідний і додатковий робочий час цього працівника.

Тема 9. Механізм функціонування капіталу

Тематика індивідуальних завдань

1. Від чого залежить швидкість обігу капіталу і яким чином досягається її прискорення?
2. За якими ознаками витрати поділяються на постійні та змінні?
3. Яке значення для підприємця має скорочення витрат виробництва?
4. Чому форми, які приймає промисловий капітал у ході кругообігу називають функціональними?
5. Що представляють кругообіг капіталу, його стадії і функціональні форми.
6. Які об'єктивні причини зумовлюють формування витрат виробництва?

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Амортизаційний фонд підприємства призначений для оновлення:
 - a) оборотних фондів підприємства;
 - b) засобів виробництва;
 - c) зношених основних фондів;
 - d) усіх факторів виробництва.
2. Під час кругообігу капітал проходить три послідовні стадії:
 - a) обіг (закупівля необхідних факторів виробництва);
 - b) виробництво передбаченої бізнес-планом продукції;
 - c) обіг (реалізація товарів і послуг);
 - d) усі відповіді правильні.
3. Здійснюючі кругообіг, промисловий капітал поступово набуває трьох функціональних форм:
 - a) грошової, продуктивної і товарної;

- b) фіктивної, речової і комерційної;
 - c) фінансової, речової і комерційної;
 - d) усі відповіді правильні.
4. Оборот капіталу зводиться до:
- a) використання усіх його форм у процесі функціонування підприємства;
 - b) поєднання трьох стадій руху капіталу;
 - c) безперервного повторення кругообігу, в результаті чого усі авансовані кошти повертаються до своєї вихідної форми, як правило, у збільшеному розмірі;
 - d) послідовних стадій та функціональних форм руху капіталу при індивідуальному відтворенні.
5. Час обороту капіталу включає:
- a) період технологічного циклу створення продукції;
 - b) час виробництва і час обігу;
 - c) перебування ресурсів у запасах, їх використання і перерви в робочому періоді;
 - d) придбання та доставку засобів виробництва і час реалізації товарної продукції.
6. Час, протягом якого робоча сила безпосередньо взаємодіє із засобами виробництва, називається:
- a) час виробництва;
 - b) час обігу;
 - c) робочий період;
 - d) вірної відповіді немає.
7. Фізично і морально зношуються фонди (капітал):
- a) основний;
 - b) оборотний;
 - c) фонди обігу;
 - d) вірної відповіді немає.
8. Амортизація — це процес:
- a) використання засобів виробництва на підприємстві;
 - b) погашення авансованих коштів на створення продукції;
 - c) поступового перенесення вартості засобів праці на новостворену продукцію;
 - d) щорічного списання частини вартості основного капіталу.

9. У процесі господарської діяльності підприємство несе витрати:
- a) постійні й змінні в короткому і довгому періоді;
 - b) бухгалтерські, зовнішні і внутрішні, економічні;
 - c) альтернативні, граничні й трансакційні;
 - d) усі відповіді правильні.
10. Прибуток як перетворена форма додаткового продукту визначається різницею:
- a) між вартістю і собівартістю продукції;
 - b) між валовою виручкою і сукупними витратами на виробництво продукції (товарів, послуг);
 - c) між сумою надходжень від реалізації товарів і коштами, отриманими від позареалізаційних операцій;
 - d) усі відповіді правильні.
11. Які фонди є продуктивною частиною виробничих фондів підприємства?
- a) основні фонди;
 - b) оборотні фонди;
 - c) основні та оборотні фонди;
 - d) основні фонди і фонди обігу.
12. Які витрати відображає поняття «витрати виробництва»?
- a) витрати суспільно-необхідної праці на виробництво товару;
 - b) витрати праці окремого виробника на виробництво товару;
 - c) матеріальні витрати підприємства на виробництво товару.

Практичні завдання

1. Покупна ціна устаткування — 1,5 млн грн; термін його служби — 10 років. Підрахуйте величину зносу устаткування на рік, норму амортизації і розміри амортизаційного фонду на початок сьомого року експлуатації устаткування.
2. Вартість основних фондів — 200 тис. грн. Чисельність працюючих — 700 осіб, обсяг чистої продукції — 1400 тис. грн. Визначте:
 - a) рівень продуктивності праці;
 - b) фондвіддачу;
 - v) фондомісткість.

3. У підприємства А і В вкладені однакові капітали — по 700 тис. умовних од. Органічна будова капіталу відповідно — 4:1 і 6:1. Маса прибутку, яку отримують підприємства А і В, однакова. Норма додаткової вартості на підприємстві А 150%. Товари продаються за вартістю. Визначте:

- а) масу прибутку, яку отримують підприємства А і В;
- б) норму додаткової вартості на підприємстві.

Відповідь прокоментуйте.

4. Покупна вартість устаткування — 800 тис. грн, термін його служби — 10 років. Визначте величину зносу устаткування за рік, норму амортизації і величину амортизаційного фонду через 5 років.

5. Капітал у 2 млн грн здійснює оборот за рік і дає 200 тис. грн прибутку. Визначити:

- а) як зміниться маса прибутку, якщо швидкість обороту капіталу зросте у 2 рази;
- б) які кошти потрібно було б авансувати у виробництво, щоб одержати такий прибуток за початкової швидкості обігу капіталу.

Тема 10. Фактори виробництва і факторні доходи

Тематика індивідуальних завдань

1. Прокоментуйте наступну фразу: нерівність доходів пов'язана з проблемами перерозподілу, а не економічного зростання;
2. Поясніть, яка відмінність чинників, що визначають попит на фактори виробництва, від чинників, що визначають попит на споживацький продукт. Поясніть значення і зміст твердження, що попит на фактори виробництва є похідним попитом.
3. Якщо кожен фактор виробництва оплачується відповідно до його граничного продукту в грошовому виразі, то чи буде перерозподіл отриманого доходу етично справедливим?
4. Кожен має право бути підприємцем, та не кожен стає ним. Чому?

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Особливістю попиту на фактори виробництва є те, що:
 - а) він виникає у міру того, як будуть витрачені раніше куплені фірмою фактори виробництва;
 - б) він має вторинний, тобто похідний, характер і виникає лише в тому випадку, якщо користуються попитом товари, що виготовлені за допомогою цих факторів виробництва;
 - в) він визначається їх пропозицією на конкурентних ринках.
2. Ринки факторів виробництва — це:
 - а) сфера державного розподілу ресурсів для використання їх у виробництві;
 - б) сфери товарного обігу таких груп ресурсів господарської діяльності як: земля з її природними копалинами; труд усіх категорій і спеціалізацій; капітал у його різноманітних формах;
 - в) ринки продажу кінцевої продукції, що випускається виробництвом і продається в роздріб по конкурентним цінам.
3. Попит на ресурс залежить від:
 - а) ціни продукту, що виготовляється за допомогою даного ресурсу;
 - б) цін ресурсів — замінників;
 - в) цін ресурсів, що є комплектуючими до даного ресурсу;
 - г) ціни даного ресурсу;
 - д) усі перелічені відповіді правильні.
4. Реальною заробітною платою є:
 - а) заробітна плата і премія;
 - б) заробітна плата і відпускні;
 - в) заробітна плата за основним місцем роботи та за сумісництвом;
 - г) кількість товарів та послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату.
5. Які чинники визначають ціну землі:
 - а) попит на ринку землі;
 - б) величина земельної ренти;
 - в) норма відсотка;
 - г) усі відповіді правильні.

6. При інших рівних умовах попит на труд буде менш еластичним, якщо попит на продукт даного виду праці:
- є еластичним;
 - є нееластичним;
 - характеризується одиничною еластичністю;
 - є абсолютно еластичним;
 - нема зв'язку між попитом на труд і попитом на продукт.
7. Процентна ставка — це:
- фінансовий платіж за будь-який ресурс;
 - нормальна ціна ресурсу на конкурентному ринку;
 - плата за обмежений ресурс;
 - ціна готової продукції;
 - ринкова ціна кредиту.
8. Пропозиція землі:
- абсолютно нееластична;
 - характеризується одиничною еластичністю;
 - абсолютно еластична;
 - еластична;
 - нееластична.
9. Земельна рента буде зростати за інших рівних умов, якщо:
- знижується ціна землі;
 - зростає попит на землю;
 - скорочується попит на землю;
 - пропозиція землі зростає;
 - при жодній з цих умов.
10. Ціна землі залежить від:
- величини щорічної ренти;
 - рівня позичкового процента;
 - величини альтернативного доходу покупця землі;
 - усі відповіді правильні.

Практичні завдання

- Розрахуйте ціну активу, який приносить середньорічний дохід 1 000 000 грн протягом 5 років. Передбачається, що банківський процент буде складати 7%.

- Розрахуйте ціну земельної ділянки, яка приносить 500 000 грн. щорічного доходу, а банківський процент складає 4%.
- Очікувана норма прибутку від інвестицій — 7%. Ринкова ставка проценту — 12%. Чи здійснюватиметься даний проект інвестицій?
- Припустимо, що ви можете вибрати тільки один із заповітів на отримання певної суми грошей: 1) 5000 грн одразу і ще 5000 грн через рік; 2) 1000 грн одразу і 5000 грн через рік, ще 5000 грн наприкінці другого року. Якому варіантові ви надаєте перевагу за ставки проценту — 6% та 24%?

Тема 11. Макроекономічні проблеми економічної теорії

Тематика індивідуальних завдань

- Аналіз основних макроекономічних показників України в динаміці.
- Соціально-економічні наслідки безробіття. Методи боротьби з безробіттям: світовий досвід.
- Причини та заходи подолання сучасної світової економічної кризи.
- Сучасні погляди та тенденції економічного зростання в світі.
- Проблеми соціального захисту населення в Україні.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

- Макроекономіка досліджує економічні процеси на рівні:
 - підприємства;
 - галузі виробництва;
 - окремого ринку;
 - національної економіки.
- Сукупний обсяг товарів та послуг, виготовлених у країні протягом року — це:
 - національне багатство;
 - валовий внутрішній продукт;

- c) національний дохід;
 - d) чистий економічний добробут.
3. Згідно з кейнсіанською теорією, рівень виробництва визначається:
- a) рівнем повної зайнятості;
 - b) попитом на гроші;
 - c) рівнем процентної ставки;
 - d) масштабом сукупного попиту.
4. Ефект зайнятості при зміні рівня цін визначається зміною:
- a) пропозиції робочої сили;
 - b) ціни попиту на робочу силу;
 - c) попиту на робочу силу;
 - d) точки рівноваги на ринку робочої сили.
5. Ціна попиту на робочу силу визначається:
- a) максимальною заробітною платою;
 - b) мінімальною заробітною платою;
 - c) номінальною заробітною платою;
 - d) рівнем цін.
6. Закон Оукена виражає кількісну залежність між:
- a) зміною обсягу національного виробництва та зміною рівня безробіття;
 - b) рівнем безробіття і рівнем інфляції;
 - c) зміною обсягу національного виробництва та процентною ставкою;
 - d) фактичним і природним обсягами національного виробництва.
7. Матеріальною основою великого циклу є:
- a) необхідність оновлення основного капіталу;
 - b) необхідність зміни базових технологій і поколінь машин та оновлення об'єктів інфраструктури;
 - c) процеси, що відбуваються на грошовому ринку;
 - d) усі відповіді правильні.
8. Якщо мова йде про економічні цикли, чи завжди справедливі такі твердження:
- a) вища точка активності — це період поживавлення;
 - b) споживчі витрати — це найбільш нестабільний компонент сукупних витрат;

- c) спад — це період депресії;
 - d) усі твердження неправильні.
9. Найбільш суттєва причина економічного зростання в розвинутих країнах — це:
- a) зростання кваліфікації робочої сили;
 - b) збільшення обсягу капіталу, що застосовується;
 - c) технологічні зміни у виробництві;
 - d) реалізація грошово-кредитної та фіскальної політики, яка сприяє економічному зростанню.
10. Який сегмент ринку праці є найбільш уразливим?
- a) кадрові висококваліфіковані робітники;
 - b) менеджери;
 - c) робітники галузей, що потребують структурної перебудови;
 - d) молодь, люди похилого віку;
 - e) робітники трудоемних галузей.
11. Ефективна зайнятість — це:
- a) зайнятість, яка є фактором соціального захисту населення;
 - b) зайнятість, яка здійснюється відповідно до вимог екстенсивного типу відтворення;
 - c) зайнятість, яка відповідає інтенсивному типу відтворення;
 - d) повна зайнятість.
12. Яке твердження є правильним?
- a) чим ближче крива Лоренца до бісектриси, тим вищий ступінь рівності розподілу доходів у країні;
 - b) розрив у рівнях доходів між 20% найбагатшого і 20% найбіднішого населення у розвинутих країнах більший, ніж у країнах, що розвиваються;
 - c) частка заробітної плати у доходах населення України вища, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою.
 - d) усі відповіді правильні.

Практичні завдання

1. За наведеними даними розрахуйте ВВП (методами доходів та витрат), ЧНП, НД.

Експорт	550,5
Дивіденди	90
Амортизація	460,5
Зарплата	2163
Державні закупівлі товарів та послуг	1865,5
Рента	49,5
Непрямі податки	385,5
Додаткові виплати до зарплати	420
Валові приватні інвестиції	1113,5
Податки на доходи корпорацій	132
Проценти на капітал	480
Доход індивідуальних власників	198
Споживчі витрати	2782,5
Імпорт	507
Внески на соцстрах	222
Податки на особисті доходи	558

- Численність населення країни становить 47 млн осіб. Із них 12 млн — діти до 16 років, та особи, що перебувають в тривалій ізоляції. 13 млн вибули зі складу робочої сили, 4 млн — безробітні і 0,7 млн — працівники, що зайняті неповний робочий день. Визначить величину робочої сили.
- Кількість населення країни становить 52 млн осіб. Частка робочої сили у населенні дорівнює 65%. Один зайнятий створює за рік продукції на 21 тис. грн. Фактичний ВВП країни становить 642 млрд грн. Визначить кількість зайнятих та кількість безробітних.
- Рівень безробіття становить 17%, за природного рівня — 14%. Розрахуйте недодааний обсяг ВВП, якщо ВВП становить 450 млрд грн.

Тема 12. Державне регулювання національної економіки

Тематика індивідуальних завдань

- Основні напрямки кредитно-грошової політики України.
- Процес формування державного бюджету України та аналіз його основних статей в динаміці.
- Місце України у Світовому ринку товарів та послуг. Переваги та недоліки вступу України до ВТО та ЕС.
- Моделі макроекономічної рівноваги у відкритій економіці.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

- Якщо уряд щорічно буде прагнути до збалансованого бюджету, то цей бюджет:
 - буде сприяти послабленню інфляції;
 - буде стимулювати сукупний попит;
 - буде посилювати коливання у межах економічного циклу;
 - буде вирівнювати коливання у межах економічного циклу.
- Дефіцит державного бюджету утворюється, коли:
 - сума податкових надходжень скорочується;
 - витрати держави зменшуються;
 - сума активів держави перевищує розміри її зобов'язань;
 - сума витрат держави перевищує суму податкових надходжень.
- Однією з реальних проблем державного боргу є:
 - зростанні долі заощаджень при всіх рівнях доходу кінцевого використання;
 - зростання стимулів підвищення ефективності виробництва;
 - відтік частини національного продукту за межі країни;
 - зменшення диференціації у доходах населення.
- Урядова політика у галузі витрат і оподаткування називається:
 - монетарною політикою;
 - політикою розподілу доходів;
 - політикою, заснованою на кількісній теорії грошей;
 - фіскальною політикою.

5. До заходів реалізації фінансової політики не відносяться:
- вплив на стан господарської кон'юнктури;
 - перерозподіл національного доходу;
 - нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм;
 - зміна законодавства;
 - стимулювання економічного зростання.
6. Який інститут встановлює перелік зборів та ставку оподаткування?
- Верховна Рада;
 - Президент України;
 - Кабінет Міністрів;
 - органи місцевої влади;
 - органи місцевого самоврядування.
7. Якщо номінальна пропозиція грошей збільшиться на 5%, рівень цін зросте на 4%, то при незмінній швидкості обігу грошей, згідно з кількісною теорією, реальний дохід:
- збільшиться на 9%;
 - знизиться на 9%;
 - збільшиться на 1%;
 - знизиться на 1%;
 - не зміниться.
8. В період інфляції Центральний банк:
- підвищує резервну норму;
 - знижує облікову ставку;
 - знижує резервну норму;
 - купляє цінні папери на відкритому ринку;
 - продає цінні папери на відкритому ринку.
9. Україна вирішує встановити контроль над зовнішньою торгівлею з тим, щоб знизити дефіцит платіжного балансу. Одним з наслідків цього рішення буде:
- зниження українського імпорту;
 - зниження рівня інфляції в країні;
 - зниження українського експорту;
 - зниження сальдо торгового балансу.
10. Дефіцит платіжного балансу:
- не змінює грошової маси;

- не впливає на кількість грошей в обігу;
 - зменшує кількість грошей у країні;
 - збільшує кількість грошей у країні.
11. Прямий податок:
- податок на пиво;
 - податок з обігу;
 - податок на нафту;
 - прибутковий податок.
12. Трансфертні платежі — це:
- виплати домашнім господарствам, які не обумовлені участю у процесі виробництва;
 - частина доходу, яка включається в національний дохід;
 - тільки виплати уряду окремим особам;
 - усі відповіді неправильні.

Практичні завдання

- Припустимо, що державні закупівлі дорівнюють 500, величину податків визначає залежність $T = 0,4Y$, трансферти складають 0,2Y, рівень цін дорівнює 1. Державний борг становить 800 за процентної ставки 0,1. Фактичний обсяг виробництва дорівнює 2400, природній — 2700. Визначить:
 - надлишок чи дефіцит має державний бюджет;
 - величину структурного дефіциту бюджету;
 - величину циклічного дефіциту.
- Уряд країни взяв позику за кордоном у сумі 600 млн \$ за річною ставкою 10%. Ці кошти використано для реалізації інвестиційного проекту, який забезпечує щорічний приріст ВВП на суму 80 млн \$ упродовж кількох років. Визначить:
 - наскільки зросте державний борг;
 - чи зросте тягар боргу, який несуть громадяни країни.
- Центральний банк купує державні облігації у комерційних банків на суму 100 млн грн. Як може змінитися пропозиція грошей, якщо комерційні банки повністю використовують свої кредитні можливості за умовою, що норма резервування депозитів складає 0,1 (10%)

4. Норма обов'язкових резервів дорівнює 20%. Комерційні банки зберігають ще 5% від суми депозитів у якості надлишкових резервів. Величина депозитів складає 10000 грош.од. Яку максимальну суму банк може використати для надання позики?

5. У скільки разів збільшиться кожна 1000 грн, яка потрапляє в банківську систему, якщо в системі діє 5 банків, а норма резервування складає 25%.

Тема 13. Економічні основи і тенденції розвитку світової економіки

Тематика індивідуальних завдань

1. Україна в міжнародному поділі праці.
2. Місце України на світовому ринку товарів та послуг.
3. Місце України в процесі глобалізації світової економіки?
4. Регіональний рівень розвитку економіки України в процесі інтернаціоналізації.
5. Глобалістика економічних відносин.
6. Місце України в міжнародному рейтингу глобалізації.
7. Особливості міжнародної торгівлі товарами в Україні.
8. Структура міжнародної торгівлі послугами в Україні.
9. Участь України в міжнародній мобільності капіталу.
10. Проблеми міграції робочої сили в Україні.
11. Національна валюта України: її місце на світовому валютному ринку.
12. Котирування української валюти (гривні).
13. Структура платіжного балансу України.
14. Структура торгового балансу України.
15. Вступ України до ЕС: проблеми та тенденції.

Тести

Виберіть одну правильну відповідь

1. Світова економіка у вузькому сенсі слова — це:
 - a) сума всіх національних економік;
 - b) господарство індустріально розвинутих країн;
 - c) сукупність тих частин національних економік, які взаємодіють із зовнішнім світом;
 - d) господарство країн постіндустріального розвитку;
 - e) торгові відносини між країнами.
2. Міжнародний розподіл праці — це:
 - a) важлива ознака світової економіки;
 - b) спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими ці країни обмінюються;
 - c) стимулювання товарообміну між державами;
 - d) кооперація господарств країн світу;
 - e) концентрація і централізація господарств.
3. У сучасних умовах роль держави як міжнародного фактору:
 - a) зростає;
 - b) знижується;
 - c) залишається незмінною;
 - d) є вільноутворюваною;
 - e) не грає роль в міжнародному співтоваристві.
4. Назвіть основні фактори виробництва:
 - a) капітал, знання, засоби праці;
 - b) земля, робоча сила, засоби виробництва, інформація;
 - c) капітал, праці, засоби виробництва, інформація;
 - d) праця, технологія, земля, капітал;
 - e) людські ресурси та земля.
5. Світовий ринок — це ознака:
 - a) суспільного виробництва;
 - b) товарного виробництва;
 - c) натуральної форми господарювання;
 - d) цивілізаційного господарства;
 - e) капіталістичного господарства.
6. Глобалізація — це:
 - a) форма і методи агресії світової олігархії;
 - b) політична доктрина;
 - c) процес підвищення ступеня інтернаціоналізації й інтеграції світової економіки;
 - d) міжнародний розподіл праці;

- е) міжнародна спеціалізація національних економік.
- 7. Інтернаціоналізація як процес виступає в таких формах:
 - а) глобалізації, централізації, концентрації капіталу;
 - б) глобалізації, регіоналізації, локалізації;
 - в) інтернаціоналізації економік всіх країн світу;
 - г) глобалізації, регіоналізації, централізації;
 - д) інтеграції, глобалізації, регіоналізації.
- 8. Вадами сучасної глобальної економіки є проблеми:
 - а) посилення взаємозалежності держав;
 - б) наявність протиріч між глобальними і регіональними;
 - в) послаблення соціально-економічної залежності держав;
 - г) фінансова криза окремих держав;
 - д) регіональні конфлікти й «малі» війни.
- 9. Валютою називають:
 - а) гроші, які беруть участь у зовнішньоекономічних зв'язках;
 - б) національну грошову одиницю;
 - в) іноземну грошову одиницю;
 - г) долари;
 - д) євро.
- 10. Валютний курс — це:
 - а) ціна обміну долара на гривню;
 - б) ціна обміну долара на євро;
 - в) ціна національної грошової одиниці, яка виражена в грошових одиницях інших країн;
 - г) ціна національної грошової одиниці, яка виражена в кількості золотого запасу;
 - д) вірно а) і б).
- 11. Платіжний баланс країни — це:
 - а) основний фінансовий документ, що відображає міжнародні відносини країни;
 - б) основний фінансовий документ, що відображає фінансові відносини країни;
 - в) співвідношення між загальною сумою грошових надходжень до країни із-за кордону та всіх платежів, здійснених країною за кордон у певний період часу;
 - г) основний фінансовий документ торгового балансу;

- е) основний бюджетний баланс.
- 12. Позитивний торговий баланс означає:
 - а) перевищення ввозу над вивозом;
 - б) рівність ввозу і вивозу;
 - в) перевищення вивозу над ввозом;
 - г) збільшення ВВП країни;
 - д) зменшення ВВП країни.

Практичні завдання

- 1. У таблиці наведені данні про виробничі можливості двох країн: А і В (умовно), які виробляють дві групи товарів.

Країна А	Предмети споживання	10	9	7	4	0
	Інвестиційні товари	0	1	2	3	4
Країна В	Предмети споживання	18	16	12	6	0
	Інвестиційні товари	0	1	2	3	4

Відобразіть криві виробничих можливостей країн А і В. У якій країні нижче замінні (зменнені) витрати виробництва?

- 2. У таблиці наведені дані про час, необхідний для виробництва одиниці конкретного товару в конкретній країні.

Тип товару	Країна А	Країна В
Товар S	3 год.	12 год.
Товар Т	6 год.	4 год.

Визначте абсолютні переваги кожної країни та їх місце в міжнародному розподілі праці і міжнародній торгівлі.

За допомогою таблиці покажіть в чисельному вигляді вигоди від міжнародного розподілу праці на основі принципу абсолютних переваг.

Як зросте в цілому виробництво товару S і товару Т у світі?

3. У таблиці приведені дані про витрати виробництва одиниці устаткування і одиниці сировини в країнах А і В.

Товар	Країна А	Країна В
Одиниця устаткування	1 робочий день	6 робочих днів
Одиниця сировини	5 робочих днів	2 робочих дня

Визначте абсолютні переваги у виробництві двох товарів для країни А і країни В.

4. Припускаємо, що дві країни А і В виробляють два товари — велосипеди і тенісні ракетки. Обидві країни використовують загальну валюту. В таблиці відображені затрати на виробництво цих товарів в обох країнах.

Товар	Затрати праці (години на одиницю праці)	
	Країна А	Країна В
Велосипеди	60	120
Ракетки	30	40

Яка країна має абсолютну перевагу у виробництві двох товарів? Розрахуйте альтернативні витрати у виробництві двох товарів.

5. Нижче наведені зовнішньоекономічні операції між країною А та іншими країнами:

Показники	млн дол.
Покупка резидентами країни А цінних паперів іноземними фірмами	50
Імпорт товарів і послуг в країну А	100
Експорт товарів і послуг із країни А	120
Грошові перекази з інших країн в країну А	30
Продаж цінних паперів фірм країни А іноземцям	60
Імпорт золота в країну А	60

Складіть платіжний баланс країни А.

Відповіді на тести

Номер тесту	Номер теми / буква відповіді												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	a	d	c	a	e	d	b	a	c	b	d	c	c
2	c	b	b	c	c	a	b	c	d	b	b	d	b
3	e	c	b	b	d	c	b	c	a	e	d	c	a
4	e	a	d	a	b	b	c	a	c	d	d	d	d
5	c	c	c	c	e	c	c	b	b	d	a	b	b
6	b	d	d	a	a	d	a	a	c	b	a	a	c
7	d	b	b	b	c	c	a	c	a	e	b	c	b
8	e	c	d	c	e	d	d	b	c	a	d	a	b
9	c	e	c	d	a	a	b	c	d	c	c	a	a
10	b	c	d	a	d	-	b	c	b	d	d	c	c
11	d	d	-	-	e	-	-	a	c	-	a	d	c
12	b	b	-	-	d	-	-	c	c	-	c	a	c

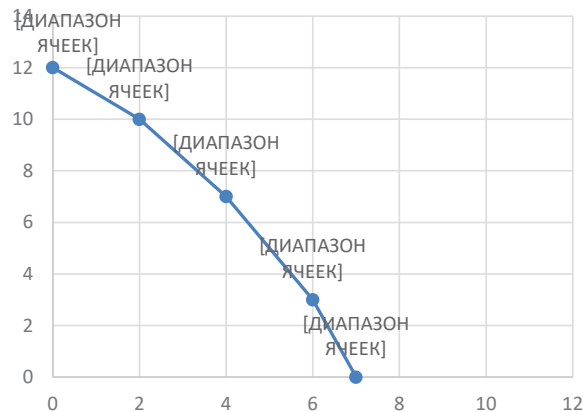
Розв'язання та відповіді до задач

Тема 2

- За функціональною структурою сукупний суспільний продукт складається з фонду заміщення, необхідного продукту та додаткового продукту. Національний дохід — це чистий продукт як сума необхідного й додаткового продукту.
Необхідний продукт = $1300 - 640 - 150 = 510$.
Національний дохід = $510 + 150 = 660$.
- Фонд споживання та фонд заощадження — складові національного доходу за кінцевим його використанням.
Національний дохід = $2100 - 980 = 1120$.
Абсолютна величина фонду нагромадження = $(1120 \cdot 10) / 100 = 112$.
Фонд споживання = $1120 - 111 = 1008$.
- Продуктивність праці обчислюється як відношення валового внутрішнього продукту (ВВП) до чисельності зайнятих в грошовому вимірі.

Продуктивність праці = 2640 млрд грн / 15 млн = 176 тис. грн.
 Фондовіддача обчислюється як відношення ВВП в грошовій формі до вартості засобів праці.
 Фондовіддача = 2640 / 1820 = 1,45 грн.
 Фондомісткість розраховується як відношення вартості засобів праці до ВВП в грошовій формі.
 Фондомісткість = 1820 / 2640 = 0,69 грн.

4. Точка N характеризує неефективність економіки. Крива виробничих можливостей або трансформації показує:
- необхідність вибору між засобами виробництва і предметами споживання через обмеженість економічних ресурсів;
 - абсолютне використання всіх ресурсів, які має суспільство на даний час, тобто повну зайнятість, повну загрузку виробничих потужностей (потенціал економіки);
 - всі комбінації випуску продукції, які розташовані з внутрішньої сторони кривої, означають резерви економіки;
 - всі комбінації випуску продукції, які розташовані з зовнішньої сторони кривої, неможливі на даний час.



Тема 4

1. 1-З, 2-Ж, 3-Є, 4-В, 5-Е, 6-Б, 7-А, 8-І, 9-Д, 10-Г
3. За законом вартості, суспільно необхідний час розраховується, як середня арифметична, виважена за індивідуальним обсягом виробництва.

$$(2 \cdot 10 + 3 \cdot 60 + 4 \cdot 30) : (10 + 60 + 30) = 320 : 100 = 3,2 \text{ години}$$
 Третя група виробників на кожній одиниці товару втрачає:
 $4 - 3,2 = 0,8 \text{ години}$. При обсязі виробництва у 30 млн виробів, третя група виробників втрачає:
 $0,8 \cdot 30000000 = 24 \text{ млн годин}$.
 Найбільш вигідна ситуація у виробників першої групи, тому що їх індивідуальні витрати на один виріб значно менші, ніж суспільно необхідні:
 $2 - 3,2 = -1,2 \text{ години}$.
4. За законом вартості, суспільно необхідний час розраховується, як середня арифметична, виважена за індивідуальним обсягом виробництва і, як правило, за своїм значенням наближується до індивідуальних витрат часу тих виробників, які виходять на ринок з найбільшою кількістю товару певного виду.

$$(70 \cdot 20 + 80 \cdot 55 + 90 \cdot 15 + 100 \cdot 10) : (20 + 55 + 15 + 10) = 81,5 \text{ дол.}$$
 Першої і друга групи виробників у найкращому стані, тому що вони виробляють більшість костюмів $(20 + 55) = 75\%$ загального обсягу виробництва і індивідуальна вартість не перевищує суспільно необхідний час.
5. За законом вартості, суспільно необхідний час розраховується, як середня арифметична, виважена за індивідуальним обсягом виробництва.

$$(2 \cdot 100000 + 3 \cdot 60000 + 4 \cdot 30000) : (100000 + 60000 + 30000) = 2,63 \text{ години}$$
 Найбільш вигідна ситуація у виробників першої групи, тому що їх індивідуальні витрати на один виріб значно менші, ніж суспільно необхідні:

$2 - 2,63 = - 0,63$ години, а найгірша у представників третьої групи виробників, тому що їх індивідуальні витрати на один виріб значно більші, ніж суспільно необхідні: $4 - 2,63 = 1,37$ години

6. За законом вартості, суспільно необхідний час розраховується, як середня арифметична, виважена за індивідуальним обсягом виробництва.

$$(4 \cdot 5 + 2,5 \cdot 3 + 3 \cdot 2) : (4 + 2,5 + 3) = 3,52 \text{ години}$$

Найбільш вигідна ситуація у виробників третьої групи, тому що їх індивідуальні витрати на один виріб значно менші, ніж суспільно необхідні:

$2 - 3,52 = - 1,52$ години, а найгірша ситуація у виробників першої групи, тому що їх індивідуальні витрати на один виріб більші, ніж суспільно необхідні:

$$4 - 3,52 = + 0,48 \text{ години}$$

7. Продуктивність праці — це витрати праці на одиницю виробу.

Якщо продуктивність праці збільшиться у двічі, то за 8 годин робітник зможе виробити: $16 \cdot 2 = 32$ одиниці

Якщо продуктивність праці збільшиться у 1,5 рази, то за 8 годин робітник зможе виробити: $16 \cdot 1,5 = 24$ одиниці

8. Вартість товару — це витрати праці на його створення.

Вартість як економічна категорія є носієм мінової вартості, а саме здатності одних товарів обмінюватися у певних кількісних пропорціях на інші товари. Звичайно, як споживчі вартості товари не можуть бути об'єктом для порівняння, бо вони мають задовольняти різні потреби людини, проте завжди їх можна обміняти в певному кількісному співвідношенні.

Якщо вартість олівців підвищиться у 2 рази, а вартість зошитів зменшиться у 2 рази, то за той же час буде вироблено: $32 : 2 = 16$ олівців і $68 \cdot 2 = 136$ зошитів.

Якщо вартість олівців знизиться у 2 рази, а вартість зошитів підвищиться у 2 рази, то за той же час буде вироблено: $32 \cdot 2 = 64$ олівці і $68 : 2 = 34$ зошити.

9. Мінова вартість — це здатність товару одного виду обмінюватися на товар іншого виду у певній пропорції.

Якщо на виробництво одиниці товару А витрачено 8 годин, а на одиницю товару В 2 години, то за 1 одиницю товару А буде віддано 4 одиниці товару В.

Такий обмін буде еквівалентним, якщо товари будуть обмінюватися за вартістю.

Тема 5

1. Індексом цін вимірюється рівень інфляції. Індекс цін — це відношення ціни поточного періоду до ціни базового періоду в відсотках. Індекс цін = $120,0\% (2280/1900 \cdot 100)$. Використовуючи правило числа 70, можна розрахувати, за скільки років рівень цін подвоїться: $70/20 = 3,5$ роки.

2. Згідно з моделлю Фішера $MV = PQ$, де M — маса грошей в обігу; V — швидкість обігу грошей; P — середній рівень цін; Q — обсяг виробленої продукції. Грошова маса зменшиться на 1,8% [$100 - (115,2 \cdot 94/ 110,3)$].

3. Темп інфляції визначають за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_p^1 - I_p^0}{I_p^0} * 100\%$$

де I_{p1} — індекс цін у поточному періоді;

I_{p0} — індекс цін у попередньому (базовому) періоді.

Реальний дохід — це номінальний дохід, скорегований на темп інфляції.

Рік	Індекс цін	Відсоток зростання номінального доходу порівняно з попереднім роком	Темп інфляції	Відсоток зростання реального доходу
1	100	---	---	---
2	115	13	15	- 2
3	124	15	7,8	7,2
4	133	17	7,3	9,7

4. а) національний банк за таких обставин має продавати гривню, бо попит на гривню у сумі 85 млн перевищує пропозицію, яка становить 80 млн.

б) національний банк має продавати гривню на суму 5 млн.

Тема 6

1. 1 – с, 2 – d, 3 – а, 4 – b.
2. 1 – b, 2 – d, 3 – а, 4 – с.
3. 1 – b, 2 – с, 3 – а, 4 – d.
4. 1 – с, 2 – а, 3 – b.
- 6.

Ринки Параметри	Досконала конкуренція	Недосконала конкуренція		Монополія
		Монополістична конкуренція	Олігополія	
Кількість фірм, що виробляють продукт	Багато незалежних фірм, немає контролю над ринком	Багато фірм, які виробляють подібні товари та послуги	Декілька великих фірм, які виробляють подібні товари та послуги	Один продукт і одна велика фірма
Контроль над цінами	Ні. Ціни визначаються ринком	Вплив обмежений можливістю заміни	Існує вплив «цінового лідера»	Практично повний контроль
Товарна диференціація	Ні. Продукти не помітні за властивостями і якістю	Товари та послуги диференційовані для специфічних ринків	Істотний на для окремих продуктів (наприклад автомобілів). Мала для стандартизованих товарів (наприклад, бензин)	Немає
Легкість входу	Відносно легкий	Відносно легкий	Важкий. Часто вимагає великих інвестицій	Дуже важкий

Тема 7

1. Треба скоректувати функцію попиту на зміну, що відбулася, а саме:

$$D = (50-7P) \cdot 1,05 = 52,5-7,35P$$

Отже правильна відповідь — с.

2. Треба скористатися формулою розрахунку дугової еластичності попиту методом центральної точки:

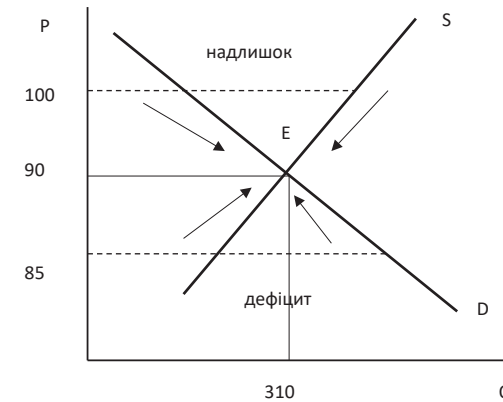
$$E_d = \frac{Q_1 - Q_2}{P_1 - P_2} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

Отже отримуємо результат: -2,61.

3. Спочатку треба з'ясувати, де знаходиться ринкова рівновага, тобто $Q_s = Q_d$. Розв'язавши це рівняння отримуємо $P = 90$ грош. од., $Q = 310$ од. тов.

За ціни 85 грош. од. отримаємо $Q_d = 315$ од. тов, $Q_s = 290$ од. тов. Отже дефіцит складе 25 од. тов.

За ціни 100 гр. од. отримаємо $Q_d = 300$ од. тов, $Q_s = 350$ од. тов. Отже надлишок пропозиції складе 50 од.



4. Визначимо рівноважну ціну до введення субсидії:

$$400 - P = 2P - 200; P = 200 \text{ гр. од.}$$

Рівноважний обсяг продажу складе: $400 - 200 = 200$ од.,

а виручка: $200 \cdot 200 = 40\,000$ гр. од.

Після введення субсидії функція кривої пропозиції прийме вид:

$$Q_s = 2(P + 30) - 200 = 2P - 140.$$

Визначимо рівноважну ціну після введення субсидії:

$$400 - P = 2P - 140; P = 180 \text{ гр. од.}$$

Рівноважний продажу складе: $400 - 180 = 220$ од.,

а рівноважна виручка: $180 \cdot 220 = 39\,600$ гр. од.

Таким чином, після введення субсидії рівноважна ціна знизиться на 20 гр. од., рівноважний обсяг продажу збільшиться на 20 од., а рівноважна виручка зменшиться на 400 гр. од.

5. Знайдемо функцію загального попиту. Для цього ми розрахуємо суму індивідуальних попитів існуючих на ринку груп споживачів.
 $P_{d1} + P_{d2} = 20 - Q + 4 - Q/4 = 24 - 1,25Q$ чи $Q_d = (24 - P) / 1,25 = 19,2 - 0,8P$
 Прирівняємо функції попиту і пропозиції: $19,2 - 0,8P = 4P; P = 4$ гр. од.
 Тоді отримаємо: $Q = 4 \cdot P = 4 \cdot 4 = 16$ од.

Тема 8

1. Авансований капітал $Ka = c + v$; де c — постійний капітал, m — змінний капітал $v = 700 - 350 = 350$ млн \$;
 Норма додаткової вартості розраховується за формулою
 $m' = m / v \cdot 100\%$;
 $m = 300 \cdot 350 / 100\% = 1050$ млн \$.
 $v + m$ — це знов створена, нова вартість, яка дорівнює вартості робочої сили і додатковій вартості.
 $m + v = 1050 + 350 = 1400$ млн \$.
 $m + v$, створена одним робітником: $1400 : 8 = 175$ млн \$.
2. В вартість основного капіталу включається вартість виробничих будівель і механізмів: $50 + 34 = 84$ млн грош. од.
 Оборотний капітал складається з вартості сировини, палива і електроенергії, заробітної плати, при цьому підрахувати треба за рік:
 $75 + 16 + 25 \cdot 12 = 391$ млн грош. од.

3. Основний капітал включає в себе вартість будівель, споруд та обладнання: $2 + 1,6 + 0,4 = 4$ млн грош. од.
 Оборотний капітал складається з вартості сировини, матеріалів, палива і наймання робочої сили: $0,5 + 0,2 + 0,45 + 0,3 = 1,45$ млн грош. од.
 Весь капітал дорівнює: $4 + 1,45 = 5,45$ млн грош. од.
4. Постійний капітал — це частина капіталу, що використовується для придбання засобів виробництва (засобів праці і предметів праці). Отже до постійного капіталу відносяться: машини і механізми — 1200 тис. грн, сировина і матеріали — 360 тис. грн; електроенергія — 100 тис. грн; газопостачання — 200 тис. грн; будівництво цеху — 500 тис. грн; будівництво електропідстанції і теплової мережі — 400 тис. грн. Разом: 2760 тис. грн.
 Змінний капітал — це витрати на найм робочої сили. Отже, це виплата заробітної плати з розрахунку на 2000 працюючих робітників — по 120 грн на кожного, що дорівнює 240 тис. грн.
5. Робочий день найманого робітника поділяється на необхідний час, за який створюється еквівалент вартості робочої сили (v — змінний капітал) і додатковий, протягом якого створюється додаткова вартість (m). Оскільки додаткову вартість створює робоча сила, то зростання капіталу вимірюється співвідношенням додаткової вартості до змінного капіталу:
 $m : v$: таким чином, $25 : 15 = 5 : 3$, тобто, протягом 3 годин робітник створює еквівалент вартості робочої сили і 5 годин становить додатковий час.

Тема 9

1. Розмір амортизаційних відрахувань, або списання, розраховуються за формулою: $A = K / T$,
 де A — розмір амортизаційних відрахувань, грн;
 K — вартість основного капіталу, грн;
 T — термін служби речових носіїв основного капіталу, роки.
 Знос за 1 рік: $1,5 \text{ млн грн} : 10 \text{ років} = 150$ тис. грн.

Норма амортизації розраховується за формулою: $A' = A/K \cdot 100\%$

$$A' = 150000 : 1500000 \cdot 100\% = 10\%$$

Розмір амортизаційного фонду на початок сьомого року експлуатації устаткування: $150000 \cdot 6 = 900000$ грн.

2. Продуктивність праці розраховується за формулою: $\Pi = Q / T$, де Q — обсяг виробленої продукції; T — чисельність працюючих.

$$\Pi = 1400 : 700 = 2 \text{ тис. грн.}$$

Фондовіддача розраховується за формулою: $\phi = Q / \Phi$,

де ϕ — фондовіддача;

Q — вартість виготовленої продукції, грошових одиниць;

Φ — середньорічна вартість основних фондів, грошових одиниць.

$$\phi = 1400 : 200 = 7 \text{ грн.}$$

3. Авансований капітал: $c + v$; органічна будова капіталу: c / v .

Органічна будова капіталу підприємства A : $560 / 140$

Органічна будова капіталу підприємства B : $600 / 100$

Норма додаткової вартості $m' = m / v \cdot 100\%$

Маса додаткової вартості $m = v \cdot m' / 100\%$;

Маса прибутку підприємства A : $140 \cdot 150\% / 100\% = 210$ тис. грош. од.

Норма додаткової вартості на підприємстві B : $210 / 100 \cdot 100\% = 210\%$

4. Розмір амортизаційних відрахувань, або списання, розраховуються за формулою: $A = K / T$,

де A — розмір амортизаційних відрахувань, грн.;

K — вартість основного капіталу, грн.;

T — термін служби речових носіїв основного капіталу, роки

Знос за 1 рік = $800 : 10 = 80$ тис. грн.

Норма амортизації розраховується за формулою: $A' = A/K \cdot 100\%$

$$A' = 80 : 800 \cdot 100\% = 10\%$$

Розмір амортизаційного фонду через 5 років: $80 \cdot 5 = 400$ тис. грн.

5. Маса прибутку зросте до 400 тис. грн, якщо швидкість обороту капіталу зросте у 2 рази, тому що між масою прибутку і швидкістю обороту капіталу існує прямо пропорційна залежність. Потрібно

було б авансувати у виробництво 4 млн грн, щоб одержати такий прибуток за початкової швидкості обороту капіталу.

Тема 10

1. Для розв'язання задачі треба скористатися формулою:

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R}{(1+i)^i}$$

Отже правильна відповідь: 4.212.148,09 грн.

2. Для розв'язання задачі треба скористатися формулою:

$$P_f = \frac{r}{i} \times 100.$$

Отже правильна відповідь: 12.500.000 грн.

3. Проект не має сенсу, бо очікувана норма прибутку менша за ринкову ставку проценту.

4. Вияснимо вигідність обох варіантів за умови, що ставка проценту складає 6%.

Перший варіант: $5000+5000 / (1+0,06)=9.716,98$ грн.

Другий варіант: $1000+5000 / (1+0,06)+5000 / (1+0,06)^2=10.181,27$ грн.

Отже більш вигідним є другий варіант.

За ставки процента у 24% картина дещо зміниться.

Перший варіант: $5000+5000 / (1+0,24)=9.032,26$ грн.

Другий варіант: $1000+5000 / (1+0,24)+5000 / (1+0,24)^2=8.279,01$ грн.

Отже більш вигідним є перший варіант.

Тема 11

1. $VNP_{\text{дох}} = 90 + 460,5 + 2163 + 49,5 + 385,5 + 420 + 132 + 301,5 + 198 + 222 + 825 + 558 = 5805$

$$\begin{aligned} \text{ВНП}_{\text{расх}} &= 1865,5 + 1113,5 + 2782,5 + 550,5 - 507 = 5805 \\ \text{ЧНП} &= 5805 - 460,5 = 5344,5 \\ \text{НД} &= 5344,5 - 385,5 = 4959 \end{aligned}$$

2. Величина робочої сили = $47 - 12 - 13 = 22$ (млн осіб).
Дані про безробітних та зайнятих неповний робочий день є надлишковими.
3. а) Кількість зайнятих = $642 \text{ млрд грн} : 21 \text{ тис. грн} = 30,6$ млн осіб.
б) Кількість безробітних становить 3,2 млн осіб.
4. Відсоток відхилення фактичного рівня безробіття від природнього дорівнює 3% (17-14).
За законом Оукена втрати ВВП в процентах становлять: $3 \cdot 2,5 = 7,5\%$.
Абсолютне значення втрат ВВП $(450 \cdot 7,5) : 100 = 33,75$ (млрд грн).

Тема 12

1. а) для визначення стану державного бюджету слід зіставити його доходи і видатки. Доходи державного бюджету (податкові надходження) = $960 (0,4 \cdot 2400)$. Видатки державного бюджету (державні закупівлі, трансферти, обслуговування державного боргу) = $1060 (500 + 480 + 80)$.
Фактичний дефіцит бюджету = $1060 - 960 = 100$;
б) структурний дефіцит бюджету = $(500 + 0,2 \cdot 2700 + 80) - 0,4 \cdot 2700 = 40$;
в) циклічний дефіцит = $100 - 40 = 60$.
2. а) державний борг зростає на суму взятої позики — на 600 млн дол.;
б) тягар боргу не зростає, бо сума сплати процентів за рік менша від щорічного приросту ВВП. Сплата процентів дорівнює 60 млн \$. $(600 \cdot 0,1)$. Щорічний приріст ВВП складає 80 млн \$. Різниця між ними $(80 - 60)$ нагромаджується для сплати основної суми боргу.

3. Купуючи облігації центральний банк збільшує резерви комерційних банків на 100 млн грн. В результаті у комерційних банків виникають залишкові резерви, які можуть бути повністю ними використані для видачі позиків. Максимальне збільшення пропозиції грошей складає:

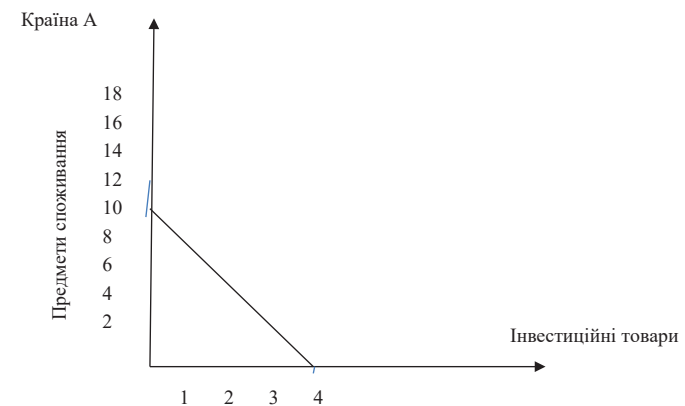
$$\Delta M = 100 \times \frac{1}{R} = 100 \times \frac{1}{0,1} = 1000.$$

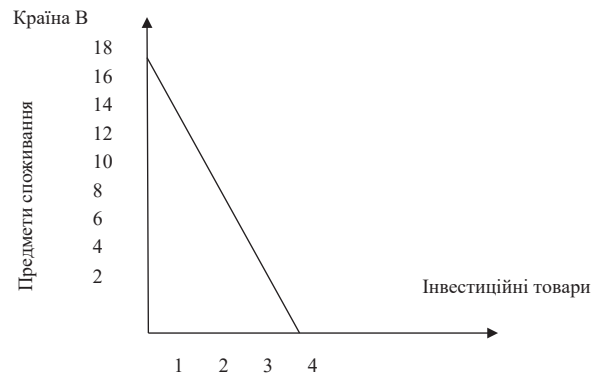
4. Величина обов'язкових резервів складає: $R_r = 10000 \times 0,2 = 2000$ (од)
Надлишкові резерви дорівнюють: $R_e = 10000 \times 0,05 = 500$ (од)
Тоді сумарні резерви країни будуть:
 $2000 + 500 = 2500$, тобто
 $R = 10000(0,2 + 0,05) = 2500$ (од)
Отже, зберігаючи в якості резервів 2500 од. із суми депозитів, залишкові засоби банк може використати для видачі позик, тобто $10000 - 2500 = 7500$ (од).

5. $M_{\text{банк}} = \frac{1}{25\%} \times 100\% = 4$, тобто в 4 рази збільшиться грошова маса.

Тема 13

- 1.





В країні А вмененні витрати нижче, так, як країна у меншій кількості заміщує виробництво інвестиційний товарів за рахунок товарів предметів споживання.

2. Рішення задачі виходить із принципу абсолютних переваг в міжнародній торгівлі. Вигоди від міжнародного розподілу праці

	Країна А	Країна В	Весь світ
Товар S	+2 одиниці	-1 одиниця	+1 одиниця
Товар Т	-1 одиниця	+3 одиниці	+2 одиниці

3. Країна А має абсолютну перевагу у виробництві устаткування (+ 5 робочих днів). Країна В має абсолютну перевагу у виробництві сировини (+ 3 робочих дня).

4. Країна А має абсолютну перевагу у виробництві двох товарів.

Альтернативні витрати виробництва велосипедів:

В країні А: 1 велосипед = 2 ракетки

В країні В: 1 велосипед = 3 ракетки

Альтернативні витрати виробництва ракеток:

В країні А: 1 ракетка = 1/2 велосипеда

В країні В: 1 ракетка = 1/3 велосипеда

Платіжний баланс країни А

Статі	Дебет, млн. \$.	Кредит, млн. \$.
Імпорт	100	
Експорт		120
Покупка цінних паперів	50	
Продаж цінних паперів		60
Грошові перекази		30
Імпорт золота	60	
Разом	210	210

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посібник / за ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. — Київ : Знання, 2006.
2. Бутук О. І. Макроекономіка: тренінг курс: навчальний посібник / О. І. Бутук, Н. І. Волкова. — Київ : Знання, 2007.
3. Гронтовська Г. Е. Макроекономіка: навч. посібник / Г. Е. Гронтовська, А. Ф. Косік. — Київ : Центр учбової літератури, 2010. — 671 с.
4. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії : навч. посібник / С. Д. Дзюбик, О. С. Ривак. — 3-тє вид., перероб. і доп. — Київ : Знання, 2014. — 423 с.
5. Міжнародна економіка: підручник / В. М. Тарасевич, О. О. Завгородня, В. К. Лебедева [та ін.]; за ред. В. М. Тарасевича. — Київ : Знання, 2012.
6. Економічна теорія. Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 9-тє вид., допов. — Київ : Знання, 2014. — 710 с.
7. Економічна теорія. Макроекономіка: підручник / В. М. Тарасевич, О. Л. Черненко, С. П. Горобець [та ін.]; за ред. В. М. Тарасевича. — Київ : Знання, 2012. — 135 с.
8. Економічна теорія. Мікроекономіка: підручник / В. М. Тарасевич, О. Л. Черненко, С. П. Горобець [та ін.]; за ред. В. М. Тарасевича. — Київ : Знання, 2012.
9. Економічна теорія: Політекономія: Практикум: навч. посібник. — 2-ге вид., стер. / За ред. В. Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2013. — 496 с.
10. Економічна теорія. Політекономія: практикум: навч. посібник: рек. МОНУ / В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, І. І. Мазур [та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2010.
11. Куцик П. О. Національна економіка: засади становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. — Львів : Растр 7.2016-2017. Ч. 1: — Львів, 2016. — 460 с. — літ.: с. 436–457.
12. Козакова О. М. Макроекономіка: конспект лекцій / О. М. Козакова, Н. І. Волкова, Т. О. Окландер. — Одеса : Наука і техніка, 2006. — 240 с.
13. Козакова О. М. Макроекономіка : підручник / О. М. Козакова, Е. М. Забарна. — Херсон : Олді +, 2018. — 428 с.
14. Канцір І. А. Макро-мікроекономіка: від теорії до практики: навч. посібник / І. А. Канцір, О. І. Клпкова, Л. В. Іванець. — Львів: «Новий Світ-2000», 2011. — 443 с.
15. Костюк В. С. Економічна теорія: навч. посібник / В. С. Костюк. — Київ: Центр учбової літератури, 2009. — 282 с.
16. Круш П. В. Макроекономіка та її регулювання: навч. посібник / П. В. Круш. — Київ : Каравела. 2009. — 420 с.
17. Кулішов В. В. Мікроекономіка: основи теорії і практикум: навчальний посібник / В. В. Кулішов. — Львів : Магнолія 2006, 2011.
18. Макконнелл К., Брю С. Економикс: Принципы, проблемы и политика. — 14-е изд. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 972 с.
19. Макроекономіка: підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик; за ред. В. Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2005.
20. Макроекономіка і мікроекономіка : підручник : у 2 кн. / авт. кол.: С. М. Панчишин, П. І. Островерх, В. Б. Буняк [та ін.]; за ред.: С. М. Панчишина, П. І. Островерха. — 2-ге вид., випр. і допов. — Київ : Знання, 2013.
21. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. кн. 1 Процесс производства капитала / К. Маркс. — М. : Политиздат, 1969. — 907 с.
22. Мікроекономіка: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2007.
23. Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посіб. / С. В. Мочерний. — Київ : Академія, 2009. — 640 с.
24. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления и модернизации рыночной экономики: учебн. / Р. М. Нуреев. — М. : Норма, 2008. — 367 с.
25. Орехівський Г. А. Політекономія: навч. посібник / Г. А. Орехівський. — 2-ге вид. — Київ : Каравела, 2010.

26. Основи економічної теорії: курс лекцій / Авт. кол.: Н. І. Волкова, О. М. Козакова (кер.) та ін. — Одеса: АО БАХВА, 2003. — 264 с.

27. Основи економічної теорії: підручник / за ред. Л. С. Шевченко. — Харків : Право, 2008. — 448 с.

28. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / Відп. ред. Г. Н. Климко. — Київ : Знання — Прес, 2002. — 615 с.

29. Пилипенко В. В. Мікроекономіка : курс лекцій : навч. посібник / В. В. Пилипенко. — Львів : Новий Світ-2000, 2017. — 280 с.

30. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Антология экономической классики. — Т. 1. М. : «Эконав», 1993. — 397 с.

31. Черепанова Н.О. Політична економія: конспект лекцій / Н. О. Черепанова. — Одеса : Наука і техніка, 2006. — 196 с.

32. Экономическая теория (политэкономия): учебник / Под ред. Г. П. Журавлевой. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 864 с.

ЗМІСТ

Вступ	3
Тема 1.	
Введення в економічну теорію	5
1.1 Місце та роль економічної теорії в господарській діяльності	5
1.2 Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії	11
1.3 Предмет і функції економічної теорії	28
1.4 Основні методи пізнання економічних процесів. Економічні закони і категорії	31
1.5 Економічні студії — мейнстрім сучасної економічної теорії та практики господарювання	34
Тема 2.	
Матеріальне виробництво, його організація	39
2.1 Виробництво як процес суспільної праці	39
2.2 Сукупний суспільний продукт, його складові та форми	46
2.3 Проблема економічної ефективності та вибору	48
Тема 3.	
Відносини власності, їх еволюція	58
3.1 Поняття та зміст відносин власності	58
3.2 Типи і форми власності	65
3.3 Інтелектуальна власність як складова і особлива форма відносин власності	74
3.4 Моделі економічних систем	80
3.5 Сучасні тенденції розвитку відносин власності	85

Тема 4.			Тема 8.	
Товарна організація виробництва	93		Підприємство і капітал	182
4.1 Форми суспільного господарства.			8.1 Підприємницька діяльність	182
Товарне виробництво та його типи	93		8.2 Соціально-економічний зміст капіталу, його складові	189
4.2 Товар і його властивості.			8.3 Додаткова вартість, методи її збільшення	196
Вартість, корисність та цінність	97		8.4 Нагромадження капіталу, його фактори	198
4.3 Величина вартості товару, її фактори	102			
4.4 Закон вартості, механізм його дії	106		Тема 9.	
			Механізм функціонування капіталу	203
Тема 5.			9.1 Кругообіг і оборот промислового капіталу	203
Теорія грошей. Інфляція	112		9.2 Виробничі фонди підприємства	208
5.1 Розвиток форм вартості. Сутність грошей	112		9.3 Механізм відтворення основного капіталу	211
5.2 Грошова система, її еволюція	119		9.4 Сутність витрат виробництва, їх класифікація	213
5.3 Кількісна теорія грошей. Закони грошового обігу	121		9.5 Прибуток, як економічна категорія	218
5.4 Сутність, причини та види інфляції	124			
5.5 Наслідки інфляції. Крива Філіпса	129		Тема 10.	
5.6 Антиінфляційна політика	132		Фактори виробництва і факторні доходи	224
			10.1 Попит на фактори виробництва	224
Тема 6.			10.2 Ринок праці та заробітна плата	227
Ринкова система	139		10.3 Ринок капіталу (засоби виробництва, фінанси)	230
6.1 Структура ринку, його сутність і функції	139		10.4 Ринок землі (природних ресурсів)	234
6.2 Конкуренція і типи ринку	145			
6.3 Монополія в ринковій економіці			Тема 11.	
та антимонопольна політика	152		Макроекономічні проблеми економічної теорії	240
6.4 Інфраструктура ринку	156		11.1 Національна економіка та її структура	240
			11.2 Циклічність економіки	248
Тема 7.			11.3 Зайнятість та безробіття	257
Механізм функціонування ринку	164		11.4 Економічне зростання	271
7.1 Попит та фактори, що його визначають	164		11.5 Розподіл доходів населення	278
7.2 Пропозиція, нецінові детермінанти	168			
7.3 Еластичність попиту і пропозиції, їх види	171		Тема 12.	
7.4 Рівновага на ринку, ціна рівноваги	175		Державне регулювання національної економіки	286
			12.1 Сутність і види фіскальної політики держави	286

12.2 Монетарна політика та її механізм	297
12.3 Основи зовнішньоекономічної політики	305
Тема 13.	
Економічні основи і тенденції розвитку	
світової економіки	318
13.1 Світова економіка: сутність, причини виникнення та розвитку, ознаки	318
13.2 Інтернаціоналізація економічних відносин: напрями та тенденції	324
13.3 Світове господарство. Місце України в світовому господарстві	330
Практикум–тренінг	341
Список літератури	404

Навчальне видання

**ЗАБАРНА Елеонора Миколаївна,
КОЗАКОВА Олена Миколаївна,
ЗАДОРЖНЮК Наталія Олексіївна та ін.**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ЗАКОНОМІРНОСТІ, ПРАКТИКА ТА СУЧАСНІСТЬ

ПІДРУЧНИК

Верстка – Н. Ковальчук

Підписано до друку 25.06.2020 р. Формат 60х90/16.
Папір офсетний. Гарнітура Droid. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 25,75. Наклад 300. Замовлення № 0506-234 .
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво та друк: «ОЛДІ-ПЛЮС»
вул. Паровозна, 46-А, м. Херсон, 73034
Свідоцтво ДК № 6532 від 13.12.2018 р.

Тел.: +38 (0552) 399-580, +38 (098) 559-45-45,
+38 (095) 559-45-45, +38 (093) 559-45-45
Для листування: а/с 20, м. Херсон, Україна, 73021
E-mail: office@oldiplus.ua