

Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ
МІКРОЕКОНОМІКА
МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник
для самостійної підготовки
до курсових екзаменів та комплексного державного
екзамену з економічної теорії

2-ге видання, перероблене та доповнене

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2014

Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ
МІКРОЕКОНОМІКА
МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник
для самостійної підготовки
до курсових екзаменів та комплексного державного
екзамену з економічної теорії

2-ге видання, перероблене та доповнене

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2014

УДК 330.101(075.8)
ББК 65.01я73
М 36

Рецензенти:

В. К. Євдокименко – доктор економічних наук, професор (Буковинська державна фінансова академія);

Д. Ф. Крисанов – доктор економічних наук, професор (Державна установа “Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України”).

Автори начального посібника:

Н. П. Мацелюх, кандидат економічних наук, професор: передмова, частина I – розділ 1 (7, 9-13, 15, 17-18, 23, 30); розділ 2 (1, 3, 4, 8, 16-17, 20, 26-28, 30-32, 34, 41-43, 49-50); розділ 3 (6-9, 13, 14, 19-27); розділ 4 (5-8, 11-15, 21-24); розділ 5; – частина II - розділ 1; розділ 2.

І. А. Максименко, кандидат філософських наук, доцент: передмова, частина I – розділ 1 (1-6, 8, 14, 16, 19-22, 24-29); розділ 2 (2, 5-7, 9-15, 18, 19, 21-25, 29, 33, 35-40, 44-48); розділ 3 (1-5, 10-12, 15-18); розділ 4 (1-4, 9-10, 16-20, 25-30); розділ 5; – частина II – розділ 1, розділ 2.

М 36 **Мацелюх Н. П.** Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка [Текст]: Навч. посіб. 2-ге вид. перероб та доп. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 382 с.

ISBN 978-617-673-261-7

Навчальний посібник підготовлений згідно з вимогами Державного стандарту підготовки бакалавра за напрямом “Економіка і підприємництво”, програми державного екзамену з економічної теорії.

Розрахований на студентів денної та заочної форм навчання усіх спеціальностей для їх самостійної підготовки до курсових екзаменів та комплексного державного екзамену з економічної теорії. У посібник включено: логічно-тезовий виклад питань з навчальних дисциплін “Історія економіки та економічної думки”, “Політична економія”, “Мікроекономіка”, “Макроекономіка”; тренінг для закріплення та самоперевірки отриманих знань, який включає завдання щодо аналізу основних показників економічного розвитку України, тести; список рекомендованої літератури.

Навчальний посібник буде корисним не тільки студентам-бакалаврам, а й аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають дисципліни теоретичного блоку економічної науки, всім, хто цікавиться економічною теорією.

УДК 330.1018(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 978-617-673-261-7

© Мацелюх Н. П., Максименко І. А., 2014.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2014.

УДК 330.101(075.8)
ББК 65.01я73
М 36

Рецензенти:

В. К. Євдокименко – доктор економічних наук, професор (Буковинська державна фінансова академія);

Д. Ф. Крисанов – доктор економічних наук, професор (Державна установа “Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України”).

Автори начального посібника:

Н. П. Мацелюх, кандидат економічних наук, професор: передмова, частина I – розділ 1 (7, 9-13, 15, 17-18, 23, 30); розділ 2 (1, 3, 4, 8, 16-17, 20, 26-28, 30-32, 34, 41-43, 49-50); розділ 3 (6-9, 13, 14, 19-27); розділ 4 (5-8, 11-15, 21-24); розділ 5; – частина II - розділ 1; розділ 2.

І. А. Максименко, кандидат філософських наук, доцент: передмова, частина I – розділ 1 (1-6, 8, 14, 16, 19-22, 24-29); розділ 2 (2, 5-7, 9-15, 18, 19, 21-25, 29, 33, 35-40, 44-48); розділ 3 (1-5, 10-12, 15-18); розділ 4 (1-4, 9-10, 16-20, 25-30); розділ 5; – частина II – розділ 1, розділ 2.

М 36 **Мацелюх Н. П.** Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка [Текст]: Навч. посіб. 2-ге вид. перероб та доп. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 382 с.

ISBN 978-617-673-261-7

Навчальний посібник підготовлений згідно з вимогами Державного стандарту підготовки бакалавра за напрямом “Економіка і підприємництво”, програми державного екзамену з економічної теорії.

Розрахований на студентів денної та заочної форм навчання усіх спеціальностей для їх самостійної підготовки до курсових екзаменів та комплексного державного екзамену з економічної теорії. У посібник включено: логічно-тезовий виклад питань з навчальних дисциплін “Історія економіки та економічної думки”, “Політична економія”, “Мікроекономіка”, “Макроекономіка”; тренінг для закріплення та самоперевірки отриманих знань, який включає завдання щодо аналізу основних показників економічного розвитку України, тести; список рекомендованої літератури.

Навчальний посібник буде корисним не тільки студентам-бакалаврам, а й аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають дисципліни теоретичного блоку економічної науки, всім, хто цікавиться економічною теорією.

УДК 330.1018(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 978-617-673-261-7

© Мацелюх Н. П., Максименко І. А., 2014.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2014.

ПЕРЕДМОВА

Першочергове завдання вищих навчальних закладів — формувати у студентської молоді, глибоке економічне мислення, системні наукові знання, на ґрунті яких тільки й може виникнути її науковий економічний світогляд та здійснюватимуться практичні дії. Саме університети покликані готувати сучасних економістів. Адже від рівня їх компетенцій і професіоналізму залежить в кінцевому рахунку постіндустріальний розвиток українського суспільства та його економіки.

Державний екзамен з економічної теорії проводиться після вивчення студентами навчальних дисциплін: історії економіки та економічної думки, політичної економії, мікроекономіки та макроекономіки.

До екзаменаційних білетів включено п'ять завдань:

- перше, друге та третє передбачають відповіді на теоретичні питання з дисциплін економічної теорії;
- четверте завдання має практичну спрямованість: студенту пропонується проаналізувати динаміку основних макроекономічних показників розвитку економіки України, зробити висновки щодо виявлених тенденцій, запропонувати способи впливу на них з метою забезпечення їх позитивної динаміки;
- п'яте — тести з навчальних дисциплін, включених до державного екзамену.

Такий підхід дозволяє оцінити рівень знань студентів з економічної теорії, наскільки глибоко вони розуміють проблеми національної економіки та світового економічного розвитку, шляхи їх вирішення.

Пропонований навчальний посібник включає:

- логічно-тезовий виклад питань, які можуть бути включені до екзаменаційних білетів і які охоплюють основну проблематику дисциплін теоретичного блоку економічної науки;
- тренінг для закріплення і самоперевірки отриманих знань, який передбачає аналіз основних показників економічного розвитку України, а також тести з дисциплін економічної теорії;
- список рекомендованої літератури;

Навчальний посібник допоможе студентам-бакалаврам самостійно підготуватися і до курсових екзаменів, і до державного екзамену. Він також буде корисним аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають дисципліни теоретичного блоку економічної науки, всім, хто цікавиться економічною теорією.

ПЕРЕДМОВА

Першочергове завдання вищих навчальних закладів — формувати у студентської молоді, глибоке економічне мислення, системні наукові знання, на ґрунті яких тільки й може виникнути її науковий економічний світогляд та здійснюватимуться практичні дії. Саме університети покликані готувати сучасних економістів. Адже від рівня їх компетенцій і професіоналізму залежить в кінцевому рахунку постіндустріальний розвиток українського суспільства та його економіки.

Державний екзамен з економічної теорії проводиться після вивчення студентами навчальних дисциплін: історії економіки та економічної думки, політичної економії, мікроекономіки та макроекономіки.

До екзаменаційних білетів включено п'ять завдань:

- перше, друге та третє передбачають відповіді на теоретичні питання з дисциплін економічної теорії;
- четверте завдання має практичну спрямованість: студенту пропонується проаналізувати динаміку основних макроекономічних показників розвитку економіки України, зробити висновки щодо виявлених тенденцій, запропонувати способи впливу на них з метою забезпечення їх позитивної динаміки;
- п'яте — тести з навчальних дисциплін, включених до державного екзамену.

Такий підхід дозволяє оцінити рівень знань студентів з економічної теорії, наскільки глибоко вони розуміють проблеми національної економіки та світового економічного розвитку, шляхи їх вирішення.

Пропонований навчальний посібник включає:

- логічно-тезовий виклад питань, які можуть бути включені до екзаменаційних білетів і які охоплюють основну проблематику дисциплін теоретичного блоку економічної науки;
- тренінг для закріплення і самоперевірки отриманих знань, який передбачає аналіз основних показників економічного розвитку України, а також тести з дисциплін економічної теорії;
- список рекомендованої літератури;

Навчальний посібник допоможе студентам-бакалаврам самостійно підготуватися і до курсових екзаменів, і до державного екзамену. Він також буде корисним аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають дисципліни теоретичного блоку економічної науки, всім, хто цікавиться економічною теорією.

ЧАСТИНА I

**Логічно-тезовий виклад питань,
які можуть бути включені
до екзаменаційних білетів курсових
екзаменів та комплексного державного
екзамену з економічної теорії**

*Розділ 1. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Історія економіки та економічної
думки»*

*Розділ 2. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Політична економія»*

*Розділ 3. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Мікроекономіка»*

*Розділ 4. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Макроекономіка»*

*Розділ 5. Список рекомендованої літератури (підручники,
навчальні посібники, наукові праці)*

ЧАСТИНА I

**Логічно-тезовий виклад питань,
які можуть бути включені
до екзаменаційних білетів курсових
екзаменів та комплексного державного
екзамену з економічної теорії**

*Розділ 1. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Історія економіки та економічної
думки»*

*Розділ 2. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Політична економія»*

*Розділ 3. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Мікроекономіка»*

*Розділ 4. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Макроекономіка»*

*Розділ 5. Список рекомендованої літератури (підручники,
навчальні посібники, наукові праці)*

РОЗДІЛ 1

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ»

1. «Історія економіки та економічної думки» як навчальна дисципліна.
2. Загальна характеристика господарства первісного суспільства.
3. Економіка та економічна думка країн Стародавнього Сходу: загальна характеристика.
4. Соціально-економічний розвиток та економічна думка країн античного світу: загальна характеристика.
5. Загальна характеристика економіки та економічної думки Середньовіччя.
6. Історичне значення меркантилізму.
7. Зародження економічної науки.
8. Економічне вчення фізіократів.
9. Економічна думка в Україні (XVII–XVIII ст.).
10. Адам Сміт — творець економічної науки.
11. Загальна характеристика економіки та економічних теорій індустріальної епохи.
12. Економічна думка в Україні (XIX — початок XX ст.).
13. Економічна теорія марксизму.
14. «Маржинальна революція» в економічній теорії.
15. Теоретичні надбання економічного вчення Альфреда Маршалла.
16. Основні передпосилки неокласичної економічної теорії.
17. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії.
18. Теорія змішаної економіки.
19. Монетаризм: теоретичні засади, еволюція, особливості.
20. Інституціоналізм: теоретичні основи, риси, етапи розвитку.
21. Неоінституціоналізм: особливості методології.
22. Економічна теорія прав власності.
23. Теорія трансакційних витрат.
24. Теорема Рональда Коуза.
25. Теорія «економіки пропозиції».
26. Джемс Б'юкенен: теорія суспільного вибору.
27. Дуглас Норт — засновник нової економічної історії.
28. Теорія людського капіталу.
29. Тенденції синтезу основних напрямків економічної думки.
30. Сучасна структуризація економічної науки.

РОЗДІЛ 1

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ»

1. «Історія економіки та економічної думки» як навчальна дисципліна.
2. Загальна характеристика господарства первісного суспільства.
3. Економіка та економічна думка країн Стародавнього Сходу: загальна характеристика.
4. Соціально-економічний розвиток та економічна думка країн античного світу: загальна характеристика.
5. Загальна характеристика економіки та економічної думки Середньовіччя.
6. Історичне значення меркантилізму.
7. Зародження економічної науки.
8. Економічне вчення фізіократів.
9. Економічна думка в Україні (XVII–XVIII ст.).
10. Адам Сміт — творець економічної науки.
11. Загальна характеристика економіки та економічних теорій індустріальної епохи.
12. Економічна думка в Україні (XIX — початок XX ст.).
13. Економічна теорія марксизму.
14. «Маржинальна революція» в економічній теорії.
15. Теоретичні надбання економічного вчення Альфреда Маршалла.
16. Основні передпосилки неокласичної економічної теорії.
17. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії.
18. Теорія змішаної економіки.
19. Монетаризм: теоретичні засади, еволюція, особливості.
20. Інституціоналізм: теоретичні основи, риси, етапи розвитку.
21. Неоінституціоналізм: особливості методології.
22. Економічна теорія прав власності.
23. Теорія трансакційних витрат.
24. Теорема Рональда Коуза.
25. Теорія «економіки пропозиції».
26. Джемс Б'юкенен: теорія суспільного вибору.
27. Дуглас Норт — засновник нової економічної історії.
28. Теорія людського капіталу.
29. Тенденції синтезу основних напрямків економічної думки.
30. Сучасна структуризація економічної науки.

1. «Історії економіки та економічної думки» як навчальна дисципліна

«Історія економіки та економічної думки» є однією з важливих нормативних дисциплін підготовки бакалавра за напрямом «Економіка і підприємництво»[1]. Вона вивчає:

- господарську діяльність людства в історичному розвитку та її наукове відображення в економічних поглядах і вченнях, починаючи з первісного суспільства і до сучасності;
- основні явища і процеси матеріального виробництва;
- діяльність економічних організацій і установ;
- економічну політику провідних держав світу і України;
- досліджує загальні закономірності економічного життя, а також його особливості в окремих країнах [2].

Предмет історії економіки й економічної думки передбачає отримання сутнісних знань, зовні невидимих і недоступних для безпосереднього сприйняття. Це теоретично осмислені знання, набуті у процесі наукового узагальнення емпіричних даних, відбитих в історичних фактах і подіях.

Історія економіки та економічної думки є джерелом фактичного і теоретичного матеріалу для всіх економічних наук, перш за все для теоретичного блоку економічної науки: політичної економії, мікроекономіки, макроекономіки. Вона забезпечує тісний зв'язок історичних знань з економікою промисловості, сільського господарства, іншими галузевими і функціональними економічними науками. У системі економічних наук історія економіки та економічної думки відіграє фундаментальну роль. Вона є ключем до пошуку генетичних залежностей та історичних закономірностей в економічному житті держав і народів.

Важливою є взаємодія історії економіки та економічної думки з конкретними соціологічними дисциплінами, з історичними науками, насамперед із загальною історією.

Історія економіки та економічної думки має виконувати не тільки пізнавальну, а й виховну функцію, сприяти правильному підходу до оцінки найважливіших історико-економічних процесів і подій.

Примітки

1. Початки дослідження історії економіки та економічної думки можна віднести до XVII-XVIII ст. Тривалий час її складові вивчалися окремо. З 2007-2008 н.р. курси «Економічна історія» та «Історія економічних учень» вирішено об'єднати в одну навчальну дисципліну — «Історія економіки та економічної думки».

2. Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. Історія економіки та економічної думки: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — С.13-17.

1. «Історії економіки та економічної думки» як навчальна дисципліна

«Історія економіки та економічної думки» є однією з важливих нормативних дисциплін підготовки бакалавра за напрямом «Економіка і підприємництво»[1]. Вона вивчає:

- господарську діяльність людства в історичному розвитку та її наукове відображення в економічних поглядах і вченнях, починаючи з первісного суспільства і до сучасності;
- основні явища і процеси матеріального виробництва;
- діяльність економічних організацій і установ;
- економічну політику провідних держав світу і України;
- досліджує загальні закономірності економічного життя, а також його особливості в окремих країнах [2].

Предмет історії економіки й економічної думки передбачає отримання сутнісних знань, зовні невидимих і недоступних для безпосереднього сприйняття. Це теоретично осмислені знання, набуті у процесі наукового узагальнення емпіричних даних, відбитих в історичних фактах і подіях.

Історія економіки та економічної думки є джерелом фактичного і теоретичного матеріалу для всіх економічних наук, перш за все для теоретичного блоку економічної науки: політичної економії, мікроекономіки, макроекономіки. Вона забезпечує тісний зв'язок історичних знань з економікою промисловості, сільського господарства, іншими галузевими і функціональними економічними науками. У системі економічних наук історія економіки та економічної думки відіграє фундаментальну роль. Вона є ключем до пошуку генетичних залежностей та історичних закономірностей в економічному житті держав і народів.

Важливою є взаємодія історії економіки та економічної думки з конкретними соціологічними дисциплінами, з історичними науками, насамперед із загальною історією.

Історія економіки та економічної думки має виконувати не тільки пізнавальну, а й виховну функцію, сприяти правильному підходу до оцінки найважливіших історико-економічних процесів і подій.

Примітки

1. Початки дослідження історії економіки та економічної думки можна віднести до XVII-XVIII ст. Тривалий час її складові вивчалися окремо. З 2007-2008 н.р. курси «Економічна історія» та «Історія економічних учень» вирішено об'єднати в одну навчальну дисципліну — «Історія економіки та економічної думки».

2. Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. Історія економіки та економічної думки: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — С.13-17.

2. Загальна характеристика господарства первісного суспільства

Первісна доба — найбільш тривалий період розвитку людства. Вона розпочинається з часу появи людства на Землі (близько 5 млн. років до н. е.) і завершується формуванням класового суспільства та виникненням держави (IV- III тис. до н. е.).

У розвитку первісного суспільства виділяють декілька періодів [1].

Першими формами господарської діяльності людини в період **палеоліту** були мисливство, рибальство і збиральництво. Із завершенням льодовикового періоду та встановленням клімату, близького до сучасного (35-10 тис. років тому), почалось утвердження людини сучасної [2].

Найважливішим із досягнень **мезоліту** стало винайдення лука, люди навчилися робити сільця, сітки, загорожі, мисливські пастки. Почався процес формування народів. Посилювалася відмінність у темпах і характері господарського розвитку окремих людських спільнот.

Неолітична революція відбувалася у VI — III тис. до н.е. Нездатність задовольнити зростаючі потреби людини і суспільства, продуктивність у виробництві призводили до витіснення кам'яних знарядь праці, тому вони вичерпали свій потенціал у IV тис. до н.е. Почався перехід до енеоліту.

Складовою **енеоліту** є мідний та бронзовий віки. З винайденням буквеного письма починається **стадія цивілізації** [3].

В цілому первісне суспільство має такі ознаки: низькі темпи розвитку продуктивних сил і повільне вдосконалення їх; низькі темпи розвитку суспільства; колективне привласнення природних ресурсів і результатів виробництва; рівномірний розподіл і соціальна рівність; відсутність приватної власності, експлуатації, класів і держави.

Примітки

1. В основі поділу знаходиться технологія виготовлення знарядь праці, яка в свою чергу, залежала від матеріалів, що лежали в основі цього процесу. Відомі такі періоди: кам'яний (його складають палеоліт, мезоліт, неоліт); міднокам'яний (енеоліт); бронзовий; залізний.

2. Використання вогню для приготування їжі, удосконалення знарядь праці, а також перші спроби упорядкувати міжстатеві відносини суттєво змінили фізичний тип людини. Саме в цей час завершився **процес антропогенезу** — перетворення передлюдини в людину розумну. У кінці палеоліту різко скоротилася чисельність великих ссавців тварин, а деякі види повністю зникли.

3. Перші цивілізації утворилися на Стародавньому Сході (Єгипет, Індія, Месопотамія, Китай) на зламі неоліту і бронзового віку. Одночасно елементи державності формуються в Україні в умовах трипільської культури.

2. Загальна характеристика господарства первісного суспільства

Первісна доба — найбільш тривалий період розвитку людства. Вона розпочинається з часу появи людства на Землі (близько 5 млн. років до н. е.) і завершується формуванням класового суспільства та виникненням держави (IV- III тис. до н. е.).

У розвитку первісного суспільства виділяють декілька періодів [1].

Першими формами господарської діяльності людини в період **палеоліту** були мисливство, рибальство і збиральництво. Із завершенням льодовикового періоду та встановленням клімату, близького до сучасного (35-10 тис. років тому), почалось утвердження людини сучасної [2].

Найважливішим із досягнень **мезоліту** стало винайдення лука, люди навчилися робити сільця, сітки, загорожі, мисливські пастки. Почався процес формування народів. Посилювалася відмінність у темпах і характері господарського розвитку окремих людських спільнот.

Неолітична революція відбувалася у VI — III тис. до н.е. Нездатність задовольнити зростаючі потреби людини і суспільства, продуктивність у виробництві призводили до витіснення кам'яних знарядь праці, тому вони вичерпали свій потенціал у IV тис. до н.е. Почався перехід до енеоліту.

Складовою **енеоліту** є мідний та бронзовий віки. З винайденням буквеного письма починається **стадія цивілізації** [3].

В цілому первісне суспільство має такі ознаки: низькі темпи розвитку продуктивних сил і повільне вдосконалення їх; низькі темпи розвитку суспільства; колективне привласнення природних ресурсів і результатів виробництва; рівномірний розподіл і соціальна рівність; відсутність приватної власності, експлуатації, класів і держави.

Примітки

1. В основі поділу знаходиться технологія виготовлення знарядь праці, яка в свою чергу, залежала від матеріалів, що лежали в основі цього процесу. Відомі такі періоди: кам'яний (його складають палеоліт, мезоліт, неоліт); міднокам'яний (енеоліт); бронзовий; залізний.

2. Використання вогню для приготування їжі, удосконалення знарядь праці, а також перші спроби упорядкувати міжстатеві відносини суттєво змінили фізичний тип людини. Саме в цей час завершився **процес антропогенезу** — перетворення передлюдини в людину розумну. У кінці палеоліту різко скоротилася чисельність великих ссавців тварин, а деякі види повністю зникли.

3. Перші цивілізації утворилися на Стародавньому Сході (Єгипет, Індія, Месопотамія, Китай) на зламі неоліту і бронзового віку. Одночасно елементи державності формуються в Україні в умовах трипільської культури.

3. Економіка та економічна думка країн Стародавнього Сходу: загальна характеристика

До Стародавності відносять період від неолітичної революції до початку античності. У ці тисячоліття сформувався й повсюди панував так званий традиційний спосіб виробництва. Виробництво, як правило, мало переважно натуральний, нетоварний характер. Основна сфера економічного життя — сільське господарство.

Основною продуктивною силою в первинній галузі виробництва — сільському господарстві виступали **селяни-общинники**. Між державою і общинниками-землеробами склалася відносина підданства.

В обробітку землі в царських і храмових господарствах частково використовувалася **праця рабів**. Раби належали державі. Джерелами рабства були: війни та борги. Використання рабської праці носило малопродуктивний характер: обслуговування рабовласників, будівництво пірамід, палаців та грандіозних іригаційно-зрошувальних систем.

Східне рабство не було класичним. Тут переплелися общинні та рабовласницькі елементи.

Поступово складався так званий **азіатський спосіб виробництва** з безперечною участю держави в економічних процесах, на основі тотальності, неподільності влади та власності [1].

Про **економічну думку Стародавнього Єгипту** можна довідатися насамперед з творів державних чиновників (писарів). До нашої доби дійшли «Повчання гераклеопольського царя своєму синові Мерікарі» (XXII ст. до н.е.), «Повчання Ахтоя, сина Дуауфа, своєму синові Піопі» (XX ст. до н.е.), «Речення Іпусера» (відома його копія XIII ст. до н.е.), «Пророцтво Неферті» (відома копія XV ст. до н.е.), різні адміністративно-господарські та юридичні документи.

Адміністративно-господарські документи характеризують організацію та управління державним (царсько-храмовим) господарством, організацію праці царських майстрів та землеробів.

У 1792–1750 роках до н. е. за правління вавилонського царя Хаммурапі було вперше «встановлено право в країні» [2].

Між IV та III ст. до н. е. в Індії з'являються літературні епопеї — «Махабхарата» і «Рамаїяна», а також трактат про мистецтво політики та управління державою «Артхашастра» [3].

Для розуміння змісту й особливостей економічної системи **Стародавнього Китаю** потрібно враховувати, що держава виникла та розвивалася в межах географічної замкнутості та тогочасних філософських і політичних уявлень, особливо конфуціанства (Кун Фу-цзи або Конфуцій — 551–497 рр. до н. е.), яке перетворилося на державну ідеологію. На перший план висувалися ідеї соціального порядку, заснованого на

3. Економіка та економічна думка країн Стародавнього Сходу: загальна характеристика

До Стародавності відносять період від неолітичної революції до початку античності. У ці тисячоліття сформувався й повсюди панував так званий традиційний спосіб виробництва. Виробництво, як правило, мало переважно натуральний, нетоварний характер. Основна сфера економічного життя — сільське господарство.

Основною продуктивною силою в первинній галузі виробництва — сільському господарстві виступали **селяни-общинники**. Між державою і общинниками-землеробами склалася відносина підданства.

В обробітку землі в царських і храмових господарствах частково використовувалася **праця рабів**. Раби належали державі. Джерелами рабства були: війни та борги. Використання рабської праці носило малопродуктивний характер: обслуговування рабовласників, будівництво пірамід, палаців та грандіозних іригаційно-зрошувальних систем.

Східне рабство не було класичним. Тут переплелися общинні та рабовласницькі елементи.

Поступово складався так званий **азіатський спосіб виробництва** з безперечною участю держави в економічних процесах, на основі тотальності, неподільності влади та власності [1].

Про **економічну думку Стародавнього Єгипту** можна довідатися насамперед з творів державних чиновників (писарів). До нашої доби дійшли «Повчання гераклеопольського царя своєму синові Мерікарі» (XXII ст. до н.е.), «Повчання Ахтоя, сина Дуауфа, своєму синові Піопі» (XX ст. до н.е.), «Речення Іпусера» (відома його копія XIII ст. до н.е.), «Пророцтво Неферті» (відома копія XV ст. до н.е.), різні адміністративно-господарські та юридичні документи.

Адміністративно-господарські документи характеризують організацію та управління державним (царсько-храмовим) господарством, організацію праці царських майстрів та землеробів.

У 1792–1750 роках до н. е. за правління вавилонського царя Хаммурапі було вперше «встановлено право в країні» [2].

Між IV та III ст. до н. е. в Індії з'являються літературні епопеї — «Махабхарата» і «Рамаїяна», а також трактат про мистецтво політики та управління державою «Артхашастра» [3].

Для розуміння змісту й особливостей економічної системи **Стародавнього Китаю** потрібно враховувати, що держава виникла та розвивалася в межах географічної замкнутості та тогочасних філософських і політичних уявлень, особливо конфуціанства (Кун Фу-цзи або Конфуцій — 551–497 рр. до н. е.), яке перетворилося на державну ідеологію. На перший план висувалися ідеї соціального порядку, заснованого на

беззаперечному підкоренні централізованій владі імператора, що асоціювалася з старшинством та мудрістю. Щоб уникнути соціальних конфліктів, конфуціанці закликали правителів не відривати селян від сільськогосподарських робіт, дбати про поліпшення добробуту, зменшувати податки.

Економічній думці Стародавнього Сходу властивими були глибокий символізм, невіддільність від міфологічного розуміння світу, схильність до повчань. Основними джерелами її вивчення є трактати державних чиновників з господарської, соціально-політичної та релігійно-філософської тематики, а також збірки законів. Центральне місце відводилося проблемам організації та управління державним господарством, обліку державного майна, або регламентації майнових відносин, формам контролю за економічною діяльністю населення [4, 5].

Примітки

1. «Азіатський» спосіб виробництва — це така суспільна організація економіки, за якої влада і власність не розділені. Держава контролює не тільки розподіл і споживання необхідного та додаткового продукту, а і його виробництво, а часом навіть відтворення самого працівника. Суспільство, засноване на викладених засадах, іменують тоталітарним, а систему правління державної бюрократії — тоталітаризмом.

2. Прийняті ним закони склалися з 282 статей і вміщували широкий перелік норм, якими повинні були керуватися громадяни Вавилону. Основна мета законів — всебічне зміцнення економічної влади держави. Закони Хаммурапі захищають приватну власність, особливо власність царя, храмів, державних службовців та воїнів. Зазіхання на неї карається смертю або, у кращому випадку, продажем винуватця у довічне рабство. Розвиток товарно-грошових відносин допускається так, щоб не спричинити масового зубожіння вільних громадян.

3. У них подані ґрунтовні відомості про економіку, адміністрацію, соціальні та юридичні інститути, зовнішню та внутрішню політику. Держава визначалася як основний чинник економічного життя давньоіндійського суспільства. За «Артхашастрою», основною метою економічної діяльності держави є наповнення скарбниці. Відповідно до цього у трактаті викладено вчення про управління та державні доходи, зокрема розглянуто їхні основні джерела, подано рекомендації щодо організації оподаткування.

4. Ковальчук В. М., Лі Цзе Гао, Останкова Л.А. Світова економіка: її історія та дослідники. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 524 с.

5. Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. Історія економіки та економічної думки: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 647 с.

беззаперечному підкоренні централізованій владі імператора, що асоціювалася з старшинством та мудрістю. Щоб уникнути соціальних конфліктів, конфуціанці закликали правителів не відривати селян від сільськогосподарських робіт, дбати про поліпшення добробуту, зменшувати податки.

Економічній думці Стародавнього Сходу властивими були глибокий символізм, невіддільність від міфологічного розуміння світу, схильність до повчань. Основними джерелами її вивчення є трактати державних чиновників з господарської, соціально-політичної та релігійно-філософської тематики, а також збірки законів. Центральне місце відводилося проблемам організації та управління державним господарством, обліку державного майна, або регламентації майнових відносин, формам контролю за економічною діяльністю населення [4, 5].

Примітки

1. «Азіатський» спосіб виробництва — це така суспільна організація економіки, за якої влада і власність не розділені. Держава контролює не тільки розподіл і споживання необхідного та додаткового продукту, а і його виробництво, а часом навіть відтворення самого працівника. Суспільство, засноване на викладених засадах, іменують тоталітарним, а систему правління державної бюрократії — тоталітаризмом.

2. Прийняті ним закони склалися з 282 статей і вміщували широкий перелік норм, якими повинні були керуватися громадяни Вавилону. Основна мета законів — всебічне зміцнення економічної влади держави. Закони Хаммурапі захищають приватну власність, особливо власність царя, храмів, державних службовців та воїнів. Зазіхання на неї карається смертю або, у кращому випадку, продажем винуватця у довічне рабство. Розвиток товарно-грошових відносин допускається так, щоб не спричинити масового зубожіння вільних громадян.

3. У них подані ґрунтовні відомості про економіку, адміністрацію, соціальні та юридичні інститути, зовнішню та внутрішню політику. Держава визначалася як основний чинник економічного життя давньоіндійського суспільства. За «Артхашастрою», основною метою економічної діяльності держави є наповнення скарбниці. Відповідно до цього у трактаті викладено вчення про управління та державні доходи, зокрема розглянуто їхні основні джерела, подано рекомендації щодо організації оподаткування.

4. Ковальчук В. М., Лі Цзе Гао, Останкова Л.А. Світова економіка: її історія та дослідники. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 524 с.

5. Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. Історія економіки та економічної думки: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 647 с.

4. Соціально-економічний розвиток та економічна думка країн античного світу: загальна характеристика

У I тис. до н. е. — першій пол. I тис. н. е. на Півдні Європи складається **античне (antiquus) стародавнє рабство**, яке згодом перетворюється у класичне.

Природна ізоляція сільських общин спонукала до їхнього автономного розвитку. Антична община, на відміну від Східної, виступала як місто. Це місто ставало **общиною-полісом** або державою [1].

Сільське господарство є другорядним.

Первинною галуззю виробничої діяльності стає **ремесло** (ергестерії — великі спеціалізовані майстерні приватновласницького характеру, де основною продуктивною силою були раби). Елементи традиційної патріархальної системи на основі боргового рабства переплітаються із використанням більш продуктивної праці рабів. Утверджується виробнича спеціалізація в окремих містах, де нараховувалося більше як сто ремесел.

Сільське господарство представлене середземноморською тріадою — виробництвом пшениці (хліб і пиво), вирощуванням олив (олія), виноградарством (ізом та вино) та високогірним тваринництвом.

Афінський архонт Солон проводить соціально-економічні реформи як в інтересах аристократії, так і в інтересах демосу [2].

Активно розвиваються **спеціалізація товарного виробництва і грошовий обіг**. Формується прошарок купців-лихварів, що об'єднувалися у фіаси, завданням яких були взаємодопомога, позики, страхування, обмін інформацією, контроль цін тощо. Створюються трапези — обмінні магазини грошей, які виконували функції первісних банківських осередків.

Входження греків у ринкові відносини характеризувалося активним пошуком технічних, технологічних, соціальних і політичних рішень. Так формувалася нова людина — людина європейської цивілізації.

Однією з найважливіших історичних подій становлення європейської цивілізації є поява на арені історії **Римської імперії**.

У царський період Римської держави (VIII — VI ст. до н. е.) — створювалися елементи держави в специфічній полісній античній формі. Патриції поступово підкорили собі плебеїв, які не мали громадянських прав, перетворюючи їх у кметів (залежних людей). Проте головною виробничою силою залишилося вільне населення. Рабство ще носило патріархальний характер і було, в основному, домашнім, борговим, спадковим.

Реформи Сервія Туллія (579 — 535 рр. до н. е.) знищують пережитки родового ладу, ділять населення не за родовим, а за майновим цен-

4. Соціально-економічний розвиток та економічна думка країн античного світу: загальна характеристика

У I тис. до н. е. — першій пол. I тис. н. е. на Півдні Європи складається **античне (antiquus) стародавнє рабство**, яке згодом перетворюється у класичне.

Природна ізоляція сільських общин спонукала до їхнього автономного розвитку. Антична община, на відміну від Східної, виступала як місто. Це місто ставало **общиною-полісом** або державою [1].

Сільське господарство є другорядним.

Первинною галуззю виробничої діяльності стає **ремесло** (ергестерії — великі спеціалізовані майстерні приватновласницького характеру, де основною продуктивною силою були раби). Елементи традиційної патріархальної системи на основі боргового рабства переплітаються із використанням більш продуктивної праці рабів. Утверджується виробнича спеціалізація в окремих містах, де нараховувалося більше як сто ремесел.

Сільське господарство представлене середземноморською тріадою — виробництвом пшениці (хліб і пиво), вирощуванням олив (олія), виноградарством (ізом та вино) та високогірним тваринництвом.

Афінський архонт Солон проводить соціально-економічні реформи як в інтересах аристократії, так і в інтересах демосу [2].

Активно розвиваються **спеціалізація товарного виробництва і грошовий обіг**. Формується прошарок купців-лихварів, що об'єднувалися у фіаси, завданням яких були взаємодопомога, позики, страхування, обмін інформацією, контроль цін тощо. Створюються трапези — обмінні магазини грошей, які виконували функції первісних банківських осередків.

Входження греків у ринкові відносини характеризувалося активним пошуком технічних, технологічних, соціальних і політичних рішень. Так формувалася нова людина — людина європейської цивілізації.

Однією з найважливіших історичних подій становлення європейської цивілізації є поява на арені історії **Римської імперії**.

У царський період Римської держави (VIII — VI ст. до н. е.) — створювалися елементи держави в специфічній полісній античній формі. Патриції поступово підкорили собі плебеїв, які не мали громадянських прав, перетворюючи їх у кметів (залежних людей). Проте головною виробничою силою залишилося вільне населення. Рабство ще носило патріархальний характер і було, в основному, домашнім, борговим, спадковим.

Реформи Сервія Туллія (579 — 535 рр. до н. е.) знищують пережитки родового ладу, ділять населення не за родовим, а за майновим цен-

зом на шість категорій [3]. Можна стверджувати, що ці реформи створили новий державний устрій.

Для захисту рабовласників, приватної власності в 454 — 450 роках до н. е. було введено «Закони XII таблиць», які юридично закріплювали спадкове рабство. У 326 р., за законом Петелія, було відмінено боргову кабалу для римських громадян та їхніх сімей.

Основним джерелом рабства стали колоніальні війни (від Атлантики до Месопотамії) Римської Республіки, а сам Рим до початку III ст. до н. е. перетворився в громадянську общину — цівітас. У II — I ст. до н. е. рабство трансформується у класичне. Раби стали основною виробничою силою в усіх галузях господарської діяльності (12 млн становили раби, від 30 до 36 % населення).

У межах рабовласницького сектора сільськогосподарське виробництво отримало нову спрямованість, яка визначала **дрібнотоварний характер римсько-італійської економіки**.

Становлення ринкових відносин між містом та селом зумовило формування рабовласницького маєтку двох типів — вілли і латифундії.

Ремесло мало галузеву і географічну спеціалізацію. В основному в майстерні працювали вільновідпущені майстри і кілька рабів.

У Римській державі існувало **професійне купецтво** [4].

Товарно-грошові відносини сягнули найбільшого рівня розвитку у I — II ст. Це дозволяє стверджувати, що у надрах первісного суспільства зароджувалися елементи капіталістичного суспільства, а саме поєднання товарного та натурального господарства.

До III ст. переважаючою формою поземельних стосунків стає система колонату. Колонат сприяє розвитку патронажу. Едиктом імператора Константина I — 30 жовтня 332 року — було юридично оформлено кріпосне право із забороною переходу з місця на місце. Едиктом імператора Валентина I від 371 року було оформлено спадкове закріплення колонів за маєтком. Отже, докорінним чином змінюються виробничі та поземельні відносини, які сприяють формуванню в надрах античного суспільства ранньофеодальних стосунків.

Економічна думка Стародавньої Греції пов'язана з ідеями Ксенофонта (бл. 430 — 354 рр. до н. е.), Платона (428 — 348 рр. до н. е.) та Арістотеля (384 — 322 рр. до н. е.).

У своїй економічній праці «Домострой» **Ксенофонт** характеризує рабовласницьке господарство, вважаючи поділ людей на вільних та рабів природним.

Платон у творах «Держава» та «Закони» соціальний поділ суспільства пов'язує з поділом праці на основі «особистих здібностей». Внаслідок поділу праці, на думку вченого, з'являються ринок, гроші та тор-

зом на шість категорій [3]. Можна стверджувати, що ці реформи створили новий державний устрій.

Для захисту рабовласників, приватної власності в 454 — 450 роках до н. е. було введено «Закони XII таблиць», які юридично закріплювали спадкове рабство. У 326 р., за законом Петелія, було відмінено боргову кабалу для римських громадян та їхніх сімей.

Основним джерелом рабства стали колоніальні війни (від Атлантики до Месопотамії) Римської Республіки, а сам Рим до початку III ст. до н. е. перетворився в громадянську общину — цівітас. У II — I ст. до н. е. рабство трансформується у класичне. Раби стали основною виробничою силою в усіх галузях господарської діяльності (12 млн становили раби, від 30 до 36 % населення).

У межах рабовласницького сектора сільськогосподарське виробництво отримало нову спрямованість, яка визначала **дрібнотоварний характер римсько-італійської економіки**.

Становлення ринкових відносин між містом та селом зумовило формування рабовласницького маєтку двох типів — вілли і латифундії.

Ремесло мало галузеву і географічну спеціалізацію. В основному в майстерні працювали вільновідпущені майстри і кілька рабів.

У Римській державі існувало **професійне купецтво** [4].

Товарно-грошові відносини сягнули найбільшого рівня розвитку у I — II ст. Це дозволяє стверджувати, що у надрах первісного суспільства зароджувалися елементи капіталістичного суспільства, а саме поєднання товарного та натурального господарства.

До III ст. переважаючою формою поземельних стосунків стає система колонату. Колонат сприяє розвитку патронажу. Едиктом імператора Константина I — 30 жовтня 332 року — було юридично оформлено кріпосне право із забороною переходу з місця на місце. Едиктом імператора Валентина I від 371 року було оформлено спадкове закріплення колонів за маєтком. Отже, докорінним чином змінюються виробничі та поземельні відносини, які сприяють формуванню в надрах античного суспільства ранньофеодальних стосунків.

Економічна думка Стародавньої Греції пов'язана з ідеями Ксенофонта (бл. 430 — 354 рр. до н. е.), Платона (428 — 348 рр. до н. е.) та Арістотеля (384 — 322 рр. до н. е.).

У своїй економічній праці «Домострой» **Ксенофонт** характеризує рабовласницьке господарство, вважаючи поділ людей на вільних та рабів природним.

Платон у творах «Держава» та «Закони» соціальний поділ суспільства пов'язує з поділом праці на основі «особистих здібностей». Внаслідок поділу праці, на думку вченого, з'являються ринок, гроші та тор-

гівля. Він залишався захисником натурального аграрного господарства, що використовує працю рабів, засуджував лихварство.

У творах найвизначнішого мислителя давнини **Арістотеля** («Політика» та «Нікомахова етика») поділ суспільства на вільних і рабів, а також їхньої праці на розумову й фізичну зумовлено тільки «законами природи». Арістотель розрізняв два види багатства — багатство як сукупність споживчих вартостей (природне, істинне багатство) і багатство як нагромадження грошей. Відповідно до цього він розрізняв і два види діяльності: економіку (природну господарську діяльність, пов'язану з виробництвом продуктів) та хрематистику (мистецтво наживати багатство, робити гроші).

В економічній думці античного Риму центральне місце належало **проблемам рабства та аграрним відносинам**, особливо питанням раціональної організації рабовласницьких господарств [5].

Примітки

1. Грецькі міста-поліси мають значні відмінності як у місцезнаходженні, так і у виробничих прийомах, традиціях, моралі, законах, світогляді, зв'язках із містами-колоніями. Вперше у світовій історії місто витісняє і підпорядковує собі село.

2. Сейсахтейя (страхування боргів) передбачала ліквідацію або викуп коштом держави селянських боргів, а також заборонялося боргове рабство, впроваджувалося вільне користування майном, усе населення було поділено не за родовими, а за майновими особливостями на чотири класи. При цьому до уваги бралася не тільки земельна власність, але й рухоме майно.

3. Кожна категорія поділялася на центурії (сотні) з відповідними центуріальними зборами для вирішення державних справ. Вся римська територія була поділена на 21 трибу (округ) — 4 міських та 17 сільських. Боротьба за землю веде до формування великого землеволодіння.

4. В оптову торгівлю вкладалися значні капітали. Римські купці об'єднувалися в колегії, які мали кошти, кораблі, агентів у провінціях. Рим став світовим центром грошових операцій, торговельних угод, світовою біржею. Банки під час розрахунків використовують чеки, векселі, безготівкові розрахункові операції. Створюються державою та здаються в оренду міняльні контори. Розвивається лихварський капітал. Позичковий процент був у межах 6 — 48 %, а іноді значно більшим. Тут уперше в історії з'являється маклер як посередник в укладенні кредитних угод, використовуються таблиці відсотків, застосовуються безготівкові платежі переказами, словом.

5. Вони відображені у ряді законів, аграрних проектів, зорема у трактаті Катона Старшого (234 — 149 рр. до н. е.) «Землеробство», Варрона (116 — 27 рр. до н. е.) «Про сільське господарство», Колумели (1 ст. до н. е.) «Про сільське господарство», проектах аграрних реформ братів Гракхів — Тіберія (162 —

гівля. Він залишався захисником натурального аграрного господарства, що використовує працю рабів, засуджував лихварство.

У творах найвизначнішого мислителя давнини **Арістотеля** («Політика» та «Нікомахова етика») поділ суспільства на вільних і рабів, а також їхньої праці на розумову й фізичну зумовлено тільки «законами природи». Арістотель розрізняв два види багатства — багатство як сукупність споживчих вартостей (природне, істинне багатство) і багатство як нагромадження грошей. Відповідно до цього він розрізняв і два види діяльності: економіку (природну господарську діяльність, пов'язану з виробництвом продуктів) та хрематистику (мистецтво наживати багатство, робити гроші).

В економічній думці античного Риму центральне місце належало **проблемам рабства та аграрним відносинам**, особливо питанням раціональної організації рабовласницьких господарств [5].

Примітки

1. Грецькі міста-поліси мають значні відмінності як у місцезнаходженні, так і у виробничих прийомах, традиціях, моралі, законах, світогляді, зв'язках із містами-колоніями. Вперше у світовій історії місто витісняє і підпорядковує собі село.

2. Сейсахтейя (страхування боргів) передбачала ліквідацію або викуп коштом держави селянських боргів, а також заборонялося боргове рабство, впроваджувалося вільне користування майном, усе населення було поділено не за родовими, а за майновими особливостями на чотири класи. При цьому до уваги бралася не тільки земельна власність, але й рухоме майно.

3. Кожна категорія поділялася на центурії (сотні) з відповідними центуріальними зборами для вирішення державних справ. Вся римська територія була поділена на 21 трибу (округ) — 4 міських та 17 сільських. Боротьба за землю веде до формування великого землеволодіння.

4. В оптову торгівлю вкладалися значні капітали. Римські купці об'єднувалися в колегії, які мали кошти, кораблі, агентів у провінціях. Рим став світовим центром грошових операцій, торговельних угод, світовою біржею. Банки під час розрахунків використовують чеки, векселі, безготівкові розрахункові операції. Створюються державою та здаються в оренду міняльні контори. Розвивається лихварський капітал. Позичковий процент був у межах 6 — 48 %, а іноді значно більшим. Тут уперше в історії з'являється маклер як посередник в укладенні кредитних угод, використовуються таблиці відсотків, застосовуються безготівкові платежі переказами, словом.

5. Вони відображені у ряді законів, аграрних проектів, зорема у трактаті Катона Старшого (234 — 149 рр. до н. е.) «Землеробство», Варрона (116 — 27 рр. до н. е.) «Про сільське господарство», Колумели (1 ст. до н. е.) «Про сільське господарство», проектах аграрних реформ братів Гракхів — Тіберія (162 —

133 рр. до н. е.) та Гая (153 — 121 рр. до н. е). Так, за Катонем, зразкове господарство — це самозабезпечуване натуральне господарство з певною ринковою орієнтацією. У написаному пізніше трактаті Варона знайшло відображення зростання товарності рабовласницьких господарств та їхнє перетворення на господарства напівнатурального-напівтоварного типу. Варон вважав, що вигідніше використовувати працю найманих працівників.

133 рр. до н. е.) та Гая (153 — 121 рр. до н. е). Так, за Катонем, зразкове господарство — це самозабезпечуване натуральне господарство з певною ринковою орієнтацією. У написаному пізніше трактаті Варона знайшло відображення зростання товарності рабовласницьких господарств та їхнє перетворення на господарства напівнатурального-напівтоварного типу. Варон вважав, що вигідніше використовувати працю найманих працівників.

5. Загальна характеристика економіки та економічної думки Середньовіччя

У V ст. н. е. у всіх країнах Західної Європи формуються нові економічні відносини, які названо феодалізмом (або аграрним суспільством)[1].

До основних ознак **аграрного** суспільства слід віднести:

- монополію феодалів на землю (немає землі без сеньйора);
- протиріччя між селянським виробництвом і великою земельною власністю;
- умовний характер землеволодіння пов'язаний з виконанням військово-адміністративної служби;
- наявність васально-сеньйоріальної системи;
- наявність різних форм ренти (натуральна, відробіткова, грошова) та своєрідний статус селян, які не були власниками землі, а її утримувачами на різних умовах, аж до права спадкового користування;
- різні форми і ступінь позаконотриманого примусу селян, особиста і поземельна залежність, судова підлеглість владі феодала, станова неправопорядність селянства;
- панування натурального господарства (все, що виробляю — споживаю); зростання ролі індивідуальних виробничих навичок;
- активне поширення християнства в Західній Європі. Господарські одиниці аграрного суспільства: феодальний маєток — сеньйорія, мандр, фогство, помістя, фільварок у сільському господарстві;
- ремісничий цех у промисловості; торгові гільдії та союзи, лихварські контори, ломбард, банки у товарно-грошовій та посередницькій сфері.

У Франції склалися класичні феодальні відносини. VI — п. VII ст. — поєднується общинне землеволодіння з приватною власністю на землю[2].

У Англії існувало, в основному, общинне землеволодіння із значною частиною особисто вільного населення, що сприяло активному розвитку товарно-грошових відносин та товаризації господарства у XIV — XV ст.[3].

У Німеччині феодалізація села почалася пізніше, ніж у Франції і Англії, — у IX — XI ст., тому що стійкою виявилася община-марка (лісова місцевість, наявність великої кількості вільної землі) [4].

У кінці XI ст. відбувається виділення ремесла з феодального натурального господарства. Утворення середньовічних міст супроводжувалося зростанням продуктивних сил, розвитком товарного господарства та обміну, концентрацією зайнятого в ньому населення у окремих населених пунктах. Намагання сеньйорів отримати від міст якомога більше

5. Загальна характеристика економіки та економічної думки Середньовіччя

У V ст. н. е. у всіх країнах Західної Європи формуються нові економічні відносини, які названо феодалізмом (або аграрним суспільством)[1].

До основних ознак **аграрного** суспільства слід віднести:

- монополію феодалів на землю (немає землі без сеньйора);
- протиріччя між селянським виробництвом і великою земельною власністю;
- умовний характер землеволодіння пов'язаний з виконанням військово-адміністративної служби;
- наявність васально-сеньйоріальної системи;
- наявність різних форм ренти (натуральна, відробіткова, грошова) та своєрідний статус селян, які не були власниками землі, а її утримувачами на різних умовах, аж до права спадкового користування;
- різні форми і ступінь позаконотриманого примусу селян, особиста і поземельна залежність, судова підлеглість владі феодала, станова неправопорядність селянства;
- панування натурального господарства (все, що виробляю — споживаю); зростання ролі індивідуальних виробничих навичок;
- активне поширення християнства в Західній Європі. Господарські одиниці аграрного суспільства: феодальний маєток — сеньйорія, мандр, фогство, помістя, фільварок у сільському господарстві;
- ремісничий цех у промисловості; торгові гільдії та союзи, лихварські контори, ломбард, банки у товарно-грошовій та посередницькій сфері.

У Франції склалися класичні феодальні відносини. VI — п. VII ст. — поєднується общинне землеволодіння з приватною власністю на землю[2].

У Англії існувало, в основному, общинне землеволодіння із значною частиною особисто вільного населення, що сприяло активному розвитку товарно-грошових відносин та товаризації господарства у XIV — XV ст.[3].

У Німеччині феодалізація села почалася пізніше, ніж у Франції і Англії, — у IX — XI ст., тому що стійкою виявилася община-марка (лісова місцевість, наявність великої кількості вільної землі) [4].

У кінці XI ст. відбувається виділення ремесла з феодального натурального господарства. Утворення середньовічних міст супроводжувалося зростанням продуктивних сил, розвитком товарного господарства та обміну, концентрацією зайнятого в ньому населення у окремих населених пунктах. Намагання сеньйорів отримати від міст якомога більше

вигоди зумовило комунальний рух, який у XIII ст. переріс у хвилю комунальних революцій з метою завоювання незалежності і самоуправління. У результаті боротьби склалися різні типи міст, зокрема: міста-держави, міста-комуни, вільні міста, імперські міста, а також відповідні системи міського самоврядування, закріплені юридично у вигляді Магдебургського права, Саксонського дзеркала, Швабського дзеркала та ін.

У XII — XIII ст. утверджується цехова система ремісничих об'єднань. Цехи — це корпоративні об'єднання виробників, що формувалися за професійною ознакою та виступали як адміністративно-територіальні, фіскальні, релігійні, військові осередки, де гарантувалися кожному учаснику певні права та привілеї, зокрема — право захисту, матеріальної допомоги, переходу з одного виробничого стану в інший. Мислення середньовічної людини мало теологічний характер.

Економічна думка ще не відокремилася у самостійну галузь знань, її проявам властивий практицизм. Основними джерелами економічної думки середньовіччя є, як правило, юридичні кодекси й церковні пам'ятки. Середньовічні трактати містять різноманітні конкретні господарські поради, практичні рекомендації, але в них мало теоретичних узагальнень та спроб осмислення сутності економічних процесів та явищ. До таких документів потрібно віднести «Салічну правду» (V ст.) — звід давнього звичаєвого права у державі франків, «Капітулярій про вілли» (IX ст.), «Книгу страшного суду» (к. XI ст.) — звід феодальних законів у Англії.

Багато важливих економічних ідей висловив Тома Аквінський (1225–1274 рр.) у творах — «Сума проти язичників» та «Сума теології». Він обстоює ідеї централізації влади, визнає соціальну ієрархію. Приватна власність розглядається ним як необхідний інститут людського життя. Згідно з розробленим ним тлумаченням «справедливої ціни» (що означала вартість, цінність, ринкову ціну) дозволено по праву продавати річ дорожче, ніж вона варта, хоча не повинна продаватися дорожче, ніж коштує її власникові. «Справедливі ціни» можуть бути джерелом примноження приватної власності та створення «помірного багатства». Тома Аквінський вважав, що гроші з'явилися для полегшення обміну внаслідок домовленості між людьми. Він виділяв «внутрішню цінність» та «номінальну цінність» монети. З одного боку, він виступав проти псування монети, з іншого — вважав, що «номінальну цінність» може визначити держава, та припускав можливість її певного відхилення від «внутрішньої цінності». Збільшення багатства за рахунок лихварського процента не повинне бути самоціллю торгової та лихварської діяльності, але його наявність є своєрідним відшкодуванням втрачених доходів, які позикодавець міг би заробити, використавши позичені гроші у власних інтересах.

вигоди зумовило комунальний рух, який у XIII ст. переріс у хвилю комунальних революцій з метою завоювання незалежності і самоуправління. У результаті боротьби склалися різні типи міст, зокрема: міста-держави, міста-комуни, вільні міста, імперські міста, а також відповідні системи міського самоврядування, закріплені юридично у вигляді Магдебургського права, Саксонського дзеркала, Швабського дзеркала та ін.

У XII — XIII ст. утверджується цехова система ремісничих об'єднань. Цехи — це корпоративні об'єднання виробників, що формувалися за професійною ознакою та виступали як адміністративно-територіальні, фіскальні, релігійні, військові осередки, де гарантувалися кожному учаснику певні права та привілеї, зокрема — право захисту, матеріальної допомоги, переходу з одного виробничого стану в інший. Мислення середньовічної людини мало теологічний характер.

Економічна думка ще не відокремилася у самостійну галузь знань, її проявам властивий практицизм. Основними джерелами економічної думки середньовіччя є, як правило, юридичні кодекси й церковні пам'ятки. Середньовічні трактати містять різноманітні конкретні господарські поради, практичні рекомендації, але в них мало теоретичних узагальнень та спроб осмислення сутності економічних процесів та явищ. До таких документів потрібно віднести «Салічну правду» (V ст.) — звід давнього звичаєвого права у державі франків, «Капітулярій про вілли» (IX ст.), «Книгу страшного суду» (к. XI ст.) — звід феодальних законів у Англії.

Багато важливих економічних ідей висловив Тома Аквінський (1225–1274 рр.) у творах — «Сума проти язичників» та «Сума теології». Він обстоює ідеї централізації влади, визнає соціальну ієрархію. Приватна власність розглядається ним як необхідний інститут людського життя. Згідно з розробленим ним тлумаченням «справедливої ціни» (що означала вартість, цінність, ринкову ціну) дозволено по праву продавати річ дорожче, ніж вона варта, хоча не повинна продаватися дорожче, ніж коштує її власникові. «Справедливі ціни» можуть бути джерелом примноження приватної власності та створення «помірного багатства». Тома Аквінський вважав, що гроші з'явилися для полегшення обміну внаслідок домовленості між людьми. Він виділяв «внутрішню цінність» та «номінальну цінність» монети. З одного боку, він виступав проти псування монети, з іншого — вважав, що «номінальну цінність» може визначити держава, та припускав можливість її певного відхилення від «внутрішньої цінності». Збільшення багатства за рахунок лихварського процента не повинне бути самоціллю торгової та лихварської діяльності, але його наявність є своєрідним відшкодуванням втрачених доходів, які позикодавець міг би заробити, використавши позичені гроші у власних інтересах.

Примітки

1. Еволюція аграрного суспільства відбувалася у двох напрямках — розвитку античних форм ранньофеодальних стосунків (колонат, прекарій, серваж) та шляхом природної трансформації общинної власності в аллодально-прекаріальну, а в умовах активного одержавлення — в бенефіціально-ленну.

2. VII ст. — з'являється аллод — спадковий наділ частини продуктивної общинної землі, закріпленій у приватну власність. У цей період відбувається процес активного «одержавлення» королями громадських земель, лісів, пасовищ. Звичайним явищем стає військова конфіскація землі і роздача її солдатам та знаті. При цьому селянами втрачалася, а земля ставала довічною власністю феодала, складалася прекаріальні відносини. У VIII — X ст. в умовах безперервних війн (Карл Мартел 715 — 741, Карл Великий 771 — 814) з'являється бенефіцій — умовна форма землеволодіння, що надавалася в пожиттєве користування за умови виконання військової служби. Поступово бенефіцій перетворюється у лен (феод) — спадкове землеволодіння дрібних феодалів, на основі чого завершилося формування феодальної вотчини — сеньйорії. Реформи 847 р. (Карл Лисий), 853 р., 864 р. — остаточно закріпачили вільних селян, прикріпили їх до землі та змусили нести феодальні повинності, селяни перетворюються у сервів.

3. На відміну від Франції, де VIII — X ст. пануючою формою власності став бенефіцій, у Англії цього періоду пануючою формою власності стає бокленд, особливо в умовах початку активного формування централізованої королівської влади. На правах бокленду король передавав села або цілі округи, що йому належали, з вільним населенням, яке було підвладне королю як главі держави, рицареві чи ленд-лорду. Але земля не ставала приватною власністю рицаря. Його влада поширювалася тільки на людей. Селяни до IX ст. залишалися в більшості особисто вільними, але опинилися під правовою юрисдикцією згідно з наданим імунітетом феодалу. «Книга страшного суду» к. XI ст. (звід феодальних законів) свідчить, що основну частку — становили вільні селяни (фригольдери відробляли повинності, але могли покинути помістя) як основна виробнича сила. Разом з тим відбувається скорочення кількості вільних селян. З'являються селяни-віллани (члени сільської общини з наділом до 30 акрів землі та власними знаряддями праці), які сплачували ренту і відробляли панщину 3 — 4 дні, селяни-котери (залежні селяни без землі або з невеликими ділянками до 7 акрів). У ході комутації ренти вілланив та котерів перетворюють у копигольдерів та переводять на грошовий оброк.

4. Особливістю аграрних відносин було те, що тут не селяни отримували землю від феодала, а феодальна вотчина освоювала вільне село. Селяни поступово втягувалися в залежність, з'являлися села змішаного типу, у яких розташовувалися володіння одного чи кількох вотчинників, наділи вільних селян та господарства залежних кріпосних. Більшість селян стали держателями чужої землі і платили за неї оброк. Однак велике феодальне землеволодіння навіть у X ст. не утвердилося над общинним.

Примітки

1. Еволюція аграрного суспільства відбувалася у двох напрямках — розвитку античних форм ранньофеодальних стосунків (колонат, прекарій, серваж) та шляхом природної трансформації общинної власності в аллодально-прекаріальну, а в умовах активного одержавлення — в бенефіціально-ленну.

2. VII ст. — з'являється аллод — спадковий наділ частини продуктивної общинної землі, закріпленій у приватну власність. У цей період відбувається процес активного «одержавлення» королями громадських земель, лісів, пасовищ. Звичайним явищем стає військова конфіскація землі і роздача її солдатам та знаті. При цьому селянами втрачалася, а земля ставала довічною власністю феодала, складалася прекаріальні відносини. У VIII — X ст. в умовах безперервних війн (Карл Мартел 715 — 741, Карл Великий 771 — 814) з'являється бенефіцій — умовна форма землеволодіння, що надавалася в пожиттєве користування за умови виконання військової служби. Поступово бенефіцій перетворюється у лен (феод) — спадкове землеволодіння дрібних феодалів, на основі чого завершилося формування феодальної вотчини — сеньйорії. Реформи 847 р. (Карл Лисий), 853 р., 864 р. — остаточно закріпачили вільних селян, прикріпили їх до землі та змусили нести феодальні повинності, селяни перетворюються у сервів.

3. На відміну від Франції, де VIII — X ст. пануючою формою власності став бенефіцій, у Англії цього періоду пануючою формою власності стає бокленд, особливо в умовах початку активного формування централізованої королівської влади. На правах бокленду король передавав села або цілі округи, що йому належали, з вільним населенням, яке було підвладне королю як главі держави, рицареві чи ленд-лорду. Але земля не ставала приватною власністю рицаря. Його влада поширювалася тільки на людей. Селяни до IX ст. залишалися в більшості особисто вільними, але опинилися під правовою юрисдикцією згідно з наданим імунітетом феодалу. «Книга страшного суду» к. XI ст. (звід феодальних законів) свідчить, що основну частку — становили вільні селяни (фригольдери відробляли повинності, але могли покинути помістя) як основна виробнича сила. Разом з тим відбувається скорочення кількості вільних селян. З'являються селяни-віллани (члени сільської общини з наділом до 30 акрів землі та власними знаряддями праці), які сплачували ренту і відробляли панщину 3 — 4 дні, селяни-котери (залежні селяни без землі або з невеликими ділянками до 7 акрів). У ході комутації ренти вілланив та котерів перетворюють у копигольдерів та переводять на грошовий оброк.

4. Особливістю аграрних відносин було те, що тут не селяни отримували землю від феодала, а феодальна вотчина освоювала вільне село. Селяни поступово втягувалися в залежність, з'являлися села змішаного типу, у яких розташовувалися володіння одного чи кількох вотчинників, наділи вільних селян та господарства залежних кріпосних. Більшість селян стали держателями чужої землі і платили за неї оброк. Однак велике феодальне землеволодіння навіть у X ст. не утвердилося над общинним.

6. Історичне значення меркантилізму

Меркантилізм — перша в історії економічної думки спроба теоретично обґрунтувати необхідний напрям національної економічної політики [1]. Погляди меркантилістів можна звести до таких основних положень: 1) багатством є лише те, що може бути реалізоване і дійсно реалізується у грошах, тобто воно уявлялося як нагромадження грошей; 2) виробництво створює лише передумови для утворення багатства, тому його необхідно всіляко заохочувати і розвивати; 3) безпосереднім джерелом багатства є сфера, де продукти перетворюються у гроші, тобто сфера обігу; 4) сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів по більш високій ціні; 5) джерелом багатства є лише зовнішня торгівля; 6) баланс у зовнішній торгівлі повинен бути активним, тобто слід менше купувати у іноземців і більше їм продавати [2].

Меркантилізм залишив глибокий слід у розвитку економічної думки і мав, особливо зрілий, історично прогресивний характер. Значення теорії «торгового балансу» полягало у тому, що вона давала більш зріле та ефективне вирішення економічних проблем періоду первісного нагромадження капіталу та мануфактурного капіталізму. Меркантилізм став першою спробою наукового аналізу господарської діяльності [3].

Примітки

1. Меркантилізм характеризується такими загальними ознаками: 1) об'єктами дослідження є торгівля і грошовий обіг як джерела та сфера багатства; 2) багатство отожднюється із золотими і срібними грошима та скарбами; 3) безпосереднім джерелом багатства вважається прибуток від зовнішньої торгівлі, хоча його умови створюються у виробництві; 4) нагромадження грошового багатства можливе тільки за відповідної економічної політики держави, яка бере під контроль зовнішню торгівлю.

2. Найвидатніші представники меркантилізму: Томас Мен (1571-1641), Джеймс Стюарт (1712-1781), Антуан Монкретьєн (1575-1621), Жан-Батіст Кольбер (1619-1683).

3. Позитивні наслідки меркантилізму: осмислення національної економіки як єдиного цілого; початок виокремлення економічної науки в самостійну галузь; започаткування спеціальної літератури економічного призначення; винайдення терміна «політична економія», який став назвою науки; збагачення економічної думки концепцією комерціалізації господарського життя, виявлення суттєвих закономірностей товарно-грошового обігу, кредитних відносин; постановка проблеми про економічну роль держави; подолання релігійних догм в економічній думці; використання і розвиток емпіричного методу дослідження; започаткування теорії міжнародної торгівлі, виявлення взаємозв'язку між зовнішньою торгівлею та внутрішнім економічним розвитком; усвідомлення ринкового механізму кругообігу доходів як важливого чинника стимулювання сукупного попиту.

6. Історичне значення меркантилізму

Меркантилізм — перша в історії економічної думки спроба теоретично обґрунтувати необхідний напрям національної економічної політики [1]. Погляди меркантилістів можна звести до таких основних положень: 1) багатством є лише те, що може бути реалізоване і дійсно реалізується у грошах, тобто воно уявлялося як нагромадження грошей; 2) виробництво створює лише передумови для утворення багатства, тому його необхідно всіляко заохочувати і розвивати; 3) безпосереднім джерелом багатства є сфера, де продукти перетворюються у гроші, тобто сфера обігу; 4) сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів по більш високій ціні; 5) джерелом багатства є лише зовнішня торгівля; 6) баланс у зовнішній торгівлі повинен бути активним, тобто слід менше купувати у іноземців і більше їм продавати [2].

Меркантилізм залишив глибокий слід у розвитку економічної думки і мав, особливо зрілий, історично прогресивний характер. Значення теорії «торгового балансу» полягало у тому, що вона давала більш зріле та ефективне вирішення економічних проблем періоду первісного нагромадження капіталу та мануфактурного капіталізму. Меркантилізм став першою спробою наукового аналізу господарської діяльності [3].

Примітки

1. Меркантилізм характеризується такими загальними ознаками: 1) об'єктами дослідження є торгівля і грошовий обіг як джерела та сфера багатства; 2) багатство отожднюється із золотими і срібними грошима та скарбами; 3) безпосереднім джерелом багатства вважається прибуток від зовнішньої торгівлі, хоча його умови створюються у виробництві; 4) нагромадження грошового багатства можливе тільки за відповідної економічної політики держави, яка бере під контроль зовнішню торгівлю.

2. Найвидатніші представники меркантилізму: Томас Мен (1571-1641), Джеймс Стюарт (1712-1781), Антуан Монкретьєн (1575-1621), Жан-Батіст Кольбер (1619-1683).

3. Позитивні наслідки меркантилізму: осмислення національної економіки як єдиного цілого; початок виокремлення економічної науки в самостійну галузь; започаткування спеціальної літератури економічного призначення; винайдення терміна «політична економія», який став назвою науки; збагачення економічної думки концепцією комерціалізації господарського життя, виявлення суттєвих закономірностей товарно-грошового обігу, кредитних відносин; постановка проблеми про економічну роль держави; подолання релігійних догм в економічній думці; використання і розвиток емпіричного методу дослідження; започаткування теорії міжнародної торгівлі, виявлення взаємозв'язку між зовнішньою торгівлею та внутрішнім економічним розвитком; усвідомлення ринкового механізму кругообігу доходів як важливого чинника стимулювання сукупного попиту.

7. Зародження економічної науки

Розвиток капіталістичних відносин спричинив занепад меркантилізму. На мануфактурній стадії розвитку капіталізму меркантилізм перестає відігравати провідну роль, перш за все в Англії — найбільш економічно розвинутій країні. Інтереси буржуазії переміщуються із сфери обігу в сферу виробництва.

За цих умов рекомендації меркантилістів не вирішували економічних проблем буржуазії. Промислова буржуазія вимагала обґрунтування капіталістичного виробництва, розробки нових категорій, таких, як заробітна плата, прибуток, рента тощо. Крім того буржуазія намагалась позбавитись жорсткого регулювання економічного життя. Вона жадала свободи. Буржуазні революції в країнах Європи, а насамперед в Англії, привели політичного панування буржуазії. Відбувається бурхливий розвиток промисловості.

З її розвитком з'явилися нові джерела доходу, формується промисловий капітал, який дедалі більше підпорядковував собі торговий. Виникла необхідність у формуванні нової економічної ідеології, яка б теоретично узагальнила та пояснила нові економічні процеси. Цю місію **виконала класична політична економія** [1], об'єктом дослідження якої стали матеріальне виробництво та об'єктивні закони економічного життя.

«Класики» перенесли теоретичні дослідження зі сфери товарного та грошового обігу до сфери виробництва, застосувавши для цього нові методологічні прийоми, які забезпечували достатньо глибокий науковий аналіз економічних явищ і процесів.

Примітки

Засновником класичної політичної економії вважається англійський дослідник **Вільям Петті** (1623-1687). Його економічні погляди викладені у працях: «Трактат про податки і збори» (1662), «Політична арифметика» (1662), «Дещо про гроші» (1682) та ін. Наукові пошуки привели Петті до розуміння, що багатство створюється працею в матеріальному виробництві, а торгівля тільки розподіляє його. Вперше проголосив джерелом багатства працю і землю, що стало його історичною заслугою. Всьому світу відома його знаменита фраза: «Праця — батько та найактивніший чинник багатства, а земля — його мати». Досліджуючи матеріальне виробництво, першим у Європі сформулював основні положення трудової теорії вартості. Основним джерелом вартості (багатства) він визнавав працю.

Родонаачальником класичної політичної економії у Франції став П'єр Лепезан де Буагільбер (1646-1714).

Великою заслугою Річарда Кантільйона (1680-1734) стало те, що він вперше розглядав суть підприємництва як господарської діяльності, спрямованої на одержання доходу. Підприємця вважав головним рушієм економіки.

7. Зародження економічної науки

Розвиток капіталістичних відносин спричинив занепад меркантилізму. На мануфактурній стадії розвитку капіталізму меркантилізм перестає відігравати провідну роль, перш за все в Англії — найбільш економічно розвинутій країні. Інтереси буржуазії переміщуються із сфери обігу в сферу виробництва.

За цих умов рекомендації меркантилістів не вирішували економічних проблем буржуазії. Промислова буржуазія вимагала обґрунтування капіталістичного виробництва, розробки нових категорій, таких, як заробітна плата, прибуток, рента тощо. Крім того буржуазія намагалась позбавитись жорсткого регулювання економічного життя. Вона жадала свободи. Буржуазні революції в країнах Європи, а насамперед в Англії, привели політичного панування буржуазії. Відбувається бурхливий розвиток промисловості.

З її розвитком з'явилися нові джерела доходу, формується промисловий капітал, який дедалі більше підпорядковував собі торговий. Виникла необхідність у формуванні нової економічної ідеології, яка б теоретично узагальнила та пояснила нові економічні процеси. Цю місію **виконала класична політична економія** [1], об'єктом дослідження якої стали матеріальне виробництво та об'єктивні закони економічного життя.

«Класики» перенесли теоретичні дослідження зі сфери товарного та грошового обігу до сфери виробництва, застосувавши для цього нові методологічні прийоми, які забезпечували достатньо глибокий науковий аналіз економічних явищ і процесів.

Примітки

Засновником класичної політичної економії вважається англійський дослідник **Вільям Петті** (1623-1687). Його економічні погляди викладені у працях: «Трактат про податки і збори» (1662), «Політична арифметика» (1662), «Дещо про гроші» (1682) та ін. Наукові пошуки привели Петті до розуміння, що багатство створюється працею в матеріальному виробництві, а торгівля тільки розподіляє його. Вперше проголосив джерелом багатства працю і землю, що стало його історичною заслугою. Всьому світу відома його знаменита фраза: «Праця — батько та найактивніший чинник багатства, а земля — його мати». Досліджуючи матеріальне виробництво, першим у Європі сформулював основні положення трудової теорії вартості. Основним джерелом вартості (багатства) він визнавав працю.

Родонаачальником класичної політичної економії у Франції став П'єр Лепезан де Буагільбер (1646-1714).

Великою заслугою Річарда Кантільйона (1680-1734) стало те, що він вперше розглядав суть підприємництва як господарської діяльності, спрямованої на одержання доходу. Підприємця вважав головним рушієм економіки.

8. Економічне вчення фізіократів

Фізіократи — невелика група французьких економістів-теоретиків другої половини XVIII ст., які вперше в історії економічної думки об'єдналися в наукову школу [1]. Засновником школи фізіократів був **Ф. Кене** (1694 — 1774 pp.) [2].

Економічна школа фізіократів генетично належить до класичної політичної економії. Її роль полягає в наступному: 1) вона піддала ніщівній критиці меркантилізм, принципи якого у Франції мали велике практичне застосування; 2) перенесла центр ваги теоретичних досліджень зі сфери обігу до сфери виробництва; 3) вперше дала аналіз капіталу, чистого продукту і розподілу доходу; 4) поставила проблему продуктивної непродуктивної праці; 5) започаткувала теорію відтворення і теорію корисності.

«Економічна таблиця» Ф.Кене — перша спроба макроекономічного аналізу. Відновлення має всі передумови свого здійснення: фермери мають виробничі ресурси, безплідний клас — сировину та продовольство. Таблиця Кене репрезентує закономірності міжгалузевого зв'язку і несе відбиток своєї доби. Фізіократи показали міжгалузеві зв'язки землеробства та промисловості. Наявність класів у суспільстві — все той же природний порядок. Заслуга школи фізіократів у тому, що вона висвітлила закономірності існування класів, довела, що особистий інтерес виходить з того, що йому найбільш вигідно, але це не суперечить інтересам загальним, що в конкуренції народжується рівноважна ціна; запропонувала першу класифікацію доходів та законів їх розподілу. В економічну політику ввійшла вимога свободи праці, свободи торгівлі загалом і зовнішньої зокрема, було визначено, що роль держави — в обмеженні торгівлі; доведено переваги прямих податків перед непрямими.

Примітки

1. Фізіократія (від фр. фізіс — природа, кратос — влада). Фізіократія — це, як стверджують фізіократи, наука про природний порядок, концептуальна база школи фізіократів, які вперше досліджують проблему соціальних відносин і перші поставили її. Сутність порядку така, що особистий інтерес одного ніколи не може бути відокремлений від інтересу всіх (усі — діти Божі), і це може бути реалізоване за панування свободи (люди вільні істоти). Завдання уряду, монарха полягає в тому, щоб усувати штучні перепони, забезпечити охорону власності і свободи, карати тих, хто робить на них замах, і наставляти в законах природного порядку, виховувати, освічувати, формувати потрібні якості в людині. Повага до власності і влади — очевидні засади природного порядку, а це — найважливіший елемент вільної підприємницької діяльності, ринкової економіки.

2. Найбільш значущими працями Ф.Кене є: «Економічна таблиця»(1758), «Загальні принципи економічної політики землеробської держави»(1758), «Природне право» (1765) та ін.

8. Економічне вчення фізіократів

Фізіократи — невелика група французьких економістів-теоретиків другої половини XVIII ст., які вперше в історії економічної думки об'єдналися в наукову школу [1]. Засновником школи фізіократів був **Ф. Кене** (1694 — 1774 pp.) [2].

Економічна школа фізіократів генетично належить до класичної політичної економії. Її роль полягає в наступному: 1) вона піддала ніщівній критиці меркантилізм, принципи якого у Франції мали велике практичне застосування; 2) перенесла центр ваги теоретичних досліджень зі сфери обігу до сфери виробництва; 3) вперше дала аналіз капіталу, чистого продукту і розподілу доходу; 4) поставила проблему продуктивної непродуктивної праці; 5) започаткувала теорію відтворення і теорію корисності.

«Економічна таблиця» Ф.Кене — перша спроба макроекономічного аналізу. Відновлення має всі передумови свого здійснення: фермери мають виробничі ресурси, безплідний клас — сировину та продовольство. Таблиця Кене репрезентує закономірності міжгалузевого зв'язку і несе відбиток своєї доби. Фізіократи показали міжгалузеві зв'язки землеробства та промисловості. Наявність класів у суспільстві — все той же природний порядок. Заслуга школи фізіократів у тому, що вона висвітлила закономірності існування класів, довела, що особистий інтерес виходить з того, що йому найбільш вигідно, але це не суперечить інтересам загальним, що в конкуренції народжується рівноважна ціна; запропонувала першу класифікацію доходів та законів їх розподілу. В економічну політику ввійшла вимога свободи праці, свободи торгівлі загалом і зовнішньої зокрема, було визначено, що роль держави — в обмеженні торгівлі; доведено переваги прямих податків перед непрямими.

Примітки

1. Фізіократія (від фр. фізіс — природа, кратос — влада). Фізіократія — це, як стверджують фізіократи, наука про природний порядок, концептуальна база школи фізіократів, які вперше досліджують проблему соціальних відносин і перші поставили її. Сутність порядку така, що особистий інтерес одного ніколи не може бути відокремлений від інтересу всіх (усі — діти Божі), і це може бути реалізоване за панування свободи (люди вільні істоти). Завдання уряду, монарха полягає в тому, щоб усувати штучні перепони, забезпечити охорону власності і свободи, карати тих, хто робить на них замах, і наставляти в законах природного порядку, виховувати, освічувати, формувати потрібні якості в людині. Повага до власності і влади — очевидні засади природного порядку, а це — найважливіший елемент вільної підприємницької діяльності, ринкової економіки.

2. Найбільш значущими працями Ф.Кене є: «Економічна таблиця»(1758), «Загальні принципи економічної політики землеробської держави»(1758), «Природне право» (1765) та ін.

9. Економічна думка в Україні (XVII–XVIII ст.)

У надрах козаччини сформувалися соціально-економічні традиції та певна економічна думка, що знайшли відображення в унікальному за змістом документі **Конституції П. Орлика** (1672–1742 рр.)[1]. У цьому документі, по суті, сформульована національна модель ранньобуржуазного суспільства з елементами ринкового господарства. Земля зосереджувалася в руках селян, козаків та міщан. Основним типом господарства стало дрібне і середнє козацько-селянське та індивідуально-приватне, у якому використовувалася власна і частково наймана праця. Козацьке господарство втілювало потенційні тенденції капіталістичного фермерства. Конституція гарантувала право приватної власності. Стаття 10 забороняла старшині забирати у рядових козаків землю або силою змушувати до її продажу. Державний скарб відокремлювався від гетьманського та передавався в розпорядження генерального підскарбія. На цю посаду могла бути обрана лише «людина значна й заслужена, маєтна і добросовісна». Таким чином створювалися державні фінанси. Правила ярмаркової торгівлі регламентувалися звичаєвими нормами. На жаль, усі ці конституційні норми не було втілено в життя, але Конституція залишилася однією з найвидатніших пам'яток політичної та економічної думки.

Значний внесок у розвиток меркантилістичних ідей зробив **Феофан Прокопович** (1681–1736 рр.). Він був прихильником активного господарського і торговельного балансу, якого можна було досягти шляхом безперервного розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, засобів і шляхів сполучення. У стосунках з іншими країнами він закликав переслідувати інтереси власної країни.

У першій половині XVIII ст. власну економічну думку розвивав **Іван Тихонович Посошков** (1652–1726 рр.). Посошков пропонував: будувати заводи на державні кошти, а потім передавати їх у приватні руки, сприяти винахідництву, дбати про розвідку та охорону природних ресурсів; із-за кордону необхідно ввозити тільки те, що не виробляється всередині країни і без чого обійтися неможливо. Пропонував заборонити ввезення предметів розкоші, які вже вироблялися у країні. Для стимулювання власного виробництва потрібно зупинити вивезення із країни промислової сировини, а вивозити за кордон лише готові вироби.

Примітка

1. Цей документ називався «Правовий уклад та Конституції відносно прав і вольностей Війська Запорозького, укладені між ясновельможним паном Пилипом Орликом, новообраним гетьманом Війська Запорозького, і генеральною старшиною, полковниками, а рівно ж і самим Військом Запорозьким, схвалені обома сторонами і скріплені найяснішим гетьманом на вільних виборах урочи-стою присягою року Божого 1710 квітня п'ятого дня у Бендерах».

9. Економічна думка в Україні (XVII–XVIII ст.)

У надрах козаччини сформувалися соціально-економічні традиції та певна економічна думка, що знайшли відображення в унікальному за змістом документі **Конституції П. Орлика** (1672–1742 рр.)[1]. У цьому документі, по суті, сформульована національна модель ранньобуржуазного суспільства з елементами ринкового господарства. Земля зосереджувалася в руках селян, козаків та міщан. Основним типом господарства стало дрібне і середнє козацько-селянське та індивідуально-приватне, у якому використовувалася власна і частково наймана праця. Козацьке господарство втілювало потенційні тенденції капіталістичного фермерства. Конституція гарантувала право приватної власності. Стаття 10 забороняла старшині забирати у рядових козаків землю або силою змушувати до її продажу. Державний скарб відокремлювався від гетьманського та передавався в розпорядження генерального підскарбія. На цю посаду могла бути обрана лише «людина значна й заслужена, маєтна і добросовісна». Таким чином створювалися державні фінанси. Правила ярмаркової торгівлі регламентувалися звичаєвими нормами. На жаль, усі ці конституційні норми не було втілено в життя, але Конституція залишилася однією з найвидатніших пам'яток політичної та економічної думки.

Значний внесок у розвиток меркантилістичних ідей зробив **Феофан Прокопович** (1681–1736 рр.). Він був прихильником активного господарського і торговельного балансу, якого можна було досягти шляхом безперервного розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, засобів і шляхів сполучення. У стосунках з іншими країнами він закликав переслідувати інтереси власної країни.

У першій половині XVIII ст. власну економічну думку розвивав **Іван Тихонович Посошков** (1652–1726 рр.). Посошков пропонував: будувати заводи на державні кошти, а потім передавати їх у приватні руки, сприяти винахідництву, дбати про розвідку та охорону природних ресурсів; із-за кордону необхідно ввозити тільки те, що не виробляється всередині країни і без чого обійтися неможливо. Пропонував заборонити ввезення предметів розкоші, які вже вироблялися у країні. Для стимулювання власного виробництва потрібно зупинити вивезення із країни промислової сировини, а вивозити за кордон лише готові вироби.

Примітка

1. Цей документ називався «Правовий уклад та Конституції відносно прав і вольностей Війська Запорозького, укладені між ясновельможним паном Пилипом Орликом, новообраним гетьманом Війська Запорозького, і генеральною старшиною, полковниками, а рівно ж і самим Військом Запорозьким, схвалені обома сторонами і скріплені найяснішим гетьманом на вільних виборах урочи-стою присягою року Божого 1710 квітня п'ятого дня у Бендерах».

10. Адам Сміт — творець економічної науки

В історії економічної думки Англійський економіст Адам Сміт (1723–1790 рр.) займає особливе місце. Він є творцем економічної науки. Історична заслуга великого вченого полягає в тому, що він узагальнив і систематизував накопичені до нього економічні знання. Здійснив глибоке теоретичне дослідження ринкової економіки, що дало змогу виявити субординовану систему економічних категорій і принципів, а наступним поколінням економістів створити власні системи економічних вчень.

У праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) започаткував систематизований виклад політичної економії. Він досліджує «людину економічну», не ізолюючи її від інших аспектів людського буття. А. Сміт ствердно називає першоджерелом багатства працю. На його думку, основним фактором зростання багатства та «загального добробуту» є поділ праці, який веде до збільшення продуктивності життєдіяльності людини. Поділ праці та обмін передбачають наявність знаряддя обміну. Таким знаряддям є гроші. Гроші мають товарну природу і виконують важливу функцію як засіб обігу. Щодо поняття вартості, то воно розглядається як «цінність». Цінність має подвійне значення — корисність та можливість придбання інших предметів. Корисність є «цінністю у споживанні», а можливість придбання — «цінністю в обміні». Мінова (природна цінність, що визначається через працю) цінність товару для товаровиробника визначатиметься кількістю чужої праці, яку він може одержати в обмін на одиницю свого товару. У кінцевому підсумку цінність у Сміта — це сума первинних доходів: заробітна плата, прибуток та рента. Цілісною субстанцією первинних доходів є праця, уречевлена в товарах, які одержують через обмін. Основними факторами та причинами відхилення ринкової ціни (за якою продається товар) від природної (грошового виміру цінностей) є попит та пропозиція. За умов природного стану (вільної конкуренції) вони зумовлюють тяжіння руху товарних потоків до стану ринкової рівноваги. Стержнем економічних поглядів А. Сміта є потреба та важливість нагромадження капіталу. Капітал — це рушійна сила економічного процесу, це запас продукції (не використаний для споживання), що дає прибуток. Уперше капітал було поділено на основний (знаряддя праці, продуктивні сили) та оборотний (гроші, сировина, готова продукція). За А. Смітом, податки — «необхідне зло».

Отже, ідеї А. Сміта стали тією основою, на якій згодом розвивалася політична економія. Все нові й нові дослідники постійно відкривають у ньому невідомі раніше грані.

10. Адам Сміт — творець економічної науки

В історії економічної думки Англійський економіст Адам Сміт (1723–1790 рр.) займає особливе місце. Він є творцем економічної науки. Історична заслуга великого вченого полягає в тому, що він узагальнив і систематизував накопичені до нього економічні знання. Здійснив глибоке теоретичне дослідження ринкової економіки, що дало змогу виявити субординовану систему економічних категорій і принципів, а наступним поколінням економістів створити власні системи економічних вчень.

У праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) започаткував систематизований виклад політичної економії. Він досліджує «людину економічну», не ізолюючи її від інших аспектів людського буття. А. Сміт ствердно називає першоджерелом багатства працю. На його думку, основним фактором зростання багатства та «загального добробуту» є поділ праці, який веде до збільшення продуктивності життєдіяльності людини. Поділ праці та обмін передбачають наявність знаряддя обміну. Таким знаряддям є гроші. Гроші мають товарну природу і виконують важливу функцію як засіб обігу. Щодо поняття вартості, то воно розглядається як «цінність». Цінність має подвійне значення — корисність та можливість придбання інших предметів. Корисність є «цінністю у споживанні», а можливість придбання — «цінністю в обміні». Мінова (природна цінність, що визначається через працю) цінність товару для товаровиробника визначатиметься кількістю чужої праці, яку він може одержати в обмін на одиницю свого товару. У кінцевому підсумку цінність у Сміта — це сума первинних доходів: заробітна плата, прибуток та рента. Цілісною субстанцією первинних доходів є праця, уречевлена в товарах, які одержують через обмін. Основними факторами та причинами відхилення ринкової ціни (за якою продається товар) від природної (грошового виміру цінностей) є попит та пропозиція. За умов природного стану (вільної конкуренції) вони зумовлюють тяжіння руху товарних потоків до стану ринкової рівноваги. Стержнем економічних поглядів А. Сміта є потреба та важливість нагромадження капіталу. Капітал — це рушійна сила економічного процесу, це запас продукції (не використаний для споживання), що дає прибуток. Уперше капітал було поділено на основний (знаряддя праці, продуктивні сили) та оборотний (гроші, сировина, готова продукція). За А. Смітом, податки — «необхідне зло».

Отже, ідеї А. Сміта стали тією основою, на якій згодом розвивалася політична економія. Все нові й нові дослідники постійно відкривають у ньому невідомі раніше грані.

11. Загальна характеристика економіки та економічних теорій індустріальної епохи

Епоха машин настає тоді, коли з'являються ринок попиту та пропонування, підприємець, кредит, нарешті, коли є вільнонайманий працівник з технічними знаннями, які він здобуває, як правило, коштом підприємця.

Поява машини для виробництва предметів масового попиту відрізняє західну цивілізацію від східної.

Промисловий переворот — це загальносвітовий процес переходу від мануфактурного виробництва з ремісничою технікою і технологією до фабрично-заводського розширеного товарного виробництва, створеного на основі використання машинної техніки, технології та вільнонайманої робочої сили.

Промисловий переворот як економічне поняття з'являється лише у ХХ ст., зокрема у праці А. Тойнбі «Розуміння історії».

До характерних рис промислового перевороту як світового економічного процесу слід віднести:

- використання у промисловому виробництві робочих машин та механізмів;
- використання парових машин;
- поступове створення національної машинобудівної галузі;
- зростання ролі в соціально-економічному житті суспільства буржуазії (зокрема, купців, фабрикантів) та пролетаріату.

До основних передумов промислового перевороту потрібно віднести:

- зростання потреб ринку у промислових товарах (промисловий переворот забезпечив формування елементів вільної конкуренції — 1825–1875 рр.);
- активний розвиток товарно-грошових відносин (світова торгівля); зростання вивільнених капіталів; зростання вивільненої робочої сили із сільського господарства;
- активний розвиток науки і техніки.

Економічний розвиток кожної країни має свої особливості [1].

Промисловий переворот, як світовий економічний процес, зумовив існування у період з 1815 до 1875 року так званої **системи вільної конкуренції** [2].

Із завершенням промислового перевороту розпочався **етап індустріального розвитку суспільства**. Основним його змістом був процес створення великого машинного виробництва в усіх галузях господарства. Індустріалізація забезпечила перевагу промисловості над сільським господарством, важкої індустрії над легкою [3].

11. Загальна характеристика економіки та економічних теорій індустріальної епохи

Епоха машин настає тоді, коли з'являються ринок попиту та пропонування, підприємець, кредит, нарешті, коли є вільнонайманий працівник з технічними знаннями, які він здобуває, як правило, коштом підприємця.

Поява машини для виробництва предметів масового попиту відрізняє західну цивілізацію від східної.

Промисловий переворот — це загальносвітовий процес переходу від мануфактурного виробництва з ремісничою технікою і технологією до фабрично-заводського розширеного товарного виробництва, створеного на основі використання машинної техніки, технології та вільнонайманої робочої сили.

Промисловий переворот як економічне поняття з'являється лише у ХХ ст., зокрема у праці А. Тойнбі «Розуміння історії».

До характерних рис промислового перевороту як світового економічного процесу слід віднести:

- використання у промисловому виробництві робочих машин та механізмів;
- використання парових машин;
- поступове створення національної машинобудівної галузі;
- зростання ролі в соціально-економічному житті суспільства буржуазії (зокрема, купців, фабрикантів) та пролетаріату.

До основних передумов промислового перевороту потрібно віднести:

- зростання потреб ринку у промислових товарах (промисловий переворот забезпечив формування елементів вільної конкуренції — 1825–1875 рр.);
- активний розвиток товарно-грошових відносин (світова торгівля); зростання вивільнених капіталів; зростання вивільненої робочої сили із сільського господарства;
- активний розвиток науки і техніки.

Економічний розвиток кожної країни має свої особливості [1].

Промисловий переворот, як світовий економічний процес, зумовив існування у період з 1815 до 1875 року так званої **системи вільної конкуренції** [2].

Із завершенням промислового перевороту розпочався **етап індустріального розвитку суспільства**. Основним його змістом був процес створення великого машинного виробництва в усіх галузях господарства. Індустріалізація забезпечила перевагу промисловості над сільським господарством, важкої індустрії над легкою [3].

Індустріалізацію як світовий економічний процес зумовив **другий етап науково-технічної революції**, що розпочався у останній третині XIX ст.[4]

Під час індустріалізації **відбувається концентрація виробництва** і серйозні зміни в самій структурі економіки, організації та управлінні виробництвом — виникають монополії, акціонерні товариства. Це свідчило про завершення періоду вільної конкуренції та початок практикування несумлінної конкуренції, в основі якої лежала боротьба за ринки сировинних та трудових ресурсів, ринки збуту, кредити тощо. Кількість дрібних підприємств у світовому господарстві у кінці XIX ст. різко зменшувалася з 50 до 30 %. Структура ринку перейшла в новий стан монополістичної конкуренції [5].

Нові економічні процеси, соціально-економічні зміни відображалися в розмаїтті економічної думки. Формується т. з. критичний напрям політичної економії, різні економічні школи: історична, нова історична, австрійська, кембриджська, американська, шведська, математична.

У 40-х роках XIX ст. створювалися англійські чартистські організації, активізувалися політичні виступи робітників — виник марксизм.

Економічна дійсність початку 20 століття, зокрема активний процес монополізації світового виробництва, зумовили розвиток теорії монополістичної і недосконалої конкуренції [6].

Примітки

1. Так, у XVIII ст. господарство Англії, Франції, Німеччини, Росії різко відрізнялося. У Франції господарює кольбертизм із його значним втручанням у комерційну діяльність, з його сеньйоральним сільським господарством. У Німеччині — сотні відособлених господарств-держав на основі абсолютистського управління, що ведуть між собою економічну та релігійну війну (тридцятирічну). Наприкінці XVIII ст. Англія починає своє входження в індустріальну революцію. Досвід підприємницької діяльності в сільському господарстві переноситься на промисловість і передусім туди, де немає гільдійських регламентацій. Місце мануфактури посідає фабрика. Економіка індустріального типу характеризується тим, що в промисловому виробництві зосереджується від 45 до 70 % працездатного населення. Більшість робітників забезпечують обслуговування машин та механізмів, здійснюючи найпростіші операції. Випускається, як правило, однорідна продукція. Визначальна роль належить таким галузям промисловості, як гірничодобувна, металургійна, машинобудівна, текстильна.

2. До основних ознак цієї системи належать: відсутність можливостей впливу на ціну товару; покупці та продавці на ринку визнають ціну товару як початкову; відсутність товарного знака; єдиним критерієм вартості товару є ціна; відсутність економічних та юридичних привілеїв; рівні стартові права та можливості; основним чинником мобільності виробництва є попит та пропозиція на ринку промислових товарів; однакові можливості доступу до різних ви-

Індустріалізацію як світовий економічний процес зумовив **другий етап науково-технічної революції**, що розпочався у останній третині XIX ст.[4]

Під час індустріалізації **відбувається концентрація виробництва** і серйозні зміни в самій структурі економіки, організації та управлінні виробництвом — виникають монополії, акціонерні товариства. Це свідчило про завершення періоду вільної конкуренції та початок практикування несумлінної конкуренції, в основі якої лежала боротьба за ринки сировинних та трудових ресурсів, ринки збуту, кредити тощо. Кількість дрібних підприємств у світовому господарстві у кінці XIX ст. різко зменшувалася з 50 до 30 %. Структура ринку перейшла в новий стан монополістичної конкуренції [5].

Нові економічні процеси, соціально-економічні зміни відображалися в розмаїтті економічної думки. Формується т. з. критичний напрям політичної економії, різні економічні школи: історична, нова історична, австрійська, кембриджська, американська, шведська, математична.

У 40-х роках XIX ст. створювалися англійські чартистські організації, активізувалися політичні виступи робітників — виник марксизм.

Економічна дійсність початку 20 століття, зокрема активний процес монополізації світового виробництва, зумовили розвиток теорії монополістичної і недосконалої конкуренції [6].

Примітки

1. Так, у XVIII ст. господарство Англії, Франції, Німеччини, Росії різко відрізнялося. У Франції господарює кольбертизм із його значним втручанням у комерційну діяльність, з його сеньйоральним сільським господарством. У Німеччині — сотні відособлених господарств-держав на основі абсолютистського управління, що ведуть між собою економічну та релігійну війну (тридцятирічну). Наприкінці XVIII ст. Англія починає своє входження в індустріальну революцію. Досвід підприємницької діяльності в сільському господарстві переноситься на промисловість і передусім туди, де немає гільдійських регламентацій. Місце мануфактури посідає фабрика. Економіка індустріального типу характеризується тим, що в промисловому виробництві зосереджується від 45 до 70 % працездатного населення. Більшість робітників забезпечують обслуговування машин та механізмів, здійснюючи найпростіші операції. Випускається, як правило, однорідна продукція. Визначальна роль належить таким галузям промисловості, як гірничодобувна, металургійна, машинобудівна, текстильна.

2. До основних ознак цієї системи належать: відсутність можливостей впливу на ціну товару; покупці та продавці на ринку визнають ціну товару як початкову; відсутність товарного знака; єдиним критерієм вартості товару є ціна; відсутність економічних та юридичних привілеїв; рівні стартові права та можливості; основним чинником мобільності виробництва є попит та пропозиція на ринку промислових товарів; однакові можливості доступу до різних ви-

дів інформації та її використання у процесі відтворення; виробник не може покинути ринок без втрат.

3. Збільшується частка промислових підприємств у виробництві ВВП та національного доходу. Індустріалізація характеризується структурними змінами в господарстві окремих країн. На основі науково-технічних та технологічних винаходів виникають нові галузі виробництва, відбувається вдосконалення і модернізація старих. Характер та терміни індустріалізації залежали від вихідного рівня промислового перевороту, економічних умов кожної країни.

4. Науково-технічний прогрес відбувався у кількох основних напрямках, які визначали ступінь механізації виробництва, зв'язку та побутової сфери: електрична революція; відбувся прорив у освоєнні нових видів енергії; винайдено телефонний зв'язок, телеграф, радіо; хімічна революція; з'явилася авіаційна промисловість; вдосконалено металургійне виробництво; розпочалася автоматизація, стандартизація та уніфікація виробництва; розвивається наукова організація праці. Технічні та технологічні відкриття різко підвищили ефективність праці, почалося масове виробництво товарів, знизилася їхня собівартість.

Обсяг світового промислового виробництва збільшився в 3 рази, сукупна протяжність залізниць зросла у 3,5 разу, середні темпи зростання економіки провідних країн перевищували 3,5 % річних упродовж 30 років, що було найвищим показником за останні 200 років.

5. До основних ознак монополістичної конкуренції необхідно віднести: злиття банківського капіталу з промисловим; вихід монополій за національні межі; неможливість індивідуального входження в галузь виробництва; нерівномірний доступ до інформації; неоднорідність товару та наявність т. з. брендів (товарних марок, знаків, патентів); контроль 3–5 % частки ринку даної галузі у невеликої кількості виробників (продавців).

6. Основоположником теорії монополістичної конкуренції став професор Гарвардського університету Е. Чемберлін, який 1933 року опублікував працю «Теорія монополістичної конкуренції». Сутність нових теоретичних ідей висловлених в даній праці Е. Чемберліном полягає в тому, що основною умовою оволодіння ринком або суттю монополії є контроль над пропозицією, а отже, над ціною, який досягається взаємозаміною конкуруючих товарів, тобто «диференціацією продукції.»

Найвизначнішою продовжувачкою вчення «школи Маршалла» була професор Кембриджського університету Дж. Робінсон, яка в 1933 році опублікувала працю «Економічна теорія недосконалої конкуренції». Її основна ідея ґрунтується на вивченні ринкових аспектів функціонування монополій, конкуренція між якими через порушення рівноваги в економіці є, на її думку, недосконалою (за термінологією Е. Чемберліна — монополістичною).

Едвар Чемберлін і Джоан Робінсон зуміли показати основне — відзначаючись великою життєвою силою, конкуренція і досконала, і недосконала потребує водночас створення механізму, який би забезпечив і гарантував її збереження. Цю теоретично-практичну проблему в подальшому вирішував Дж. М. Кейнс.

дів інформації та її використання у процесі відтворення; виробник не може покинути ринок без втрат.

3. Збільшується частка промислових підприємств у виробництві ВВП та національного доходу. Індустріалізація характеризується структурними змінами в господарстві окремих країн. На основі науково-технічних та технологічних винаходів виникають нові галузі виробництва, відбувається вдосконалення і модернізація старих. Характер та терміни індустріалізації залежали від вихідного рівня промислового перевороту, економічних умов кожної країни.

4. Науково-технічний прогрес відбувався у кількох основних напрямках, які визначали ступінь механізації виробництва, зв'язку та побутової сфери: електрична революція; відбувся прорив у освоєнні нових видів енергії; винайдено телефонний зв'язок, телеграф, радіо; хімічна революція; з'явилася авіаційна промисловість; вдосконалено металургійне виробництво; розпочалася автоматизація, стандартизація та уніфікація виробництва; розвивається наукова організація праці. Технічні та технологічні відкриття різко підвищили ефективність праці, почалося масове виробництво товарів, знизилася їхня собівартість.

Обсяг світового промислового виробництва збільшився в 3 рази, сукупна протяжність залізниць зросла у 3,5 разу, середні темпи зростання економіки провідних країн перевищували 3,5 % річних упродовж 30 років, що було найвищим показником за останні 200 років.

5. До основних ознак монополістичної конкуренції необхідно віднести: злиття банківського капіталу з промисловим; вихід монополій за національні межі; неможливість індивідуального входження в галузь виробництва; нерівномірний доступ до інформації; неоднорідність товару та наявність т. з. брендів (товарних марок, знаків, патентів); контроль 3–5 % частки ринку даної галузі у невеликої кількості виробників (продавців).

6. Основоположником теорії монополістичної конкуренції став професор Гарвардського університету Е. Чемберлін, який 1933 року опублікував працю «Теорія монополістичної конкуренції». Сутність нових теоретичних ідей висловлених в даній праці Е. Чемберліном полягає в тому, що основною умовою оволодіння ринком або суттю монополії є контроль над пропозицією, а отже, над ціною, який досягається взаємозаміною конкуруючих товарів, тобто «диференціацією продукції.»

Найвизначнішою продовжувачкою вчення «школи Маршалла» була професор Кембриджського університету Дж. Робінсон, яка в 1933 році опублікувала працю «Економічна теорія недосконалої конкуренції». Її основна ідея ґрунтується на вивченні ринкових аспектів функціонування монополій, конкуренція між якими через порушення рівноваги в економіці є, на її думку, недосконалою (за термінологією Е. Чемберліна — монополістичною).

Едвар Чемберлін і Джоан Робінсон зуміли показати основне — відзначаючись великою життєвою силою, конкуренція і досконала, і недосконала потребує водночас створення механізму, який би забезпечив і гарантував її збереження. Цю теоретично-практичну проблему в подальшому вирішував Дж. М. Кейнс.

12. Економічна думка в Україні (XIX — початок XX ст.)

З початком у 20-х роках XIX ст. промислового перевороту та поступової капіталізації господарства чітко простежується розвиток політичної економії в Україні у взаємозв'язку з досягненнями світової економічної науки.

Уперше в Україні ідеї А. Сміта розвивають **О. Михалевич** (перший український скорочений переклад у Львові «Багатства народів»), **М. Плітковський** (перший повний переклад російською мовою «Багатства народів») та **М.А. Балудянський**, який першим з українських економістів у своїй «економічній системі» виклав теорію А. Сміта.

Найбільш відомим представником фізіократичної школи в Україні став **Василь Каразін** (1773–1842 рр.), ініціатор заснування Харківського університету та реформ освіти в Російській імперії. Український учений оригінально вирішував питання про взаємозв'язок народного добробуту, підприємництва та управління — «народна розкіш лише породжує і підтримує дух промисловості у державах». Він розрізняє матеріальний, моральний та політичний добробут народу, ставить його в пряму залежність від зростання народонаселення та способу управління. До фізіократів належали агрономи-економісти — **Андрій Самборський** (1732–1815), **Михайло Ліванов** (1751–1800), **Антон Прокопович-Антонський** (1762–1848).

До навчальних планів університетів було включено політичну економію. Одними із перших розробили такий курс **Йозеф Ланг** та **Т.Ф. Степанов** у Харківському університеті.

До української школи класичної політичної економії належав професор Київського університету **І.В. Вернадський** (1821–1884 рр.), який був видавцем та редактором журналу «Экономический указатель». Позитивно оцінюючи процес концентрації виробництва і капіталу, негативно ставиться до великої земельної власності, яка на той час була виключно поміщицькою, і пропонує пристосувати її до капіталістичних форм господарювання. І.В. Вернадський заперечував втручання держави в економічне життя, виступав проти ідей будівництва соціалізму.

У дореформений період основним питанням, навколо якого велася активна економічна та політична полеміка, було селянське питання. У 40-х роках XIX ст. формуються дві протилежні течії — революційно-демократична («Кирило-Мефодіївське товариство» — Т. Шевченко, М. Савич та інші) та ліберально-дворянська.

Значний вплив на економічну думку в Україні кінця XIX ст. мали М. Зібер (1844–1888), С. Подолинський (1850–1891), М. Туган-Барановський (1865–1919), Є. Слуцький (1880–1948).

12. Економічна думка в Україні (XIX — початок XX ст.)

З початком у 20-х роках XIX ст. промислового перевороту та поступової капіталізації господарства чітко простежується розвиток політичної економії в Україні у взаємозв'язку з досягненнями світової економічної науки.

Уперше в Україні ідеї А. Сміта розвивають **О. Михалевич** (перший український скорочений переклад у Львові «Багатства народів»), **М. Плітковський** (перший повний переклад російською мовою «Багатства народів») та **М.А. Балудянський**, який першим з українських економістів у своїй «економічній системі» виклав теорію А. Сміта.

Найбільш відомим представником фізіократичної школи в Україні став **Василь Каразін** (1773–1842 рр.), ініціатор заснування Харківського університету та реформ освіти в Російській імперії. Український учений оригінально вирішував питання про взаємозв'язок народного добробуту, підприємництва та управління — «народна розкіш лише породжує і підтримує дух промисловості у державах». Він розрізняє матеріальний, моральний та політичний добробут народу, ставить його в пряму залежність від зростання народонаселення та способу управління. До фізіократів належали агрономи-економісти — **Андрій Самборський** (1732–1815), **Михайло Ліванов** (1751–1800), **Антон Прокопович-Антонський** (1762–1848).

До навчальних планів університетів було включено політичну економію. Одними із перших розробили такий курс **Йозеф Ланг** та **Т.Ф. Степанов** у Харківському університеті.

До української школи класичної політичної економії належав професор Київського університету **І.В. Вернадський** (1821–1884 рр.), який був видавцем та редактором журналу «Экономический указатель». Позитивно оцінюючи процес концентрації виробництва і капіталу, негативно ставиться до великої земельної власності, яка на той час була виключно поміщицькою, і пропонує пристосувати її до капіталістичних форм господарювання. І.В. Вернадський заперечував втручання держави в економічне життя, виступав проти ідей будівництва соціалізму.

У дореформений період основним питанням, навколо якого велася активна економічна та політична полеміка, було селянське питання. У 40-х роках XIX ст. формуються дві протилежні течії — революційно-демократична («Кирило-Мефодіївське товариство» — Т. Шевченко, М. Савич та інші) та ліберально-дворянська.

Значний вплив на економічну думку в Україні кінця XIX ст. мали М. Зібер (1844–1888), С. Подолинський (1850–1891), М. Туган-Барановський (1865–1919), Є. Слуцький (1880–1948).

М. Зібер підготував ряд праць з політичної економії та статистики: «Основи політичної економії» (1873), «Життя і праці Рікардо» (1874), «Девід Рікардо і Карл Маркс в їх суспільно-економічних дослідженнях» (1885) та інші; С. Подолинський — «Парова машина», «Про бідність», «Ремесла і фабрики на Україні».

С. Подолинський (1850–1891) 1880 року у журналі «Слово» опублікував статтю «Праця людини і її відношення до розподілу енергії». У цій праці вперше у світовій науці було запропоновано енергетичну теорію органічного життя, у якій здійснено аналіз розподілу енергії у всесвіті та роль праці у її збереженні та нагромадженні, подано нове природничо-наукове визначення праці, що збільшує енергетичний бюджет людства [1].

М. Туган-Барановський (1865–1919) займався багатьма теоретичними проблемами економічного життя. Учений розділяє ідеї класичної школи, активно критикує трудову теорію вартості та додаткової вартості, виступає проти марксистського детермінізму, за ігнорування психології людей, їхньої моралі. Він намагався переорієнтувати політичну економію в Росії та Україні на позиції суб'єктивно-психологічної школи та неокласицизму. Туган-Барановський став першовідкривачем сучасної інвестиційної теорії циклів. Ця теорія справила величезний вплив на подальший розвиток політичної економії.

Є. Слуцький (1880–1948) у 1915 р. опублікував статтю «До теорії збалансованого бюджету споживача». У цій статті було показано взаємозв'язок між функцією корисності і рухом цін та грошових доходів населення [2].

Примітки

1. Результати дослідження були викладені у десяти тезах-висновках. Перш за все Подолинський наголошував на тому, що загальна кількість енергії, яка нагромаджена на землі і є в розпорядженні людства, поступово збільшується за рахунок праці. Саме він уперше у світовій науці висловив гіпотезу про можливість безпосереднього синтезу продуктів харчування з неорганічних елементів. Разом з цими важливими висновками вчений вважав, що позбавити людство від марнотратства природних ресурсів та забезпечити найбільше акумульованя енергії може лише соціалізм.

2. Дане дослідження вважається початком вивчення економіко-математичних проблем попиту та взаємозв'язку між функцією попиту, рухом цін і доходів. Воно було визнано та високо оцінене зарубіжними економістами Р. Алленом та Дж. Хіксом. Є. Слуцький вперше у світовій науці поставив питання про потребу у формуванні особливої науки — **праксеології**. Ця наука повинна була займатися розробкою принципів раціональної поведінки людей в різних умовах життя. Ідеї Є. Слуцького, модернізувавши математичним апаратом, використовували видатні зарубіжні економісти К. Ерроу та Ж. Дебре.

М. Зібер підготував ряд праць з політичної економії та статистики: «Основи політичної економії» (1873), «Життя і праці Рікардо» (1874), «Девід Рікардо і Карл Маркс в їх суспільно-економічних дослідженнях» (1885) та інші; С. Подолинський — «Парова машина», «Про бідність», «Ремесла і фабрики на Україні».

С. Подолинський (1850–1891) 1880 року у журналі «Слово» опублікував статтю «Праця людини і її відношення до розподілу енергії». У цій праці вперше у світовій науці було запропоновано енергетичну теорію органічного життя, у якій здійснено аналіз розподілу енергії у всесвіті та роль праці у її збереженні та нагромадженні, подано нове природничо-наукове визначення праці, що збільшує енергетичний бюджет людства [1].

М. Туган-Барановський (1865–1919) займався багатьма теоретичними проблемами економічного життя. Учений розділяє ідеї класичної школи, активно критикує трудову теорію вартості та додаткової вартості, виступає проти марксистського детермінізму, за ігнорування психології людей, їхньої моралі. Він намагався переорієнтувати політичну економію в Росії та Україні на позиції суб'єктивно-психологічної школи та неокласицизму. Туган-Барановський став першовідкривачем сучасної інвестиційної теорії циклів. Ця теорія справила величезний вплив на подальший розвиток політичної економії.

Є. Слуцький (1880–1948) у 1915 р. опублікував статтю «До теорії збалансованого бюджету споживача». У цій статті було показано взаємозв'язок між функцією корисності і рухом цін та грошових доходів населення [2].

Примітки

1. Результати дослідження були викладені у десяти тезах-висновках. Перш за все Подолинський наголошував на тому, що загальна кількість енергії, яка нагромаджена на землі і є в розпорядженні людства, поступово збільшується за рахунок праці. Саме він уперше у світовій науці висловив гіпотезу про можливість безпосереднього синтезу продуктів харчування з неорганічних елементів. Разом з цими важливими висновками вчений вважав, що позбавити людство від марнотратства природних ресурсів та забезпечити найбільше акумульованя енергії може лише соціалізм.

2. Дане дослідження вважається початком вивчення економіко-математичних проблем попиту та взаємозв'язку між функцією попиту, рухом цін і доходів. Воно було визнано та високо оцінене зарубіжними економістами Р. Алленом та Дж. Хіксом. Є. Слуцький вперше у світовій науці поставив питання про потребу у формуванні особливої науки — **праксеології**. Ця наука повинна була займатися розробкою принципів раціональної поведінки людей в різних умовах життя. Ідеї Є. Слуцького, модернізувавши математичним апаратом, використовували видатні зарубіжні економісти К. Ерроу та Ж. Дебре.

13. Економічна теорія марксизму

Про марксизм сьогодні на Заході й у нашій країні поширені різні уявлення. Під **марксизмом** варто розуміти економічну теорію Маркса, представлену в трьох томах «Капіталу» і «Теоріях додаткової вартості».

Незважаючи на те, що окремі частини «Капіталу» Марксом не були довершені і він сам про це говорив, економічна теорія марксизму є досить системною і послідовною [1].

Сьогодні в наукових колах існує згода в тім, що марксизм являє собою розвиток і завершення класичної політичної економії. Іноді на Заході Маркса розглядають як продовжувача вчення утопістів або як послідовника Давида Рікардо. Ці уявлення явно спотворюють суть справи [2].

Сам Маркс оцінював свої заслуги в економічній теорії надто скромно. Його дійсні наукові відкриття пов'язані з двома речами — **розвитком двоїстого характеру праці** і розглядом **додаткової вартості** в її власному змісті як надлишку праці — на відміну від прибутку, відсотка і ренти, що виступають у якості її специфічних форм і окремих випадків. Ці дві обставини і визначили той чіткий і послідовний характер викладу економічної теорії марксизму, яким захоплювався Веблен та багато інших дослідників [3].

Марксизм надавав надзвичайно великої уваги не стільки технології (хоча Маркс вбачав у появі «науки технології» важливий елемент руху і розвитку індустріального суспільства), скільки **праці, її процесуальним характеристикам та її формам**. У той же час праця (і особливо процес праці) імпліцитно містить у собі технологію як послідовність дій над вихідним матеріалом, для того щоб він перетворився в благо, необхідне людині.

Надзвичайно чітко Маркс сформулював предмет свого дослідження в «Капіталі»: це — капіталістичний спосіб виробництва і відповідні йому відносини виробництва й обміну. При цьому Маркс добре розумів, що сфера обміну і обігу являє собою сферу вільної поведінки людини — як він говорив, сферу волі, рівності, братерства і бентама. Що стосується сфери виробництва, то вона представлена в Маркса послідовними процесами, що диктують людям необхідність дії. Відзначимо цю відмінність: якщо сфера обігу у відомому змісті є сферою волі (що існує в межах обсягу гаманця), то сфера виробництва являє собою сферу обмежень індивідуальної волі об'єктивними обставинами. Тут людські дії підпорядковані меті виробництва, природним властивостям використовуваних у виробництві речей і природних процесів. При цьому спосіб виробництва — явище історичного характеру. Кожен спосіб виробництва виникав у силу певних історичних передумов і замінювався іншим завдяки тим передумовам, що він створював власним розвитком.

13. Економічна теорія марксизму

Про марксизм сьогодні на Заході й у нашій країні поширені різні уявлення. Під **марксизмом** варто розуміти економічну теорію Маркса, представлену в трьох томах «Капіталу» і «Теоріях додаткової вартості».

Незважаючи на те, що окремі частини «Капіталу» Марксом не були довершені і він сам про це говорив, економічна теорія марксизму є досить системною і послідовною [1].

Сьогодні в наукових колах існує згода в тім, що марксизм являє собою розвиток і завершення класичної політичної економії. Іноді на Заході Маркса розглядають як продовжувача вчення утопістів або як послідовника Давида Рікардо. Ці уявлення явно спотворюють суть справи [2].

Сам Маркс оцінював свої заслуги в економічній теорії надто скромно. Його дійсні наукові відкриття пов'язані з двома речами — **розвитком двоїстого характеру праці** і розглядом **додаткової вартості** в її власному змісті як надлишку праці — на відміну від прибутку, відсотка і ренти, що виступають у якості її специфічних форм і окремих випадків. Ці дві обставини і визначили той чіткий і послідовний характер викладу економічної теорії марксизму, яким захоплювався Веблен та багато інших дослідників [3].

Марксизм надавав надзвичайно великої уваги не стільки технології (хоча Маркс вбачав у появі «науки технології» важливий елемент руху і розвитку індустріального суспільства), скільки **праці, її процесуальним характеристикам та її формам**. У той же час праця (і особливо процес праці) імпліцитно містить у собі технологію як послідовність дій над вихідним матеріалом, для того щоб він перетворився в благо, необхідне людині.

Надзвичайно чітко Маркс сформулював предмет свого дослідження в «Капіталі»: це — капіталістичний спосіб виробництва і відповідні йому відносини виробництва й обміну. При цьому Маркс добре розумів, що сфера обміну і обігу являє собою сферу вільної поведінки людини — як він говорив, сферу волі, рівності, братерства і бентама. Що стосується сфери виробництва, то вона представлена в Маркса послідовними процесами, що диктують людям необхідність дії. Відзначимо цю відмінність: якщо сфера обігу у відомому змісті є сферою волі (що існує в межах обсягу гаманця), то сфера виробництва являє собою сферу обмежень індивідуальної волі об'єктивними обставинами. Тут людські дії підпорядковані меті виробництва, природним властивостям використовуваних у виробництві речей і природних процесів. При цьому спосіб виробництва — явище історичного характеру. Кожен спосіб виробництва виникав у силу певних історичних передумов і замінювався іншим завдяки тим передумовам, що він створював власним розвитком.

Центральне місце у всій економічній системі марксизму займає **праця**. І всі економічні форми, розглянуті Марксом, — товар, капітал, фабрика, прибуток, рента і т.д. — містять у собі працю як субстанцію і як специфічну економічну форму.

Сучасні марксистки являють собою квітчастий букет різних представників науки. Деякі з них є справжніми знавцями і прихильниками ідей Маркса. Інші намагаються «вживити» у марксизм ідею методологічного індивідуалізму. Треті прагнуть звільнити марксизм від «наддетермінізму», вважаючи, що детермінізм не відповідає сучасному духу волі і демократії. Однак звільняючись від детермінізму, вони звільняються від об'єктивних причин і закономірностей, звільняються від економічної науки як науки [4].

Примітки

1. Т. Веблен зазначав, що в історії економічної науки найбільш логічно побудованої теорії, ніж марксизм, не знаходимо. У той же час Веблен критикував марксизм за так званий гедонізм, знаходячи подібність між Марксом і Бентамом. Цю критику Маркса сучасні інституціоналісти повторюють і сьогодні.

2. Зовсім не Маркс відкрив додаткову вартість і класову боротьбу. Про те, що в суспільстві існують класи і відбувається їхня безупинна боротьба відкрито не Марксом, а задовго до нього — французькими істориками. Те, що прибуток являє собою неоплачену працю найманого робітника, чітко висловив Адам Сміт. Цієї ж думки послідовно дотримувався Давид Рікардо. Маркс лише додав цим відкриттям більш чіткого і послідовного вираження.

3. Так, аналіз Марксом здійснення промислової революції і переходу від мануфактури до фабричного виробництва дав підставу говорити відомому американському економісту П. Друкеру, що дотепер ніхто з економістів не розбирався в ролі технології в економічному розвитку суспільства так глибоко, як Маркс. Хоча в дійсності технологія як найважливіший елемент економічної системи і бази інституціональної структури серйозно досліджувалася в інституціоналізмі — від Веблена до його сучасних представників. Це дає підставу очікувати дуже цікавих наукових результатів від об'єднання поглядів інституціоналізму і марксизму.

4. Яким би не було квітчасте коло марксистів, на заході марксизм вважається вагомим науковим напрямком. З ним продовжують сперечатися — іноді по-вебленовські за «гедонізм», але частіше за прихильність класовій боротьбі і соціалістичним ідеям. Насправді в безпосередньому вигляді останні представлені лише в невеликих фрагментах «Капіталу» (у 7 параграфі 24 гл. 1 т., у деяких зауваженнях 2 т., де мова йде про можливість суспільної бухгалтерії, а також в останній незакінченій главі 3 т., присвяченій класам).

Центральне місце у всій економічній системі марксизму займає **праця**. І всі економічні форми, розглянуті Марксом, — товар, капітал, фабрика, прибуток, рента і т.д. — містять у собі працю як субстанцію і як специфічну економічну форму.

Сучасні марксистки являють собою квітчастий букет різних представників науки. Деякі з них є справжніми знавцями і прихильниками ідей Маркса. Інші намагаються «вживити» у марксизм ідею методологічного індивідуалізму. Треті прагнуть звільнити марксизм від «наддетермінізму», вважаючи, що детермінізм не відповідає сучасному духу волі і демократії. Однак звільняючись від детермінізму, вони звільняються від об'єктивних причин і закономірностей, звільняються від економічної науки як науки [4].

Примітки

1. Т. Веблен зазначав, що в історії економічної науки найбільш логічно побудованої теорії, ніж марксизм, не знаходимо. У той же час Веблен критикував марксизм за так званий гедонізм, знаходячи подібність між Марксом і Бентамом. Цю критику Маркса сучасні інституціоналісти повторюють і сьогодні.

2. Зовсім не Маркс відкрив додаткову вартість і класову боротьбу. Про те, що в суспільстві існують класи і відбувається їхня безупинна боротьба відкрито не Марксом, а задовго до нього — французькими істориками. Те, що прибуток являє собою неоплачену працю найманого робітника, чітко висловив Адам Сміт. Цієї ж думки послідовно дотримувався Давид Рікардо. Маркс лише додав цим відкриттям більш чіткого і послідовного вираження.

3. Так, аналіз Марксом здійснення промислової революції і переходу від мануфактури до фабричного виробництва дав підставу говорити відомому американському економісту П. Друкеру, що дотепер ніхто з економістів не розбирався в ролі технології в економічному розвитку суспільства так глибоко, як Маркс. Хоча в дійсності технологія як найважливіший елемент економічної системи і бази інституціональної структури серйозно досліджувалася в інституціоналізмі — від Веблена до його сучасних представників. Це дає підставу очікувати дуже цікавих наукових результатів від об'єднання поглядів інституціоналізму і марксизму.

4. Яким би не було квітчасте коло марксистів, на заході марксизм вважається вагомим науковим напрямком. З ним продовжують сперечатися — іноді по-вебленовські за «гедонізм», але частіше за прихильність класовій боротьбі і соціалістичним ідеям. Насправді в безпосередньому вигляді останні представлені лише в невеликих фрагментах «Капіталу» (у 7 параграфі 24 гл. 1 т., у деяких зауваженнях 2 т., де мова йде про можливість суспільної бухгалтерії, а також в останній незакінченій главі 3 т., присвяченій класам).

14. «Маржинальна революція» в економічній теорії

Еволюція класичної політичної економії, формування принципово нових нових поглядів на основні проблеми економічної науки, методи їх дослідження і вирішення, створили умови переходу до неокласичної економічної теорії, основою якої стала маржинальна економічна концепція [1].

Виникнення маржиналізму було зумовлено:

- прискореним розвитком ринкових відносин;
- поглибленням поділу праці та усупільненням виробництва, що проявилось в утворенні монополій та посиленні індивідуалізації господарського життя та взаємозалежності суб'єктів економічної системи;
- відбулися глибокі якісні зміни в виробництві, методах управління економікою, структурі споживчих потреб;
- практично сформувався ринок споживача, який прийшов на зміну ринку виробника.

В умовах стихійного ринкового механізму значно зросла роль розрахунків приватного підприємця стосовно прийняття обґрунтованих рішень про обсяги виробництва та продажу, рівня цін тощо, оскільки від цього залежало його процвітання чи невдачі. Маржинальна економічна теорія стала специфічною формою відображення цього процесу, запропонувавши шляхи вивчення конкретних проблем ринку: взаємозв'язок ціни та попиту на окремі товари, комбінації різних чинників виробництва у межах окремих підприємств тощо[2]. Саме це перетворило маржиналізм на економічний метод, в основі якого знаходяться дослідження граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи.

Основними принципами маржиналізму є:

1) суб'єктивно-психологічний підхід до економічних явищ. Основним стало не узагальнення фактів господарського життя, як це було у представників класичної політекономії, а суб'єктивна оцінка цих фактів окремою особою. Маржиналісти доводили, що спираючись на суб'єктивні оцінки, можна пояснити загальні закономірності економічної поведінки, будь-які економічні явища і процеси;

2) раціональна економічна поведінка суб'єктів за умов вільного підприємництва. Ринкова економіка уявлялася як сукупність раціонально мислячих суб'єктів господарювання, поведінка яких спрямована на максимізацію власної вигоди. Цей принцип висував на перший план сферу споживання, а сфері виробництва відводив підпорядковану роль;

3) рідкісність, тобто обмежений характер ресурсів, припущення про обмеженість, фіксовану величину пропозиції певного ресурсу чи якогось блага. Тому ціна життєвих благ повністю залежить від попиту на них;

14. «Маржинальна революція» в економічній теорії

Еволюція класичної політичної економії, формування принципово нових нових поглядів на основні проблеми економічної науки, методи їх дослідження і вирішення, створили умови переходу до неокласичної економічної теорії, основою якої стала маржинальна економічна концепція [1].

Виникнення маржиналізму було зумовлено:

- прискореним розвитком ринкових відносин;
- поглибленням поділу праці та усупільненням виробництва, що проявилось в утворенні монополій та посиленні індивідуалізації господарського життя та взаємозалежності суб'єктів економічної системи;
- відбулися глибокі якісні зміни в виробництві, методах управління економікою, структурі споживчих потреб;
- практично сформувався ринок споживача, який прийшов на зміну ринку виробника.

В умовах стихійного ринкового механізму значно зросла роль розрахунків приватного підприємця стосовно прийняття обґрунтованих рішень про обсяги виробництва та продажу, рівня цін тощо, оскільки від цього залежало його процвітання чи невдачі. Маржинальна економічна теорія стала специфічною формою відображення цього процесу, запропонувавши шляхи вивчення конкретних проблем ринку: взаємозв'язок ціни та попиту на окремі товари, комбінації різних чинників виробництва у межах окремих підприємств тощо[2]. Саме це перетворило маржиналізм на економічний метод, в основі якого знаходяться дослідження граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи.

Основними принципами маржиналізму є:

1) суб'єктивно-психологічний підхід до економічних явищ. Основним стало не узагальнення фактів господарського життя, як це було у представників класичної політекономії, а суб'єктивна оцінка цих фактів окремою особою. Маржиналісти доводили, що спираючись на суб'єктивні оцінки, можна пояснити загальні закономірності економічної поведінки, будь-які економічні явища і процеси;

2) раціональна економічна поведінка суб'єктів за умов вільного підприємництва. Ринкова економіка уявлялася як сукупність раціонально мислячих суб'єктів господарювання, поведінка яких спрямована на максимізацію власної вигоди. Цей принцип висував на перший план сферу споживання, а сфері виробництва відводив підпорядковану роль;

3) рідкісність, тобто обмежений характер ресурсів, припущення про обмеженість, фіксовану величину пропозиції певного ресурсу чи якогось блага. Тому ціна життєвих благ повністю залежить від попиту на них;

4) способи економічного аналізу процесів і явищ (причинно-наслідкова залежність економічних явищ, функціональний аналіз, математичні та статистичні методи аналізу);

5) ідеологічна нейтральність економічного аналізу.

Щоб підкреслити об'єктивність своїх досліджень, неокласичні теоретики відмовились від традиційної назви науки «політична економія» на користь більш нейтральної — «економікс» (economics).

Перегляд цінностей класичної політичної економії наприкінці XIX ст. нерідко називають «маржинальною революцією» [3].

Примітки

1. Родоначальниками маржиналізму вважаються:

- Карл Менгер (1840-1921), засновник і лідер австрійської школи і теорії граничної корисності; праці- «Основи політичної економії» (1871), «Дослідження про методи соціальних наук і політичної економії зокрема» (1883);

- Вільям Стенлі Джевонс (1835-1882), британський економіст, статистик, філософ, математик; праці — «Теорія політичної економії»(1871), «Принципи науки» (1874);

- Леон Вальрас (1834-1910) французький економіст; праця «Елементи чистої політичної економії»(1874).

Зазначені автори розвинули і збагатили вчення про корисність мислителів XVIII ст. Кондильяка та Галіані теорією граничного аналізу (marginal analysis). Цей термін і дав назву цій течії економічної науки.

2. Маржиналізм запропонував систему дослідження ринкової поведінки окремого суб'єкта господарювання та виявлення закономірностей економічного розвитку на рівні фірми (підприємства), тобто на рівні мікроекономіки.

3. Термін «маржинальна революція» вперше застосував у 1886 р. Леон Вальрас. Виокремлюються два етапи «маржинальної революції»:

- ранній маржиналізм — 70-80-ті роки — акцентував увагу на значенні економічного дослідження попиту з використанням причинно-наслідкового аналізу;

- формування на ґрунті маржиналізму неокласичної теорії — 90-і роки — досліджували і попит і пропозицію з використанням функціонального аналізу економічних явищ і процесів, а згодом і метод математичного моделювання економічних процесів як засіб реалізації концепції економічної рівноваги на рівні мікроекономіки, який ґрунтувався на законі ринків Ж.Б. Сея з його головною ідеєю про саморегулювання та «автоматичну» рівновагу економіки.

4) способи економічного аналізу процесів і явищ (причинно-наслідкова залежність економічних явищ, функціональний аналіз, математичні та статистичні методи аналізу);

5) ідеологічна нейтральність економічного аналізу.

Щоб підкреслити об'єктивність своїх досліджень, неокласичні теоретики відмовились від традиційної назви науки «політична економія» на користь більш нейтральної — «економікс» (economics).

Перегляд цінностей класичної політичної економії наприкінці XIX ст. нерідко називають «маржинальною революцією» [3].

Примітки

1. Родоначальниками маржиналізму вважаються:

- Карл Менгер (1840-1921), засновник і лідер австрійської школи і теорії граничної корисності; праці- «Основи політичної економії» (1871), «Дослідження про методи соціальних наук і політичної економії зокрема» (1883);

- Вільям Стенлі Джевонс (1835-1882), британський економіст, статистик, філософ, математик; праці — «Теорія політичної економії»(1871), «Принципи науки» (1874);

- Леон Вальрас (1834-1910) французький економіст; праця «Елементи чистої політичної економії»(1874).

Зазначені автори розвинули і збагатили вчення про корисність мислителів XVIII ст. Кондильяка та Галіані теорією граничного аналізу (marginal analysis). Цей термін і дав назву цій течії економічної науки.

2. Маржиналізм запропонував систему дослідження ринкової поведінки окремого суб'єкта господарювання та виявлення закономірностей економічного розвитку на рівні фірми (підприємства), тобто на рівні мікроекономіки.

3. Термін «маржинальна революція» вперше застосував у 1886 р. Леон Вальрас. Виокремлюються два етапи «маржинальної революції»:

- ранній маржиналізм — 70-80-ті роки — акцентував увагу на значенні економічного дослідження попиту з використанням причинно-наслідкового аналізу;

- формування на ґрунті маржиналізму неокласичної теорії — 90-і роки — досліджували і попит і пропозицію з використанням функціонального аналізу економічних явищ і процесів, а згодом і метод математичного моделювання економічних процесів як засіб реалізації концепції економічної рівноваги на рівні мікроекономіки, який ґрунтувався на законі ринків Ж.Б. Сея з його головною ідеєю про саморегулювання та «автоматичну» рівновагу економіки.

15. Теоретичні надбання економічного вчення Альфреда Маршалла

Альфред Маршалл — фундатор неокласичної економічної теорії (economics), видатний англійський теоретик, професор Кембріджського університету, засновник і глава кембріджської економічної школи [1]. Вважав, що принципи, відкриті класиками будуть завжди зберігати своє значення.

А. Маршалл:

1) намагався розробити універсальну економічну концепцію на основі синтезу елементів трудової теорії вартості і теорії граничної корисності, що збагатило науку більш глибоким аналізом взаємозв'язку виробництва і обміну на основі функціонального методу дослідження;

2) йому вдалося перебороти протиріччя теорії граничної корисності й теорії факторів виробництва і сконцентрувати основну увагу на розробці теорії ціни, яка займає центральне місце в теоретичній моделі А. Маршалла.

Створена А. Маршаллом **economics**, використовуючи маржинальний аналіз, досліджувала поведінку суб'єктів господарювання на рівні мікроекономіки, тобто на рівні окремої фірми, галузі. Саме цим, вважав британський дослідник, і повинна займатися економічна наука, якій він дав таке визначення: «політична економія або (Economics) — це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона вивчає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка найбільш тісно пов'язана з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту. З одного боку — це наука про багатство, але з другого — це наука про людину, яка відчуває на собі вплив самих різних факторів; щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті» [2]. Такий підхід став визначальним у створенні кембріджської школи.

Примітки

1. Основна праця Альфреда Маршалла (1842-1924) — «Принципи економікс» (1890), над якою він працював більше 20-ти років, а виправляв і доповнював до кінця життя. Ця праця складалася з 6 томів і витримала вісім видань за життя автора і є одним з найвеличніших творів з економічної теорії за останні 100 років і справедливо заслужила своє місце серед класики. А в цілому наукові заслуги А.маршалла в гаузі економіки порівнюють з відкриттями Коперника в астрономії.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер с англ. — М., Издательская группа «Прогресс», 1993, с.56,69.

15. Теоретичні надбання економічного вчення Альфреда Маршалла

Альфред Маршалл — фундатор неокласичної економічної теорії (economics), видатний англійський теоретик, професор Кембріджського університету, засновник і глава кембріджської економічної школи [1]. Вважав, що принципи, відкриті класиками будуть завжди зберігати своє значення.

А. Маршалл:

1) намагався розробити універсальну економічну концепцію на основі синтезу елементів трудової теорії вартості і теорії граничної корисності, що збагатило науку більш глибоким аналізом взаємозв'язку виробництва і обміну на основі функціонального методу дослідження;

2) йому вдалося перебороти протиріччя теорії граничної корисності й теорії факторів виробництва і сконцентрувати основну увагу на розробці теорії ціни, яка займає центральне місце в теоретичній моделі А. Маршалла.

Створена А. Маршаллом **economics**, використовуючи маржинальний аналіз, досліджувала поведінку суб'єктів господарювання на рівні мікроекономіки, тобто на рівні окремої фірми, галузі. Саме цим, вважав британський дослідник, і повинна займатися економічна наука, якій він дав таке визначення: «політична економія або (Economics) — це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона вивчає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка найбільш тісно пов'язана з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту. З одного боку — це наука про багатство, але з другого — це наука про людину, яка відчуває на собі вплив самих різних факторів; щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті» [2]. Такий підхід став визначальним у створенні кембріджської школи.

Примітки

1. Основна праця Альфреда Маршалла (1842-1924) — «Принципи економікс» (1890), над якою він працював більше 20-ти років, а виправляв і доповнював до кінця життя. Ця праця складалася з 6 томів і витримала вісім видань за життя автора і є одним з найвеличніших творів з економічної теорії за останні 100 років і справедливо заслужила своє місце серед класики. А в цілому наукові заслуги А.маршалла в гаузі економіки порівнюють з відкриттями Коперника в астрономії.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер с англ. — М., Издательская группа «Прогресс», 1993, с.56,69.

16. Основні передпосилки неокласичної економічної теорії

У концептуальному ядрі неокласики (економічного мейнстріму або *mainstream economics*) базовими передпосилками (постулатами) є наступні [1].

1. Принцип методологічного індивідуалізму передбачає модель раціонального (обмежено раціонального) економічного агента.

2. Агентам вменяється принцип максимізації, який визначає економічну поведінку агентів ринку у відповідності з категорією суб'єктивної корисності.

3. Необхідним є наявність конкуренції (в різних видах) між агентами.

4. Передбачається можливість досягнення ринкової рівноваги, тобто постулюється зростання граничних витрат в міру поступового збільшення випуску, або «закон спадної віддачі факторів виробництва»[2].

Принцип методологічного індивідуалізму ряд науковців вважають основоположним: всі економічні феномени розуміються через індивідуальні дії економічних агентів. Економічний суб'єкт — таким може вважатися як індивід, так і фірма і навіть держава — є головною відправною точкою теоретичного аналізу. Саме індивідуальна поведінка уявляється головною для розуміння сутності економічних процесів, причому не тільки на мікро-, але й на макрорівні.

Система постулатів, яка базується на принципі методологічного індивідуалізму, зберігає свою стійкість. Ще не склалося альтернативного напрямку економічного знання, який би ґрунтувався на інших методологічних передпосилках.

Примітки

1. Під **mainstream economics** розуміється загальнодисциплінарна організація економічного знання, об'єднана загальними ідеалами і нормами економічних досліджень. До цього напрямку відносяться як ортодоксальна економічна теорія, так і неінституціональна теорія.

2. Даний набір передпосилок може бути представлений в різних варіаціях. Список постулатів мейнстріму може бути розширений зарахунок включення таких аксіом, як наявність стійких «виявлених переваг», які визначають «ринковий вибір» суб'єктів ринку; аксіоми про повну інформованість суб'єктів ринку; трактовкою суб'єктів ринку як «представницьких агентів» — одноманітних добросовісних індивідів і фірм; уявленням про те, що мотивація суб'єктів ринку (заробітна плата, дохід на капітал, інші доходи) визначається за загальними законами ринкового ціноутворення тощо (Кирдина С.Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма. — М. : Институт экономики РАН, 2013, с.8).

16. Основні передпосилки неокласичної економічної теорії

У концептуальному ядрі неокласики (економічного мейнстріму або *mainstream economics*) базовими передпосилками (постулатами) є наступні [1].

1. Принцип методологічного індивідуалізму передбачає модель раціонального (обмежено раціонального) економічного агента.

2. Агентам вменяється принцип максимізації, який визначає економічну поведінку агентів ринку у відповідності з категорією суб'єктивної корисності.

3. Необхідним є наявність конкуренції (в різних видах) між агентами.

4. Передбачається можливість досягнення ринкової рівноваги, тобто постулюється зростання граничних витрат в міру поступового збільшення випуску, або «закон спадної віддачі факторів виробництва»[2].

Принцип методологічного індивідуалізму ряд науковців вважають основоположним: всі економічні феномени розуміються через індивідуальні дії економічних агентів. Економічний суб'єкт — таким може вважатися як індивід, так і фірма і навіть держава — є головною відправною точкою теоретичного аналізу. Саме індивідуальна поведінка уявляється головною для розуміння сутності економічних процесів, причому не тільки на мікро-, але й на макрорівні.

Система постулатів, яка базується на принципі методологічного індивідуалізму, зберігає свою стійкість. Ще не склалося альтернативного напрямку економічного знання, який би ґрунтувався на інших методологічних передпосилках.

Примітки

1. Під **mainstream economics** розуміється загальнодисциплінарна організація економічного знання, об'єднана загальними ідеалами і нормами економічних досліджень. До цього напрямку відносяться як ортодоксальна економічна теорія, так і неінституціональна теорія.

2. Даний набір передпосилок може бути представлений в різних варіаціях. Список постулатів мейнстріму може бути розширений зарахунок включення таких аксіом, як наявність стійких «виявлених переваг», які визначають «ринковий вибір» суб'єктів ринку; аксіоми про повну інформованість суб'єктів ринку; трактовкою суб'єктів ринку як «представницьких агентів» — одноманітних добросовісних індивідів і фірм; уявленням про те, що мотивація суб'єктів ринку (заробітна плата, дохід на капітал, інші доходи) визначається за загальними законами ринкового ціноутворення тощо (Кирдина С.Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма. — М. : Институт экономики РАН, 2013, с.8).

17. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії

У 1936 році англійський економіст Дж. М. Кейнс опублікував свою видатну працю «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» [1].

Блискучий економіст Дж. Гелбрейт у свій час писав, що вона абсолютно незрозуміла, погано написана та передчасно опублікована. Проте її ідеї з захопленням зустріли представники економічної науки, які проголосили «кейнсіанську революцію» в економіці, в політичних та бізнесових колах. Відомий дослідник економічної думки Селігмен поставив книгу Кейнса в один ряд з «Багатством народів» Сміта та «Капіталом» К. Маркса.

Головна ідея книги полягала в тому, що ринкова система не є досконалою, а вільна конкуренція, яка під тиском монополій на початку ХХ ст. модифікувалася в **недосконалу конкуренцію**, не здатна автоматично відновлювати ринкову рівновагу.

Монополізація економіки підірвала механізм вільного ціноутворення і за цих умов ринкове господарство, на думку Кейнса, буде постійно перебувати у стані депресії. Кейнс піддав сумніву дію автоматичного механізму саморегування не тільки на ринку товарів, а й на ринках робочої сили та капіталу. Кейнс доказував, що механізм автоматичного зрівняння попиту та пропозицій, тобто саморегулювання, на якому базується неокласична теорія, є утопією [2].

Кейнс переконливо доводив несправедливість тези неокласиків про автоматичне «самозцілення» ринкової економіки від спаду та стагнації [3].

Новий підхід Кейнса особливо чітко виявився при аналізі **заощаджень** [4].

Кейнс змінив уявлення про **предмет та метод економічної теорії**. Її предметом він вважав кількісні функціональні залежності та взаємозв'язки макроекономічних показників, які поділив на **незалежні змінні** (сукупна пропозиція, інвестиції, норма процента, гранична схильність до споживання чи заощаджень) та **залежні змінні** (зайнятість, сукупний попит, національний дохід). Що стосується методу досліджень, то Кейнс економічні явища розглядав у вигляді **агрегатних** (сукупних) категорій, що дало йому можливість виявити загальні функціональні зв'язки в ринковій економічній системі.

Особливістю методу досліджень Кейнса є і введення при аналізі суб'єктивного фактору — **психології людей**. Сам дослідник зазначав, що закони, які він сформулював, є не стільки економічними, скільки психологічними.

Хоча своїй теорії Кейнс дав назву «**загальної теорії зайнятості**», вона виходить далеко за межі проблем власне зайнятості, її зміст значно глибший і ширший.

17. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії

У 1936 році англійський економіст Дж. М. Кейнс опублікував свою видатну працю «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» [1].

Блискучий економіст Дж. Гелбрейт у свій час писав, що вона абсолютно незрозуміла, погано написана та передчасно опублікована. Проте її ідеї з захопленням зустріли представники економічної науки, які проголосили «кейнсіанську революцію» в економіці, в політичних та бізнесових колах. Відомий дослідник економічної думки Селігмен поставив книгу Кейнса в один ряд з «Багатством народів» Сміта та «Капіталом» К. Маркса.

Головна ідея книги полягала в тому, що ринкова система не є досконалою, а вільна конкуренція, яка під тиском монополій на початку ХХ ст. модифікувалася в **недосконалу конкуренцію**, не здатна автоматично відновлювати ринкову рівновагу.

Монополізація економіки підірвала механізм вільного ціноутворення і за цих умов ринкове господарство, на думку Кейнса, буде постійно перебувати у стані депресії. Кейнс піддав сумніву дію автоматичного механізму саморегування не тільки на ринку товарів, а й на ринках робочої сили та капіталу. Кейнс доказував, що механізм автоматичного зрівняння попиту та пропозицій, тобто саморегулювання, на якому базується неокласична теорія, є утопією [2].

Кейнс переконливо доводив несправедливість тези неокласиків про автоматичне «самозцілення» ринкової економіки від спаду та стагнації [3].

Новий підхід Кейнса особливо чітко виявився при аналізі **заощаджень** [4].

Кейнс змінив уявлення про **предмет та метод економічної теорії**. Її предметом він вважав кількісні функціональні залежності та взаємозв'язки макроекономічних показників, які поділив на **незалежні змінні** (сукупна пропозиція, інвестиції, норма процента, гранична схильність до споживання чи заощаджень) та **залежні змінні** (зайнятість, сукупний попит, національний дохід). Що стосується методу досліджень, то Кейнс економічні явища розглядав у вигляді **агрегатних** (сукупних) категорій, що дало йому можливість виявити загальні функціональні зв'язки в ринковій економічній системі.

Особливістю методу досліджень Кейнса є і введення при аналізі суб'єктивного фактору — **психології людей**. Сам дослідник зазначав, що закони, які він сформулював, є не стільки економічними, скільки психологічними.

Хоча своїй теорії Кейнс дав назву «**загальної теорії зайнятості**», вона виходить далеко за межі проблем власне зайнятості, її зміст значно глибший і ширший.

Місце та роль теорії Кейнса в економічній науці визначаються на-самперед **кейнсіанською макроекономічною моделлю рівноваги** і концепціями, пов'язаними з нею.

Примітки

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М. : Гелиос АРВ, 2002.

2. Кейнс:

- поставив під сумнів існування в умовах монополістичного капіталізму (він ніколи не вживав термін «монополістичний капіталізм», хоча мав справу саме з ним) вільного руху цін у напрямку зниження. Досвід показував, що за цих умов ціни залишаються незмінними навіть в умовах зниження зарплати та виробництва;

- показав неможливість безмежного зниження норми процента з метою стимулювання інвестицій. У зниженні норми процента є певна межа, за якою заощаджувані віддадуть перевагу не передачі своїх заощаджень у позику, а будуть тримати їх у формі ліквідних засобів з метою страхування себе на випадок всіляких непередбачених ускладнень; поставив питання про неможливість зниження заробітної плати у зв'язку з все зростаючим впливом профспілок, що захищають економічні інтереси робітничого класу.

3. Кейнс стверджував, що ринкова економіка ХХ ст. таку властивість втратила і не здатна самостійно відновити втрачені пропорції та забезпечити повну зайнятість. Тому максимально можливу зайнятість і економічне зростання може забезпечити тільки активна економічна роль держави, яка може підтримати необхідний баланс ринкових сил, допомогти ринковому механізмові, що дедалі слабне, виправити ситуацію.

Цією ідеєю видатний британець, за словами американського неокейнсіанця С Гарріса, «подарував демократичному суспільству новий строк життя, укріпив це суспільство, коли йому загрожувала смертельна небезпека» (Див.: Ковальчук В. М., Лі Це Гао, Останкова Л. А. Світова економіка: її історія та дослідники. Навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — С.351.

4. Уся попередня економічна наука одностайно доводила, що основою економічного зростання є **ощадливість**, утримання від споживання, збільшення заощаджень. Кейнс повністю відкинув це твердження і зробив наголос на тому, що ошадливість заважає поживленню підприємливості, шкідливо впливає на прибуток. Тому в сучасній економіці необхідно думати не про заощадливість, а про стимулювання ефективного попиту.

Місце та роль теорії Кейнса в економічній науці визначаються на-самперед **кейнсіанською макроекономічною моделлю рівноваги** і концепціями, пов'язаними з нею.

Примітки

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М. : Гелиос АРВ, 2002.

2. Кейнс:

- поставив під сумнів існування в умовах монополістичного капіталізму (він ніколи не вживав термін «монополістичний капіталізм», хоча мав справу саме з ним) вільного руху цін у напрямку зниження. Досвід показував, що за цих умов ціни залишаються незмінними навіть в умовах зниження зарплати та виробництва;

- показав неможливість безмежного зниження норми процента з метою стимулювання інвестицій. У зниженні норми процента є певна межа, за якою заощаджувані віддадуть перевагу не передачі своїх заощаджень у позику, а будуть тримати їх у формі ліквідних засобів з метою страхування себе на випадок всіляких непередбачених ускладнень; поставив питання про неможливість зниження заробітної плати у зв'язку з все зростаючим впливом профспілок, що захищають економічні інтереси робітничого класу.

3. Кейнс стверджував, що ринкова економіка ХХ ст. таку властивість втратила і не здатна самостійно відновити втрачені пропорції та забезпечити повну зайнятість. Тому максимально можливу зайнятість і економічне зростання може забезпечити тільки активна економічна роль держави, яка може підтримати необхідний баланс ринкових сил, допомогти ринковому механізмові, що дедалі слабне, виправити ситуацію.

Цією ідеєю видатний британець, за словами американського неокейнсіанця С Гарріса, «подарував демократичному суспільству новий строк життя, укріпив це суспільство, коли йому загрожувала смертельна небезпека» (Див.: Ковальчук В. М., Лі Це Гао, Останкова Л. А. Світова економіка: її історія та дослідники. Навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — С.351.

4. Уся попередня економічна наука одностайно доводила, що основою економічного зростання є **ощадливість**, утримання від споживання, збільшення заощаджень. Кейнс повністю відкинув це твердження і зробив наголос на тому, що ошадливість заважає поживленню підприємливості, шкідливо впливає на прибуток. Тому в сучасній економіці необхідно думати не про заощадливість, а про стимулювання ефективного попиту.

18. Теорія «змішаної економіки»

Основи теорії «змішаної економіки» було закладено в кінці XIX століття німецькими теоретиками Шеффле та Вагнером [1].

У 20-х роках XX століття теорію «змішаної економіки» сформував ще один німецький дослідник Зомбарт [2]. У 50-60 роки розробку цієї теорії продовжили Чейз, Хансен, Дж.М. Кларк, Самуельсон та інші економісти [3].

У теорії «змішаної економіки» стверджується, що економіка розвинутих ринкових країн в результаті зростання масштабів господарської діяльності та її часткового усупільнення перетворилася із системи приватного підприємництва в систему «змішаної економіки», в якій поєднується приватний і державний сектори, що доповнюють один одного. Контроль над сучасною економікою здійснюється як суспільством (державою) — так званий «соціальний контроль», так і приватними «інституціями» з метою підвищення «соціального добробуту» нації. Це, на думку авторів теорії, дозволить забезпечити нециклічний розвиток економіки, високі та стійкі темпи економічного зростання.

Примітки

1. Зокрема А. Шеффле, розглядаючи питання про колективну власність в процесі виробництва та принципи розподілу, називав соціалізмом всяке втручання держави в економічне життя. А. Вагнер, підкреслюючи залежність господарського життя від інститутів приватної власності, закликав до посилення ролі держави в економічній діяльності. Такий процес він називав державним соціалізмом і вважав обов'язком держави здійснювати заходи по покращенню стану робітників.

2. Зомбарт стверджував, що суспільство у своєму розвитку прямує не до соціалізму, а до більш складної економічної системи, яка включає в себе як старі, так і нові форми господарства. Він прогнозував еволюційний шлях розвитку капіталізму до більш гармонійної і зрілої системи, позбавленої економічних криз, антагоністичних протиріч, яка буде базуватися на упорядкованому, планомірному типу господарства.

3. Так, американський інституціоналіст Дж.М. Кларк розвивав ідею реформування капіталізму шляхом посилення суспільного контролю над економікою та формуванням змішаної економіки.

Самуельсон, зазначаючи, що економічний розвиток базується на раціональному виборі, вказував, що це вибір залежить від умов функціонування виробництва, тобто існуючого економічного порядку. Користуючись неоліберальним визначенням моделей організації економіки — ринкової та командної вважав, що їх поєднання дає феномен змішаної економіки, яка будується на основі ринкової організації господарських відносин та регулюючого впливу держави на економічні процеси.

18. Теорія «змішаної економіки»

Основи теорії «змішаної економіки» було закладено в кінці XIX століття німецькими теоретиками Шеффле та Вагнером [1].

У 20-х роках XX століття теорію «змішаної економіки» сформував ще один німецький дослідник Зомбарт [2]. У 50-60 роки розробку цієї теорії продовжили Чейз, Хансен, Дж.М. Кларк, Самуельсон та інші економісти [3].

У теорії «змішаної економіки» стверджується, що економіка розвинутих ринкових країн в результаті зростання масштабів господарської діяльності та її часткового усупільнення перетворилася із системи приватного підприємництва в систему «змішаної економіки», в якій поєднується приватний і державний сектори, що доповнюють один одного. Контроль над сучасною економікою здійснюється як суспільством (державою) — так званий «соціальний контроль», так і приватними «інституціями» з метою підвищення «соціального добробуту» нації. Це, на думку авторів теорії, дозволить забезпечити нециклічний розвиток економіки, високі та стійкі темпи економічного зростання.

Примітки

1. Зокрема А. Шеффле, розглядаючи питання про колективну власність в процесі виробництва та принципи розподілу, називав соціалізмом всяке втручання держави в економічне життя. А. Вагнер, підкреслюючи залежність господарського життя від інститутів приватної власності, закликав до посилення ролі держави в економічній діяльності. Такий процес він називав державним соціалізмом і вважав обов'язком держави здійснювати заходи по покращенню стану робітників.

2. Зомбарт стверджував, що суспільство у своєму розвитку прямує не до соціалізму, а до більш складної економічної системи, яка включає в себе як старі, так і нові форми господарства. Він прогнозував еволюційний шлях розвитку капіталізму до більш гармонійної і зрілої системи, позбавленої економічних криз, антагоністичних протиріч, яка буде базуватися на упорядкованому, планомірному типу господарства.

3. Так, американський інституціоналіст Дж.М. Кларк розвивав ідею реформування капіталізму шляхом посилення суспільного контролю над економікою та формуванням змішаної економіки.

Самуельсон, зазначаючи, що економічний розвиток базується на раціональному виборі, вказував, що це вибір залежить від умов функціонування виробництва, тобто існуючого економічного порядку. Користуючись неоліберальним визначенням моделей організації економіки — ринкової та командної вважав, що їх поєднання дає феномен змішаної економіки, яка будується на основі ринкової організації господарських відносин та регулюючого впливу держави на економічні процеси.

19. Монетаризм: особливості теоретичних засад

Монетаризм — самостійна економічна течія, в основі якої лежить уявлення про грошову масу як визначальний фактор господарської кон'юнктури, рівня цін, обсягу доходу, зайнятості і макроекономічної рівноваги в цілому [1].

Основні постулати монетаризму [2]:

- методологія неопозитивізму [3];
- внутрішня стійкість ринкової економіки, її здатність до саморегулювання [4];
- розвиток кількісної теорії грошей, визнання їх нейтральності щодо реальних величин у довгостроковому періоді;
- грошова теорія економічного циклу та інфляції;
- стабільність функції попиту на гроші на основі теорії перманентного доходу;
- обґрунтування вертикальної довгострокової кривої Філіпса на основі природного рівня безробіття й теорії адаптивних очікувань;
- критика дискреційної кейнсіанської політики «точного настроювання» економіки і обґрунтування стабільної монетарної політики на основі «грошового правила».

Примітки

1. Основоположником та інтелегуальним лідером сучасного монетаризму став американський економіст, Нобелівський лауреат Мілтон Фрідмен (1912-2006). Основні монетаристські ідеї М. Фрідмен виклав у фундаментальній праці «Монетарна історія США. 1867-1960», написаній у співавторстві з іншим представником чиказької школи — Ганною Шварц.

2. Шевченко О.О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: Навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — С.47-48.

3. Економічна теорія — передусім, наука позитивна, яка вивчає вплив на економічний розвиток усієї сукупності факторів і розглядає економіку такою, якою вона є насправді. Цінність економічної теорії визначається не реалістичністю її передумов, а точністю її прогнозів. Результатом теорії мають стати певні постулати, висновки, передбачення, що піддаються емпіричній перевірці, підтверджуються досвідом, є придатними для пояснення теперішнього розвитку й прогнозування майбутнього.

4. Економіка є внутрішньо стійкою відносно деякого оптимального рівня виробництва, який визначається розвитком продуктивних сил, запасом ресурсів тощо. Цей оптимальний рівень виробництва не виключає наявності деякого безробіття, яка пов'язана з інституційними особливостями економіки, наприклад недостатньою гнучкістю заробітної плати тощо. Мова йде про так званий природний рівень безробіття. Досягнення оптимального рівня виробництва забезпечується дією механізму цін (відносних), який ефективним способом алокації ресурсів. Втручання держави у цей механізм має бути мінімальним.

19. Монетаризм: особливості теоретичних засад

Монетаризм — самостійна економічна течія, в основі якої лежить уявлення про грошову масу як визначальний фактор господарської кон'юнктури, рівня цін, обсягу доходу, зайнятості і макроекономічної рівноваги в цілому [1].

Основні постулати монетаризму [2]:

- методологія неопозитивізму [3];
- внутрішня стійкість ринкової економіки, її здатність до саморегулювання [4];
- розвиток кількісної теорії грошей, визнання їх нейтральності щодо реальних величин у довгостроковому періоді;
- грошова теорія економічного циклу та інфляції;
- стабільність функції попиту на гроші на основі теорії перманентного доходу;
- обґрунтування вертикальної довгострокової кривої Філіпса на основі природного рівня безробіття й теорії адаптивних очікувань;
- критика дискреційної кейнсіанської політики «точного настроювання» економіки і обґрунтування стабільної монетарної політики на основі «грошового правила».

Примітки

1. Основоположником та інтелегуальним лідером сучасного монетаризму став американський економіст, Нобелівський лауреат Мілтон Фрідмен (1912-2006). Основні монетаристські ідеї М. Фрідмен виклав у фундаментальній праці «Монетарна історія США. 1867-1960», написаній у співавторстві з іншим представником чиказької школи — Ганною Шварц.

2. Шевченко О.О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: Навч. посіб. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — С.47-48.

3. Економічна теорія — передусім, наука позитивна, яка вивчає вплив на економічний розвиток усієї сукупності факторів і розглядає економіку такою, якою вона є насправді. Цінність економічної теорії визначається не реалістичністю її передумов, а точністю її прогнозів. Результатом теорії мають стати певні постулати, висновки, передбачення, що піддаються емпіричній перевірці, підтверджуються досвідом, є придатними для пояснення теперішнього розвитку й прогнозування майбутнього.

4. Економіка є внутрішньо стійкою відносно деякого оптимального рівня виробництва, який визначається розвитком продуктивних сил, запасом ресурсів тощо. Цей оптимальний рівень виробництва не виключає наявності деякого безробіття, яка пов'язана з інституційними особливостями економіки, наприклад недостатньою гнучкістю заробітної плати тощо. Мова йде про так званий природний рівень безробіття. Досягнення оптимального рівня виробництва забезпечується дією механізму цін (відносних), який ефективним способом алокації ресурсів. Втручання держави у цей механізм має бути мінімальним.

20. Інституціоналізм: теоретичні основи, риси, етапи розвитку

Інституціональний напрям економічної думки став теоретичною альтернативою неокласики. Започаткований у першій третині ХХ ст. американськими дослідниками Т. Вебленом (1875-1929), Дж. Коммонсом (1862–1945), В. Мітчеллом (1874-1948).

Звернувшись до позаекономічного тлумачення суті і рушійних сил економічного розвитку, представники нової течії збагатили методологію та розширили предметну сферу економічної теорії.

На відміну від неокласики інституціоналісти рушійними силами економічного розвитку проголосили поряд з матеріальними також духовні, моральні, правові та інші фактори, розглядаючи їх в історичному аспеті. Тобто суттєво розширили предмет аналізу, включивши до нього як економічні, так і неекономічні проблеми соціально-економічного розвитку. Методологія інституціоналістів передбачала: 1) широке використання описово-статистичного методу; 2) історико-генетичний метод; 3) як вихідну та основоположну — категорію інституту (сукупність правових норм, звичаїв, традицій).

Таблиця

Етапи розвитку інституціоналізму

Назва етапів (періодів)	Характерні ознаки
Перший ранній період (перша чверть ХХ ст.)	Охоплює зародження та поширення; цей період називають критичним інституціоналізмом; представлений трьома напрямками: соціально-психологічним, соціально-правовим і емпіричним, вченням англійського економіста Дж. А. Гобсона.
Другий (30-50-ті роки)	Період зрілого, позитивістського інституціоналізму, який пропонував реформи ринкової економіки, зокрема для подолання кризових явищ 30-х років.
Третій (60-90 роки)	Називають соціально-інституціональним напрямом, або неоінституціоналізмом. Його характерною рисою стало методологічне об'єднання представників різноманітних течій і напрямів — неокласиків, кейнсіанців, сучасних монетаристів, неолібералів.
На рубежі ХХІ ст.	В середовищі неоінституціоналізму зародився ще один напрям, який називають «новою інституціональною економікою». Предметом його дослідження стали нові сфери економічного аналізу: економічна теорія прав власності та теорія трансакційних витрат.

20. Інституціоналізм: теоретичні основи, риси, етапи розвитку

Інституціональний напрям економічної думки став теоретичною альтернативою неокласики. Започаткований у першій третині ХХ ст. американськими дослідниками Т. Вебленом (1875-1929), Дж. Коммонсом (1862–1945), В. Мітчеллом (1874-1948).

Звернувшись до позаекономічного тлумачення суті і рушійних сил економічного розвитку, представники нової течії збагатили методологію та розширили предметну сферу економічної теорії.

На відміну від неокласики інституціоналісти рушійними силами економічного розвитку проголосили поряд з матеріальними також духовні, моральні, правові та інші фактори, розглядаючи їх в історичному аспеті. Тобто суттєво розширили предмет аналізу, включивши до нього як економічні, так і неекономічні проблеми соціально-економічного розвитку. Методологія інституціоналістів передбачала: 1) широке використання описово-статистичного методу; 2) історико-генетичний метод; 3) як вихідну та основоположну — категорію інституту (сукупність правових норм, звичаїв, традицій).

Таблиця

Етапи розвитку інституціоналізму

Назва етапів (періодів)	Характерні ознаки
Перший ранній період (перша чверть ХХ ст.)	Охоплює зародження та поширення; цей період називають критичним інституціоналізмом; представлений трьома напрямками: соціально-психологічним, соціально-правовим і емпіричним, вченням англійського економіста Дж. А. Гобсона.
Другий (30-50-ті роки)	Період зрілого, позитивістського інституціоналізму, який пропонував реформи ринкової економіки, зокрема для подолання кризових явищ 30-х років.
Третій (60-90 роки)	Називають соціально-інституціональним напрямом, або неоінституціоналізмом. Його характерною рисою стало методологічне об'єднання представників різноманітних течій і напрямів — неокласиків, кейнсіанців, сучасних монетаристів, неолібералів.
На рубежі ХХІ ст.	В середовищі неоінституціоналізму зародився ще один напрям, який називають «новою інституціональною економікою». Предметом його дослідження стали нові сфери економічного аналізу: економічна теорія прав власності та теорія трансакційних витрат.

21. Неінституціоналізм: особливості методології

Сучасний інституціоналізм виник і розвивається у формі неінституціональної **економікс** завдяки теоріям прав власності та трансакційних витрат, суспільного вибору, інституційних змін у новій економічній історії (кліометрії) та людського капіталу.

Еволюцію методології інституціональної теорії можна простежити за такими пунктами (див. табл.)[1].

«Старі» інституціоналісти	Неінституціоналісти
Веблен, Коммонс, Мітчел, Гелбрейт: намагалися підійти до аналізу економічних суперечностей та розвитку за допомогою методів інших наук про суспільство (філософії, права, соціології тощо).	Коуз, Алчіан, Демсец, Уільямсон, Норт: прямують протилежним шляхом, застосовуючи насамперед інструментарій неокласичного аналізу.
Послугувалися головним чином індуктивним методом.	Використовують дедуктивний метод- від загальних принципів неокласики до конкретики контрактних відносин.
Переважно приділяли увагу впливу соціалізованих інститутів на залежного від них індивіда.	На перше місце ставлять проблему оптимізації вибору незалежними індивідами (власне повертаючись до використання елементів методології неокласики).
Превалює емпіричний погляд на складові економічної системи (бездіяльний клас, абсеїтична власність, зріла корпорація).	У центр уваги покладають взаємодію між елементами системи. Система визначає властивості елементів, але не абсолютно, а відносно. Своєю чергою, властивості системи (інститутів) не тільки вбирають у себе характеристики домінуючих її елементів, а й мають особливі властивості, які неподані в жодному з цих елементів.

Примітка

1. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. — 1999. — №1. — С.16-25.

Для всіх етапів розвитку інституціональної теорії зберігають значення такі основні методологічні піходи: інституціональний метод дослідження, визнання суспільних інститутів такими, що можуть бути реформованими та удосконаленими; розгляд суспільних явищ в їх еволюції і суспільній історії; скептичне ставлення до абстрактного методу; прагнення інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками, переконаність у перевагах широкого міждисциплінарного підходу в пізнанні суспільних процесів, врахування інших суспільних дисциплін, соціальних факторів (на цій основі заперечення «чистої» економічної теорії; технологізм, тобто використання знань для досягнення корисних цілей, і інституції, (тобто реальні норми поведінки економічних суб'єктів), що виникли в даному суспільстві.

21. Неінституціоналізм: особливості методології

Сучасний інституціоналізм виник і розвивається у формі неінституціональної **економікс** завдяки теоріям прав власності та трансакційних витрат, суспільного вибору, інституційних змін у новій економічній історії (кліометрії) та людського капіталу.

Еволюцію методології інституціональної теорії можна простежити за такими пунктами (див. табл.)[1].

«Старі» інституціоналісти	Неінституціоналісти
Веблен, Коммонс, Мітчел, Гелбрейт: намагалися підійти до аналізу економічних суперечностей та розвитку за допомогою методів інших наук про суспільство (філософії, права, соціології тощо).	Коуз, Алчіан, Демсец, Уільямсон, Норт: прямують протилежним шляхом, застосовуючи насамперед інструментарій неокласичного аналізу.
Послугувалися головним чином індуктивним методом.	Використовують дедуктивний метод- від загальних принципів неокласики до конкретики контрактних відносин.
Переважно приділяли увагу впливу соціалізованих інститутів на залежного від них індивіда.	На перше місце ставлять проблему оптимізації вибору незалежними індивідами (власне повертаючись до використання елементів методології неокласики).
Превалює емпіричний погляд на складові економічної системи (бездіяльний клас, абсеїтична власність, зріла корпорація).	У центр уваги покладають взаємодію між елементами системи. Система визначає властивості елементів, але не абсолютно, а відносно. Своєю чергою, властивості системи (інститутів) не тільки вбирають у себе характеристики домінуючих її елементів, а й мають особливі властивості, які неподані в жодному з цих елементів.

Примітка

1. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. — 1999. — №1. — С.16-25.

Для всіх етапів розвитку інституціональної теорії зберігають значення такі основні методологічні піходи: інституціональний метод дослідження, визнання суспільних інститутів такими, що можуть бути реформованими та удосконаленими; розгляд суспільних явищ в їх еволюції і суспільній історії; скептичне ставлення до абстрактного методу; прагнення інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками, переконаність у перевагах широкого міждисциплінарного підходу в пізнанні суспільних процесів, врахування інших суспільних дисциплін, соціальних факторів (на цій основі заперечення «чистої» економічної теорії; технологізм, тобто використання знань для досягнення корисних цілей, і інституції, (тобто реальні норми поведінки економічних суб'єктів), що виникли в даному суспільстві.

22. Економічна теорія прав власності

Головною проблемою трактування «права власності» [1] була та, що не у всіх розвинених країнах це право трактувалося однаково, а в країнах романо-германського права його по-різному трактували й різні розділи законодавства — загальне право та цивільне право. Тому неоінституціоналісти, застосувавши правові інституції, зробили певний пролив у його розумінні та тлумаченні.

Завдяки їм право власності у всіх ринкових країнах сьогодні озглядається на основі **правомочності**. Воно реалізується через систему правомочностей, у якій за кожною правомочністю стоїть чітко визначений власник і не існує єдиного і абсолютного власника об'єкта власності (ресурсу). Іншими словами відбулася специфікація права власності. До основних елементів системи прав власності ввійшли:

- право володіння (виключення із доступу до ресурсу інших агентів);
- право використання ресурсу та розпорядження ним;
- право на одержання доходу від ресурсу;
- право на передачу іншій особі будь-якої із цих правомочностей.

Найчастіше у дослідженнях використовується один із варіантів визначення пучка правомочності, який запропонував англійський юрист А. Оноре [2].

На відміну від традиційної неокласичної теорії, яка базувалася на ідеалізованих умовах режиму приватної власності, неоінституціоналізм не обмежився визнанням неповноти реально існуючих прав власності, а здійснив глибокий всебічний аналіз спільної, приватної і державної власностей.

Примітки

1. Ідеологом теорії прав власності вважають А. Алчіана, а її розробниками визнають таких економістів, як Р. Коуз, Г. Демсец, Д. Норт, О. Вільямсон та інші.

2. А. Оноре виділив такі правомочності власника: право володіння; право користування; право управління; право на дохід; право на капітал (або капітальну вартість); право на безпеку, або імунітет від експропріації; право на передачу речі спадкоємцям; безстроковість; заборона на шкідливе використання; відповідальність у вигляді стягнення; право на залишок (Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — С. 109-110).

22. Економічна теорія прав власності

Головною проблемою трактування «права власності» [1] була та, що не у всіх розвинених країнах це право трактувалося однаково, а в країнах романо-германського права його по-різному трактували й різні розділи законодавства — загальне право та цивільне право. Тому неоінституціоналісти, застосувавши правові інституції, зробили певний пролив у його розумінні та тлумаченні.

Завдяки їм право власності у всіх ринкових країнах сьогодні озглядається на основі **правомочності**. Воно реалізується через систему правомочностей, у якій за кожною правомочністю стоїть чітко визначений власник і не існує єдиного і абсолютного власника об'єкта власності (ресурсу). Іншими словами відбулася специфікація права власності. До основних елементів системи прав власності ввійшли:

- право володіння (виключення із доступу до ресурсу інших агентів);
- право використання ресурсу та розпорядження ним;
- право на одержання доходу від ресурсу;
- право на передачу іншій особі будь-якої із цих правомочностей.

Найчастіше у дослідженнях використовується один із варіантів визначення пучка правомочності, який запропонував англійський юрист А. Оноре [2].

На відміну від традиційної неокласичної теорії, яка базувалася на ідеалізованих умовах режиму приватної власності, неоінституціоналізм не обмежився визнанням неповноти реально існуючих прав власності, а здійснив глибокий всебічний аналіз спільної, приватної і державної власностей.

Примітки

1. Ідеологом теорії прав власності вважають А. Алчіана, а її розробниками визнають таких економістів, як Р. Коуз, Г. Демсец, Д. Норт, О. Вільямсон та інші.

2. А. Оноре виділив такі правомочності власника: право володіння; право користування; право управління; право на дохід; право на капітал (або капітальну вартість); право на безпеку, або імунітет від експропріації; право на передачу речі спадкоємцям; безстроковість; заборона на шкідливе використання; відповідальність у вигляді стягнення; право на залишок (Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — С. 109-110).

23. Теорія трансакційних витрат

Трансакційні витрати — це витрати, що забезпечують перехід прав власності від одних економічних агентів до інших та охорону цих прав. Ці витрати не пов'язані з процесом створення вартості, а забезпечують лише **трансакцію** — угоду про зміну власника продукту (його продаж) чи надання послуг. Навідміну від **агентських витрат**, які здійснюються усередині фірми не на ринкових основах, трансакційні витрати стосуються тільки ринку.

Деякі дослідники вважають трансакційні витрати неоднорідними за своїм складом. Наприклад, К. Мекар виділяє чотири типи трансакційних витрат:

- витрати виділення (зумовлені різницею у технологіях);
- інформаційні витрати (складаються із витрат кодування та передачі інформації, її розшифрування, витрат на вивчення і засвоєння інформаційних систем);
- витрати на масштаб (зумовлені існуванням системи безособового обміну, яка потребує витрат на спеціалізовану систему забезпечення виконання угод і контрактів);
- витрати на опортуністичну поведінку (на покарання порушника ринкових угод).

Д. Норт поділяє трансакційні витрати:

- на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється;
- на захист прав;
- на нагляд за дотриманням угод і забезпеченням їх виконання.

О. Вільямсон вважає, що трансакційні витрати — це витрати опортуністичної поведінки економічних суб'єктів, а Дженсен і Меклінг акцентують увагу на витратах контролю за поведінкою виконавців. Алчіан і Демсетц вважають, що це витрати на узгодження і координацію при застосуванні економічних ресурсів у виробництві, а Ченг називає їх «витратами, існування яких неможливо уявити у господарств Робінзона Крузо» тощо. Однак найбільш відомими розробниками теорії прав власності та трансакційних витрат є Рональд Коуз і Джордж Стіглер.

23. Теорія трансакційних витрат

Трансакційні витрати — це витрати, що забезпечують перехід прав власності від одних економічних агентів до інших та охорону цих прав. Ці витрати не пов'язані з процесом створення вартості, а забезпечують лише **трансакцію** — угоду про зміну власника продукту (його продаж) чи надання послуг. Навідміну від **агентських витрат**, які здійснюються усередині фірми не на ринкових основах, трансакційні витрати стосуються тільки ринку.

Деякі дослідники вважають трансакційні витрати неоднорідними за своїм складом. Наприклад, К. Мекар виділяє чотири типи трансакційних витрат:

- витрати виділення (зумовлені різницею у технологіях);
- інформаційні витрати (складаються із витрат кодування та передачі інформації, її розшифрування, витрат на вивчення і засвоєння інформаційних систем);
- витрати на масштаб (зумовлені існуванням системи безособового обміну, яка потребує витрат на спеціалізовану систему забезпечення виконання угод і контрактів);
- витрати на опортуністичну поведінку (на покарання порушника ринкових угод).

Д. Норт поділяє трансакційні витрати:

- на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється;
- на захист прав;
- на нагляд за дотриманням угод і забезпеченням їх виконання.

О. Вільямсон вважає, що трансакційні витрати — це витрати опортуністичної поведінки економічних суб'єктів, а Дженсен і Меклінг акцентують увагу на витратах контролю за поведінкою виконавців. Алчіан і Демсетц вважають, що це витрати на узгодження і координацію при застосуванні економічних ресурсів у виробництві, а Ченг називає їх «витратами, існування яких неможливо уявити у господарств Робінзона Крузо» тощо. Однак найбільш відомими розробниками теорії прав власності та трансакційних витрат є Рональд Коуз і Джордж Стіглер.

24. Теорема Рональда Коуза

Теорема Р. Коуза викладена в його статті «Проблема соціальних витрат». В якій розглядається проблема зовнішніх ефектів (екстерналій). Так називають побічні результати будь-якої діяльності, які стосуються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб [1].

Теорема Коуза стверджує: «Якщо права власності чітко визначені і транзакційні витрати дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною і ефективною незалежно від змін в розподілі прав власності». Отже, з точки зору Коуза, в умовах нульових транзакційних витрат (а саме з цих умов виходила стандартна неокласична теорія) ринок сам зуміє впоратися із зовнішніми ефектами. Таким чином, висувається парадоксальне положення: при відсутності витрат з приводу укладання угод структура виробництва залишається такою ж незалежно від того, хто яким ресурсом володіє. Теорема доводилась Коузом на прикладах, частково умовних, частково взятих із реального життя [2].

Сьогодні теорема Коуза вважається одним із найбільш яскравих досягнень економічної думки другої половини минулого століття:

- вона розкриває економічний сенс прав власності;
- відводить звинувачення ринку в «провалах»;
- виявляє ключове значення транзакційних витрат;
- показує, що посилення на зовнішні ефекти — недостатні підстави для державного втручання.

Примітки

1. Приклади: 1) негативних екстерналій: забруднення річки відходами підприємства; дим із заводської труби, яким мають дихати люди, які проживають біля заводу; 2) позитивні: приватні квітники, якими можуть милуватися люди, що проходять мимо них тощо.

2. Приклади наведені: *История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой : Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — С.665-666.*

Кінцевий висновок Коуза наступний: «якби всі права були ясно визначені і прописані, якби транзакційні витрати дорівнювали нулю, якби люди погоджувались чітко притримуватися результатів добровільного обміну, то ніяких екстерналій не було б». «Провалів ринку» в цих умовах не відбувалось би, і в держави не залишалось би ніяких підстав для втручання з метою корегування ринкового механізму (с.666).

24. Теорема Рональда Коуза

Теорема Р. Коуза викладена в його статті «Проблема соціальних витрат». В якій розглядається проблема зовнішніх ефектів (екстерналій). Так називають побічні результати будь-якої діяльності, які стосуються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб [1].

Теорема Коуза стверджує: «Якщо права власності чітко визначені і транзакційні витрати дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною і ефективною незалежно від змін в розподілі прав власності». Отже, з точки зору Коуза, в умовах нульових транзакційних витрат (а саме з цих умов виходила стандартна неокласична теорія) ринок сам зуміє впоратися із зовнішніми ефектами. Таким чином, висувається парадоксальне положення: при відсутності витрат з приводу укладання угод структура виробництва залишається такою ж незалежно від того, хто яким ресурсом володіє. Теорема доводилась Коузом на прикладах, частково умовних, частково взятих із реального життя [2].

Сьогодні теорема Коуза вважається одним із найбільш яскравих досягнень економічної думки другої половини минулого століття:

- вона розкриває економічний сенс прав власності;
- відводить звинувачення ринку в «провалах»;
- виявляє ключове значення транзакційних витрат;
- показує, що посилення на зовнішні ефекти — недостатні підстави для державного втручання.

Примітки

1. Приклади: 1) негативних екстерналій: забруднення річки відходами підприємства; дим із заводської труби, яким мають дихати люди, які проживають біля заводу; 2) позитивні: приватні квітники, якими можуть милуватися люди, що проходять мимо них тощо.

2. Приклади наведені: *История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой : Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — С.665-666.*

Кінцевий висновок Коуза наступний: «якби всі права були ясно визначені і прописані, якби транзакційні витрати дорівнювали нулю, якби люди погоджувались чітко притримуватися результатів добровільного обміну, то ніяких екстерналій не було б». «Провалів ринку» в цих умовах не відбувалось би, і в держави не залишалось би ніяких підстав для втручання з метою корегування ринкового механізму (с.666).

25. Теорія «економіки пропозиції»

Теорія «економіки пропозиції» побудована на традиційній для неокласичного напрямку основі — впливі сукупної пропозиції на економічну рівновагу, яка бере початки ще з досліджень Сея.

Ця теорія основну причину нестабільності економічного розвитку та стагнації, посиленої інфляцією, або стагфляції, вбачає у нестачі обсягу національного продукту. На ґрунті цих уявлень на протипагу кейнсіанським уявленням була побудована макроекономічна модель, що зорієнтована на пропозицію[1]. Якщо в кейнсіанській моделі велике значення з метою здійснення антиінфляційної політики надавалося зростанню сум податків як в абсолютному, такі у відносному розумінні, то теоретики «економіки пропозиції» стверджують, що з часом більша частина податків трансформується у витрати виробництва і перекладається на споживачів у вигляді більш високих цін. Тому зростання податків викличуть ефект підвищення темпу інфляції пропозиції. А збільшення при допомозі держави податкового тиску на підприємства приведе лише до стагфляції, тобто зростанню і інфляції і безробіття.

А. Лаффер вводить поняття **граничних податкових ставок**, перевищення яких знижуватиме стимули до праці, підприємництва, заощаджень та інвестицій. Результатом буде зменшення пропозиції товарів і послуг, а отже, й доходів державного бюджету. Парадокс полягає у тому, що для збільшення податкових надходжень до бюджету потрібно знизити податкові ставки за межу граничних. Залежність між податковими ставками та доходами бюджету держави одержала назву «закону Лаффера» [2].

Примітки

1. Автором цієї теорії став відомий дослідник з США, професор університету Південної Кароліни А. Лаффер. Погляди А. Лаффера поділяв і Нобелівський лауреат з економіки 1999 року, професор Колумбійського університету Р. Манделл. Вони вважали, що економіка пропозиції формується на основі вирішення проблем нагромадження капіталу та державних фінансів.

2. Рекомендації прихильників теорії пропозиції були реалізовані й одержали апробацію в заходах економічної політики деяких країн у першій половині 80-х рр. минулого століття, які зважилися на істотне зниження податкових ставок, скорочення соціальних програм, надання податкових пільг інвесторам, скорочення термінів амортизації устаткування. Практика підтвердила наявність залежностей, про які говорили прихильники теорії пропозиції, але близькість цих зв'язків залишалася предметом дискусій.

25. Теорія «економіки пропозиції»

Теорія «економіки пропозиції» побудована на традиційній для неокласичного напрямку основі — впливі сукупної пропозиції на економічну рівновагу, яка бере початки ще з досліджень Сея.

Ця теорія основну причину нестабільності економічного розвитку та стагнації, посиленої інфляцією, або стагфляції, вбачає у нестачі обсягу національного продукту. На ґрунті цих уявлень на протипагу кейнсіанським уявленням була побудована макроекономічна модель, що зорієнтована на пропозицію[1]. Якщо в кейнсіанській моделі велике значення з метою здійснення антиінфляційної політики надавалося зростанню сум податків як в абсолютному, такі у відносному розумінні, то теоретики «економіки пропозиції» стверджують, що з часом більша частина податків трансформується у витрати виробництва і перекладається на споживачів у вигляді більш високих цін. Тому зростання податків викличуть ефект підвищення темпу інфляції пропозиції. А збільшення при допомозі держави податкового тиску на підприємства приведе лише до стагфляції, тобто зростанню і інфляції і безробіття.

А. Лаффер вводить поняття **граничних податкових ставок**, перевищення яких знижуватиме стимули до праці, підприємництва, заощаджень та інвестицій. Результатом буде зменшення пропозиції товарів і послуг, а отже, й доходів державного бюджету. Парадокс полягає у тому, що для збільшення податкових надходжень до бюджету потрібно знизити податкові ставки за межу граничних. Залежність між податковими ставками та доходами бюджету держави одержала назву «закону Лаффера» [2].

Примітки

1. Автором цієї теорії став відомий дослідник з США, професор університету Південної Кароліни А. Лаффер. Погляди А. Лаффера поділяв і Нобелівський лауреат з економіки 1999 року, професор Колумбійського університету Р. Манделл. Вони вважали, що економіка пропозиції формується на основі вирішення проблем нагромадження капіталу та державних фінансів.

2. Рекомендації прихильників теорії пропозиції були реалізовані й одержали апробацію в заходах економічної політики деяких країн у першій половині 80-х рр. минулого століття, які зважилися на істотне зниження податкових ставок, скорочення соціальних програм, надання податкових пільг інвесторам, скорочення термінів амортизації устаткування. Практика підтвердила наявність залежностей, про які говорили прихильники теорії пропозиції, але близькість цих зв'язків залишалася предметом дискусій.

26. Джеймс Б'юкенен: теорія суспільного вибору

Теорія суспільного вибору (**public choice theory**) — один із найбільш яскравих напрямків «економічного імперіалізму», один із основних напрямків досліджень, пов'язаних з використанням методології неокласичного аналізу стосовно інституційної системи. Вона зародилася у 60-х роках минулого століття як галузь економічної науки, що вивчає питання оподаткування та державних витрат у контексті надання соціальних благ. Згодом її межі значно розширилися і нині вона, трактується як теорія економічної політики.

Фундатором теорії суспільного вибору справедливо вважається американський дослідник Джеймс Б'юкенен [1]. «Суспільний вибір — це погляд на політику, який виникає внаслідок розповсюдження застосування інструментів та методів економіста на колективні чи неринкові відносини» — писав Б'юкенен.

За уявленнями Б'юкенена, теорія суспільного вибору витікає з двох методологічних посилок. Перша полягає у тому, що кожен індивід переслідує власні інтереси, тобто є за виразом А. Сміта «людиною економічною» і егоїстичною; друга — це трактування політичного процесу, за допомогою якого «людина економічна» реалізує свої інтереси через процес обміну. Осмислити політичний процес як взаємовигідний для «людини економічної» обмін дозволяє індивідуалізм, якому в теорії суспільного вибору і надається вирішальне значення.

Таким чином, дослідник виділив три найважливіших елементи, на яких базується теорія суспільного вибору: методологічний індивідуалізм; концепція «людини економічної»; концепція політики як обміну.

Ідеальними вважаються такі політичні інститути і процеси, які подібно до конкурентного ринку, дозволяють переслідувати індивідуальні інтереси, водночас забезпечуючи й суспільні інтереси.

Б'юкенен наголошує, що інтересом індивідів у суспільному виборі є індивідуальні та суспільні блага із зовнішніми ефектами, надання яких через ринок виявляється згідно закону Парето менш ефективним, ніж завдяки тому чи іншому політичному процесу (певним діям держави). Водночас дослідник розглядає державу насамперед засобом реалізації суспільної згоди, вироблення правил, які забезпечують соціальну взаємодію з вигодою для кожного, а не як простого постачальника соціальних благ і коректувальника «провалів ринку».

Підхід до політики як до взаємовигідного обміну не означає, що між політичним ринком і ринком приватних благ відсутня різниця. Б'юкенен доводить, що ефективність ринку приватних благ зростає з підвищенням конкуренції, тобто збільшення його учасників, а політичний ринок від збільшення учасників ефективність втрачає. Любе полі-

26. Джеймс Б'юкенен: теорія суспільного вибору

Теорія суспільного вибору (**public choice theory**) — один із найбільш яскравих напрямків «економічного імперіалізму», один із основних напрямків досліджень, пов'язаних з використанням методології неокласичного аналізу стосовно інституційної системи. Вона зародилася у 60-х роках минулого століття як галузь економічної науки, що вивчає питання оподаткування та державних витрат у контексті надання соціальних благ. Згодом її межі значно розширилися і нині вона, трактується як теорія економічної політики.

Фундатором теорії суспільного вибору справедливо вважається американський дослідник Джеймс Б'юкенен [1]. «Суспільний вибір — це погляд на політику, який виникає внаслідок розповсюдження застосування інструментів та методів економіста на колективні чи неринкові відносини» — писав Б'юкенен.

За уявленнями Б'юкенена, теорія суспільного вибору витікає з двох методологічних посилок. Перша полягає у тому, що кожен індивід переслідує власні інтереси, тобто є за виразом А. Сміта «людиною економічною» і егоїстичною; друга — це трактування політичного процесу, за допомогою якого «людина економічна» реалізує свої інтереси через процес обміну. Осмислити політичний процес як взаємовигідний для «людини економічної» обмін дозволяє індивідуалізм, якому в теорії суспільного вибору і надається вирішальне значення.

Таким чином, дослідник виділив три найважливіших елементи, на яких базується теорія суспільного вибору: методологічний індивідуалізм; концепція «людини економічної»; концепція політики як обміну.

Ідеальними вважаються такі політичні інститути і процеси, які подібно до конкурентного ринку, дозволяють переслідувати індивідуальні інтереси, водночас забезпечуючи й суспільні інтереси.

Б'юкенен наголошує, що інтересом індивідів у суспільному виборі є індивідуальні та суспільні блага із зовнішніми ефектами, надання яких через ринок виявляється згідно закону Парето менш ефективним, ніж завдяки тому чи іншому політичному процесу (певним діям держави). Водночас дослідник розглядає державу насамперед засобом реалізації суспільної згоди, вироблення правил, які забезпечують соціальну взаємодію з вигодою для кожного, а не як простого постачальника соціальних благ і коректувальника «провалів ринку».

Підхід до політики як до взаємовигідного обміну не означає, що між політичним ринком і ринком приватних благ відсутня різниця. Б'юкенен доводить, що ефективність ринку приватних благ зростає з підвищенням конкуренції, тобто збільшення його учасників, а політичний ринок від збільшення учасників ефективність втрачає. Любе полі-

тичне рішення буде парето-ефективним, коли проти нього ніхто не заперечує, однак зі зростанням числа учасників процесу ймовірність одностайності неможливо наближається до нуля.

Розглядаючи відмінності між ринками індивідуальних (споживчий ринок) та соціальних благ доводить, що «якість вибору» на споживчому ринку майже непомітна, оскільки люди завжди впевнені, що одержать куплене благо. На ньому покупець може обирати між багатьма різновидами одного блага, купувати різні блага у найрізноманітніших варіаціях одночасно.

На політичному ринку соціальних благ все складніше, адже при голосуванні за кандидата, який обіцяє підвищити пенсії та відремонтувати дороги, ці блага не гарантовані навіть у випадку перемоги цього кандидата на виборах. Тому політичний вибір здійснюється із дуже обмеженого набору взаємовиключних альтернатив, виходячи з цього, Б'юкенен робить висновок, що варто надавати перевагу приватному ринку перед державою скрізь, де це можливо.

Примітки

1. У своїх працях розглядав проблеми теорії «суспільного вибору», демократії за умов бюджетного дефіциту, політико-юридичних основ теорії прийняття рішень.

Основні праці: «Влада податків»(1980), «Політична економія держави загального добробуту» (1988).

У 1986 р. став Нобелівським лауреатом «за розвиток теорії прийняття рішень у галузях економіки та політики, а також політичних теорій, що демонструють обмежену роль уряду в економіці».

Вивчення «суспільного вибору» зосередилося в університеті штату Віргінія, де в 1969 році був створений Центр вивчення суспільного вибору, який перетворився у ядро віргінської школи політичної економії. Ознакою школи було застосування методів математичного аналізу до нетрадиційних сфер дослідження, насамперед політики.

2. Використана література:

Ковальчук В.М., Лі Цзе Гао, Останкова Л.А. Світова економіка: її історія та дослідники. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 524 с.

Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. — М.: Таурус альфа, 1997.

Нуреев Р.М. Основы экономической теории. Тема 13. Теория общественного выбора // Вопросы экономики. — 1996. — №7. — С. 129-160.

Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред. А. А. Чухна. — К.: Знання, 2007. — 878 с. [Розділ 9. 9.3].

тичне рішення буде парето-ефективним, коли проти нього ніхто не заперечує, однак зі зростанням числа учасників процесу ймовірність одностайності неможливо наближається до нуля.

Розглядаючи відмінності між ринками індивідуальних (споживчий ринок) та соціальних благ доводить, що «якість вибору» на споживчому ринку майже непомітна, оскільки люди завжди впевнені, що одержать куплене благо. На ньому покупець може обирати між багатьма різновидами одного блага, купувати різні блага у найрізноманітніших варіаціях одночасно.

На політичному ринку соціальних благ все складніше, адже при голосуванні за кандидата, який обіцяє підвищити пенсії та відремонтувати дороги, ці блага не гарантовані навіть у випадку перемоги цього кандидата на виборах. Тому політичний вибір здійснюється із дуже обмеженого набору взаємовиключних альтернатив, виходячи з цього, Б'юкенен робить висновок, що варто надавати перевагу приватному ринку перед державою скрізь, де це можливо.

Примітки

1. У своїх працях розглядав проблеми теорії «суспільного вибору», демократії за умов бюджетного дефіциту, політико-юридичних основ теорії прийняття рішень.

Основні праці: «Влада податків»(1980), «Політична економія держави загального добробуту» (1988).

У 1986 р. став Нобелівським лауреатом «за розвиток теорії прийняття рішень у галузях економіки та політики, а також політичних теорій, що демонструють обмежену роль уряду в економіці».

Вивчення «суспільного вибору» зосередилося в університеті штату Віргінія, де в 1969 році був створений Центр вивчення суспільного вибору, який перетворився у ядро віргінської школи політичної економії. Ознакою школи було застосування методів математичного аналізу до нетрадиційних сфер дослідження, насамперед політики.

2. Використана література:

Ковальчук В.М., Лі Цзе Гао, Останкова Л.А. Світова економіка: її історія та дослідники. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 524 с.

Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. — М.: Таурус альфа, 1997.

Нуреев Р.М. Основы экономической теории. Тема 13. Теория общественного выбора // Вопросы экономики. — 1996. — №7. — С. 129-160.

Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред. А. А. Чухна. — К.: Знання, 2007. — 878 с. [Розділ 9. 9.3].

27. Дуглас Норт — засновник нової економічної історії (кліометрики)

Однією із течій неоінституціоналізму стала так звана **нова економічна історія, або кліометрія** [1]. Найвідомішими представниками нової економічної історії стали американські дослідники Дуглас Норт і Роберт Фогель. Тривалий час працювали у галузях економічної історії та економетрії, синтез яких і привів їх до кліометричних досліджень. У 1993 році стали лауреатами Нобелівської премії [2].

Норт у своєму аналізі дотримується характерного для інституціоналізму прийому економічного імперіалізму, тобто «вторгнення» економічної теорії до суміжних галузей гуманітарних знань, Зокрема він зробив спробу узагальнення економічних підходів до різних сфер неекономічної людської діяльності: культури, дозвілля, злочинності, порту, соціальної активності та інших суспільних явищ та процесів. На його думку, означені інституції породжують багато суперечностей у суспільстві, утворюючи окремі галузі економічного дослідження: економіку освіти і охорони здоров'я, наркоманії і проституції, запобігання злочинності і заборони абортів, ризику і страхування тощо.

Норт у своєму аналізі, на відміну від більшості дослідників, застосовує не стільки кількісні і статистичні оцінки економічних параметрів та контрафактичних моделей, скільки досліджує реальні історичні явища і події та намагається знайти їм пояснення. Інструментом такого аналізу став аналітичний апарат неоінституціональної економічної теорії. Нова економічна історія намагається інтерпретувати історичний процес насамперед з огляду еволюції інституцій. Інституції знову стали предметом дослідження, цього разу економічної історії.

Своїми дослідженнями Норт довів, що головною функцією створених людьми інституцій (законів, постанов, угод, прав власності тощо) є економія трансакційних витрат і вони всі разом утворюють **інституційну структуру економіки і суспільства**. Разом з тим, створені людьми інституції не можна відчутти, побачити і навіть виміряти. Інституції можуть бути формальними і неформальними.

До **формальних інституцій** дослідник відніс правові та адміністративні акти (конституції, закони, чинні норми права, судові прецеденти, адміністративні рішення, тощо), а до **неформальних** — різноманітні господарські договори та угоди, норми поведінки, кодекси честі та гідності, фахової самовідданості, звичаї і традиції, різноманітні соціальні умовності тощо.

Етапи розвитку інституційної структури Нобелівський лауреат трактує як «переломні моменти економічної історії», або «економічні революції». Перша з них — неолітична відбулася 8-10 тисяч років тому і

27. Дуглас Норт — засновник нової економічної історії (кліометрики)

Однією із течій неоінституціоналізму стала так звана **нова економічна історія, або кліометрія** [1]. Найвідомішими представниками нової економічної історії стали американські дослідники Дуглас Норт і Роберт Фогель. Тривалий час працювали у галузях економічної історії та економетрії, синтез яких і привів їх до кліометричних досліджень. У 1993 році стали лауреатами Нобелівської премії [2].

Норт у своєму аналізі дотримується характерного для інституціоналізму прийому економічного імперіалізму, тобто «вторгнення» економічної теорії до суміжних галузей гуманітарних знань, Зокрема він зробив спробу узагальнення економічних підходів до різних сфер неекономічної людської діяльності: культури, дозвілля, злочинності, порту, соціальної активності та інших суспільних явищ та процесів. На його думку, означені інституції породжують багато суперечностей у суспільстві, утворюючи окремі галузі економічного дослідження: економіку освіти і охорони здоров'я, наркоманії і проституції, запобігання злочинності і заборони абортів, ризику і страхування тощо.

Норт у своєму аналізі, на відміну від більшості дослідників, застосовує не стільки кількісні і статистичні оцінки економічних параметрів та контрафактичних моделей, скільки досліджує реальні історичні явища і події та намагається знайти їм пояснення. Інструментом такого аналізу став аналітичний апарат неоінституціональної економічної теорії. Нова економічна історія намагається інтерпретувати історичний процес насамперед з огляду еволюції інституцій. Інституції знову стали предметом дослідження, цього разу економічної історії.

Своїми дослідженнями Норт довів, що головною функцією створених людьми інституцій (законів, постанов, угод, прав власності тощо) є економія трансакційних витрат і вони всі разом утворюють **інституційну структуру економіки і суспільства**. Разом з тим, створені людьми інституції не можна відчутти, побачити і навіть виміряти. Інституції можуть бути формальними і неформальними.

До **формальних інституцій** дослідник відніс правові та адміністративні акти (конституції, закони, чинні норми права, судові прецеденти, адміністративні рішення, тощо), а до **неформальних** — різноманітні господарські договори та угоди, норми поведінки, кодекси честі та гідності, фахової самовідданості, звичаї і традиції, різноманітні соціальні умовності тощо.

Етапи розвитку інституційної структури Нобелівський лауреат трактує як «переломні моменти економічної історії», або «економічні революції». Перша з них — неолітична відбулася 8-10 тисяч років тому і

привела до виникнення держави, а друга у другій половині XIX століття і привела до фундаментальних змін в економічній системі в результаті розширення ринку і структурно-організаційних змін. Обидві «революції» визначили стрибок у **збільшенні трансакційних витрат**, водночас інституційна структура економіки і суспільства покликана зменшувати ці втрати.

Крім інституцій, які створюють «правила гри», Норт обґрунтовує тезу, що в суспільстві існують і «гравці» за цими правилами — **організації**. «Правила потрібно відрізнити від гравців, — підкреслює Норт. — Правила мають визначати те, як ведеться гра, але мета команди, яка грає за цими правилами, — виграти гру, поєднуючи вміння, стратегію і взаємодію гравців, користуючись чесними засобами, а інколи — й нечесними».

«Організації, — пише Норт, — охоплюють політичні органи (політичні організації, Сенат, міську раду, регуляторне агентство), економічні органи (фірми, профспілки, родинні ферми, кооперативи), суспільні органи (церкви, клуби, спортивні асоціації) та освітні органи (школи, університети, центри професійної підготовки)» [3, с.13].

Організації діють у просторі, який створюється конкретними інституційними обмеженнями, які дозволяють побачити взаємодію між правилами гри і поведінкою її учасників. Якщо організації спрямовують свої зусилля на непродуктивну діяльність, це означає, що інституційні обмеження створили таке середовище, яке заохочує саме таку діяльність. Зокрема, окремі країни бідні тому, що їх інституційні обмеження визначають таку систему винагород і стимулів за економічні чи політичні дії, що не заохочує до продуктивної діяльності [3, с.141].

Таким чином, центральною проблемою нової економічної історії є стан **інституційної рівноваги** в суспільстві. Ця рівновага виникає тоді, коли ніхто незацікавлений у перебудові діючої інституційної структури.

Примітки

1. Термін «кліометрика» походить від імені музи історії Кліо із давньогрецької міфології та слова метрика — «вимірювання». Це сучасна галузь економічної науки, предметом якої є економічна історія, що вивчається на основі сучасних методів статистичного і математичного моделювання.

2. Головні праці Д. Нортона: «Інституційні зміни та зростання американської економіки» (1971), «Інституції, інституційна зміна і функціонування економіки» (1991), «Трансакційні витрати, інституції та функціонування економіки» (1992) та ін.

3. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. — К. : Основи, 2000. — 198с.

привела до виникнення держави, а друга у другій половині XIX століття і привела до фундаментальних змін в економічній системі в результаті розширення ринку і структурно-організаційних змін. Обидві «революції» визначили стрибок у **збільшенні трансакційних витрат**, водночас інституційна структура економіки і суспільства покликана зменшувати ці втрати.

Крім інституцій, які створюють «правила гри», Норт обґрунтовує тезу, що в суспільстві існують і «гравці» за цими правилами — **організації**. «Правила потрібно відрізнити від гравців, — підкреслює Норт. — Правила мають визначати те, як ведеться гра, але мета команди, яка грає за цими правилами, — виграти гру, поєднуючи вміння, стратегію і взаємодію гравців, користуючись чесними засобами, а інколи — й нечесними».

«Організації, — пише Норт, — охоплюють політичні органи (політичні організації, Сенат, міську раду, регуляторне агентство), економічні органи (фірми, профспілки, родинні ферми, кооперативи), суспільні органи (церкви, клуби, спортивні асоціації) та освітні органи (школи, університети, центри професійної підготовки)» [3, с.13].

Організації діють у просторі, який створюється конкретними інституційними обмеженнями, які дозволяють побачити взаємодію між правилами гри і поведінкою її учасників. Якщо організації спрямовують свої зусилля на непродуктивну діяльність, це означає, що інституційні обмеження створили таке середовище, яке заохочує саме таку діяльність. Зокрема, окремі країни бідні тому, що їх інституційні обмеження визначають таку систему винагород і стимулів за економічні чи політичні дії, що не заохочує до продуктивної діяльності [3, с.141].

Таким чином, центральною проблемою нової економічної історії є стан **інституційної рівноваги** в суспільстві. Ця рівновага виникає тоді, коли ніхто незацікавлений у перебудові діючої інституційної структури.

Примітки

1. Термін «кліометрика» походить від імені музи історії Кліо із давньогрецької міфології та слова метрика — «вимірювання». Це сучасна галузь економічної науки, предметом якої є економічна історія, що вивчається на основі сучасних методів статистичного і математичного моделювання.

2. Головні праці Д. Нортона: «Інституційні зміни та зростання американської економіки» (1971), «Інституції, інституційна зміна і функціонування економіки» (1991), «Трансакційні витрати, інституції та функціонування економіки» (1992) та ін.

3. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. — К. : Основи, 2000. — 198с.

28. Теорія людського капіталу

Початок формування теорії людського капіталу припадає на 60-ті роки ХХ ст. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається **Т. Шульц** — представник чиказької школи. Основні принципи своєї теорії він виклав у статтях «Формування капіталу освіти» (1960 р.) та «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.). Паралельно з Т. Шульцем теорію людського капіталу розробляв **Г. Беккер**, який теж належить до чиказької школи. Першу його публікацію «Інвестиції в людський капітал» було надруковано в 1962 р., а трохи пізніше вийшла його фундаментальна праця «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964 р.). За праці у сфері людського капіталу Г. Беккеру в 1992 р., а Т. Шульцу — у 1979 р. присудили Нобелівську премію з економіки.

Теоретико-методологічні дослідження людського капіталу як економічної категорії знаходимо в публікаціях багатьох науковців. Найчастіше під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника (див.табл.).

Таблиця

Визначення поняття «людський капітал»

Автори	Визначення
Г. Беккер	Людський капітал «формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошук інформації про ціни і доходи» (Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. — М.: ГУ-ВШЭ, 2003. — С. 39)
Т. Шульц	Людський капітал зводить до розвитку знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» (Shultz T. Investment in Human Capital. — N. Y.; L., 1971. — P. 64 — 65)
Г. Боуен	Людський капітал «складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися впродовж певного часу для виробництва товарів і послуг» (Bowen H.R. Investment in Learning. — San Francisco, 1978. — P. 362)
Л. Туроу	Людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання» (Thurow L. Investment in Human Capital. — Belmon, 1970. — P. 15)
І. Фішер	Відкидаючи теорію трьох факторів виробництва, під капіталом розумів все те, що протягом певного часу спроможне приносити дохід. Базуючись на теорії корисності, він вводив людину до складу капіталу нарівні з іншими матеріальними об'єктами (Fisher I. The Natura of Capital and incom. — London, 1927. — P. 5, 51-52, 68-69)

28. Теорія людського капіталу

Початок формування теорії людського капіталу припадає на 60-ті роки ХХ ст. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається **Т. Шульц** — представник чиказької школи. Основні принципи своєї теорії він виклав у статтях «Формування капіталу освіти» (1960 р.) та «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.). Паралельно з Т. Шульцем теорію людського капіталу розробляв **Г. Беккер**, який теж належить до чиказької школи. Першу його публікацію «Інвестиції в людський капітал» було надруковано в 1962 р., а трохи пізніше вийшла його фундаментальна праця «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964 р.). За праці у сфері людського капіталу Г. Беккеру в 1992 р., а Т. Шульцу — у 1979 р. присудили Нобелівську премію з економіки.

Теоретико-методологічні дослідження людського капіталу як економічної категорії знаходимо в публікаціях багатьох науковців. Найчастіше під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника (див.табл.).

Таблиця

Визначення поняття «людський капітал»

Автори	Визначення
Г. Беккер	Людський капітал «формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошук інформації про ціни і доходи» (Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. — М.: ГУ-ВШЭ, 2003. — С. 39)
Т. Шульц	Людський капітал зводить до розвитку знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» (Shultz T. Investment in Human Capital. — N. Y.; L., 1971. — P. 64 — 65)
Г. Боуен	Людський капітал «складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися впродовж певного часу для виробництва товарів і послуг» (Bowen H.R. Investment in Learning. — San Francisco, 1978. — P. 362)
Л. Туроу	Людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання» (Thurow L. Investment in Human Capital. — Belmon, 1970. — P. 15)
І. Фішер	Відкидаючи теорію трьох факторів виробництва, під капіталом розумів все те, що протягом певного часу спроможне приносити дохід. Базуючись на теорії корисності, він вводив людину до складу капіталу нарівні з іншими матеріальними об'єктами (Fisher I. The Natura of Capital and incom. — London, 1927. — P. 5, 51-52, 68-69)

На Заході є немало відомих підручників з економіки, які містять окремі розділи на тему людського капіталу [1].

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях вітчизняних учених. Характеристику людського капіталу подано у працях В. Близнюка, Д. Богині, О. Грішнєвої, С. Дятлова, які розглядають людський капітал через якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою зростання продуктивності праці та відповідно впливають на зростання доходів власника [2].

Аналіз визначень людського капіталу дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, в одних акцент зроблено на самому факті володіння цим особливим видом нематеріального багатства, на його формуванні та витратах, які пов'язані з цим процесом, а також на результаті функціонування людського капіталу.

По-друге, в ряді визначень акцент зроблений на тому, що людський капітал є штучно відтворюваним ресурсом, підкреслюється необхідність ціленаправлених зусиль для його створення. При цьому у багатьох визначеннях, особливо сучасного періоду, прямо не говориться про вартісну природу людського капіталу. Якщо раніше поняття людського капіталу розглядалося у вузькому значенні, то сьогодні більш популярним є широкій підхід: до складу людського капіталу включають широку сукупність особистих якостей, світоглядних установок, ціннісних орієнтацій, які можуть здійснювати побічний вплив на результати виробничої діяльності.

Теоретичним підґрунтям розвитку альтернативних концепцій людського капіталу, згідно з якими до цього поняття відносять не лише знання й уміння людини, а і її здатність до праці, психологічні особливості, суспільні та культурні якості, стала теорія І. Фішера.

Деякі автори включають до складу людського капіталу соціальний капітал, що втілений у відносинах між людьми. Слід зазначити, що Г. Беккер підтримував концепцію соціального капіталу, проте не змішував його з людським капіталом.

Аналогічно поступають і творці теорії соціального капіталу. Розрізнення людського та соціального капіталу закріплено у відомій методології Світового банку, в якій вони класифікуються як окремі елементи світового багатства, що втілені в сукупних людських ресурсах.

Наприкінці 80-х на початку 90-х років минулого століття відбувається активна розробка моделей економічного зростання з участю людського капіталу. Зокрема, виникли теорії ендогенного економічного зростання, в яких людський капітал займає ключову роль, так як його внесок у економічне зростання обумовлений не тільки вищою продуктивністю кваліфікованих і досвідчених працівників. Головне — він ви-

На Заході є немало відомих підручників з економіки, які містять окремі розділи на тему людського капіталу [1].

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях вітчизняних учених. Характеристику людського капіталу подано у працях В. Близнюка, Д. Богині, О. Грішнєвої, С. Дятлова, які розглядають людський капітал через якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою зростання продуктивності праці та відповідно впливають на зростання доходів власника [2].

Аналіз визначень людського капіталу дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, в одних акцент зроблено на самому факті володіння цим особливим видом нематеріального багатства, на його формуванні та витратах, які пов'язані з цим процесом, а також на результаті функціонування людського капіталу.

По-друге, в ряді визначень акцент зроблений на тому, що людський капітал є штучно відтворюваним ресурсом, підкреслюється необхідність ціленаправлених зусиль для його створення. При цьому у багатьох визначеннях, особливо сучасного періоду, прямо не говориться про вартісну природу людського капіталу. Якщо раніше поняття людського капіталу розглядалося у вузькому значенні, то сьогодні більш популярним є широкій підхід: до складу людського капіталу включають широку сукупність особистих якостей, світоглядних установок, ціннісних орієнтацій, які можуть здійснювати побічний вплив на результати виробничої діяльності.

Теоретичним підґрунтям розвитку альтернативних концепцій людського капіталу, згідно з якими до цього поняття відносять не лише знання й уміння людини, а і її здатність до праці, психологічні особливості, суспільні та культурні якості, стала теорія І. Фішера.

Деякі автори включають до складу людського капіталу соціальний капітал, що втілений у відносинах між людьми. Слід зазначити, що Г. Беккер підтримував концепцію соціального капіталу, проте не змішував його з людським капіталом.

Аналогічно поступають і творці теорії соціального капіталу. Розрізнення людського та соціального капіталу закріплено у відомій методології Світового банку, в якій вони класифікуються як окремі елементи світового багатства, що втілені в сукупних людських ресурсах.

Наприкінці 80-х на початку 90-х років минулого століття відбувається активна розробка моделей економічного зростання з участю людського капіталу. Зокрема, виникли теорії ендогенного економічного зростання, в яких людський капітал займає ключову роль, так як його внесок у економічне зростання обумовлений не тільки вищою продуктивністю кваліфікованих і досвідчених працівників. Головне — він ви-

ступає джерелом нових ідей та інновацій, а також фактором їх сприйняття і розповсюдження [3].

Попри окремі дискусійні суперечності щодо змісту поняття «людський капітал» професор І. Радіонова виокремлює наступні загальнови́знані положення [4]:

- людський капітал є віддзеркаленням запасу знань, навичок, здатностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності;

- людський капітал може нагромаджуватися внаслідок інвестування в певні сфери; зокрема, до таких сфер належать фундаментальна освіта (навчання, що передує трудовій діяльності), система підвищення кваліфікації, медицина, виробнича інфраструктура в тій її частині, що забезпечує рух робочої сили, інформаційна інфраструктура, завдяки якій ринкові суб'єкти орієнтуються в цінах та доходах;

- мотивом інвестування в людський капітал, як для уряду (держави), так і для окремих осіб, слугує очікувана віддача — додатковий доход або інші вигоди в майбутніх періодах;

- серед інших вигод від нагромадження людського капіталу присутні такі зовнішні ефекти, як оволодіння новим знанням у процесі діяльності, швидке його поширення в усій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та їхнього застосування.

Сьогодні науковці особливий інтерес проявляють до проблеми виміру людського капіталу, так як будь-який із підходів, які для цього використовуються, не може врахувати всі важливі аспекти, а це призводить до неадекватних оцінок.

Примітки

1. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: макроэкономическая модель. — СПб: Печатный двор, 1992; Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.2. — М.: Республика, 1992; Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. — М.: Изд-во МГУ, 1996.

2. Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці / В. Близнюк // Економічна теорія. — 2008. — №2. — С. 75 — 89; Грішнова О. А. Людський капітал : формування в системі освіти і професійної підготовки. — К. : Т-во «Знання», 2001; Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. — Спб, 1999.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. — 2009. — №9. — С.51.

4. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу // Економіка України. — 2009. — №1. — С. 19 –30.

ступає джерелом нових ідей та інновацій, а також фактором їх сприйняття і розповсюдження [3].

Попри окремі дискусійні суперечності щодо змісту поняття «людський капітал» професор І. Радіонова виокремлює наступні загальнови́знані положення [4]:

- людський капітал є віддзеркаленням запасу знань, навичок, здатностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності;

- людський капітал може нагромаджуватися внаслідок інвестування в певні сфери; зокрема, до таких сфер належать фундаментальна освіта (навчання, що передує трудовій діяльності), система підвищення кваліфікації, медицина, виробнича інфраструктура в тій її частині, що забезпечує рух робочої сили, інформаційна інфраструктура, завдяки якій ринкові суб'єкти орієнтуються в цінах та доходах;

- мотивом інвестування в людський капітал, як для уряду (держави), так і для окремих осіб, слугує очікувана віддача — додатковий доход або інші вигоди в майбутніх періодах;

- серед інших вигод від нагромадження людського капіталу присутні такі зовнішні ефекти, як оволодіння новим знанням у процесі діяльності, швидке його поширення в усій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та їхнього застосування.

Сьогодні науковці особливий інтерес проявляють до проблеми виміру людського капіталу, так як будь-який із підходів, які для цього використовуються, не може врахувати всі важливі аспекти, а це призводить до неадекватних оцінок.

Примітки

1. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: макроэкономическая модель. — СПб: Печатный двор, 1992; Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.2. — М.: Республика, 1992; Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. — М.: Изд-во МГУ, 1996.

2. Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці / В. Близнюк // Економічна теорія. — 2008. — №2. — С. 75 — 89; Грішнова О. А. Людський капітал : формування в системі освіти і професійної підготовки. — К. : Т-во «Знання», 2001; Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. — Спб, 1999.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. — 2009. — №9. — С.51.

4. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу // Економіка України. — 2009. — №1. — С. 19 –30.

29. Тенденції синтезу основних напрямів світової економічної думки

У процесі глобальної постіндустріальної трансформації розв'язуються певні технічні та соціальні суперечності індустріальної епохи.

В той же час на другий план відсуваються окремі розбіжності між різними напрямками світової економічної думки. Зберігаючи певний генетичний зв'язок з ідеями попередників, ці напрямки разом з тим демонструють значну подібність один з одним через орієнтацію на ті самі актуальні проблеми, що породжуються глобалізацією і постіндустріальною трансформацією. У рамках провідних напрямків світової економічної думки помітною стає тенденція до синтезу підходів [1]. Однак це не заважає поглибленню спеціалізації досліджень.

Загальність форм інформаційних ресурсів і багатства, мала вартість їхнього відтворення, нагромадження в процесі споживання знецінюють ключовий як для політичної економії, так і для економікс принцип обмеженості благ.

Пом'якшується, а в перспективі усувається протиріччя між власниками і невласниками виробничих і споживчих благ; зменшується значення оптимальної аллокації ресурсів, раціональності економічного вибору при розподілі та споживанні ресурсів і результатів виробництва.

В інформаційному постіндустріальному суспільстві спостерігається тенденція подолання основного політико-економічного протиріччя — між власниками і безпосередніми виробниками обмежених благ. Одним із наслідків цього є трансформація соціально-економічної природи держави, перетворення її в державу соціальну [2].

Усі провідні напрямки світової економічної науки сходяться у визнанні актуальності проблем трансформації капіталізму і ринку взагалі, виступають за розвиток економічної свободи і господарської заповзятливості поряд з удосконаленням соціальних функцій держави.

Посткейнсіанство, що акцентує увагу на проблемах державного регулювання грошового обігу й інфляції, визначають сьогодні як «монетарне кейнсіанство» або «неомонетаризм» (Ф. Модільяні). У той же час посткейнсіанські підходи до питань ціноутворення є близькими до позицій сучасного інституціоналізму.

Неокласичний синтез поєднує ідеї економічного лібералізму з аналізом механізмів державного регулювання ринку в системі змішаної економіки.

Теорія прав власності синтезує неокласичні моделі з ідеями інституціоналізму і марксизму.

Найвизначнішого представника неоінституціоналізму Р. Коуза (назва його Нобелівської лекції: «Інституціональна структура виробницт-

29. Тенденції синтезу основних напрямів світової економічної думки

У процесі глобальної постіндустріальної трансформації розв'язуються певні технічні та соціальні суперечності індустріальної епохи.

В той же час на другий план відсуваються окремі розбіжності між різними напрямками світової економічної думки. Зберігаючи певний генетичний зв'язок з ідеями попередників, ці напрямки разом з тим демонструють значну подібність один з одним через орієнтацію на ті самі актуальні проблеми, що породжуються глобалізацією і постіндустріальною трансформацією. У рамках провідних напрямків світової економічної думки помітною стає тенденція до синтезу підходів [1]. Однак це не заважає поглибленню спеціалізації досліджень.

Загальність форм інформаційних ресурсів і багатства, мала вартість їхнього відтворення, нагромадження в процесі споживання знецінюють ключовий як для політичної економії, так і для економікс принцип обмеженості благ.

Пом'якшується, а в перспективі усувається протиріччя між власниками і невласниками виробничих і споживчих благ; зменшується значення оптимальної аллокації ресурсів, раціональності економічного вибору при розподілі та споживанні ресурсів і результатів виробництва.

В інформаційному постіндустріальному суспільстві спостерігається тенденція подолання основного політико-економічного протиріччя — між власниками і безпосередніми виробниками обмежених благ. Одним із наслідків цього є трансформація соціально-економічної природи держави, перетворення її в державу соціальну [2].

Усі провідні напрямки світової економічної науки сходяться у визнанні актуальності проблем трансформації капіталізму і ринку взагалі, виступають за розвиток економічної свободи і господарської заповзятливості поряд з удосконаленням соціальних функцій держави.

Посткейнсіанство, що акцентує увагу на проблемах державного регулювання грошового обігу й інфляції, визначають сьогодні як «монетарне кейнсіанство» або «неомонетаризм» (Ф. Модільяні). У той же час посткейнсіанські підходи до питань ціноутворення є близькими до позицій сучасного інституціоналізму.

Неокласичний синтез поєднує ідеї економічного лібералізму з аналізом механізмів державного регулювання ринку в системі змішаної економіки.

Теорія прав власності синтезує неокласичні моделі з ідеями інституціоналізму і марксизму.

Найвизначнішого представника неоінституціоналізму Р. Коуза (назва його Нобелівської лекції: «Інституціональна структура виробницт-

ва»), зараховують у різних публікаціях то до сучасної неокласики, то до теорії раціонального вибору.

Із середини ХХ ст. і дотепер одним з найбільш авторитетних економістів-теоретиків у світі визнається Дж. К. Гелбрейт. Вчений прагне у своїх роботах узагальнити соціально-економічні характеристики сучасної цивілізації на базі синтезу ідей критичного і позитивістського інституціоналізму, класичної школи, соціально-економічної теорії К. Маркса, неокласицизму та кейнсіанства. Методолого-теоретичний синтез дозволив Дж. Гелбрейту дати вірну прогностичну оцінку багатьох тенденцій розвитку змішаної економіки в умовах постіндустріального переходу і конвергенції ринкових і планових начал господарювання.

Поряд з тенденцією зближення раніше відособлених напрямів економічної думки спостерігається також синтез економічної науки з іншими галузями суспільствознавчого знання.

З одного боку, розвиваються ідеї економічного імперіалізму; економічний підхід оголошується універсальним для всіх суспільних наук.

Принципи економічного вибору узагальнюються для сфери політики в теорії суспільного вибору (Е. Дауне, Дж. Бьюкенен, Дж. Стіглер та ін.) і в більш широкому плані, практично для всіх сфер людської життєдіяльності — у різних напрямках теорії раціонального вибору (Г. Беккер, Р. Познер, Дж. Коулмен та ін.). «Я переконався, що економічний підхід є всеосяжним, він застосовний до всякої людської поведінки», — стверджує один із представників теорії раціонального вибору Г. Беккер [3].

Основоположники кліометрики Д. Норт і Р. Фогель поширили неокласичний інструментарій, методологію неінституціоналізму і технічний арсенал статистики на історичні дослідження.

З іншого боку, економічні закономірності все частіше розглядаються як окремий випадок більш широких соціальних процесів.

Принцип універсальності раціонального вибору уточнюється положенням про «обмежену раціональність» (Г. Саймон). Спроби її формалізації (Дж. Стіглер) виявляються недостатньо результативними, цей тип раціональності мало піддається формалізації і вимагає залучення пізнавальних засобів соціології, психології, історії, політології, етнографії, країнознавства, регіонознавства та інших наук.

Сучасна теорія регуляції фундаментальним вихідним принципом визначає «феномен впливу всього комплексу суспільних відносин на економічні закономірності» [4].

Тенденції синтезу сучасної загальної економічної теорії та інших наук про суспільство дозволяють обґрунтовувати положення про те, що «економічна теорія пронизує всі соціальні науки точно так само, як ці останні пронизують її саму. Соціальна наука єдина» (Дж. Хіршлайфер) [1, с. 24].

ва»), зараховують у різних публікаціях то до сучасної неокласики, то до теорії раціонального вибору.

Із середини ХХ ст. і дотепер одним з найбільш авторитетних економістів-теоретиків у світі визнається Дж. К. Гелбрейт. Вчений прагне у своїх роботах узагальнити соціально-економічні характеристики сучасної цивілізації на базі синтезу ідей критичного і позитивістського інституціоналізму, класичної школи, соціально-економічної теорії К. Маркса, неокласицизму та кейнсіанства. Методолого-теоретичний синтез дозволив Дж. Гелбрейту дати вірну прогностичну оцінку багатьох тенденцій розвитку змішаної економіки в умовах постіндустріального переходу і конвергенції ринкових і планових начал господарювання.

Поряд з тенденцією зближення раніше відособлених напрямів економічної думки спостерігається також синтез економічної науки з іншими галузями суспільствознавчого знання.

З одного боку, розвиваються ідеї економічного імперіалізму; економічний підхід оголошується універсальним для всіх суспільних наук.

Принципи економічного вибору узагальнюються для сфери політики в теорії суспільного вибору (Е. Дауне, Дж. Бьюкенен, Дж. Стіглер та ін.) і в більш широкому плані, практично для всіх сфер людської життєдіяльності — у різних напрямках теорії раціонального вибору (Г. Беккер, Р. Познер, Дж. Коулмен та ін.). «Я переконався, що економічний підхід є всеосяжним, він застосовний до всякої людської поведінки», — стверджує один із представників теорії раціонального вибору Г. Беккер [3].

Основоположники кліометрики Д. Норт і Р. Фогель поширили неокласичний інструментарій, методологію неінституціоналізму і технічний арсенал статистики на історичні дослідження.

З іншого боку, економічні закономірності все частіше розглядаються як окремий випадок більш широких соціальних процесів.

Принцип універсальності раціонального вибору уточнюється положенням про «обмежену раціональність» (Г. Саймон). Спроби її формалізації (Дж. Стіглер) виявляються недостатньо результативними, цей тип раціональності мало піддається формалізації і вимагає залучення пізнавальних засобів соціології, психології, історії, політології, етнографії, країнознавства, регіонознавства та інших наук.

Сучасна теорія регуляції фундаментальним вихідним принципом визначає «феномен впливу всього комплексу суспільних відносин на економічні закономірності» [4].

Тенденції синтезу сучасної загальної економічної теорії та інших наук про суспільство дозволяють обґрунтовувати положення про те, що «економічна теорія пронизує всі соціальні науки точно так само, як ці останні пронизують її саму. Соціальна наука єдина» (Дж. Хіршлайфер) [1, с. 24].

Примітки

1. Елецкий Н. Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории / Н. Елецкий // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2008. — №2. — С. 24.

2. Зближення праці і власності є одним із атрибутів соціальної держави, незважаючи на те що сьогодні соціальне партнерство праці і капіталу навіть у найбільш благополучних країнах характеризується численними і різноманітними протиріччями.

Очевидна тенденція подолання класових антагонізмів колишніх соціальних типів, що, втім, не заважає виникненню нових історичних форм соціальної стратифікації і нерівності.

У соціальній державі розвивається класово-орієнтована атрибутика сутності капіталу, яка пов'язана з відносинами експлуатації. Усе частіше вона трактується в контексті системної соціальної якості суспільства, орієнтованого на максимальний розвиток людського потенціалу.

Удосконалення суспільних взаємозв'язків, що набуває форми розвитку соціального капіталу, пов'язано з ослабленням, а потім і відмовою від традиційних для попередніх епох функцій держави як соціального інституту, що стоїть «над» суспільством, його перетворенням у систему сервісних відносин. Держава в цьому випадку включається в горизонтальні суспільні відносини як один із рівноправних за статусом функціональних інститутів, покликаних на гроші платників податків надавати необхідні їм послуги.

Передбачається, що на ранніх етапах посткапіталістичної трансформації платники податків, власне кажучи, оплачують потрібні їм від держави послуги на тих же ринкових принципах, що і покупці всіх інших товарів (зрозуміло, з урахуванням специфіки соціальних потреб і механізму їхнього задоволення за допомогою податкової та трансферної систем). Серед основних таких послуг є, зокрема: забезпечення зовнішньої і внутрішньої безпеки; правовий захист і в більш широкому змісті — розробка загальних «правил гри» у просторі суспільних взаємодій, регулювання соціальних конфліктів.

3. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*, 1993. Т.1. В.1. С. 29.

4. Буайе Р. Теория регуляции. М., 1997. — С.9.

Примітки

1. Елецкий Н. Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории / Н. Елецкий // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2008. — №2. — С. 24.

2. Зближення праці і власності є одним із атрибутів соціальної держави, незважаючи на те що сьогодні соціальне партнерство праці і капіталу навіть у найбільш благополучних країнах характеризується численними і різноманітними протиріччями.

Очевидна тенденція подолання класових антагонізмів колишніх соціальних типів, що, втім, не заважає виникненню нових історичних форм соціальної стратифікації і нерівності.

У соціальній державі розвивається класово-орієнтована атрибутика сутності капіталу, яка пов'язана з відносинами експлуатації. Усе частіше вона трактується в контексті системної соціальної якості суспільства, орієнтованого на максимальний розвиток людського потенціалу.

Удосконалення суспільних взаємозв'язків, що набуває форми розвитку соціального капіталу, пов'язано з ослабленням, а потім і відмовою від традиційних для попередніх епох функцій держави як соціального інституту, що стоїть «над» суспільством, його перетворенням у систему сервісних відносин. Держава в цьому випадку включається в горизонтальні суспільні відносини як один із рівноправних за статусом функціональних інститутів, покликаних на гроші платників податків надавати необхідні їм послуги.

Передбачається, що на ранніх етапах посткапіталістичної трансформації платники податків, власне кажучи, оплачують потрібні їм від держави послуги на тих же ринкових принципах, що і покупці всіх інших товарів (зрозуміло, з урахуванням специфіки соціальних потреб і механізму їхнього задоволення за допомогою податкової та трансферної систем). Серед основних таких послуг є, зокрема: забезпечення зовнішньої і внутрішньої безпеки; правовий захист і в більш широкому змісті — розробка загальних «правил гри» у просторі суспільних взаємодій, регулювання соціальних конфліктів.

3. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*, 1993. Т.1. В.1. С. 29.

4. Буайе Р. Теория регуляции. М., 1997. — С.9.

30. Сучасна структуризація економічної науки

Економічне життя суспільства складне і суперечливе. Воно являє собою багатогранну і багаторівневу структуру. Пізнати його не спроможна лише якась одна економічна дисципліна. Тому ця особлива сфера життєдіяльності людей — економіка — є об'єктом вивчення відповідної системи економічних наук.

Економіка виникла набагато раніше, ніж наука про неї. Протягом багатьох тисячоліть люди господарювали, опираючись на досвід попередніх поколінь. Знання носили емпіричний характер, не були узагальнені і синтезовані в єдину наукову систему. Попередниками наукової економіки були філософія і соціологія.

Економіка як наука, тобто як систематизоване знання про сутність економічних явищ і процесів, почала оформлятися лише в XVI — XVII ст. В цей же період розпочинається і процес диференціації знань. У даний час економічна наука — це система економічних наук, яка безперервно поповнюється.

В підручниках, навчально-методичній літературі, наукових публікаціях знаходимо різні підходи до класифікації економічної науки [1]. Цікавий підхід запропонував український учений В. Єременко [2]. У багатьох класифікаціях виділяється теоретичний блок — політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, який стоїть ніби в центрі всієї системи економічних наук. У сучасній науковій і навчальній практиці в Україні цей блок найчастіше виступає під назвою **економічна теорія**. Під нею розуміють засноване на фактах, підкріплене аргументами наукове узагальнення процесів і явищ економічної дійсності.

Політична економія, мікроекономіка і макроекономіка, які входять до теоретичного блоку системи економічних наук, включені до циклу фундаментальних дисциплін як складові нормативної частини змісту освіти.

Об'єктом вивчення для всіх економічних дисциплін є економіка в цілому. Проте якщо об'єкт для них є спільним, то предмет, тобто коло проблем, які розглядає та чи інша економічна наука, різний. В економіці діють економічні суб'єкти. Свою діяльність вони спрямовують на економічні об'єкти і вступають у певні взаємовідносини. Тобто, є суб'єкти, об'єкти і економічні відносини. Кожний із цих елементів стає предметом вивчення відповідної складової частини економічної теорії [4].

Політична економія вивчає виробничі відносини в їх єдності та взаємодії з організаційно-економічними відносинами і продуктивними силами, досліджує закони, які керують виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ, та розробляє методологічні осно-

30. Сучасна структуризація економічної науки

Економічне життя суспільства складне і суперечливе. Воно являє собою багатогранну і багаторівневу структуру. Пізнати його не спроможна лише якась одна економічна дисципліна. Тому ця особлива сфера життєдіяльності людей — економіка — є об'єктом вивчення відповідної системи економічних наук.

Економіка виникла набагато раніше, ніж наука про неї. Протягом багатьох тисячоліть люди господарювали, опираючись на досвід попередніх поколінь. Знання носили емпіричний характер, не були узагальнені і синтезовані в єдину наукову систему. Попередниками наукової економіки були філософія і соціологія.

Економіка як наука, тобто як систематизоване знання про сутність економічних явищ і процесів, почала оформлятися лише в XVI — XVII ст. В цей же період розпочинається і процес диференціації знань. У даний час економічна наука — це система економічних наук, яка безперервно поповнюється.

В підручниках, навчально-методичній літературі, наукових публікаціях знаходимо різні підходи до класифікації економічної науки [1]. Цікавий підхід запропонував український учений В. Єременко [2]. У багатьох класифікаціях виділяється теоретичний блок — політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, який стоїть ніби в центрі всієї системи економічних наук. У сучасній науковій і навчальній практиці в Україні цей блок найчастіше виступає під назвою **економічна теорія**. Під нею розуміють засноване на фактах, підкріплене аргументами наукове узагальнення процесів і явищ економічної дійсності.

Політична економія, мікроекономіка і макроекономіка, які входять до теоретичного блоку системи економічних наук, включені до циклу фундаментальних дисциплін як складові нормативної частини змісту освіти.

Об'єктом вивчення для всіх економічних дисциплін є економіка в цілому. Проте якщо об'єкт для них є спільним, то предмет, тобто коло проблем, які розглядає та чи інша економічна наука, різний. В економіці діють економічні суб'єкти. Свою діяльність вони спрямовують на економічні об'єкти і вступають у певні взаємовідносини. Тобто, є суб'єкти, об'єкти і економічні відносини. Кожний із цих елементів стає предметом вивчення відповідної складової частини економічної теорії [4].

Політична економія вивчає виробничі відносини в їх єдності та взаємодії з організаційно-економічними відносинами і продуктивними силами, досліджує закони, які керують виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ, та розробляє методологічні осно-

ви механізму їх використання суспільством з метою підвищення ефективності виробництва і зростання добробуту людей.

Але економічні (виробничі) відносини виявляються лише через діяльність і поведінку економічних суб'єктів і перш за все фірм і домогосподарств. Це предмет мікроекономіки. **Мікроекономіка** як складова економічної теорії вивчає поведінку і механізм прийняття рішень окремими економічними суб'єктами (індивідами, домашніми господарствами, підприємствами, організаціями, тобто мікросистемами), які прагнуть досягти мети за наявних обмежених ресурсів і для яких до того ж можна знайти альтернативне використання.

У центрі уваги мікроекономіки перебуває поведінка споживача і виробника та її оптимізація, ринковий попит і пропозиція, відносні ціни товарів, розподіл ресурсів за альтернативного їх використання, часткова і загальна рівновага тощо.

Нарешті внаслідок взаємодії фірм, домогосподарств і держави створюється і відповідним чином розподіляється валовий внутрішній продукт (ВВП), який є головним економічним об'єктом, і економіка функціонує як ціле. Саме це вивчає макроекономіка.

Макроекономіка розкриває механізм функціонування національної економіки на основі макроекономічних теорій, концепцій, моделей, обґрунтованих світовою та вітчизняною наукою й апробованих економічною практикою.

Співвідношення політичної економії, мікроекономіки і макроекономіки має рефлексивний характер. Як не існує економічних відносин, які б виявлялися поза діяльністю економічних суб'єктів і не були складовою економічної системи, так не існує політичної економії, яка б не враховувала мікро- і макропроцеси. Таке можна сказати про кожен з складових економічної теорії. В той же час політекономія не може обійтися без мікрорівневого та макрорівневого аналізу економічних процесів, особливо у відтворювальній сфері, або ігнорувати сучасні досягнення мікро- і макроекономіки щодо залежностей між економічними процесами та явищами.

Однак, як справедливо наголошує український вчений А. Гриценко, не слід забувати й про те, що мікроекономіка і макроекономіка — це самостійні теоретичні економічні дисципліни, які вивчають, насамперед, функціональні залежності між економічними процесами та явищами на відповідних рівнях, проблеми ефективності виробництва, оптимізації прибутку тощо. В той же час ці науки індивідуальні до виробничих відносин, форм власності, соціальної структури суспільства, не розглядають інтересів класів, соціальних груп, колективів, окремих особистостей.

ви механізму їх використання суспільством з метою підвищення ефективності виробництва і зростання добробуту людей.

Але економічні (виробничі) відносини виявляються лише через діяльність і поведінку економічних суб'єктів і перш за все фірм і домогосподарств. Це предмет мікроекономіки. **Мікроекономіка** як складова економічної теорії вивчає поведінку і механізм прийняття рішень окремими економічними суб'єктами (індивідами, домашніми господарствами, підприємствами, організаціями, тобто мікросистемами), які прагнуть досягти мети за наявних обмежених ресурсів і для яких до того ж можна знайти альтернативне використання.

У центрі уваги мікроекономіки перебуває поведінка споживача і виробника та її оптимізація, ринковий попит і пропозиція, відносні ціни товарів, розподіл ресурсів за альтернативного їх використання, часткова і загальна рівновага тощо.

Нарешті внаслідок взаємодії фірм, домогосподарств і держави створюється і відповідним чином розподіляється валовий внутрішній продукт (ВВП), який є головним економічним об'єктом, і економіка функціонує як ціле. Саме це вивчає макроекономіка.

Макроекономіка розкриває механізм функціонування національної економіки на основі макроекономічних теорій, концепцій, моделей, обґрунтованих світовою та вітчизняною наукою й апробованих економічною практикою.

Співвідношення політичної економії, мікроекономіки і макроекономіки має рефлексивний характер. Як не існує економічних відносин, які б виявлялися поза діяльністю економічних суб'єктів і не були складовою економічної системи, так не існує політичної економії, яка б не враховувала мікро- і макропроцеси. Таке можна сказати про кожен з складових економічної теорії. В той же час політекономія не може обійтися без мікрорівневого та макрорівневого аналізу економічних процесів, особливо у відтворювальній сфері, або ігнорувати сучасні досягнення мікро- і макроекономіки щодо залежностей між економічними процесами та явищами.

Однак, як справедливо наголошує український вчений А. Гриценко, не слід забувати й про те, що мікроекономіка і макроекономіка — це самостійні теоретичні економічні дисципліни, які вивчають, насамперед, функціональні залежності між економічними процесами та явищами на відповідних рівнях, проблеми ефективності виробництва, оптимізації прибутку тощо. В той же час ці науки індивідуальні до виробничих відносин, форм власності, соціальної структури суспільства, не розглядають інтересів класів, соціальних груп, колективів, окремих особистостей.

Примітки

1. Зокрема, в економічній науці виділяються чотири блоки: 1) економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка); 2) історико-економічні науки (історія народного господарства, історія економічних учень); 3) спеціальні, або функціональні, економічні науки (фінанси, кредит, ціноутворення, бухгалтерський облік, банківська справа, страхова справа, маркетинг, менеджмент, економіка праці, економіка природокористування тощо); 4) конкретно-економічні науки, що вивчають ті чи інші сфери економічної діяльності суспільства (економіка галузей, тобто промисловості, транспорту, будівництва, туризму тощо) або окремі господарюючі суб'єкти (економіка підприємств, регіонів, окремих країн тощо).

Окремі автори всі економічні науки умовно поділяють на три види: 1) теоретичні — політекономія, макроекономіка, мікроекономіка; 2) прикладні: а) галузеві економічні науки: економіка промисловості, економіка сільського господарства, економіка будівництва, економіка торгівлі тощо; б) функціональні економічні науки: економіка праці, фінанси, грошовий обіг і кредит, статистика тощо; 3) стикові економічні науки (менеджмент, маркетинг, економічна історія й географія, демографія) (Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія. Частина 1. Загальна економічна теорія. Частина 2. Спеціальна економічна теорія: Підручник. — Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000. — С.11,14).

2. Єременко В. Економіка як наука: проблеми логіки, методології, класифікації // Економіка України. — 2005. — №12. — С.52-58. Автор наводить схему, в центрі якої розташовано «Фундаментальні економічні дисципліни», які уособлюють найабстрактніші категорії та поняття економічної науки, вироблені людством упродовж його писаної історії. Як зазначає вчений, економічна наука історично рухалася від «Ойкономії» давніх греків, через різні форми «Політичної економії», так звану «чисту» «Економікс» до «Соціальної економіки». Важливими гранями економічної науки у широкому розумінні слова є центральний ромб схеми — чотири «М» — «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Мезоекономіка», «Міжнародна економіка», — які утворюють собою «серцевину економічного знання». Ця серцевина оточена численними спорідненими блоками економічних дисциплін — «Загальноісторичні економічні дисципліни» і «Загальноприкладні економічні дисципліни», «Галузеві економічні науки» та «Економіка галузей народного господарства». В окремі підрозділи згруповано дисципліни, що відображають «Економіку продуктивних сил» у цілому, і окремо виділено «Економіку управління виробництвом». Такою є, на думку автора, найзагальніша схема сучасної системи економічних наук, яка може бути як розширена, так і звужена. Приміром, не увійшли до наведеної схеми численні «споріднені» науки — такі, як «Економічна соціологія», а також галузі знань, викликані до життя бурхливим техніко-економічним та інформаційним розвитком суспільства: інформаційна економіка, економіка знань, глобальна економіка тощо.

3. Гриценко А. Логіка курсу економічної теорії // Економіка України. — 2000. — №4. — С. 67 — 68.

Примітки

1. Зокрема, в економічній науці виділяються чотири блоки: 1) економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка); 2) історико-економічні науки (історія народного господарства, історія економічних учень); 3) спеціальні, або функціональні, економічні науки (фінанси, кредит, ціноутворення, бухгалтерський облік, банківська справа, страхова справа, маркетинг, менеджмент, економіка праці, економіка природокористування тощо); 4) конкретно-економічні науки, що вивчають ті чи інші сфери економічної діяльності суспільства (економіка галузей, тобто промисловості, транспорту, будівництва, туризму тощо) або окремі господарюючі суб'єкти (економіка підприємств, регіонів, окремих країн тощо).

Окремі автори всі економічні науки умовно поділяють на три види: 1) теоретичні — політекономія, макроекономіка, мікроекономіка; 2) прикладні: а) галузеві економічні науки: економіка промисловості, економіка сільського господарства, економіка будівництва, економіка торгівлі тощо; б) функціональні економічні науки: економіка праці, фінанси, грошовий обіг і кредит, статистика тощо; 3) стикові економічні науки (менеджмент, маркетинг, економічна історія й географія, демографія) (Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія. Частина 1. Загальна економічна теорія. Частина 2. Спеціальна економічна теорія: Підручник. — Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000. — С.11,14).

2. Єременко В. Економіка як наука: проблеми логіки, методології, класифікації // Економіка України. — 2005. — №12. — С.52-58. Автор наводить схему, в центрі якої розташовано «Фундаментальні економічні дисципліни», які уособлюють найабстрактніші категорії та поняття економічної науки, вироблені людством упродовж його писаної історії. Як зазначає вчений, економічна наука історично рухалася від «Ойкономії» давніх греків, через різні форми «Політичної економії», так звану «чисту» «Економікс» до «Соціальної економіки». Важливими гранями економічної науки у широкому розумінні слова є центральний ромб схеми — чотири «М» — «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Мезоекономіка», «Міжнародна економіка», — які утворюють собою «серцевину економічного знання». Ця серцевина оточена численними спорідненими блоками економічних дисциплін — «Загальноісторичні економічні дисципліни» і «Загальноприкладні економічні дисципліни», «Галузеві економічні науки» та «Економіка галузей народного господарства». В окремі підрозділи згруповано дисципліни, що відображають «Економіку продуктивних сил» у цілому, і окремо виділено «Економіку управління виробництвом». Такою є, на думку автора, найзагальніша схема сучасної системи економічних наук, яка може бути як розширена, так і звужена. Приміром, не увійшли до наведеної схеми численні «споріднені» науки — такі, як «Економічна соціологія», а також галузі знань, викликані до життя бурхливим техніко-економічним та інформаційним розвитком суспільства: інформаційна економіка, економіка знань, глобальна економіка тощо.

3. Гриценко А. Логіка курсу економічної теорії // Економіка України. — 2000. — №4. — С. 67 — 68.

РОЗДІЛ 2

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

1. Зародження і розвиток політичної економії.
2. Предмет політичної економії.
3. Економічні категорії: сутність, система.
4. Економічні закони: сутність, класифікація, характер дії, механізм використання.
5. Методи політичної економії.
6. Суспільне виробництво: зміст, структура.
7. Економічні ресурси і фактори суспільного виробництва.
8. Мета виробництва та межа виробничих можливостей.
9. Натуральна і товарна форми організації суспільного виробництва.
10. Сукупний продукт як результат економічної діяльності суспільства.
11. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники.
12. Економічні потреби: сутність, структура.
13. Економічні інтереси: сутність, структура, зв'язок з потребами, поживанням та виробництвом.
14. Сутність, зміст та структура категорії «економічна система».
15. Класифікація (типологізація) економічних систем.
16. Сутність, ознаки, національні особливості змішаної економічної системи.
17. Відносини власності в економічній системі суспільства.
18. Економічний зміст інтелектуальної власності.
19. Місце і роль людини в економічній системі.
20. Грошовий обіг і його закони.
21. Капітал як соціально-економічна категорія.
22. Людський капітал як соціально-економічна категорія.
23. Торговий капітал і торговий прибуток.
24. Позичковий капітал і позичковий відсоток.
25. Структура, функції, форми прояву акціонерного капіталу.
26. Сутність, функції та закони ринку.
27. Сутність, функції та основні елементи інфраструктури ринку.
28. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки.
29. Сутність, функції та види підприємництва в ринковій економіці.
30. Підприємства як суб'єкти ринкових відносин.
31. Капітал промислового підприємства і його рух.
32. Прибуток підприємства, його розподіл та використання.

РОЗДІЛ 2

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

1. Зародження і розвиток політичної економії.
2. Предмет політичної економії.
3. Економічні категорії: сутність, система.
4. Економічні закони: сутність, класифікація, характер дії, механізм використання.
5. Методи політичної економії.
6. Суспільне виробництво: зміст, структура.
7. Економічні ресурси і фактори суспільного виробництва.
8. Мета виробництва та межа виробничих можливостей.
9. Натуральна і товарна форми організації суспільного виробництва.
10. Сукупний продукт як результат економічної діяльності суспільства.
11. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники.
12. Економічні потреби: сутність, структура.
13. Економічні інтереси: сутність, структура, зв'язок з потребами, поживанням та виробництвом.
14. Сутність, зміст та структура категорії «економічна система».
15. Класифікація (типологізація) економічних систем.
16. Сутність, ознаки, національні особливості змішаної економічної системи.
17. Відносини власності в економічній системі суспільства.
18. Економічний зміст інтелектуальної власності.
19. Місце і роль людини в економічній системі.
20. Грошовий обіг і його закони.
21. Капітал як соціально-економічна категорія.
22. Людський капітал як соціально-економічна категорія.
23. Торговий капітал і торговий прибуток.
24. Позичковий капітал і позичковий відсоток.
25. Структура, функції, форми прояву акціонерного капіталу.
26. Сутність, функції та закони ринку.
27. Сутність, функції та основні елементи інфраструктури ринку.
28. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки.
29. Сутність, функції та види підприємництва в ринковій економіці.
30. Підприємства як суб'єкти ринкових відносин.
31. Капітал промислового підприємства і його рух.
32. Прибуток підприємства, його розподіл та використання.

33. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства.
34. Фінансовий капітал: сутність, механізм формування
35. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента.
36. Кредит як форма руху позичкового капіталу.
37. Сутність, види, типи та форми суспільного відтворення.
38. Національний дохід і його роль у суспільному відтворенні.
39. Сутність, етапи формування, структура та тенденції розвитку світового господарства.
40. Міжнародний поділ праці: сутність, форми прояву та розвитку.
41. Інтернаціоналізація виробництва як всеохоплююча тенденція розвитку сучасного світового господарства.
42. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, етапи розвитку, рівні, форми, типи.
43. Світова торгівля як форма міжнародних економічних відносин.
44. Сутність, функції та форми міжнародного руху капіталів.
45. Міжнародна міграція робочої сили.
46. Міжнародні валютні відносини.
47. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості.
48. Економічна глобалізація: етапи, зміст, рушійні сили, суперечності.
49. Глобальні проблеми: сутність, причини виникнення, класифікація, економічні аспекти, можливості та способи розв'язання.
50. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України.

33. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства.
34. Фінансовий капітал: сутність, механізм формування
35. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента.
36. Кредит як форма руху позичкового капіталу.
37. Сутність, види, типи та форми суспільного відтворення.
38. Національний дохід і його роль у суспільному відтворенні.
39. Сутність, етапи формування, структура та тенденції розвитку світового господарства.
40. Міжнародний поділ праці: сутність, форми прояву та розвитку.
41. Інтернаціоналізація виробництва як всеохоплююча тенденція розвитку сучасного світового господарства.
42. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, етапи розвитку, рівні, форми, типи.
43. Світова торгівля як форма міжнародних економічних відносин.
44. Сутність, функції та форми міжнародного руху капіталів.
45. Міжнародна міграція робочої сили.
46. Міжнародні валютні відносини.
47. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості.
48. Економічна глобалізація: етапи, зміст, рушійні сили, суперечності.
49. Глобальні проблеми: сутність, причини виникнення, класифікація, економічні аспекти, можливості та способи розв'язання.
50. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України.

1. Зародження і розвиток політичної економії

Економічна думка виникла одночасно з появою людини [1]. Поштовхом до формування економічної науки, політичної економії як самостійної науки стало зародження капіталізму, формування національних ринків, становлення в усіх структурах суспільного життя капіталістичних відносин. Термін «політична економія» ввів до наукового лексикону французький економіст Антуан де Монкретьєн, який у 1615 р. опублікував працю «Законо суспільного господарства (Трактат політичної економії)», де йшлося про закони розвитку суспільного господарства.

Капіталістичні відносини в пору їх зародження одержали найбільший розвиток у торгівлі. Відповідно, і перший напрям політичної економії — **меркантилізм** (від італійського слова «мерканте» — торговець, купець) — виходив з того, що торгівля є джерелом багатства. З усіх видів діяльності пріоритет надавався праці, зайнятій у торгівлі, перш за все в міжнародній, оскільки вона сприяла нагромадженню багатства, яке ототожнювалось тоді з грошима, золотом.

У міру проникнення капіталу у сферу виробництва формувалася класична політична економія. Перші її представники — **фізіократи** на чолі з Франсуа Кене — перенесли питання про походження суспільного багатства зі сфери обігу у сферу виробництва, обмежившись лише сільським господарством, вважаючи, що багатство створюється лише в цій галузі [2, с.426].

Найвищого розвитку класична політекономія досягла в працях видатних англійських економістів Адама Сміта і Давида Рікардо. Основним об'єктом дослідження цих економістів було виробництво як таке, незалежно від галузевих особливостей, а також розподіл благ. Вони висунули й обґрунтували систему понять і категорій, що являють собою наукове відображення багатьох економічних процесів [3].

У середині XIX ст. у політичній економії сформувався **пролетарський напрям**, який розробив її основоположник Карл Маркс (1818-1883). Марксизм висунув положення, що предметом політекономії є виробничі відносини людей у їх взаємозв'язку з продуктивними силами. У рамках марксистської політекономії було розроблено вчення про суспільно-економічні формації, закономірності їх розвитку та зміни. Марксистська політекономія поглибила вчення про трудову теорію вартості, а також розробила теорію додаткової вартості [4].

У другій половині XIX ст. було сформульовано **теорію граничної корисності — маржиналізму**, в становленні якої видатна роль належить австрійській школі, а саме вченим К. Менгеру і Є. Бем-Баверку. Тоді ж виникла й американська школа **граничної продуктивності** на чолі з її основоположником Дж. Кларком. Велике значення для розвит-

1. Зародження і розвиток політичної економії

Економічна думка виникла одночасно з появою людини [1]. Поштовхом до формування економічної науки, політичної економії як самостійної науки стало зародження капіталізму, формування національних ринків, становлення в усіх структурах суспільного життя капіталістичних відносин. Термін «політична економія» ввів до наукового лексикону французький економіст Антуан де Монкретьєн, який у 1615 р. опублікував працю «Законо суспільного господарства (Трактат політичної економії)», де йшлося про закони розвитку суспільного господарства.

Капіталістичні відносини в пору їх зародження одержали найбільший розвиток у торгівлі. Відповідно, і перший напрям політичної економії — **меркантилізм** (від італійського слова «мерканте» — торговець, купець) — виходив з того, що торгівля є джерелом багатства. З усіх видів діяльності пріоритет надавався праці, зайнятій у торгівлі, перш за все в міжнародній, оскільки вона сприяла нагромадженню багатства, яке ототожнювалось тоді з грошима, золотом.

У міру проникнення капіталу у сферу виробництва формувалася класична політична економія. Перші її представники — **фізіократи** на чолі з Франсуа Кене — перенесли питання про походження суспільного багатства зі сфери обігу у сферу виробництва, обмежившись лише сільським господарством, вважаючи, що багатство створюється лише в цій галузі [2, с.426].

Найвищого розвитку класична політекономія досягла в працях видатних англійських економістів Адама Сміта і Давида Рікардо. Основним об'єктом дослідження цих економістів було виробництво як таке, незалежно від галузевих особливостей, а також розподіл благ. Вони висунули й обґрунтували систему понять і категорій, що являють собою наукове відображення багатьох економічних процесів [3].

У середині XIX ст. у політичній економії сформувався **пролетарський напрям**, який розробив її основоположник Карл Маркс (1818-1883). Марксизм висунув положення, що предметом політекономії є виробничі відносини людей у їх взаємозв'язку з продуктивними силами. У рамках марксистської політекономії було розроблено вчення про суспільно-економічні формації, закономірності їх розвитку та зміни. Марксистська політекономія поглибила вчення про трудову теорію вартості, а також розробила теорію додаткової вартості [4].

У другій половині XIX ст. було сформульовано **теорію граничної корисності — маржиналізму**, в становленні якої видатна роль належить австрійській школі, а саме вченим К. Менгеру і Є. Бем-Баверку. Тоді ж виникла й американська школа **граничної продуктивності** на чолі з її основоположником Дж. Кларком. Велике значення для розвит-

ку політекономії мали праці видатного англійського економіста А. Маршалла («Принципи економічної науки», 1890 р.) Його праця започаткувала новий напрям у політекономії — **неокласичний**.

Цей напрям є однією зі складових частин сучасної політекономії. Елементом неокласичної політекономії є **кейнсіанство**, фундатором якого став видатний англійський економіст Дж. Кейнс («Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», 1936 р.).

У другій половині ХХ ст. неокласичну політекономію успішно розробляє видатний американський економіст, лауреат Нобелівської премії П. Самуельсон. У його визначенні нова політекономічна школа трактується як **«неокласичний синтез»**. Принципи неокласичного синтезу ґрунтовно викладені в підручниках, які мають назву «Економікс» або «Економіка». Представники економікс предметом дослідження вважають «проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини»[5].

Одним з напрямів політекономії є **інституціоналізм**, який склався наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. у різних модифікаціях. Прихильники інституціоналізму основою розвитку економіки суспільства вважають соціальні інститути. Сучасні інституціоналісти (У. Мітчел, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз) критикують неокласичні теорії, вони виступають за реформування капіталізму.

З другої половини 70-х рр. на передові позиції в політичній економії виступила **монетаристська школа**. Монетаристи підтримали гасло «Назад до Сміта», що означало відмову від методів активного державного втручання в економіку. Глава монетаристів М. Фрідмен доводить, що «грошові імпульси», грошова емісія є головними регуляторами, які впливають на господарське життя.

На початку ХХІ ст. в Україні видано ряд підручників, навчальних посібників з політичної економії, які поєднують у собі найважливіші здобутки неокласичного, марксистського та інституціонального напрямів і шкіл у політекономії [6].

Примітки

1. Економічна думка зародилася ще в стародавньому світі. Першими економічними узагальненнями, які дійшли до нас, є написи на єгипетських пірамідах, звід законів царя Хаммурапі у Вавілонії. У них деталізовані податкова система, громадські роботи, різноманітні штрафи та ін. Економічні погляди того часу, як правило, були окремими складовими більш широких за своїм суспільним змістом творів, трактатів. Погляди мислителів античного світу, рабовласницького та феодального періодів історії стосувалися різних аспектів економічного життя: форм та джерел розвитку суспільства; ролі різних сфер

ку політекономії мали праці видатного англійського економіста А. Маршалла («Принципи економічної науки», 1890 р.) Його праця започаткувала новий напрям у політекономії — **неокласичний**.

Цей напрям є однією зі складових частин сучасної політекономії. Елементом неокласичної політекономії є **кейнсіанство**, фундатором якого став видатний англійський економіст Дж. Кейнс («Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», 1936 р.).

У другій половині ХХ ст. неокласичну політекономію успішно розробляє видатний американський економіст, лауреат Нобелівської премії П. Самуельсон. У його визначенні нова політекономічна школа трактується як **«неокласичний синтез»**. Принципи неокласичного синтезу ґрунтовно викладені в підручниках, які мають назву «Економікс» або «Економіка». Представники економікс предметом дослідження вважають «проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини»[5].

Одним з напрямів політекономії є **інституціоналізм**, який склався наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. у різних модифікаціях. Прихильники інституціоналізму основою розвитку економіки суспільства вважають соціальні інститути. Сучасні інституціоналісти (У. Мітчел, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз) критикують неокласичні теорії, вони виступають за реформування капіталізму.

З другої половини 70-х рр. на передові позиції в політичній економії виступила **монетаристська школа**. Монетаристи підтримали гасло «Назад до Сміта», що означало відмову від методів активного державного втручання в економіку. Глава монетаристів М. Фрідмен доводить, що «грошові імпульси», грошова емісія є головними регуляторами, які впливають на господарське життя.

На початку ХХІ ст. в Україні видано ряд підручників, навчальних посібників з політичної економії, які поєднують у собі найважливіші здобутки неокласичного, марксистського та інституціонального напрямів і шкіл у політекономії [6].

Примітки

1. Економічна думка зародилася ще в стародавньому світі. Першими економічними узагальненнями, які дійшли до нас, є написи на єгипетських пірамідах, звід законів царя Хаммурапі у Вавілонії. У них деталізовані податкова система, громадські роботи, різноманітні штрафи та ін. Економічні погляди того часу, як правило, були окремими складовими більш широких за своїм суспільним змістом творів, трактатів. Погляди мислителів античного світу, рабовласницького та феодального періодів історії стосувалися різних аспектів економічного життя: форм та джерел розвитку суспільства; ролі різних сфер

суспільства; ролі грошей, початкових форм грошового обігу та первинних форм капіталу; справедливості і сенсу економічної діяльності тощо. В економічній думці того часу погляди різнилися в питаннях ставлення до натурального та грошового господарства.

Перша спроба теоретично осмислити і більш-менш системно викласти економічні проблеми була здійснена Арістотелем (384-322 рр. до н.е.), який чітко виділив і систематизував дві форми — «економіка» і «хрематистика». Під першою він розумів багатство як сукупність корисних речей, а під другою — багатство як нагромадження грошей. За цим розмежуванням стояло узагальнення особливостей натурального і грошового господарства, а також виділення Арістотелем двох наук, серед яких лише хрематистика займалася дослідженням руху багатства у грошовій формі.

2. Франсуа Кене не був професійним економістом. Виключно завдяки своїм природним здібностям здобув професію лікаря (до 11 років не знав грамоти). Захоплювався проблемами, що далеко виходили за межі медицини. Спочатку зацікавився філософською наукою, а потім — політичною економією: людський організм і суспільство; кровообіг або обмін речовин у людському тілі і обіг продуктів у суспільстві. В 1756 р. у віці 62 років він дає згоду взяти участь у підготовці «Енциклопедії», яку видавали Дідро та д'Аламбер. У ній і були надруковані основні економічні твори (статті) Ф.Кене: «Населення» (1756), «Фермери», «Зерно», «Податки» (1757), «Економічна таблиця» (1768) та ін. (Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000.- 514 с.).

3. Основна праця А.Сміта — «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776). Вона чотири рази перевидавалася за життя А.Сміта. У 2001 році за фінансової та експертної підтримки міжнародного фонду «Відродження» в рамках спільної програми з центром розвитку видавничої справи Інституту відкритого суспільства — Будапешт праця А.Сміта перекладена і видана українською мовою в Україні (Адам Сміт. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. — Port-Royal: Київ, 2001. — 593 с.).

Основна праця Д. Рікардо: «Засади політичної економії і оподаткування» (1817).

4. Основні праці К.Маркса: «До критики політичної економії» (1855); «Капітал» — перший том (1867). Другий і третій томи «Капіталу» К.Марксу завершити не вдалося. Їх підготовку до друку взяв на себе Ф.Енгельс. Другий том вийшов з друку в 1885 р. і третій у 1894 р.

5. Макконнелл К. Р., Брю Ст. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. — В 2 т. — М., 1992. — Т. 1. — С. 18.

6. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляев та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.; Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.Знання-Прес, 2001. — 581 с. та ін.

суспільства; ролі грошей, початкових форм грошового обігу та первинних форм капіталу; справедливості і сенсу економічної діяльності тощо. В економічній думці того часу погляди різнилися в питаннях ставлення до натурального та грошового господарства.

Перша спроба теоретично осмислити і більш-менш системно викласти економічні проблеми була здійснена Арістотелем (384-322 рр. до н.е.), який чітко виділив і систематизував дві форми — «економіка» і «хрематистика». Під першою він розумів багатство як сукупність корисних речей, а під другою — багатство як нагромадження грошей. За цим розмежуванням стояло узагальнення особливостей натурального і грошового господарства, а також виділення Арістотелем двох наук, серед яких лише хрематистика займалася дослідженням руху багатства у грошовій формі.

2. Франсуа Кене не був професійним економістом. Виключно завдяки своїм природним здібностям здобув професію лікаря (до 11 років не знав грамоти). Захоплювався проблемами, що далеко виходили за межі медицини. Спочатку зацікавився філософською наукою, а потім — політичною економією: людський організм і суспільство; кровообіг або обмін речовин у людському тілі і обіг продуктів у суспільстві. В 1756 р. у віці 62 років він дає згоду взяти участь у підготовці «Енциклопедії», яку видавали Дідро та д'Аламбер. У ній і були надруковані основні економічні твори (статті) Ф.Кене: «Населення» (1756), «Фермери», «Зерно», «Податки» (1757), «Економічна таблиця» (1768) та ін. (Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000.- 514 с.).

3. Основна праця А.Сміта — «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776). Вона чотири рази перевидавалася за життя А.Сміта. У 2001 році за фінансової та експертної підтримки міжнародного фонду «Відродження» в рамках спільної програми з центром розвитку видавничої справи Інституту відкритого суспільства — Будапешт праця А.Сміта перекладена і видана українською мовою в Україні (Адам Сміт. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. — Port-Royal: Київ, 2001. — 593 с.).

Основна праця Д. Рікардо: «Засади політичної економії і оподаткування» (1817).

4. Основні праці К.Маркса: «До критики політичної економії» (1855); «Капітал» — перший том (1867). Другий і третій томи «Капіталу» К.Марксу завершити не вдалося. Їх підготовку до друку взяв на себе Ф.Енгельс. Другий том вийшов з друку в 1885 р. і третій у 1894 р.

5. Макконнелл К. Р., Брю Ст. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. — В 2 т. — М., 1992. — Т. 1. — С. 18.

6. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляев та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.; Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.Знання-Прес, 2001. — 581 с. та ін.

2. Предмет політичної економії

Кожна наука має свій предмет дослідження, тобто коло проблем, які вона вивчає. Саме предметом дослідження науки відрізняються одна від одної.

Економіка — складна і багатогранна система, цілісність. Пізнати її можна, виокремлюючи ті чи ті важливі елементи, вивчаючи їх сутність, місце в системі, зв'язки і взаємозалежності. Проникаючи в саму систему, розкривати її підвалини, властивості, переходити на вищі рівні усвідомлення. Отже, предмет дослідження — це і перший ступінь у пізнанні економічної системи і ключ до її пізнання.

Як перша теоретична економічна наука, як система знань про сутність економічних явищ і процесів політична економія почала формуватися в XVI-XVII ст. Еволюцію уявлень про предмет політичної економії подано у табл.1.

Таблиця 1

Визначення предмета політичної економії основними школами

Автори	Визначення предмета політичної економії
Меркантилізм — перша школа економічної теорії	Джерело багатства суспільства — у сфері обігу, у вигляді грошей (золота).
Фізіократи	Джерело суспільного багатства — сільськогосподарське виробництво, землеробство. «Гроші — не багатство, якого люди потребують для задоволення своїх потреб. Лише блага, необхідні для життя і для щорічного відтворення самих цих благ, є такими, володіння якими необхідно прагнути» (Кэне Ф. Избранные экономические произведения. — М., 1960. — С. 378).
Класична школа	Матеріальне виробництво — основа життя суспільства, джерело національного багатства. Предмет дослідження — збільшення багатства суспільства.
Марксистська політична економія	Предмет дослідження — система виробничих відносин. Щоб збільшувати національне багатство, потрібно розвивати й удосконалювати виробничі відносини (перш за все, форми власності на засоби виробництва), підвищувати освітній і культурний рівень працівників, створювати сприятливі умови для реалізації економічних інтересів працюючих, активно стимулювати трудову діяльність.
Неокласична (посткласична) теорія	Ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини
Інституціональна теорія	Предметом є інститути, які мають місце в економіці, соціальній сфері, сфері права, релігії тощо

2. Предмет політичної економії

Кожна наука має свій предмет дослідження, тобто коло проблем, які вона вивчає. Саме предметом дослідження науки відрізняються одна від одної.

Економіка — складна і багатогранна система, цілісність. Пізнати її можна, виокремлюючи ті чи ті важливі елементи, вивчаючи їх сутність, місце в системі, зв'язки і взаємозалежності. Проникаючи в саму систему, розкривати її підвалини, властивості, переходити на вищі рівні усвідомлення. Отже, предмет дослідження — це і перший ступінь у пізнанні економічної системи і ключ до її пізнання.

Як перша теоретична економічна наука, як система знань про сутність економічних явищ і процесів політична економія почала формуватися в XVI-XVII ст. Еволюцію уявлень про предмет політичної економії подано у табл.1.

Таблиця 1

Визначення предмета політичної економії основними школами

Автори	Визначення предмета політичної економії
Меркантилізм — перша школа економічної теорії	Джерело багатства суспільства — у сфері обігу, у вигляді грошей (золота).
Фізіократи	Джерело суспільного багатства — сільськогосподарське виробництво, землеробство. «Гроші — не багатство, якого люди потребують для задоволення своїх потреб. Лише блага, необхідні для життя і для щорічного відтворення самих цих благ, є такими, володіння якими необхідно прагнути» (Кэне Ф. Избранные экономические произведения. — М., 1960. — С. 378).
Класична школа	Матеріальне виробництво — основа життя суспільства, джерело національного багатства. Предмет дослідження — збільшення багатства суспільства.
Марксистська політична економія	Предмет дослідження — система виробничих відносин. Щоб збільшувати національне багатство, потрібно розвивати й удосконалювати виробничі відносини (перш за все, форми власності на засоби виробництва), підвищувати освітній і культурний рівень працівників, створювати сприятливі умови для реалізації економічних інтересів працюючих, активно стимулювати трудову діяльність.
Неокласична (посткласична) теорія	Ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини
Інституціональна теорія	Предметом є інститути, які мають місце в економіці, соціальній сфері, сфері права, релігії тощо

Як видно з таблиці, у розумінні предмета політичної економії представниками різних шкіл і напрямів є певні відмінності. Однак, наведені визначення не можуть претендувати на повне та вичерпне розкриття предмета політичної економії як науки. Кожний напрям у трактуванні цієї проблеми віддзеркалює її певну грань або аспект і в такий спосіб здійснює свій внесок у розвиток економічної науки.

Економіка як надзвичайно складний і багатогранний об'єкт дослідження безперервно розвивається, змінюється. Отже, і предмет дослідження не може бути сталим, незмінним. У сучасних умовах предметна сфера економічної науки еволюціонує в напрямку розширення та ускладнення проблематики. Спостерігається поглиблення взаємозв'язку і взаємодії економічних теорій, синтез їх предметів і методів, взаємодоповнення у процесі пізнання економіки і суспільства [1].

Сучасна економічна теорія реалізує дослідження національного багатства — предмета класичної школи, виробничих відносин — предмета марксистської теорії, ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів — предмета неокласичної школи. Як зазначав академік НАН України А. А. Чухно, не можна уявити сучасну економічну науку без кейнсіанської і монетаристської теорій, без розкриття економічної ролі держави, без монетарної політики, пов'язаної з використанням грошово-кредитних відносин. Процеси синтезу, інтеграції предметів різних шкіл відповідають потребам розвитку економічної теорії, відбивають подальше

успішнення економіки і відкривають можливості для узагальнення досягнень усіх шкіл та їх використання для поглиблення пізнання такого складного і багатоманітного об'єкта, яким є економіка[2].

Примітки

1. Інтеграція предметів і змісту різних шкіл виявляється, зокрема, у взаємодії кейнсіанства і монетаризму. Так, кейнсіанство, розкриваючи механізм дії економічної системи, особливу увагу приділяє обґрунтуванню економічної ролі держави, що відіграє надзвичайно важливу роль у пізнанні та використанні цього елемента економічної системи у процесі її функціонування і розвитку. Кейнсіанці фактично виходили з того, що чим більше держави в економіці, тим краще. Однак надмірне зростання державного сектора економіки, зайве втручання держави в економіку неминуче звужують регульовальні можливості ринку, конкуренції, а значить, і їхню роль у розвитку економіки.

2. Монетаристи розкрили ці хиби кейнсіанства, обґрунтували зростаючі можливості ринкового механізму, грошей і кредиту, монетарних методів в економічному зростанні та регулюванні економіки. Це стало теоретичною основою економічної політики, оптимального поєднання ринкового і державного регулювання (Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі // Економіка України. — 2007. — №3. — С. 63).

Як видно з таблиці, у розумінні предмета політичної економії представниками різних шкіл і напрямів є певні відмінності. Однак, наведені визначення не можуть претендувати на повне та вичерпне розкриття предмета політичної економії як науки. Кожний напрям у трактуванні цієї проблеми віддзеркалює її певну грань або аспект і в такий спосіб здійснює свій внесок у розвиток економічної науки.

Економіка як надзвичайно складний і багатогранний об'єкт дослідження безперервно розвивається, змінюється. Отже, і предмет дослідження не може бути сталим, незмінним. У сучасних умовах предметна сфера економічної науки еволюціонує в напрямку розширення та ускладнення проблематики. Спостерігається поглиблення взаємозв'язку і взаємодії економічних теорій, синтез їх предметів і методів, взаємодоповнення у процесі пізнання економіки і суспільства [1].

Сучасна економічна теорія реалізує дослідження національного багатства — предмета класичної школи, виробничих відносин — предмета марксистської теорії, ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів — предмета неокласичної школи. Як зазначав академік НАН України А. А. Чухно, не можна уявити сучасну економічну науку без кейнсіанської і монетаристської теорій, без розкриття економічної ролі держави, без монетарної політики, пов'язаної з використанням грошово-кредитних відносин. Процеси синтезу, інтеграції предметів різних шкіл відповідають потребам розвитку економічної теорії, відбивають подальше

успішнення економіки і відкривають можливості для узагальнення досягнень усіх шкіл та їх використання для поглиблення пізнання такого складного і багатоманітного об'єкта, яким є економіка[2].

Примітки

1. Інтеграція предметів і змісту різних шкіл виявляється, зокрема, у взаємодії кейнсіанства і монетаризму. Так, кейнсіанство, розкриваючи механізм дії економічної системи, особливу увагу приділяє обґрунтуванню економічної ролі держави, що відіграє надзвичайно важливу роль у пізнанні та використанні цього елемента економічної системи у процесі її функціонування і розвитку. Кейнсіанці фактично виходили з того, що чим більше держави в економіці, тим краще. Однак надмірне зростання державного сектора економіки, зайве втручання держави в економіку неминуче звужують регульовальні можливості ринку, конкуренції, а значить, і їхню роль у розвитку економіки.

2. Монетаристи розкрили ці хиби кейнсіанства, обґрунтували зростаючі можливості ринкового механізму, грошей і кредиту, монетарних методів в економічному зростанні та регулюванні економіки. Це стало теоретичною основою економічної політики, оптимального поєднання ринкового і державного регулювання (Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі // Економіка України. — 2007. — №3. — С. 63).

3. Економічні категорії: сутність, система

Політична економія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, формулює економічні поняття. Будь-які поняття людської свідомості, а також наукові поняття утворюються в процесі абстрагування, яке дозволяє одночасно і відволіктися від несуттєвого, другорядного і узагальнити, тобто відобразити суттєві властивості. Подібним чином утворюються і поняття економічної теорії, зокрема, політичної економії, такі як «товар», «гроші», «дохід», «заробітна плата», «прибуток». Узагальнюючим (більш широким) до цих понять є поняття «капітал». Ці поняття називають **економічними категоріями**, тобто це логічні форми, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства.

Сутність економічних категорій визначається такими критеріями:

- відображають не природні властивості речей і предметів, а характерну властивість певної системи (елементу, ланки) економічних відносин людей;

- мають об'єктивний характер, оскільки відбивають об'єктивну дійсність;

- мають історичний характер, оскільки значна частина категорій економічної теорії на певному етапі розвитку суспільного виробництва відмирає [1].

Отже, економічні категорії — це результат застосування методу абстрагування в процесі вивчення явищ економічної сфери. Без цих понять або категорій практично неможливе існування економічної теорії як науки [2]. Категорії складають логічний «кістяк» (каркас) економічної теорії: політекономії, мікроекономіки, макроекономіки.

У підручниках, навчальних посібниках знаходимо їх різні визначення, які подані в таблиці [3]. Система економічних категорій не хаотична, а субординована — у ній кожна наступна категорія підпорядкована попередній, виводиться з останньої, є її розгортанням, а вся система загалом визначається вихідною категорією історично конкретного суспільного способу виробництва, яка, у свою чергу, зумовлює його основну та похідні категорії [4].

Наприклад, вихідною категорією капіталістичного способу виробництва є «товар», а основною — «капітал». Субординація категорій у їх системі зумовлена об'єктивним взаємозв'язком структурних елементів, властивим історично конкретній системі виробничих відносин. Крім того, система економічних категорій суспільного способу виробництва, який продовжує свій розвиток, «надбудовується» новими категоріями відповідно до процесу розвитку його виробничих відносин. Це можна проілюструвати появою категорії «лізинг» (довготермінова оренда ма-

3. Економічні категорії: сутність, система

Політична економія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, формулює економічні поняття. Будь-які поняття людської свідомості, а також наукові поняття утворюються в процесі абстрагування, яке дозволяє одночасно і відволіктися від несуттєвого, другорядного і узагальнити, тобто відобразити суттєві властивості. Подібним чином утворюються і поняття економічної теорії, зокрема, політичної економії, такі як «товар», «гроші», «дохід», «заробітна плата», «прибуток». Узагальнюючим (більш широким) до цих понять є поняття «капітал». Ці поняття називають **економічними категоріями**, тобто це логічні форми, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства.

Сутність економічних категорій визначається такими критеріями:

- відображають не природні властивості речей і предметів, а характерну властивість певної системи (елементу, ланки) економічних відносин людей;

- мають об'єктивний характер, оскільки відбивають об'єктивну дійсність;

- мають історичний характер, оскільки значна частина категорій економічної теорії на певному етапі розвитку суспільного виробництва відмирає [1].

Отже, економічні категорії — це результат застосування методу абстрагування в процесі вивчення явищ економічної сфери. Без цих понять або категорій практично неможливе існування економічної теорії як науки [2]. Категорії складають логічний «кістяк» (каркас) економічної теорії: політекономії, мікроекономіки, макроекономіки.

У підручниках, навчальних посібниках знаходимо їх різні визначення, які подані в таблиці [3]. Система економічних категорій не хаотична, а субординована — у ній кожна наступна категорія підпорядкована попередній, виводиться з останньої, є її розгортанням, а вся система загалом визначається вихідною категорією історично конкретного суспільного способу виробництва, яка, у свою чергу, зумовлює його основну та похідні категорії [4].

Наприклад, вихідною категорією капіталістичного способу виробництва є «товар», а основною — «капітал». Субординація категорій у їх системі зумовлена об'єктивним взаємозв'язком структурних елементів, властивим історично конкретній системі виробничих відносин. Крім того, система економічних категорій суспільного способу виробництва, який продовжує свій розвиток, «надбудовується» новими категоріями відповідно до процесу розвитку його виробничих відносин. Це можна проілюструвати появою категорії «лізинг» (довготермінова оренда ма-

шин, устаткування тощо з можливістю їх наступного викупу орендарем за заздалегідь обумовленою ціною), яка відображає особливості об'єктів, суб'єктів і форм сучасних орендних відносин. Тобто збагачення системи економічних категорій зумовлюється об'єктивною логікою розвитку виробничих відносин, їх окремих сфер і структурних елементів [4].

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка, — К.: КНЕУ, 2001. — С.12.

2. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — С.34-35.

3.

Таблиця

Визначення поняття «економічна категорія»

Визначення	Джерело
Економічні категорії — це абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають суттєві властивості економічних явищ і процесів.	Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.34.
Економічні категорії (поняття) — теоретичне, мислене вираження певних структурних елементів виробничих відносин, економічних явищ, процесів та їх форм.	Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.29.
Економічна категорія — це наукове поняття, яке характеризує окремі сторони економічного явища.	Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка, — К.: КНЕУ, 2001. — С.12.
Економічні категорії — це теоретичні поняття, абстракції, що відображають реально існуючі економічні відносини.	Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — С.16.

4. Так, економічну систему товарного виробництва, ринкової економіки відображає система категорій: «суспільний поділ праці», «приватна власність», «товар», «вартість», «гроші», «ціна», «попит», «пропозиція», «конкуренція» тощо; специфіку капіталістичної форми товарного виробництва: «товар робоча сила», «наймана праця», «капітал», «додаткова вартість», «норма додаткової вартості», «постійний капітал», «змінний капітал» тощо (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004.- С.29-30).

шин, устаткування тощо з можливістю їх наступного викупу орендарем за заздалегідь обумовленою ціною), яка відображає особливості об'єктів, суб'єктів і форм сучасних орендних відносин. Тобто збагачення системи економічних категорій зумовлюється об'єктивною логікою розвитку виробничих відносин, їх окремих сфер і структурних елементів [4].

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка, — К.: КНЕУ, 2001. — С.12.

2. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — С.34-35.

3.

Таблиця

Визначення поняття «економічна категорія»

Визначення	Джерело
Економічні категорії — це абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають суттєві властивості економічних явищ і процесів.	Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.34.
Економічні категорії (поняття) — теоретичне, мислене вираження певних структурних елементів виробничих відносин, економічних явищ, процесів та їх форм.	Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.29.
Економічна категорія — це наукове поняття, яке характеризує окремі сторони економічного явища.	Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка, — К.: КНЕУ, 2001. — С.12.
Економічні категорії — це теоретичні поняття, абстракції, що відображають реально існуючі економічні відносини.	Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — С.16.

4. Так, економічну систему товарного виробництва, ринкової економіки відображає система категорій: «суспільний поділ праці», «приватна власність», «товар», «вартість», «гроші», «ціна», «попит», «пропозиція», «конкуренція» тощо; специфіку капіталістичної форми товарного виробництва: «товар робоча сила», «наймана праця», «капітал», «додаткова вартість», «норма додаткової вартості», «постійний капітал», «змінний капітал» тощо (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004.- С.29-30).

4. Економічні закони: сутність, класифікація, пізнання і використання

Економічні закони виражають внутрішні, суттєві, постійні причинно-наслідкові (детерміновані) зв'язки між економічними явищами і процесами [1]. Якщо економічні категорії відображають сутність економічних явищ, то економічні закони — внутрішньо необхідний взаємозв'язок між певними структурними елементами економічної системи та кількома однопорядковими економічними явищами і процесами.

Економічні закони у своїй сукупності створюють систему економічних законів, яка включає в себе всезагальні, загальні, специфічні і стадійні [2].

Економічні закони і закони природи мають як загальні властивості (мають об'єктивний характер, тобто не залежать від волі і свідомості людей), так і відмінності. **Закони природи:** можуть діяти поза людським суспільством (наприклад, закон всесвітнього тяжіння); діють довічно і завжди; відкриття та використання відбуваються відносно спокійно, не виключаючи суттєвих соціально-економічних суперечностей. **Економічні закони:** є законами економічної діяльності людей і поза нею не існують; мають історично минулий характер; відкриття та використанню їх людиною протидіють сили суспільства, що сходять з історичної арени [2, с.36]. Економічні закони реалізуються не так чітко, як закони природи, а виступають як панівні тенденції економічного розвитку суспільства, як основний напрям цього розвитку. Яким він буде, залежить від механізму використання економічних законів, характеру їх дії [3].

Економічна діяльність людей є і процесом дії, і процесом використання економічних законів. Хоч економічні закони незалежні від свідомості, проте їх дія завжди опосередковується свідомою діяльністю людей — способами та методами використання властивостей економічних законів.

Пізнання людьми властивостей економічних законів змінює механізми їх дії, форми суспільного розвитку. Якщо люди пізнали властивості економічних законів і підпорядковують їм свою діяльність, то економічні закони, не втрачаючи своєї об'єктивності, здійснюються не стихійно, а свідомо. Передумовою свідомого використання економічних законів є теоретичне пізнання їх сутності, змісту, форм вияву, конкретних умов дії в конкретний період розвитку суспільства, розкриття взаємозв'язку між окремими економічними законами як елементами системи економічних законів[4].

Свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність щодо організації та управління економічними, соціальними

4. Економічні закони: сутність, класифікація, пізнання і використання

Економічні закони виражають внутрішні, суттєві, постійні причинно-наслідкові (детерміновані) зв'язки між економічними явищами і процесами [1]. Якщо економічні категорії відображають сутність економічних явищ, то економічні закони — внутрішньо необхідний взаємозв'язок між певними структурними елементами економічної системи та кількома однопорядковими економічними явищами і процесами.

Економічні закони у своїй сукупності створюють систему економічних законів, яка включає в себе всезагальні, загальні, специфічні і стадійні [2].

Економічні закони і закони природи мають як загальні властивості (мають об'єктивний характер, тобто не залежать від волі і свідомості людей), так і відмінності. **Закони природи:** можуть діяти поза людським суспільством (наприклад, закон всесвітнього тяжіння); діють довічно і завжди; відкриття та використання відбуваються відносно спокійно, не виключаючи суттєвих соціально-економічних суперечностей. **Економічні закони:** є законами економічної діяльності людей і поза нею не існують; мають історично минулий характер; відкриття та використанню їх людиною протидіють сили суспільства, що сходять з історичної арени [2, с.36]. Економічні закони реалізуються не так чітко, як закони природи, а виступають як панівні тенденції економічного розвитку суспільства, як основний напрям цього розвитку. Яким він буде, залежить від механізму використання економічних законів, характеру їх дії [3].

Економічна діяльність людей є і процесом дії, і процесом використання економічних законів. Хоч економічні закони незалежні від свідомості, проте їх дія завжди опосередковується свідомою діяльністю людей — способами та методами використання властивостей економічних законів.

Пізнання людьми властивостей економічних законів змінює механізми їх дії, форми суспільного розвитку. Якщо люди пізнали властивості економічних законів і підпорядковують їм свою діяльність, то економічні закони, не втрачаючи своєї об'єктивності, здійснюються не стихійно, а свідомо. Передумовою свідомого використання економічних законів є теоретичне пізнання їх сутності, змісту, форм вияву, конкретних умов дії в конкретний період розвитку суспільства, розкриття взаємозв'язку між окремими економічними законами як елементами системи економічних законів[4].

Свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність щодо організації та управління економічними, соціальними

процесами [5]. Через створення відповідних організаційних і управлінських структур, використання певних форм та інструментів управління господарськими процесами відбувається реалізація економічної політики, тобто узгодження практичних дій держави і господарюючих суб'єктів з економічними законами суспільства.

Примітки

1. Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — С.16.

2. У таблиці подано систему економічних законів (Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.35).

Таблиця

Система економічних законів

Типи економічних законів	Основні ознаки
Всезагальні	Функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб та ін.)
Загальні	Функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови (закони ринкової економіки)
Специфічні	Функціонують лише у межах однієї економічної системи (так звана ламана крива попиту в умовах олігополії)
Стадійні	Функціонують на окремих стадіях даної економічної системи (становлення, зрілості чи занепаду)

3. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.29.

4. Формами пізнання та використання економічних законів є: емпірична, коли люди, не знаючи сутності економічних законів використовують їх несвідомо, інтуїтивно у своїй практичній діяльності; наукова, коли люди, пізнавши і розкривши сутність економічних законів, використовують їх свідомо, а отже, більш ефективно у своїй економічній діяльності (Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.36).

5. Використання законів здійснюється на наступних рівнях: науково-теоретичному — на основі результатів наукового аналізу економічних процесів та явищ відкриваються і формулюються економічні закони, дається тлумачення їх і створюються концепції розвитку економіки; державно-управлінському — державна влада, спираючись на закони економічної теорії і провідні концепції, розробляє відповідні правові закони та положення, визначає програми економічного розвитку та форми і засоби виконання їх; господарсько-практичному — використання економічних законів у практиці господарювання економічних суб'єктів (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.37).

процесами [5]. Через створення відповідних організаційних і управлінських структур, використання певних форм та інструментів управління господарськими процесами відбувається реалізація економічної політики, тобто узгодження практичних дій держави і господарюючих суб'єктів з економічними законами суспільства.

Примітки

1. Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — С.16.

2. У таблиці подано систему економічних законів (Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.35).

Таблиця

Система економічних законів

Типи економічних законів	Основні ознаки
Всезагальні	Функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб та ін.)
Загальні	Функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови (закони ринкової економіки)
Специфічні	Функціонують лише у межах однієї економічної системи (так звана ламана крива попиту в умовах олігополії)
Стадійні	Функціонують на окремих стадіях даної економічної системи (становлення, зрілості чи занепаду)

3. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.29.

4. Формами пізнання та використання економічних законів є: емпірична, коли люди, не знаючи сутності економічних законів використовують їх несвідомо, інтуїтивно у своїй практичній діяльності; наукова, коли люди, пізнавши і розкривши сутність економічних законів, використовують їх свідомо, а отже, більш ефективно у своїй економічній діяльності (Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.36).

5. Використання законів здійснюється на наступних рівнях: науково-теоретичному — на основі результатів наукового аналізу економічних процесів та явищ відкриваються і формулюються економічні закони, дається тлумачення їх і створюються концепції розвитку економіки; державно-управлінському — державна влада, спираючись на закони економічної теорії і провідні концепції, розробляє відповідні правові закони та положення, визначає програми економічного розвитку та форми і засоби виконання їх; господарсько-практичному — використання економічних законів у практиці господарювання економічних суб'єктів (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.37).

5. Методи політичної економії

Політична економія як наукова дисципліна має застосовувати ті методи дослідження, які дають їй можливість розкрити свій предмет. Під методом розуміють спосіб, шлях дослідження предмета науки.

Наукове пізнання предмета — це процес (система знань), який розкривається і охоплює два рівні — емпіричний та теоретичний.

На емпіричному рівні переважає живе споглядання — чуттєве пізнання. Раціональний момент та його форми (поняття, судження) хоча й присутні, але підпорядковані чуттєвості. Тому об'єкт, який досліджується, відображається переважно через його зовнішні зв'язки та вияви, що є доступним для живого споглядання. Значною мірою вони відображають і внутрішні відносини. Збір фактів, їх первинне узагальнення, аналіз експериментальних даних та їх систематизація і класифікація — це специфічні ознаки емпіричного пізнання.

Емпіричне, дослідне випробовування спрямоване безпосередньо на об'єкт і опановує його за допомогою таких наукових методів, як спостереження, порівняння, вимірювання, експеримент, аналіз, індукція. Тим часом дослідження не буває сліпим: воно планується, конструюється за допомогою теорії. З цієї причини так звані емпіричні факти завжди мають теоретичне навантаження.

Теоретичному рівню пізнання властиве переважання раціонального моменту — понять, теорій, законів та інших форм, пов'язаних з діяльністю мислення. Живе споглядання при цьому не заперечується, але стає підпорядкованим. Теоретичне пізнання відображає явища в їх внутрішніх зв'язках та закономірностях, які виявляються в результаті раціональної обробки даних емпіричного знання. Така обробка здійснюється за допомогою систем абстракції — понять, умовиводів, законів, категорій, принципів. Мислення на основі емпіричних даних працює з об'єктами дослідження, сягає їх сутності. Прагнучи істинного знання, теоретичне пізнання користується такими пізнавальними засобами, як абстрагування, ідеалізація, синтез, дедукція тощо [1].

Структурними компонентами теоретичного пізнання є проблема, гіпотеза, теорія, які є вузловими ланками побудови й розвитку знання на вищому, теоретичному рівні [2]. Теорія (грец. — спостереження, дослідження) — найрозвинутіша форма наукового пізнання, яка дає цілісне, системне відображення закономірних та сутнісних зв'язків певної сфери дійсності [3]. Важливим елементом теорії є закон. Теорію певним чином можна розглядати як систему законів, що відображають сутність досліджуваного об'єкта. Різноманітність видів реальних взаємозв'язків є засадою існування багатьох форм законів, які можна розподілити за певною ознакою: фізичні, закони мислення, загальні.

5. Методи політичної економії

Політична економія як наукова дисципліна має застосовувати ті методи дослідження, які дають їй можливість розкрити свій предмет. Під методом розуміють спосіб, шлях дослідження предмета науки.

Наукове пізнання предмета — це процес (система знань), який розкривається і охоплює два рівні — емпіричний та теоретичний.

На емпіричному рівні переважає живе споглядання — чуттєве пізнання. Раціональний момент та його форми (поняття, судження) хоча й присутні, але підпорядковані чуттєвості. Тому об'єкт, який досліджується, відображається переважно через його зовнішні зв'язки та вияви, що є доступним для живого споглядання. Значною мірою вони відображають і внутрішні відносини. Збір фактів, їх первинне узагальнення, аналіз експериментальних даних та їх систематизація і класифікація — це специфічні ознаки емпіричного пізнання.

Емпіричне, дослідне випробовування спрямоване безпосередньо на об'єкт і опановує його за допомогою таких наукових методів, як спостереження, порівняння, вимірювання, експеримент, аналіз, індукція. Тим часом дослідження не буває сліпим: воно планується, конструюється за допомогою теорії. З цієї причини так звані емпіричні факти завжди мають теоретичне навантаження.

Теоретичному рівню пізнання властиве переважання раціонального моменту — понять, теорій, законів та інших форм, пов'язаних з діяльністю мислення. Живе споглядання при цьому не заперечується, але стає підпорядкованим. Теоретичне пізнання відображає явища в їх внутрішніх зв'язках та закономірностях, які виявляються в результаті раціональної обробки даних емпіричного знання. Така обробка здійснюється за допомогою систем абстракції — понять, умовиводів, законів, категорій, принципів. Мислення на основі емпіричних даних працює з об'єктами дослідження, сягає їх сутності. Прагнучи істинного знання, теоретичне пізнання користується такими пізнавальними засобами, як абстрагування, ідеалізація, синтез, дедукція тощо [1].

Структурними компонентами теоретичного пізнання є проблема, гіпотеза, теорія, які є вузловими ланками побудови й розвитку знання на вищому, теоретичному рівні [2]. Теорія (грец. — спостереження, дослідження) — найрозвинутіша форма наукового пізнання, яка дає цілісне, системне відображення закономірних та сутнісних зв'язків певної сфери дійсності [3]. Важливим елементом теорії є закон. Теорію певним чином можна розглядати як систему законів, що відображають сутність досліджуваного об'єкта. Різноманітність видів реальних взаємозв'язків є засадою існування багатьох форм законів, які можна розподілити за певною ознакою: фізичні, закони мислення, загальні.

Важливим загальним засобом пізнання сутності економічних явищ і процесів є системний підхід — сукупність загальнонаукових методологічних принципів, що ґрунтуються на розгляді об'єктів як систем. Цими принципами є: необхідність виявлення залежності кожного елемента від його місця та функцій у системі, зважаючи на те, що властивості цілого нетотожні сумі властивостей його складових; аналіз ступеня зумовленості поведінки системи особливостями її окремих елементів та властивостями її структури; необхідність дослідження механізму взаємодії системи й середовища; розуміння особливостей ієрархічності даної системи; забезпечення всебічного багатовимірного змалювання системи тощо.

Сучасний, постнекласичний етап розвитку політекономії як науки характеризують такі методологічні новації:

- зміна специфіки дослідження та зростання ролі міждисциплінарних, комплексних програм у дослідженні відкритих складних людиновимірних систем, що саморозвиваються (у цьому зв'язку змінюється й ідеал ціннісно-нейтрального дослідження);

- зміцнення цілісності та прагнення до неї, тобто усвідомлення необхідності глобального всебічного погляду на світ (а звідси і зближення східної та західної парадигм мислення, раціональності та ірраціональності, методологічний плюралізм);

- впровадження ідей та методів синергетики — теорії самоорганізації, орієнтованої на пошук законів еволюції відкритих несталих природних, соціальних чи когнітивних систем (для останніх є кілька альтернативних шляхів розвитку, а хаос може бути креативною засадою і навіть конструктивним механізмом еволюції, при цьому майбутній стан системи певним чином формує і змінює її теперішній стан);

- висування на перший план понять невизначеності, вірогідності, хаосу, нелінійності, біфуркації та флуктуації, які відображають характеристики сучасного несталої світу (актуалізація категорій випадковості, можливості, причинності, розвитку та суперечності) [4].

Примітки

1. У сучасному економічному дослідженні застосовуються загальнологічні методи та засоби: аналіз — реальний чи мислений поділ об'єкта на складові, встановлення подібності, відповідності певних сторін, властивостей та відношень між нетотожними об'єктами; синтез — поєднання елементів об'єкта у ціле; абстрагування — процес відходу від певних якостей та відносин досліджуваного явища з одночасним виділенням потрібних для дослідника властивостей; у результаті абстрагування виводяться економічні категорії, тобто наукові поняття, які характеризують окремі сторони економічних явищ (наприклад, товар, гроші, ціна); ідеалізація — мислительна процедура, яка пов'язана з утворенням абстрактних,

Важливим загальним засобом пізнання сутності економічних явищ і процесів є системний підхід — сукупність загальнонаукових методологічних принципів, що ґрунтуються на розгляді об'єктів як систем. Цими принципами є: необхідність виявлення залежності кожного елемента від його місця та функцій у системі, зважаючи на те, що властивості цілого нетотожні сумі властивостей його складових; аналіз ступеня зумовленості поведінки системи особливостями її окремих елементів та властивостями її структури; необхідність дослідження механізму взаємодії системи й середовища; розуміння особливостей ієрархічності даної системи; забезпечення всебічного багатовимірного змалювання системи тощо.

Сучасний, постнекласичний етап розвитку політекономії як науки характеризують такі методологічні новації:

- зміна специфіки дослідження та зростання ролі міждисциплінарних, комплексних програм у дослідженні відкритих складних людиновимірних систем, що саморозвиваються (у цьому зв'язку змінюється й ідеал ціннісно-нейтрального дослідження);

- зміцнення цілісності та прагнення до неї, тобто усвідомлення необхідності глобального всебічного погляду на світ (а звідси і зближення східної та західної парадигм мислення, раціональності та ірраціональності, методологічний плюралізм);

- впровадження ідей та методів синергетики — теорії самоорганізації, орієнтованої на пошук законів еволюції відкритих несталих природних, соціальних чи когнітивних систем (для останніх є кілька альтернативних шляхів розвитку, а хаос може бути креативною засадою і навіть конструктивним механізмом еволюції, при цьому майбутній стан системи певним чином формує і змінює її теперішній стан);

- висування на перший план понять невизначеності, вірогідності, хаосу, нелінійності, біфуркації та флуктуації, які відображають характеристики сучасного несталої світу (актуалізація категорій випадковості, можливості, причинності, розвитку та суперечності) [4].

Примітки

1. У сучасному економічному дослідженні застосовуються загальнологічні методи та засоби: аналіз — реальний чи мислений поділ об'єкта на складові, встановлення подібності, відповідності певних сторін, властивостей та відношень між нетотожними об'єктами; синтез — поєднання елементів об'єкта у ціле; абстрагування — процес відходу від певних якостей та відносин досліджуваного явища з одночасним виділенням потрібних для дослідника властивостей; у результаті абстрагування виводяться економічні категорії, тобто наукові поняття, які характеризують окремі сторони економічних явищ (наприклад, товар, гроші, ціна); ідеалізація — мислительна процедура, яка пов'язана з утворенням абстрактних,

ідеалізованих об'єктів, що є принципово неможливим («абсолютно чорне тіло», «ідеальний газ» тощо); ідеалізація тісно пов'язана з абстрагуванням та мисленим експериментом; індукція — це рух думки від одиничного до загального, від досвіду, фактів — до їх узагальнення та висновків; дедукція — сходження у пізнанні від загального до одиничного;

На основі виявленої схожості роблять відповідний висновок — умовивід за аналогією. Загальна схема такого умовиводу: об'єкт А має ознаки *a, б, в, д*; об'єкт В має ознаки *б, в, д*; отже, об'єкт В, можливо, має ознаку *a*. Отже, аналогія надає не достовірне, а вірогідне.

Моделювання — метод дослідження певних об'єктів, який передбачає відтворення їхніх властивостей на іншому об'єкті — моделі, що є аналогом оригінального об'єкта. Прикладами моделювання можуть бути речове (предметне), знакове моделювання. У свою чергу, прикладом знакового моделювання є математичне, комп'ютерне моделювання.

2. Проблема (грец. — задача) — форма знання, змістом якої є те, що не пізнане людиною, але потребує свого пізнання. Проблема є процесом, який має два моменти руху пізнання: порушення проблеми та її розв'язання. Необхідним при цьому є правильне виведення проблемного знання з попереднього узагальнення фактичного матеріалу, вміння правильно поставити проблему. Розв'язання певної проблеми є суттєвим моментом розвитку знання, під час якого виникають нові проблеми, висуваються певні концептуальні ідеї, гіпотези.

Гіпотеза — (грец. — основа, припущення) — форма знання, основою якого є передбачення, сформульоване за допомогою певних фактів, але це знання є невизначеним і потребує доведення. Гіпотетичне знання є вірогідним, а не достовірним і потребує перевірки, обґрунтування.

3. У сучасній методології науки розрізняють такі головні елементи теорії: 1) вихідні засади — фундаментальні поняття, принципи, закони, аксіоми; 2) ідеалізований об'єкт — абстрактна модель істотних якостей та зв'язків, речей і явищ; 3) логіка теорії, націлена на з'ясування структури та зміни знання; 4) сукупність законів, тверджень, виведених із засад певної теорії відповідно до певних принципів.

4. Серед основних категорій синергетики є наступні. Випадковість — непередбачені явища й процеси, такі що самовиникають на основі внутрішніх причин, самоорганізуються й самоуправляються. Флуктуації — це мікроскопічні зміни в системі, які не призводять до макроекономічних змін у станах, близьких до рівноваги, але такі, що впливають на еволюцію системи в разі її виходу на біфуркаційний стан. Виникає ефект появи відхилень від лінійних характеристик системи. Біфуркація — виллоподібне роздвоєння, розділення соціальних, політичних, економічних, духовно-культурних явищ, процесів, підсистем соціальної системи. Точки біфуркації — це значення (характеристики) параметрів системи, за яких порушуються упорядкованість та стійкість системи. Точка соціальної біфуркації — точка втрати сталості, а разом з цим втрата сили організації складової та цілковите її придушення самоорганізаційною складовою. Синергетика використовує й інші поняття (Білоус В. С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2007. — С. 27-30).

ідеалізованих об'єктів, що є принципово неможливим («абсолютно чорне тіло», «ідеальний газ» тощо); ідеалізація тісно пов'язана з абстрагуванням та мисленим експериментом; індукція — це рух думки від одиничного до загального, від досвіду, фактів — до їх узагальнення та висновків; дедукція — сходження у пізнанні від загального до одиничного;

На основі виявленої схожості роблять відповідний висновок — умовивід за аналогією. Загальна схема такого умовиводу: об'єкт А має ознаки *a, б, в, д*; об'єкт В має ознаки *б, в, д*; отже, об'єкт В, можливо, має ознаку *a*. Отже, аналогія надає не достовірне, а вірогідне.

Моделювання — метод дослідження певних об'єктів, який передбачає відтворення їхніх властивостей на іншому об'єкті — моделі, що є аналогом оригінального об'єкта. Прикладами моделювання можуть бути речове (предметне), знакове моделювання. У свою чергу, прикладом знакового моделювання є математичне, комп'ютерне моделювання.

2. Проблема (грец. — задача) — форма знання, змістом якої є те, що не пізнане людиною, але потребує свого пізнання. Проблема є процесом, який має два моменти руху пізнання: порушення проблеми та її розв'язання. Необхідним при цьому є правильне виведення проблемного знання з попереднього узагальнення фактичного матеріалу, вміння правильно поставити проблему. Розв'язання певної проблеми є суттєвим моментом розвитку знання, під час якого виникають нові проблеми, висуваються певні концептуальні ідеї, гіпотези.

Гіпотеза — (грец. — основа, припущення) — форма знання, основою якого є передбачення, сформульоване за допомогою певних фактів, але це знання є невизначеним і потребує доведення. Гіпотетичне знання є вірогідним, а не достовірним і потребує перевірки, обґрунтування.

3. У сучасній методології науки розрізняють такі головні елементи теорії: 1) вихідні засади — фундаментальні поняття, принципи, закони, аксіоми; 2) ідеалізований об'єкт — абстрактна модель істотних якостей та зв'язків, речей і явищ; 3) логіка теорії, націлена на з'ясування структури та зміни знання; 4) сукупність законів, тверджень, виведених із засад певної теорії відповідно до певних принципів.

4. Серед основних категорій синергетики є наступні. Випадковість — непередбачені явища й процеси, такі що самовиникають на основі внутрішніх причин, самоорганізуються й самоуправляються. Флуктуації — це мікроскопічні зміни в системі, які не призводять до макроекономічних змін у станах, близьких до рівноваги, але такі, що впливають на еволюцію системи в разі її виходу на біфуркаційний стан. Виникає ефект появи відхилень від лінійних характеристик системи. Біфуркація — виллоподібне роздвоєння, розділення соціальних, політичних, економічних, духовно-культурних явищ, процесів, підсистем соціальної системи. Точки біфуркації — це значення (характеристики) параметрів системи, за яких порушуються упорядкованість та стійкість системи. Точка соціальної біфуркації — точка втрати сталості, а разом з цим втрата сили організації складової та цілковите її придушення самоорганізаційною складовою. Синергетика використовує й інші поняття (Білоус В. С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2007. — С. 27-30).

6. Суспільне виробництво: зміст, структура

Природа не дає в готовому вигляді всього того, що необхідно для задоволення людських потреб. Усе це люди добувають у процесі виробництва. Таким чином, виробництво є основою життя людського суспільства. Політична економія має справу не з будь-яким конкретним виробництвом. Вона визначає закономірності функціонування суспільного виробництва.

Суспільне виробництво — це сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) у їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності [1, с.52]. **Суспільне виробництво** — це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку [2, с. 108].

Суспільне виробництво включає в себе чотири стадії (рис. 1):

- безпосередньо виробництво як процес створення матеріальних благ (послуг);
- розподіл, в результаті якого кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті (в натурі або в певній сумі грошей);
- обмін, в процесі якого отримана частка при розподілі (натуральна, грошова) обмінюється на необхідні конкретні засоби існування;
- споживання — тут вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до розпочинання нового виробничого циклу.

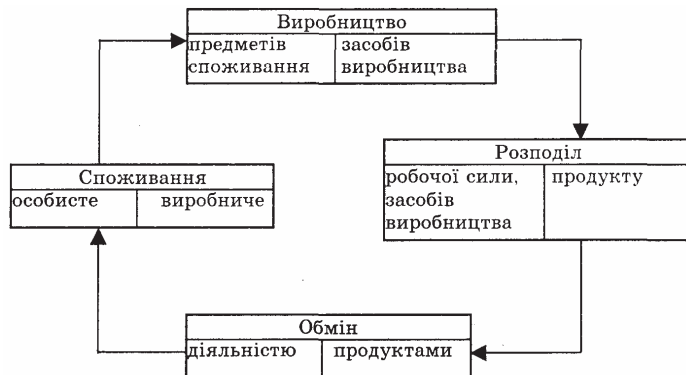


Рис. 1. Стадії суспільного виробництва [1, с. 37]

Суспільне виробництво структурно неоднорідне. Воно включає в себе два види (сфери) виробництва: матеріальне та нематеріальне виробництво (див. рис. 2).

6. Суспільне виробництво: зміст, структура

Природа не дає в готовому вигляді всього того, що необхідно для задоволення людських потреб. Усе це люди добувають у процесі виробництва. Таким чином, виробництво є основою життя людського суспільства. Політична економія має справу не з будь-яким конкретним виробництвом. Вона визначає закономірності функціонування суспільного виробництва.

Суспільне виробництво — це сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) у їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності [1, с.52]. **Суспільне виробництво** — це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку [2, с. 108].

Суспільне виробництво включає в себе чотири стадії (рис. 1):

- безпосередньо виробництво як процес створення матеріальних благ (послуг);
- розподіл, в результаті якого кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті (в натурі або в певній сумі грошей);
- обмін, в процесі якого отримана частка при розподілі (натуральна, грошова) обмінюється на необхідні конкретні засоби існування;
- споживання — тут вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до розпочинання нового виробничого циклу.

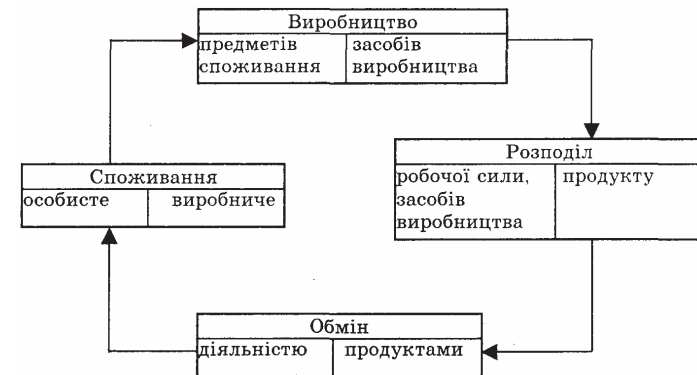


Рис. 1. Стадії суспільного виробництва [1, с. 37]

Суспільне виробництво структурно неоднорідне. Воно включає в себе два види (сфери) виробництва: матеріальне та нематеріальне виробництво (див. рис. 2).

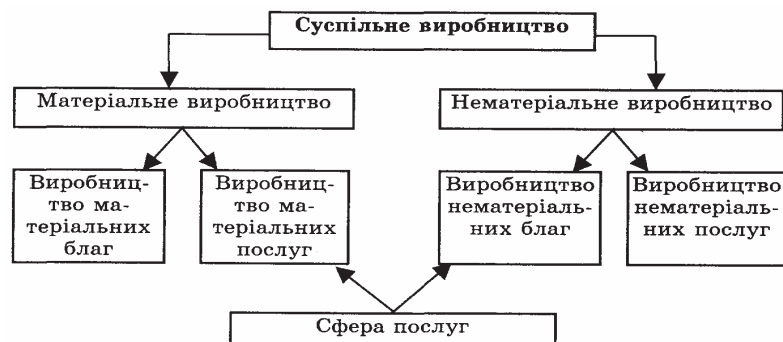


Рис. 2. Структура суспільного виробництва [1, с. 52]

Кожна з названих сфер суспільного виробництва об'єднує багато найрізноманітніших галузей суспільно-економічної системи (див. рис. 3)

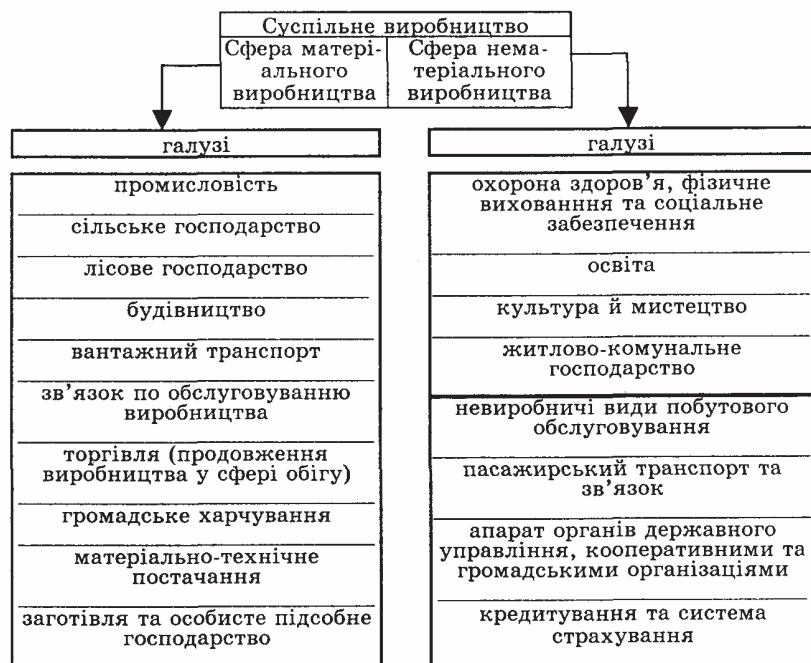


Рис. 3. Структура сфер суспільного виробництва [1, с. 53]

Будь-якому виробництву, незалежно від його соціальної форми, притаманні певні загальні ознаки:
- завжди є суспільним виробництвом;

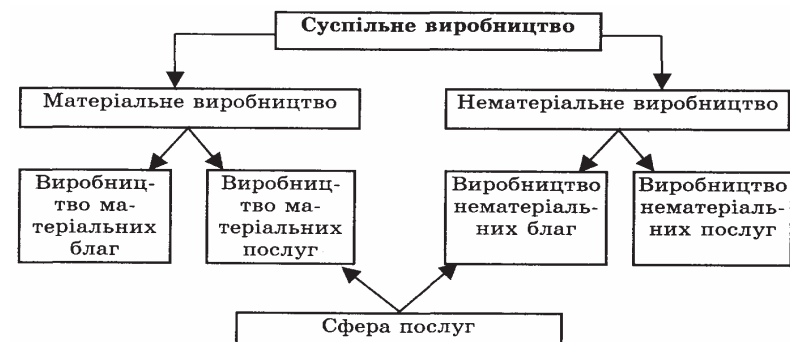


Рис. 2. Структура суспільного виробництва [1, с. 52]

Кожна з названих сфер суспільного виробництва об'єднує багато найрізноманітніших галузей суспільно-економічної системи (див. рис. 3)

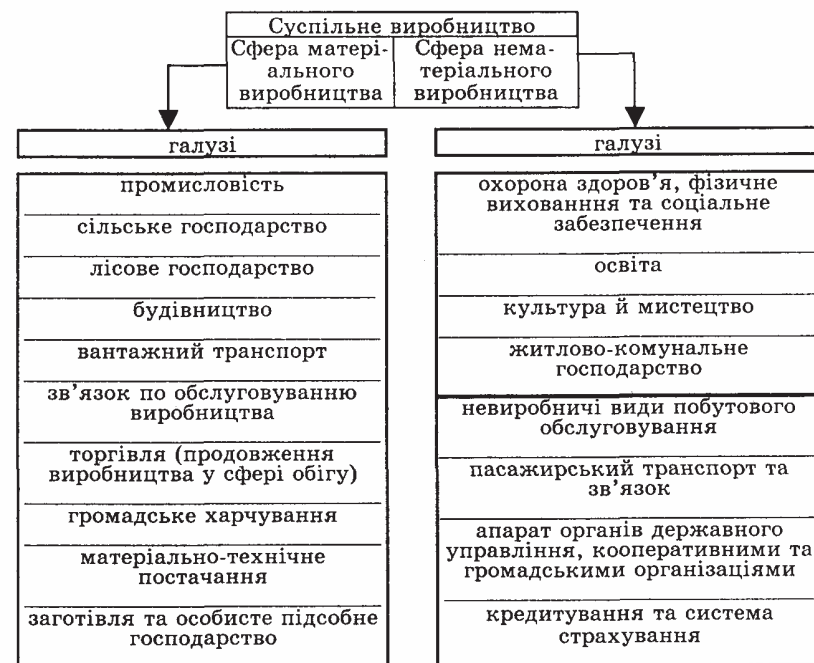


Рис. 3. Структура сфер суспільного виробництва [1, с. 53]

Будь-якому виробництву, незалежно від його соціальної форми, притаманні певні загальні ознаки:
- завжди є суспільним виробництвом;

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

Найважливішою складовою процесу виробництва у будь-якому суспільстві є праця — свідомо доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб. Основні моменти процесу праці: робоча сила (особистий фактор виробництва); предмети праці, засоби праці (речовий фактор виробництва)[2, с. 109].

У нематеріальному виробництві особливе місце належить **духовному виробництву**: праця художника, скульптора, письменника, кінорежисера, фотографа тощо. Результатом їхньої праці, як і в матеріальному виробництві, є створення матеріалізованих благ — книг, картин, скульптур, кінострічок, фотографій. Але все ж таки духовне виробництво відноситься до нематеріального виробництва, оскільки головним у ньому є не матеріальна частина створення речі, а її естетична цінність, глибина духовного відображення реального світу через талант людини. Продукт сфери нематеріального виробництва набуває форми «товару-послуги», яка має ряд характерних ознак, що відрізняють її від продукту сфери матеріального виробництва [2, с. 109].

Ознаки товару-послуги: 1) сутність послуги, як правило, полягає не в матеріально-речовій формі, а в корисному ефекті певної трудової діяльності; 2) процес виробництва послуги збігається з моментом її споживання в часі й просторі (послуга лікаря, вчителя, музиканта, тренера, перукаря тощо); 3) послуга, як правило, не може накопичуватись і транспортуватись.

У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва і послуг значно підвищується, його зростання стає закономірністю соціально-економічного розвитку всіх країн, особливо розвинутих цивілізованих держав. Сьогодні у сфері нематеріального виробництва та послуг розвинутих країн зайнято понад 55 % працездатного населення й виробляється від 60 до 75 % валового національного продукту. Це свідчення високого рівня життя людей та зміни пріоритетів у задоволенні їх потреб [2, с.111-112].

Примітки

1. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія: Частина 1. Загальна економічна теорія; Частина 2. Спеціальна економічна теорія / Підручник. — Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000.- 527 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.109.

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

Найважливішою складовою процесу виробництва у будь-якому суспільстві є праця — свідомо доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб. Основні моменти процесу праці: робоча сила (особистий фактор виробництва); предмети праці, засоби праці (речовий фактор виробництва)[2, с. 109].

У нематеріальному виробництві особливе місце належить **духовному виробництву**: праця художника, скульптора, письменника, кінорежисера, фотографа тощо. Результатом їхньої праці, як і в матеріальному виробництві, є створення матеріалізованих благ — книг, картин, скульптур, кінострічок, фотографій. Але все ж таки духовне виробництво відноситься до нематеріального виробництва, оскільки головним у ньому є не матеріальна частина створення речі, а її естетична цінність, глибина духовного відображення реального світу через талант людини. Продукт сфери нематеріального виробництва набуває форми «товару-послуги», яка має ряд характерних ознак, що відрізняють її від продукту сфери матеріального виробництва [2, с. 109].

Ознаки товару-послуги: 1) сутність послуги, як правило, полягає не в матеріально-речовій формі, а в корисному ефекті певної трудової діяльності; 2) процес виробництва послуги збігається з моментом її споживання в часі й просторі (послуга лікаря, вчителя, музиканта, тренера, перукаря тощо); 3) послуга, як правило, не може накопичуватись і транспортуватись.

У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва і послуг значно підвищується, його зростання стає закономірністю соціально-економічного розвитку всіх країн, особливо розвинутих цивілізованих держав. Сьогодні у сфері нематеріального виробництва та послуг розвинутих країн зайнято понад 55 % працездатного населення й виробляється від 60 до 75 % валового національного продукту. Це свідчення високого рівня життя людей та зміни пріоритетів у задоволенні їх потреб [2, с.111-112].

Примітки

1. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія: Частина 1. Загальна економічна теорія; Частина 2. Спеціальна економічна теорія / Підручник. — Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000.- 527 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.109.

7. Економічні ресурси і фактори суспільного виробництва

Фундаментальною проблемою економіки є постійне зростання потреб і обмеженість економічних ресурсів для їх задоволення.

До **економічних ресурсів** зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають виробничими ресурсами, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені у межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

Таблиця 1.

Класифікація виробничих ресурсів за різними ознаками

Ознаки	Зміст
За джерелами походження	Виробничі ресурси, що можуть бути відтворені (робоча сила, обладнання): - <i>природно відтворювані — частина природних ресурсів (грунт, водні басейни, флора, фауна);</i> - <i>трудові ресурси (люди з їхньою робочою силою), що формуються у сфері життєдіяльності;</i> - економічно відтворювані — предмети праці, які підлягали попередній обробці (сировина); засоби праці; - не відтворювані виробничі ресурси — корисні копалини, які належать до предметів праці.
За формою прояву	Матеріальні (речові) Особисті (людські)
Залежно від часу і характеру функціонування	Забезпечуючі: засоби праці, трудові ресурси Втілені (предмети праці)

З розвитком суспільства змінюються роль та значення конкретних видів виробничих ресурсів. В доіндустріальному (аграрному) суспільстві ключовими є такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля; в індустріальному — промислові вироби, сировина; у постіндустріальному — інформація, знання.

Потенційно ресурси (природні, трудові) можуть стати **факторами виробництва**, коли використовуються в процесі виробництва.

Серед учених-економістів немає єдності з природу того, що вважати факторами виробництва [1].

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: **землю, капітал, працю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, знання** [2].

Процес використання природних ресурсів — **фактора земля** — для задоволення людських потреб є сутністю господарської діяльності у

7. Економічні ресурси і фактори суспільного виробництва

Фундаментальною проблемою економіки є постійне зростання потреб і обмеженість економічних ресурсів для їх задоволення.

До **економічних ресурсів** зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають виробничими ресурсами, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені у межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

Таблиця 1.

Класифікація виробничих ресурсів за різними ознаками

Ознаки	Зміст
За джерелами походження	Виробничі ресурси, що можуть бути відтворені (робоча сила, обладнання): - <i>природно відтворювані — частина природних ресурсів (грунт, водні басейни, флора, фауна);</i> - <i>трудові ресурси (люди з їхньою робочою силою), що формуються у сфері життєдіяльності;</i> - економічно відтворювані — предмети праці, які підлягали попередній обробці (сировина); засоби праці; - не відтворювані виробничі ресурси — корисні копалини, які належать до предметів праці.
За формою прояву	Матеріальні (речові) Особисті (людські)
Залежно від часу і характеру функціонування	Забезпечуючі: засоби праці, трудові ресурси Втілені (предмети праці)

З розвитком суспільства змінюються роль та значення конкретних видів виробничих ресурсів. В доіндустріальному (аграрному) суспільстві ключовими є такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля; в індустріальному — промислові вироби, сировина; у постіндустріальному — інформація, знання.

Потенційно ресурси (природні, трудові) можуть стати **факторами виробництва**, коли використовуються в процесі виробництва.

Серед учених-економістів немає єдності з природу того, що вважати факторами виробництва [1].

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: **землю, капітал, працю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, знання** [2].

Процес використання природних ресурсів — **фактора земля** — для задоволення людських потреб є сутністю господарської діяльності у

будь-якому суспільстві. Однак більшість видів таких ресурсів невідтворювані, а тому абсолютно обмежені. Їх виробниче використання має природні межі, розширення яких можливе завдяки ефективному й раціональному природокористуванню, екологічній безпеці.

Капітал — це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг. Корисність і цінність капіталу як виробничого фактора полягає в його економічній сутності: капітал — це вартість, яка у процесі виробництва приносить ще більшу вартість.

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

В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція «людського капіталу», згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства [3].

Наука — специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення. Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді створених нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, наука перетворилася на головну продуктивну силу суспільства [3, с.114].

Виокремлення **інформації та знань** у самостійний виробничий ресурс зумовлене сучасною науково-технічною революцією. Відбувається поступове скорочення матеріальних та зростання інформаційних джерел економічної життєдіяльності людини. Інформація і знання стають найважливішими умовами підвищення ефективності виробництва.

Цінність кожного із зазначених основних видів ресурсів (факторів виробництва) полягає у їх корисності, що визначається насамперед продуктивністю, здатністю приносити своєму власникові певний вид доходу[4].

Примітки

1. Західні вчені другої половини XIX ст., зокрема відомий теоретик французького лібералізму Жан-Батіст Сей (1767-1832), основними факторами виробництва вважали капітал, землю і працю. Відомий англійський економіст А. Маршалл на початку XX ст.. додав до них діяльність із організації виробництва, яку згодом австро-американський економіст Йозеф Шумпетер (1883-1950) виокремив у підприємницьку діяльність і підприємництво.

будь-якому суспільстві. Однак більшість видів таких ресурсів невідтворювані, а тому абсолютно обмежені. Їх виробниче використання має природні межі, розширення яких можливе завдяки ефективному й раціональному природокористуванню, екологічній безпеці.

Капітал — це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг. Корисність і цінність капіталу як виробничого фактора полягає в його економічній сутності: капітал — це вартість, яка у процесі виробництва приносить ще більшу вартість.

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

В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція «людського капіталу», згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства [3].

Наука — специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення. Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді створених нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, наука перетворилася на головну продуктивну силу суспільства [3, с.114].

Виокремлення **інформації та знань** у самостійний виробничий ресурс зумовлене сучасною науково-технічною революцією. Відбувається поступове скорочення матеріальних та зростання інформаційних джерел економічної життєдіяльності людини. Інформація і знання стають найважливішими умовами підвищення ефективності виробництва.

Цінність кожного із зазначених основних видів ресурсів (факторів виробництва) полягає у їх корисності, що визначається насамперед продуктивністю, здатністю приносити своєму власникові певний вид доходу[4].

Примітки

1. Західні вчені другої половини XIX ст., зокрема відомий теоретик французького лібералізму Жан-Батіст Сей (1767-1832), основними факторами виробництва вважали капітал, землю і працю. Відомий англійський економіст А. Маршалл на початку XX ст.. додав до них діяльність із організації виробництва, яку згодом австро-американський економіст Йозеф Шумпетер (1883-1950) виокремив у підприємницьку діяльність і підприємництво.

2.

Таблиця 2.

Характерні ознаки факторів виробництва

Назва фактора виробництва	Характерні ознаки фактора виробництва
Земля	Земля з її первісною якістю — родючістю; даровані природою блага, які застосовують у процесі виробництва; сировинні і водні ресурси, корисні копалини, ліси, орна земля, земельні ділянки несільськогосподарського призначення
Капітал	Знаряддя праці та інші засоби виробництва, в тому числі всі види інструментів, машин, устаткування, виробничих споруд і будівель, транспорт, збутова мережа, які використовують у виробництві товарів і послуг, їх постачанні споживачеві.
Праця	Діяльна форма вияву робочої сили, особистісний фактор виробництва. Найважливіші характеристики: кількість (абсолютна чисельність населення, в тому числі самодіяльного), якість праці (освітній і професійний рівень, суспільний і технологічний поділ праці, ступінь свободи, законодавчого забезпечення, психологічно-фізіологічні умови. Усі чинники, які впливають на кількість і якість праці, втілюються в її продуктивності.
Підприємницькі здібності	Ініціативність, вміння приймати економічні рішення, здатність до новаторства, готовність ризикувати і брати на себе відповідальність, здатність найефективніше поєднувати і застосовувати інші фактори виробництва.
Інформація	Інформаційний ресурс охоплює всі галузі знань, отримання, оброблення та передавання яких вимагає витрат інших ресурсів, а застосування сприяє приросту корисності і доходу.

3. Людський капітал — сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.113).

4. Дохід від використання землі в якості виробничого ресурсу виступає у вигляді ренти, від застосування робочої сили — праці — у вигляді заробітної плати. Вкладений у виробництво капітал, приносить прибуток, відсоток. Підприємець у результаті своєї діяльності отримує прибуток. Інформація сприяє максимізації доходу шляхом скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із реалізацією ринкових угод, господарських операцій і договорів обміну, проведенням переговорів і прийняттям економічних рішень, контролем та юридичним захистом виконання контракту (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.57-58).

2.

Таблиця 2.

Характерні ознаки факторів виробництва

Назва фактора виробництва	Характерні ознаки фактора виробництва
Земля	Земля з її первісною якістю — родючістю; даровані природою блага, які застосовують у процесі виробництва; сировинні і водні ресурси, корисні копалини, ліси, орна земля, земельні ділянки несільськогосподарського призначення
Капітал	Знаряддя праці та інші засоби виробництва, в тому числі всі види інструментів, машин, устаткування, виробничих споруд і будівель, транспорт, збутова мережа, які використовують у виробництві товарів і послуг, їх постачанні споживачеві.
Праця	Діяльна форма вияву робочої сили, особистісний фактор виробництва. Найважливіші характеристики: кількість (абсолютна чисельність населення, в тому числі самодіяльного), якість праці (освітній і професійний рівень, суспільний і технологічний поділ праці, ступінь свободи, законодавчого забезпечення, психологічно-фізіологічні умови. Усі чинники, які впливають на кількість і якість праці, втілюються в її продуктивності.
Підприємницькі здібності	Ініціативність, вміння приймати економічні рішення, здатність до новаторства, готовність ризикувати і брати на себе відповідальність, здатність найефективніше поєднувати і застосовувати інші фактори виробництва.
Інформація	Інформаційний ресурс охоплює всі галузі знань, отримання, оброблення та передавання яких вимагає витрат інших ресурсів, а застосування сприяє приросту корисності і доходу.

3. Людський капітал — сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.113).

4. Дохід від використання землі в якості виробничого ресурсу виступає у вигляді ренти, від застосування робочої сили — праці — у вигляді заробітної плати. Вкладений у виробництво капітал, приносить прибуток, відсоток. Підприємець у результаті своєї діяльності отримує прибуток. Інформація сприяє максимізації доходу шляхом скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із реалізацією ринкових угод, господарських операцій і договорів обміну, проведенням переговорів і прийняттям економічних рішень, контролем та юридичним захистом виконання контракту (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.57-58).

8. Мета виробництва та межа виробничих можливостей

Обмеженість ресурсів, а відтак, і факторів виробництва, на тлі постійно зростаючих і необмежених у своєму зростанні потреб (закон зростання потреб) примушує суспільство шукати шляхи найбільш ощадливого використання ресурсів. Поряд з цим на кожний даний момент суспільство має тільки певну сукупність факторів виробництва, здатних забезпечити виробництво необхідних благ. Усе це ставить перед суспільним виробництвом проблему вибору, в якому співвідношенні один до одного необхідно виготовляти конкретні блага.

Означена проблема в економічній літературі відома як проблема виробничих можливостей.

На рисунку зображено найпростішу модель гіпотетичної економіки, яка використовує власні обмежені природні й людські ресурси на виробництво лише двох товарів: засобів виробництва і предметів споживання. Кількість наявних ресурсів і рівень розвитку виробничих сил вважаються незмінними.

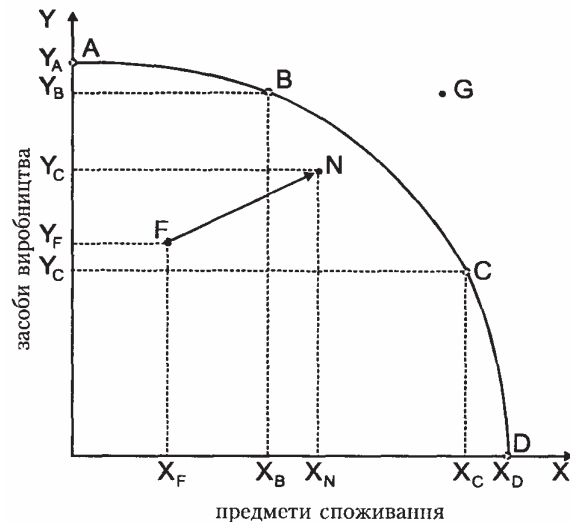


Рис. Крива виробничих можливостей

На вертикальній осі позначено кількість одиниць засобів виробництва (Y), а на горизонтальній — предметів споживання (X).

Крива $ABCD$ називається **межею виробничих можливостей**. Будь-яка точка на цій кривій показує максимальну кількість одиниць засобів

8. Мета виробництва та межа виробничих можливостей

Обмеженість ресурсів, а відтак, і факторів виробництва, на тлі постійно зростаючих і необмежених у своєму зростанні потреб (закон зростання потреб) примушує суспільство шукати шляхи найбільш ощадливого використання ресурсів. Поряд з цим на кожний даний момент суспільство має тільки певну сукупність факторів виробництва, здатних забезпечити виробництво необхідних благ. Усе це ставить перед суспільним виробництвом проблему вибору, в якому співвідношенні один до одного необхідно виготовляти конкретні блага.

Означена проблема в економічній літературі відома як проблема виробничих можливостей.

На рисунку зображено найпростішу модель гіпотетичної економіки, яка використовує власні обмежені природні й людські ресурси на виробництво лише двох товарів: засобів виробництва і предметів споживання. Кількість наявних ресурсів і рівень розвитку виробничих сил вважаються незмінними.

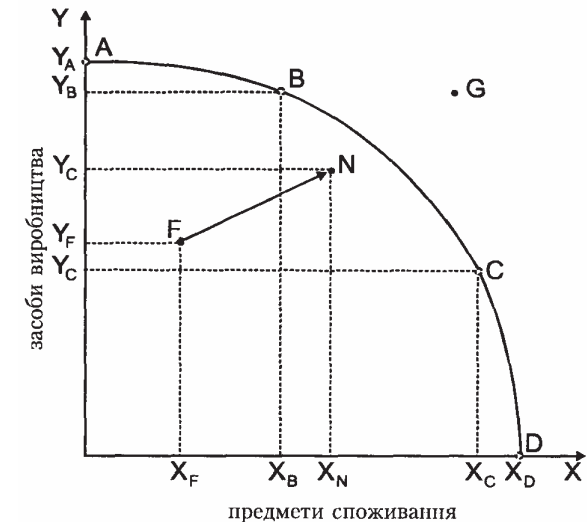


Рис. Крива виробничих можливостей

На вертикальній осі позначено кількість одиниць засобів виробництва (Y), а на горизонтальній — предметів споживання (X).

Крива $ABCD$ називається **межею виробничих можливостей**. Будь-яка точка на цій кривій показує максимальну кількість одиниць засобів

виробництва і предметів споживання, які виробляються при повному й ефективному використанні ресурсів у економіці.

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво засобів виробництва, то вироблятимуться тільки засоби виробництва Y_A .

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво предметів споживання, то буде вироблена тільки певна їхня кількість X_D .

Коли економіка країни перебуває в стані, якому відповідає точка F чи будь-яка інша точка нижче кривої виробничих можливостей, то в економіці або є недовикористані ресурси, або вони використовуються неефективно.

Рух від стану F до, наприклад, стану N дає змогу виробити більше предметів споживання ($X_N > X_F$), водночас збільшуючи випуск засобів виробництва ($Y_N > Y_F$). Точка G лежить вище межі виробничих можливостей країни, тому рівень виробництва, який відповідає цій точці, недосяжний при даному рівні розвитку виробничих потужностей. У стані B економіка виробляє Y_B одиниць засобів виробництва і X_B одиниць предметів споживання.

Точки B і C на кривій відповідають різним комбінаціям засобів виробництва та предметів споживання, які можуть бути вироблені при повному й ефективному використанні ресурсів.

Пересуваючись уздовж кривої з точки B у точку C , слід відмовитися від виробництва певної кількості одиниць засобів виробництва для того, щоб виробити додаткову кількість одиниць предметів споживання. Отже, ця модель ілюструє поняття **альтернативної вартості**.

Кількість одиниць товару, якою необхідно пожертвувати заради виробництва однієї додаткової одиниці іншого товару, називається вартістю втрачених можливостей, або **альтернативною вартістю**.

Так, при переході з точки B у точку C ми відмовляємось від виробництва ($Y_B - Y_C$) одиниць засобів виробництва для того, щоб створити додатково ($X_C - X_B$) одиниць предметів споживання. Нахил кривої, який визначається як відношення $\Delta Y / \Delta X$, де $\Delta Y = Y_C - Y_B$, а $\Delta X = X_C - X_B$, показує **альтернативну вартість** предметів споживання, виражену в одиницях засобів виробництва.

Як приймається рішення про доцільність зупинитися в точці C , тобто не продовжувати рух уздовж кривої? Одним з принципів прийняття рішення є **граничний аналіз** — технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень стосовно максимізації чистого вигаду від певної дії. У даному разі таке рішення приймається, якщо віддача від виробництва додаткової одиниці предметів споживання є еквівалентною відносній вартості її виробництва, вираженій в одиницях випуску тих засобів виробництва, від яких ми відмовляємося. Тобто, згідно з логікою граничного аналізу, кращий вибір має задовольняти вимоги **рів-**

виробництва і предметів споживання, які виробляються при повному й ефективному використанні ресурсів у економіці.

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво засобів виробництва, то вироблятимуться тільки засоби виробництва Y_A .

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво предметів споживання, то буде вироблена тільки певна їхня кількість X_D .

Коли економіка країни перебуває в стані, якому відповідає точка F чи будь-яка інша точка нижче кривої виробничих можливостей, то в економіці або є недовикористані ресурси, або вони використовуються неефективно.

Рух від стану F до, наприклад, стану N дає змогу виробити більше предметів споживання ($X_N > X_F$), водночас збільшуючи випуск засобів виробництва ($Y_N > Y_F$). Точка G лежить вище межі виробничих можливостей країни, тому рівень виробництва, який відповідає цій точці, недосяжний при даному рівні розвитку виробничих потужностей. У стані B економіка виробляє Y_B одиниць засобів виробництва і X_B одиниць предметів споживання.

Точки B і C на кривій відповідають різним комбінаціям засобів виробництва та предметів споживання, які можуть бути вироблені при повному й ефективному використанні ресурсів.

Пересуваючись уздовж кривої з точки B у точку C , слід відмовитися від виробництва певної кількості одиниць засобів виробництва для того, щоб виробити додаткову кількість одиниць предметів споживання. Отже, ця модель ілюструє поняття **альтернативної вартості**.

Кількість одиниць товару, якою необхідно пожертвувати заради виробництва однієї додаткової одиниці іншого товару, називається вартістю втрачених можливостей, або **альтернативною вартістю**.

Так, при переході з точки B у точку C ми відмовляємось від виробництва ($Y_B - Y_C$) одиниць засобів виробництва для того, щоб створити додатково ($X_C - X_B$) одиниць предметів споживання. Нахил кривої, який визначається як відношення $\Delta Y / \Delta X$, де $\Delta Y = Y_C - Y_B$, а $\Delta X = X_C - X_B$, показує **альтернативну вартість** предметів споживання, виражену в одиницях засобів виробництва.

Як приймається рішення про доцільність зупинитися в точці C , тобто не продовжувати рух уздовж кривої? Одним з принципів прийняття рішення є **граничний аналіз** — технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень стосовно максимізації чистого вигаду від певної дії. У даному разі таке рішення приймається, якщо віддача від виробництва додаткової одиниці предметів споживання є еквівалентною відносній вартості її виробництва, вираженій в одиницях випуску тих засобів виробництва, від яких ми відмовляємося. Тобто, згідно з логікою граничного аналізу, кращий вибір має задовольняти вимоги **рів-**

ності вартості альтернативи і зростання корисності в результаті виробництва однієї додаткової одиниці продукції (у даному випадку — предметів споживання).

Граничний аналіз дає змогу з точки зору теорії розглянути процес прийняття оптимального рішення (як індивідуального, так і в суспільстві в цілому).

ності вартості альтернативи і зростання корисності в результаті виробництва однієї додаткової одиниці продукції (у даному випадку — предметів споживання).

Граничний аналіз дає змогу з точки зору теорії розглянути процес прийняття оптимального рішення (як індивідуального, так і в суспільстві в цілому).

9. Натуральна і товарна форми організації суспільного виробництва

Форма суспільного виробництва — це певний спосіб організації господарської діяльності людей, функціонування суспільного виробництва. Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знає дві основні форми організації суспільного виробництва: **натуральну** і **товарну**.

Історично першою формою суспільного виробництва було **натуральне господарство** — такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто призначені для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками [1].

Натуральне господарство було характерним для докапіталістичних суспільств.

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво. Це така форма організації господарської діяльності, коли продукти праці виробляються економічно відособленими виробниками не для власного споживання, а для суспільних потреб, що визначаються ринком, тобто для купівлі-продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими обмінюються відособлені виробники, набувають властивостей товару [2].

Причини виникнення товарного виробництва: суспільний поділ праці породжує диференціацію (спеціалізацію) виробників на виготовленні певних продуктів або за певними видами діяльності. Поділ праці є об'єктивною основою необхідності обміну результатами діяльності виробників.

Товарне виробництво еволюціонує разом із розвитком продуктивних сил, суспільним поділом праці та спеціалізацією виробництва. Розрізняють два типи товарного виробництва: просте і розвинуте [3]. Проста й розвинута форми товарного виробництва мають спільні риси і відмінності.

Спільні ознаки: наявність суспільного поділу праці; приватна власність на засоби праці; ринкова форма зв'язків між виробниками; конкуренція.

Відмінності: **просте** товарне виробництво: базується на особистій праці виробника; мета — задоволення особистих потреб виробника та членів його сім'ї; виробництво товарів має обмежений характер (стосовно панівного натурального господарства); незначні масштаби виробництва, кустарна техніка, переважно ручна праця; **розвинуте** товарне виробництво: базується на системі найманої праці; мета — отримання прибутку підприємця; товарне виробництво набуває загального панів-

9. Натуральна і товарна форми організації суспільного виробництва

Форма суспільного виробництва — це певний спосіб організації господарської діяльності людей, функціонування суспільного виробництва. Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знає дві основні форми організації суспільного виробництва: **натуральну** і **товарну**.

Історично першою формою суспільного виробництва було **натуральне господарство** — такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто призначені для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками [1].

Натуральне господарство було характерним для докапіталістичних суспільств.

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво. Це така форма організації господарської діяльності, коли продукти праці виробляються економічно відособленими виробниками не для власного споживання, а для суспільних потреб, що визначаються ринком, тобто для купівлі-продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими обмінюються відособлені виробники, набувають властивостей товару [2].

Причини виникнення товарного виробництва: суспільний поділ праці породжує диференціацію (спеціалізацію) виробників на виготовленні певних продуктів або за певними видами діяльності. Поділ праці є об'єктивною основою необхідності обміну результатами діяльності виробників.

Товарне виробництво еволюціонує разом із розвитком продуктивних сил, суспільним поділом праці та спеціалізацією виробництва. Розрізняють два типи товарного виробництва: просте і розвинуте [3]. Проста й розвинута форми товарного виробництва мають спільні риси і відмінності.

Спільні ознаки: наявність суспільного поділу праці; приватна власність на засоби праці; ринкова форма зв'язків між виробниками; конкуренція.

Відмінності: **просте** товарне виробництво: базується на особистій праці виробника; мета — задоволення особистих потреб виробника та членів його сім'ї; виробництво товарів має обмежений характер (стосовно панівного натурального господарства); незначні масштаби виробництва, кустарна техніка, переважно ручна праця; **розвинуте** товарне виробництво: базується на системі найманої праці; мета — отримання прибутку підприємця; товарне виробництво набуває загального панів-

ного характеру; товаром стає і сама робоча сила; великі масштаби виробництва, передова техніка, механізована праця.

У сучасних умовах зростає **ступінь загальності товарного виробництва** як у рамках національних господарств, так і у всесвітньому масштабі, що зумовлено рядом причин [4].

Товарне виробництво є основою ринкової економіки. **Ринкова економіка** — геніальний винахід людства, що не має альтернативи в оглядній історичній перспективі.

Примітки

1. Характерними рисами натурального господарства є:

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

- ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці; законом його розвитку, як правило, є просте відтворення;

- прямі економічні зв'язки: продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків.

2. **Основні риси товарного виробництва**: суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва; обмін продуктами праці між виробниками; економічна відокремленість виробників; свобода вибору виробничих ресурсів, засобів і цілей виробництва; наявність конкуренції; вільне ціноутворення; стихійність розвитку.

3. **Просте товарне виробництво** — це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Притаманне докапіталістичним суспільствам. **Розвинута форма товарного виробництва** — це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Притаманна капіталістичному суспільству.

4. **Причини**: 1) процес подальшого поглиблення суспільного поділу праці всередині національних економічних систем, що супроводжується виникненням нових видів галузей виробництв (електроніка, біотехнологія, космічна техніка, телекомунікації, інформатика та ін.); 2) тенденція розширення товарних відносин у сфері нематеріального виробництва, що спрямоване на задоволення інтелектуальних потреб людини; 3) швидке зростання чисельності населення, що викликає розширення ринку найманої праці; 4) завдяки розширенню всесвітніх економічних зв'язків товарне виробництво набуває дедалі більше всесвітнього характеру.

ного характеру; товаром стає і сама робоча сила; великі масштаби виробництва, передова техніка, механізована праця.

У сучасних умовах зростає **ступінь загальності товарного виробництва** як у рамках національних господарств, так і у всесвітньому масштабі, що зумовлено рядом причин [4].

Товарне виробництво є основою ринкової економіки. **Ринкова економіка** — геніальний винахід людства, що не має альтернативи в оглядній історичній перспективі.

Примітки

1. Характерними рисами натурального господарства є:

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

- ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці; законом його розвитку, як правило, є просте відтворення;

- прямі економічні зв'язки: продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків.

2. **Основні риси товарного виробництва**: суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва; обмін продуктами праці між виробниками; економічна відокремленість виробників; свобода вибору виробничих ресурсів, засобів і цілей виробництва; наявність конкуренції; вільне ціноутворення; стихійність розвитку.

3. **Просте товарне виробництво** — це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Притаманне докапіталістичним суспільствам. **Розвинута форма товарного виробництва** — це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Притаманна капіталістичному суспільству.

4. **Причини**: 1) процес подальшого поглиблення суспільного поділу праці всередині національних економічних систем, що супроводжується виникненням нових видів галузей виробництв (електроніка, біотехнологія, космічна техніка, телекомунікації, інформатика та ін.); 2) тенденція розширення товарних відносин у сфері нематеріального виробництва, що спрямоване на задоволення інтелектуальних потреб людини; 3) швидке зростання чисельності населення, що викликає розширення ринку найманої праці; 4) завдяки розширенню всесвітніх економічних зв'язків товарне виробництво набуває дедалі більше всесвітнього характеру.

10. Сукупний продукт як результат економічної діяльності суспільства

У кожному конкретному випадку результат виробництва підприємства — це певний продукт: автомобіль, комбайн, тканини і т.п.[1].

Результатом суспільного виробництва є **сукупний суспільний продукт**. Це — синтезоване поняття. До його складу входять різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва. Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу (як правило, за рік).

Суспільний продукт характеризується наступними властивостями: 1) здатністю задовольняти певні потреби людей; 2) у ньому завжди втілюються затрати суспільної праці. Відповідно розрізняють натурально-речову та суспільну сторони продукту.

Натурально-речову сторону суспільного продукту формують різноманітні споживні вартості. Для того, щоб стати споживною вартістю, продукт праці не обов'язково має набути форми речі, бути матеріальним благом. Споживними вартостями є послуги, котрі мають нематеріальний характер: послуги освіти, охорони здоров'я, культури, побуту. Сучасне виробництво потребує наукових, інформаційних, транспортних та інших послуг. Обсяг і якість послуг — один із найважливіших показників соціально-економічного прогресу сучасного суспільства, рівня та якості життя. Виробничі та особисті послуги — невід'ємна частина суспільного продукту, а праця, яка затрачається на їх надання, є частиною продуктивної, суспільно корисної праці.

Наступна властивість сукупного суспільного продукту полягає в тому, що він втілює у собі певну кількість витраченої **людської праці**. У господарській діяльності ця властивість суспільного продукту відіграє особливу роль. Суспільство має знати, скільки було затрачено праці на отримання тієї чи іншої споживної вартості та суспільного продукту.

Кожний матеріальний продукт, за винятком благ природи, є результатом **конкретної** праці, яка характеризується приведенням у дію у процесі її здійснення певних трудових навичок та вмінь людини (землероба, шахтаря, слюсаря тощо). Інша сторона суспільного продукту втілює в собі затрати праці взагалі, безвідносно до її конкретної форми. Матеріальною основою цієї сторони праці є праця у фізіологічному розумінні як затрати праці взагалі, безвідносно до її конкретної форми. Вона називається **абстрактною працею**, і нею створюється вартість товару, а відповідно, і всього суспільного продукту.

Отже, продукт суспільного виробництва у процесі його створення набуває форми **суспільного** та являє собою сукупність усіх споживних

10. Сукупний продукт як результат економічної діяльності суспільства

У кожному конкретному випадку результат виробництва підприємства — це певний продукт: автомобіль, комбайн, тканини і т.п.[1].

Результатом суспільного виробництва є **сукупний суспільний продукт**. Це — синтезоване поняття. До його складу входять різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва. Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу (як правило, за рік).

Суспільний продукт характеризується наступними властивостями: 1) здатністю задовольняти певні потреби людей; 2) у ньому завжди втілюються затрати суспільної праці. Відповідно розрізняють натурально-речову та суспільну сторони продукту.

Натурально-речову сторону суспільного продукту формують різноманітні споживні вартості. Для того, щоб стати споживною вартістю, продукт праці не обов'язково має набути форми речі, бути матеріальним благом. Споживними вартостями є послуги, котрі мають нематеріальний характер: послуги освіти, охорони здоров'я, культури, побуту. Сучасне виробництво потребує наукових, інформаційних, транспортних та інших послуг. Обсяг і якість послуг — один із найважливіших показників соціально-економічного прогресу сучасного суспільства, рівня та якості життя. Виробничі та особисті послуги — невід'ємна частина суспільного продукту, а праця, яка затрачається на їх надання, є частиною продуктивної, суспільно корисної праці.

Наступна властивість сукупного суспільного продукту полягає в тому, що він втілює у собі певну кількість витраченої **людської праці**. У господарській діяльності ця властивість суспільного продукту відіграє особливу роль. Суспільство має знати, скільки було затрачено праці на отримання тієї чи іншої споживної вартості та суспільного продукту.

Кожний матеріальний продукт, за винятком благ природи, є результатом **конкретної** праці, яка характеризується приведенням у дію у процесі її здійснення певних трудових навичок та вмінь людини (землероба, шахтаря, слюсаря тощо). Інша сторона суспільного продукту втілює в собі затрати праці взагалі, безвідносно до її конкретної форми. Матеріальною основою цієї сторони праці є праця у фізіологічному розумінні як затрати праці взагалі, безвідносно до її конкретної форми. Вона називається **абстрактною працею**, і нею створюється вартість товару, а відповідно, і всього суспільного продукту.

Отже, продукт суспільного виробництва у процесі його створення набуває форми **суспільного** та являє собою сукупність усіх споживних

вартостей, створених суспільством в цілому. Одночасно в ньому втілюється певна кількість затраченої абстрактної праці, що визначає його вартість[2, с. 27].

У практиці господарювання суспільний продукт розраховується порізному, і тому в реальному житті ми маємо справу з різними його формами залежно від того, які елементи включають до його складу.

Однією з форм суспільного продукту є **валовий суспільний продукт (ВСП)**. Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва. **Валова продукція** — загальний обсяг виробленої продукції окремими підприємствами, галуззю, суспільним виробництвом за певний період.

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є **чистий продукт (ЧП)**. Він являє собою частину ВСП або нову створену вартість за рік, тому що є результатом живої праці, затраченої в даний період. У політичній економії і сучасній обліково-статистичній практиці ЧП отримав назву **національного доходу**. Як реальний результат функціонування суспільного виробництва, його динаміки, чистий продукт визначає рівень матеріального добробуту населення країни на даному етапі й можливості його зростання в майбутньому. Така важлива роль чистого продукту передбачає поділ його на дві частини: **необхідний продукт і додатковий продукт**.

Необхідний продукт — це та частина чистого продукту, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримання її працездатності, включаючи й підготовку нового покоління. За рахунок необхідного продукту повинні покриватися витрати на харчування й одяг, утримання житла, здобуття освіти, задоволення культурних і соціальних потреб, на екологічні заходи. Мінімальна величина необхідного продукту визначається життєвим мінімумом, потрібним виробникові для відтворення своєї робочої сили й нормального її функціонування. Максимальна величина необхідного продукту визначається розмірами чистого продукту. Якщо необхідний продукт буде постійно поглинати весь чистий продукт, то це, з одного боку, при незмінній кількості населення породжуватиме застій життєвого рівня населення, а з іншого — при зростанні населення — його зниження. Тому суспільство завжди повинно виробляти значно більше, ніж воно споживає, тобто воно повинно виробляти й додатковий продукт.

Додатковий продукт — це частина чистого продукту, яка виступає як надлишок над необхідним продуктом. Додатковий продукт виникає лише на певному ступені розвитку людського суспільства, коли виробник здобув можливість своєю працею створювати більше продукту, ніж йому необхідно для життя.

вартостей, створених суспільством в цілому. Одночасно в ньому втілюється певна кількість затраченої абстрактної праці, що визначає його вартість[2, с. 27].

У практиці господарювання суспільний продукт розраховується порізному, і тому в реальному житті ми маємо справу з різними його формами залежно від того, які елементи включають до його складу.

Однією з форм суспільного продукту є **валовий суспільний продукт (ВСП)**. Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва. **Валова продукція** — загальний обсяг виробленої продукції окремими підприємствами, галуззю, суспільним виробництвом за певний період.

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є **чистий продукт (ЧП)**. Він являє собою частину ВСП або нову створену вартість за рік, тому що є результатом живої праці, затраченої в даний період. У політичній економії і сучасній обліково-статистичній практиці ЧП отримав назву **національного доходу**. Як реальний результат функціонування суспільного виробництва, його динаміки, чистий продукт визначає рівень матеріального добробуту населення країни на даному етапі й можливості його зростання в майбутньому. Така важлива роль чистого продукту передбачає поділ його на дві частини: **необхідний продукт і додатковий продукт**.

Необхідний продукт — це та частина чистого продукту, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримання її працездатності, включаючи й підготовку нового покоління. За рахунок необхідного продукту повинні покриватися витрати на харчування й одяг, утримання житла, здобуття освіти, задоволення культурних і соціальних потреб, на екологічні заходи. Мінімальна величина необхідного продукту визначається життєвим мінімумом, потрібним виробникові для відтворення своєї робочої сили й нормального її функціонування. Максимальна величина необхідного продукту визначається розмірами чистого продукту. Якщо необхідний продукт буде постійно поглинати весь чистий продукт, то це, з одного боку, при незмінній кількості населення породжуватиме застій життєвого рівня населення, а з іншого — при зростанні населення — його зниження. Тому суспільство завжди повинно виробляти значно більше, ніж воно споживає, тобто воно повинно виробляти й додатковий продукт.

Додатковий продукт — це частина чистого продукту, яка виступає як надлишок над необхідним продуктом. Додатковий продукт виникає лише на певному ступені розвитку людського суспільства, коли виробник здобув можливість своєю працею створювати більше продукту, ніж йому необхідно для життя.

Отже, поява додаткового продукту стала результатом і в той же час могутнім рушійним мотивом технічного прогресу.

У процесі виробництва окремі його ланки часто не доводять продукт виробництва до форми придатної для споживання людиною, а лише готують його для подальшої обробки. На наступних стадіях виробництва продукт обробляється, щоб стати предметом споживання для людини. Тому у складі суспільного продукту розрізняють проміжний та кінцевий продукт.

Кінцевими продуктами є матеріальні блага і послуги, які виробляються для кінцевого використання, а не для подальшої обробки чи переробки або продажу.

Більшість продуктів (сировина, матеріали, комплектуючі машин) проходять кілька виробничих циклів протягом року, перш ніж потрапляють до кінцевого споживача. У результаті окремі частини і компоненти більшості продуктів купуються і продаються декілька разів. **Проміжні продукти** — це матеріальні блага і послуги, які використовуються для подальшої обробки, переробки чи для перепродажу.

У системі суспільного поділу праці багато підприємств (і цілі галузі) спеціалізуються на виробництві проміжних продуктів — пшениці, залізної руди, деревини, нафти, льону, металу і т.п.

Іншою стороною суспільного продукту виступає його **вартість**. За допомогою цієї категорії ведеться облік ринкової вартості суспільного продукту, окремих галузей і сфер виробництва, а також вимірюється додана вартість. Без категорії вартості неможливо обчислити обсяги суспільного продукту.

Примітки

1. Продукт виробництва у будь-якій формі має дві характерні особливості: корисність і цінність. Корисність продукту полягає у здатності задовольняти людську потребу або цілу групу потреб і відображає натурально-речову сторону продукту (матеріальне чи нематеріальне благо).

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За заг. ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К. : Алерта, 2008. — [Глава 2. Економічні потреби і виробничі можливості суспільства. Економічні інтереси.]

Отже, поява додаткового продукту стала результатом і в той же час могутнім рушійним мотивом технічного прогресу.

У процесі виробництва окремі його ланки часто не доводять продукт виробництва до форми придатної для споживання людиною, а лише готують його для подальшої обробки. На наступних стадіях виробництва продукт обробляється, щоб стати предметом споживання для людини. Тому у складі суспільного продукту розрізняють проміжний та кінцевий продукт.

Кінцевими продуктами є матеріальні блага і послуги, які виробляються для кінцевого використання, а не для подальшої обробки чи переробки або продажу.

Більшість продуктів (сировина, матеріали, комплектуючі машин) проходять кілька виробничих циклів протягом року, перш ніж потрапляють до кінцевого споживача. У результаті окремі частини і компоненти більшості продуктів купуються і продаються декілька разів. **Проміжні продукти** — це матеріальні блага і послуги, які використовуються для подальшої обробки, переробки чи для перепродажу.

У системі суспільного поділу праці багато підприємств (і цілі галузі) спеціалізуються на виробництві проміжних продуктів — пшениці, залізної руди, деревини, нафти, льону, металу і т.п.

Іншою стороною суспільного продукту виступає його **вартість**. За допомогою цієї категорії ведеться облік ринкової вартості суспільного продукту, окремих галузей і сфер виробництва, а також вимірюється додана вартість. Без категорії вартості неможливо обчислити обсяги суспільного продукту.

Примітки

1. Продукт виробництва у будь-якій формі має дві характерні особливості: корисність і цінність. Корисність продукту полягає у здатності задовольняти людську потребу або цілу групу потреб і відображає натурально-речову сторону продукту (матеріальне чи нематеріальне благо).

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За заг. ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К. : Алерта, 2008. — [Глава 2. Економічні потреби і виробничі можливості суспільства. Економічні інтереси.]

11. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країн двома способами: **економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва**. Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

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

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

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

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

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

У найзагальнішій формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення «результати-витрати» за формулою:

Ефективність виробництва = Результати / Витрати

Однак цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективного використання кожного фактора виробництва окремо, застосовується система конкретних показників: продуктивність праці; трудомісткість; фондівіддача; фондомісткість; матеріало-віддача; матеріаломісткість; капіталомісткість; екологоефективність (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С. 116-117).

З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють різними показниками. **Продуктивність праці на мікрорівні** визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості робітників, зайнятих у її виробництві, або до кількості відпрацьованих людино-годин за певний проміжок часу. **Продуктивність праці на макрорівні** визначають як відношення національного доходу до середньої чисельності працівників, зайнятих у його створенні.

11. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країн двома способами: **економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва**. Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

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

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

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

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

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

У найзагальнішій формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення «результати-витрати» за формулою:

Ефективність виробництва = Результати / Витрати

Однак цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективного використання кожного фактора виробництва окремо, застосовується система конкретних показників: продуктивність праці; трудомісткість; фондівіддача; фондомісткість; матеріало-віддача; матеріаломісткість; капіталомісткість; екологоефективність (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С. 116-117).

З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють різними показниками. **Продуктивність праці на мікрорівні** визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості робітників, зайнятих у її виробництві, або до кількості відпрацьованих людино-годин за певний проміжок часу. **Продуктивність праці на макрорівні** визначають як відношення національного доходу до середньої чисельності працівників, зайнятих у його створенні.

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

Фондовіддача — це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів. Він розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаломісткість є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

Капіталомісткість — це показник, близький до показника фондомісткості продукції. Він визначається як відношення обсягу капітальних вкладень до зумовленого ним приросту обсягу виробленої продукції:

Екологоефективність. Сучасна економічна наука вважає, що поряд із показниками економічної ефективності слід визначати й ефективність природокористування господарюючого суб'єкта за допомогою показника екологоекономічної ефективності (**Е**) за такою формулою:

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

де E_0 — загальноекономічний ефект господарюючого суб'єкта; **A** — вартість природоохоронних заходів; **B** — втрати від пошкодження природного середовища; **C** — вартість природних ресурсів.

Рентабельним може вважатися лише таке виробництво, у якого екологоекономічний ефект є додатною величиною.

Означені показники економічної ефективності виражають лише окремі характеристики результативності господарської діяльності підприємства. Для визначення його ефективності в цілому з урахуванням одночасного впливу всіх факторів виробництва застосовується **інтегральний показник ефективності**, який розраховується за формулою:

$$E = \Pi / (P+M+ Y\Phi),$$

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

Фондовіддача — це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів. Він розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаломісткість є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

Капіталомісткість — це показник, близький до показника фондомісткості продукції. Він визначається як відношення обсягу капітальних вкладень до зумовленого ним приросту обсягу виробленої продукції:

Екологоефективність. Сучасна економічна наука вважає, що поряд із показниками економічної ефективності слід визначати й ефективність природокористування господарюючого суб'єкта за допомогою показника екологоекономічної ефективності (**Е**) за такою формулою:

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

де E_0 — загальноекономічний ефект господарюючого суб'єкта; **A** — вартість природоохоронних заходів; **B** — втрати від пошкодження природного середовища; **C** — вартість природних ресурсів.

Рентабельним може вважатися лише таке виробництво, у якого екологоекономічний ефект є додатною величиною.

Означені показники економічної ефективності виражають лише окремі характеристики результативності господарської діяльності підприємства. Для визначення його ефективності в цілому з урахуванням одночасного впливу всіх факторів виробництва застосовується **інтегральний показник ефективності**, який розраховується за формулою:

$$E = \Pi / (P+M+ Y\Phi),$$

де **Е** — ефективність виробництва; **П** — обсяг виробленої продукції; **Р** — затрати робочої сили (живої праці); **М** — витрати матеріалів; **Ф** — витрати основних виробничих фондів; **У** - коефіцієнт переведення витрат одноразових вкладень в основні фонди.

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї кінцевої мети — слугувати споживачу, задовольняти особисті потреби людей.

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

Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту — споживчому кошику.

Споживчий кошик — це вартість основних матеріальних та духовних благ, необхідних для нормальних умов існування людини певної країни в конкретно-історичний період часу.

Мінімальний рівень споживання відображає так звану **межу бідності населення**, за якою настає деградація особистості.

У розвинутих країнах існує і такий показник, як **якість життя населення**, сформований на основі так званих **індексів розвитку людини (ІРЛ)**: раціональної структури споживання; освітнього та культурного рівня населення; рівня охорони здоров'я; рівня фізичного розвитку людини; якості й комфортності житла; тривалості робочого тижня; кількості вільного часу та наявності можливостей його раціонального використання; умов праці та її безпеки; середньої тривалості життя; стану й екологічної місткості навколишнього середовища тощо.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього й культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці та ін.) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

де **Е** — ефективність виробництва; **П** — обсяг виробленої продукції; **Р** — затрати робочої сили (живої праці); **М** — витрати матеріалів; **Ф** — витрати основних виробничих фондів; **У** - коефіцієнт переведення витрат одноразових вкладень в основні фонди.

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї кінцевої мети — слугувати споживачу, задовольняти особисті потреби людей.

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

Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту — споживчому кошику.

Споживчий кошик — це вартість основних матеріальних та духовних благ, необхідних для нормальних умов існування людини певної країни в конкретно-історичний період часу.

Мінімальний рівень споживання відображає так звану **межу бідності населення**, за якою настає деградація особистості.

У розвинутих країнах існує і такий показник, як **якість життя населення**, сформований на основі так званих **індексів розвитку людини (ІРЛ)**: раціональної структури споживання; освітнього та культурного рівня населення; рівня охорони здоров'я; рівня фізичного розвитку людини; якості й комфортності житла; тривалості робочого тижня; кількості вільного часу та наявності можливостей його раціонального використання; умов праці та її безпеки; середньої тривалості життя; стану й екологічної місткості навколишнього середовища тощо.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього й культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці та ін.) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

12. Економічні потреби: сутність, структура

Потреба — це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності. Засоби задоволення потреб називаються благами. Економічні потреби — це потреби в економічних благах. [1, с.44].

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин. «Потреби, — писав Й. Шумпетер, — є одночасно і причиною і спрямовуючим началом економічної поведінки суб'єкта господарювання, являють собою його рушійні сили» [2, с. 69].

Найважливішою ознакою потреб, у тому числі економічних, є їхній динамічний мінливий характер. Загальні властивості усього різноманіття економічних потреб є основою їх класифікації [3, с. 46-47].

Для економічної науки важливим є питання про визначення системи потреб, тобто такої субординованої їх сукупності, яка являє собою стійку цілісність і гармонійно пов'язана із системою всього суспільного виробництва, невід'ємною частиною якого вона є сама.

У підході до питання про визначення системи потреб слід, перш за все, визначитись з методологічними принципами, що мають бути покладені в основу такого визначення. Серед таких принципів: 1) системність; 2) необхідність розгляду сукупності потреб з урахуванням їх генезису; 3) діалектичний зв'язок потреб з діяльністю людини [4, с. 56-57].

З огляду на означені вище методологічні принципи можна вважати прийнятною таку систему потреб, яка складається з елементів, що відповідають основним сферам людської діяльності. Це потреби економічні, соціальні, політичні і духовно-культурні. Кожен елемент цієї системи включає власну підсистему потреб. Скажімо, духовно-культурні потреби включають національні потреби, потреби культурні, релігійні і т.ін. Свою внутрішню будову мають й інші елементи цієї системи потреб. Проте найважливішим елементом цієї загальної системи потреб є економічні потреби. Саме їх задоволення стає передумовою задоволення соціальних, політичних і духовних потреб людини.

Примітки

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.44.

12. Економічні потреби: сутність, структура

Потреба — це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності. Засоби задоволення потреб називаються благами. Економічні потреби — це потреби в економічних благах. [1, с.44].

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин. «Потреби, — писав Й. Шумпетер, — є одночасно і причиною і спрямовуючим началом економічної поведінки суб'єкта господарювання, являють собою його рушійні сили» [2, с. 69].

Найважливішою ознакою потреб, у тому числі економічних, є їхній динамічний мінливий характер. Загальні властивості усього різноманіття економічних потреб є основою їх класифікації [3, с. 46-47].

Для економічної науки важливим є питання про визначення системи потреб, тобто такої субординованої їх сукупності, яка являє собою стійку цілісність і гармонійно пов'язана із системою всього суспільного виробництва, невід'ємною частиною якого вона є сама.

У підході до питання про визначення системи потреб слід, перш за все, визначитись з методологічними принципами, що мають бути покладені в основу такого визначення. Серед таких принципів: 1) системність; 2) необхідність розгляду сукупності потреб з урахуванням їх генезису; 3) діалектичний зв'язок потреб з діяльністю людини [4, с. 56-57].

З огляду на означені вище методологічні принципи можна вважати прийнятною таку систему потреб, яка складається з елементів, що відповідають основним сферам людської діяльності. Це потреби економічні, соціальні, політичні і духовно-культурні. Кожен елемент цієї системи включає власну підсистему потреб. Скажімо, духовно-культурні потреби включають національні потреби, потреби культурні, релігійні і т.ін. Свою внутрішню будову мають й інші елементи цієї системи потреб. Проте найважливішим елементом цієї загальної системи потреб є економічні потреби. Саме їх задоволення стає передумовою задоволення соціальних, політичних і духовних потреб людини.

Примітки

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.44.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. — М. : Прогресс, 1982. — С. 69.

3. Всебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації, яка представлена в таблиці [1, с.46-47].

Таблиця

Класифікація потреб

Критерії класифікації	Види потреб	Потреби
За характером виникнення	Первинні (базові), пов'язані з самим існуванням людини Вторинні, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації	Їжа, одяг, безпека, житло Модний одяг, комфортне житло, інформація
За способами задоволення	Матеріальні Нематеріальні	Потреби в матеріальних благах Духовні потреби
За нагальністю задоволення	Першочергові Другорядні	Предмети першої необхідності Предмети розкоші
За можливостями задоволення	Насичені, (вгамовні) Ненасичені (невгамовні)	Мають чітку межу і можливість повного задоволення Не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення
За участю у відтворювальному процесі	Виробничі Невиробничі	Потреби у засобах виробництва Потреби у споживчих благах
За суб'єктами вияву	Особисті Колективні, групові Суспільні	Виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда Потреби групи людей, колективу Потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому
За кількісною визначеністю та мірою реалізації	Абсолютні Дійсні Платоспроможні Фактичні	Перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку Формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду Визначаються платоспроможним попитом Задовольняються наявними товарами та послугами

У зазначеному підручнику (с.45) наведено моделі ієрархії людських потреб Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Алдерфера.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. — М. : Прогресс, 1982. — С. 69.

3. Всебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації, яка представлена в таблиці [1, с.46-47].

Таблиця

Класифікація потреб

Критерії класифікації	Види потреб	Потреби
За характером виникнення	Первинні (базові), пов'язані з самим існуванням людини Вторинні, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації	Їжа, одяг, безпека, житло Модний одяг, комфортне житло, інформація
За способами задоволення	Матеріальні Нематеріальні	Потреби в матеріальних благах Духовні потреби
За нагальністю задоволення	Першочергові Другорядні	Предмети першої необхідності Предмети розкоші
За можливостями задоволення	Насичені, (вгамовні) Ненасичені (невгамовні)	Мають чітку межу і можливість повного задоволення Не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення
За участю у відтворювальному процесі	Виробничі Невиробничі	Потреби у засобах виробництва Потреби у споживчих благах
За суб'єктами вияву	Особисті Колективні, групові Суспільні	Виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда Потреби групи людей, колективу Потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому
За кількісною визначеністю та мірою реалізації	Абсолютні Дійсні Платоспроможні Фактичні	Перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку Формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду Визначаються платоспроможним попитом Задовольняються наявними товарами та послугами

У зазначеному підручнику (с.45) наведено моделі ієрархії людських потреб Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Алдерфера.

Як зазначають автори підручника, незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби порівняно нижчого порядку (первинні) та потреби вищого порядку (вторинні). Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найзагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Модель ієрархії потреб Ф. Герцберга	Модель ієрархії потреб А. Маслоу	Модель ієрархії потреб К. Алдерфера
↓	↓	↓
Досягнення Можливості зростання Відповідальність	Саморозвиток Самореалізація	Зростання
Кар'єра Визнання Статус	Повага Визнання	Взаємозв'язки
Стосунки з керівництвом Стосунки з колегами Стосунки з підлеглими Надійна робота Умови роботи Оплата праці	Соціальні потреби БезпекаЗахищеність Фізіологічні потреби	Потреби існування

Рис. 2. Моделі ієрархії людських потреб

4. Системність вимагає розгляду сукупності потреб як певної підсистеми в складній системі суспільного виробництва. При цьому сама система потреб повинна являти собою внутрішню цілісність із своїми компонентами (підсистемами) і внутрішніми закономірностями розвитку. Генетичний підхід або принцип вимагає розгляду сукупності потреб як системи, яка у своїх внутрішніх зв'язках відображає процес їх історичного становлення. Важливим принципом розробки системи потреб є урахування їх зв'язку з діяльністю людини. Це дає змогу отримати певне стає підґрунтя для формування дійсно наукової системи потреб, адже вони нерозривно пов'язані з процесом суспільного виробництва (Щетинін А. І. Політична економія. Підручник. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — 480 с.).

Як зазначають автори підручника, незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби порівняно нижчого порядку (первинні) та потреби вищого порядку (вторинні). Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найзагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Модель ієрархії потреб Ф. Герцберга	Модель ієрархії потреб А. Маслоу	Модель ієрархії потреб К. Алдерфера
↓	↓	↓
Досягнення Можливості зростання Відповідальність	Саморозвиток Самореалізація	Зростання
Кар'єра Визнання Статус	Повага Визнання	Взаємозв'язки
Стосунки з керівництвом Стосунки з колегами Стосунки з підлеглими Надійна робота Умови роботи Оплата праці	Соціальні потреби БезпекаЗахищеність Фізіологічні потреби	Потреби існування

Рис. 2. Моделі ієрархії людських потреб

4. Системність вимагає розгляду сукупності потреб як певної підсистеми в складній системі суспільного виробництва. При цьому сама система потреб повинна являти собою внутрішню цілісність із своїми компонентами (підсистемами) і внутрішніми закономірностями розвитку. Генетичний підхід або принцип вимагає розгляду сукупності потреб як системи, яка у своїх внутрішніх зв'язках відображає процес їх історичного становлення. Важливим принципом розробки системи потреб є урахування їх зв'язку з діяльністю людини. Це дає змогу отримати певне стає підґрунтя для формування дійсно наукової системи потреб, адже вони нерозривно пов'язані з процесом суспільного виробництва (Щетинін А. І. Політична економія. Підручник. — К. : Центр учбової літератури, 2011. — 480 с.).

13. Економічні інтереси: сутність, структура, зв'язок з потребами, споживанням і виробництвом

При з'ясуванні економічних потреб йшлося про їх нерозривний зв'язок з економічними інтересами. У науковій, навчально-методичній літературі зустрічаємо їх різні визначення, які представлені в таблиці.

Таблиця

Визначення поняття «економічний інтерес»

Визначення	Джерело
Економічні інтереси — це усвідомлені економічні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення	Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002 — С.62.
Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Економічні інтереси — це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання.	Основи економічної теорії: політ-економічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко та ін. — 2-ге вид., переоб. І допов. — К.: Вища шк. — Знання, 1997. — С.85.
Економічний інтерес — це реальний, зумовлений економічними відносинами та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій людей щодо задоволення потреб.	Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. Наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С.50.
Економічні інтереси — ставлення людей до економічних благ, відносин між собою у процесі привласнення благ.	Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна. В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.27.
Економічні інтереси — усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольняти певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.	Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.51.
Економічний інтерес — це вигода, якої досягають у процесі реалізації економічних відносин.	Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія — К.: Вища шк., 2007. — С. 82.

Отже, економічні інтереси — це гостро необхідні і чітко усвідомлені економічні потреби, які визнаються їх суб'єктами як пріоритетні цілі економічної діяльності. Усвідомлення людьми своїх економічних інте-

13. Економічні інтереси: сутність, структура, зв'язок з потребами, споживанням і виробництвом

При з'ясуванні економічних потреб йшлося про їх нерозривний зв'язок з економічними інтересами. У науковій, навчально-методичній літературі зустрічаємо їх різні визначення, які представлені в таблиці.

Таблиця

Визначення поняття «економічний інтерес»

Визначення	Джерело
Економічні інтереси — це усвідомлені економічні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення	Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002 — С.62.
Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Економічні інтереси — це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання.	Основи економічної теорії: політ-економічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко та ін. — 2-ге вид., переоб. І допов. — К.: Вища шк. — Знання, 1997. — С.85.
Економічний інтерес — це реальний, зумовлений економічними відносинами та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій людей щодо задоволення потреб.	Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. Наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С.50.
Економічні інтереси — ставлення людей до економічних благ, відносин між собою у процесі привласнення благ.	Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна. В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.27.
Економічні інтереси — усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольняти певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.	Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.51.
Економічний інтерес — це вигода, якої досягають у процесі реалізації економічних відносин.	Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія — К.: Вища шк., 2007. — С. 82.

Отже, економічні інтереси — це гостро необхідні і чітко усвідомлені економічні потреби, які визнаються їх суб'єктами як пріоритетні цілі економічної діяльності. Усвідомлення людьми своїх економічних інте-

ресів надає їм осмисленої цілеспрямованості, завдяки чому вони стають спонукальною силою економічної діяльності.

Сформований, осмислений економічний інтерес спонукає їх суб'єктів до пошуку засобів задоволення економічних потреб і досягнення мети. Саме цим зумовлена провідна роль економічних інтересів у системі матеріального виробництва як рушійної сили різноманітних дій людей у межах усіх фаз суспільного відтворення.

Потреби та інтереси не тотожні. Якщо потреба, відображаючи необхідність для людини певних умов її існування, є одночасно і спонукальним мотивом, і метою, і наслідком виробництва, то інтерес — лише спонукальним мотивом, що зумовлює його спрямованість на досягнення цілі. Проте інтереси як спонукальний мотив виробництва не той об'єкт, що безпосередньо спонукає людей до економічної діяльності. Таким чинником є економічні стимули — форма реалізації економічних інтересів відповідно до їх внутрішньої спрямованості [1, с.27].

Економічні інтереси суспільства утворюють складну та динамічну систему і можуть бути класифіковані за різними критеріями [2, с.52].

Критерії класифікації	Види
За суб'єктами	- особисті - колективні, групові - суспільні
За нагальністю, важливістю	- головні, першочергові - другорядні
За часовою ознакою	- поточні - перспективні
За об'єктами	- майнові - фінансові - інтелектуальні
За ступенем усвідомлення	- дісні - уявні

Рис. 1. Класифікації економічних інтересів

Суб'єктами економічних інтересів є окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому [3, с.28].

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

Економічні потреби та економічні інтереси реалізуються у споживанні, яке є завершальним моментом і кінцевою метою суспільного виробництва.

ресів надає їм осмисленої цілеспрямованості, завдяки чому вони стають спонукальною силою економічної діяльності.

Сформований, осмислений економічний інтерес спонукає їх суб'єктів до пошуку засобів задоволення економічних потреб і досягнення мети. Саме цим зумовлена провідна роль економічних інтересів у системі матеріального виробництва як рушійної сили різноманітних дій людей у межах усіх фаз суспільного відтворення.

Потреби та інтереси не тотожні. Якщо потреба, відображаючи необхідність для людини певних умов її існування, є одночасно і спонукальним мотивом, і метою, і наслідком виробництва, то інтерес — лише спонукальним мотивом, що зумовлює його спрямованість на досягнення цілі. Проте інтереси як спонукальний мотив виробництва не той об'єкт, що безпосередньо спонукає людей до економічної діяльності. Таким чинником є економічні стимули — форма реалізації економічних інтересів відповідно до їх внутрішньої спрямованості [1, с.27].

Економічні інтереси суспільства утворюють складну та динамічну систему і можуть бути класифіковані за різними критеріями [2, с.52].

Критерії класифікації	Види
За суб'єктами	- особисті - колективні, групові - суспільні
За нагальністю, важливістю	- головні, першочергові - другорядні
За часовою ознакою	- поточні - перспективні
За об'єктами	- майнові - фінансові - інтелектуальні
За ступенем усвідомлення	- дісні - уявні

Рис. 1. Класифікації економічних інтересів

Суб'єктами економічних інтересів є окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому [3, с.28].

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

Економічні потреби та економічні інтереси реалізуються у споживанні, яке є завершальним моментом і кінцевою метою суспільного виробництва.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.27-28. Автори зазначають, що як економічні потреби та економічні інтереси, економічні стимули теж об'єктивний, матеріальний феномен, хоча й проходять через свідомість людей, тобто усвідомлюються. Взаємозв'язок економічних інтересів і стимулів полягає у тому, що економічні інтереси пов'язані із сутністю виробничих відносин та економічних процесів, а економічні стимули — з формами вияву сутності цих економічних процесів. В сучасній ринковій економіці об'єктами (стимулами), що спонукають людей до економічної діяльності, є такі форми вияву виробничих відносин, як заробітна плата, промисловий і торговельний прибуток, дивіденд, позичковий відсоток, рента, орендна плата тощо, а також гроші як загальна форма, в якій постають усі види доходів.

Економічні стимули спонукають до економічної діяльності, а через перехід економічних інтересів у економічні стимули відбувається реалізація економічних інтересів.

Єдність економічних інтересів і стимулів породжує матеріальну зацікавленість людей до праці, економічної діяльності.

Отже, основні ланки спонукальних чинників до економічної діяльності такі: виробничі відносини з притаманними їм економічними законами → економічні потреби → економічні інтереси → економічні мотиви → економічні стимули → матеріальна зацікавленість [с.28].

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.51.

3. Особисті економічні інтереси є вираженням виробничих відносин індивіда з іншими суб'єктами суспільного виробництва з метою задоволення своїх потреб. Економічні форми, в яких матеріалізується особистий інтерес, — заробітна плата, премія, прибуток, дивіденд тощо, є водночас і засобами реалізації особистих інтересів та потреб. Так, реалізація інтересу працівника полягає у збільшенні індивідуального доходу (заробітної плати), реалізація інтересу власника (підприємця) — у збільшенні його власності (капіталу) та отриманні від неї гарантованого прибутку (підприємницького доходу). Використовуючи заробітну плату, прибуток та інші форми доходів на придбання речей, власники доходів присвоюють речі та задовольняють ними свої особисті потреби (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.28).

Інтереси трудових колективів фіксуються при укладанні трудових договорів і реалізуються у процесі спільної праці, участі у розподілі прибутку, підтриманні соціального партнерства тощо. Держава реалізує свої економічні інтереси, які за суттю можна вважати загальнонародними: засоби економічної політики, розподіл національного доходу, регулювання суспільного виробництва, проведення політики соціального захисту. (Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С.51).

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.27-28. Автори зазначають, що як економічні потреби та економічні інтереси, економічні стимули теж об'єктивний, матеріальний феномен, хоча й проходять через свідомість людей, тобто усвідомлюються. Взаємозв'язок економічних інтересів і стимулів полягає у тому, що економічні інтереси пов'язані із сутністю виробничих відносин та економічних процесів, а економічні стимули — з формами вияву сутності цих економічних процесів. В сучасній ринковій економіці об'єктами (стимулами), що спонукають людей до економічної діяльності, є такі форми вияву виробничих відносин, як заробітна плата, промисловий і торговельний прибуток, дивіденд, позичковий відсоток, рента, орендна плата тощо, а також гроші як загальна форма, в якій постають усі види доходів.

Економічні стимули спонукають до економічної діяльності, а через перехід економічних інтересів у економічні стимули відбувається реалізація економічних інтересів.

Єдність економічних інтересів і стимулів породжує матеріальну зацікавленість людей до праці, економічної діяльності.

Отже, основні ланки спонукальних чинників до економічної діяльності такі: виробничі відносини з притаманними їм економічними законами → економічні потреби → економічні інтереси → економічні мотиви → економічні стимули → матеріальна зацікавленість [с.28].

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С.51.

3. Особисті економічні інтереси є вираженням виробничих відносин індивіда з іншими суб'єктами суспільного виробництва з метою задоволення своїх потреб. Економічні форми, в яких матеріалізується особистий інтерес, — заробітна плата, премія, прибуток, дивіденд тощо, є водночас і засобами реалізації особистих інтересів та потреб. Так, реалізація інтересу працівника полягає у збільшенні індивідуального доходу (заробітної плати), реалізація інтересу власника (підприємця) — у збільшенні його власності (капіталу) та отриманні від неї гарантованого прибутку (підприємницького доходу). Використовуючи заробітну плату, прибуток та інші форми доходів на придбання речей, власники доходів присвоюють речі та задовольняють ними свої особисті потреби (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С.28).

Інтереси трудових колективів фіксуються при укладанні трудових договорів і реалізуються у процесі спільної праці, участі у розподілі прибутку, підтриманні соціального партнерства тощо. Держава реалізує свої економічні інтереси, які за суттю можна вважати загальнонародними: засоби економічної політики, розподіл національного доходу, регулювання суспільного виробництва, проведення політики соціального захисту. (Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С.51).

14. Сутність, зміст та структура категорії «економічна система»

Теорія економічних систем — якісно новий напрям економічної теорії та економічної науки в цілому. Сучасна економічна література характеризується відсутністю єдності поглядів на категорію «економічна система» [1]. Найчастіше вона трактується наступним чином:

- сукупність відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;
- сукупність людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;
- історично визначений спосіб виробництва;
- особливим чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;
- сукупність усіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності та організаційно-правових норм, тощо [2].

Спільним при визначенні економічної системи є визнання загальної причини існування економічної системи — так званого універсального закону відносної обмеженості (рідкісності) ресурсів. В основі дії закону рідкісності, у свою чергу, лежать дві обставини:

- 1) постійне якісне і кількісне зростання людських потреб;
- 2) обмеженість матеріальних благ та послуг, необхідних для їх задоволення. Спільним є також визнання того, що для вирішення цих проблем суспільство може використовувати множинність інституціональних структур і координаційних механізмів. Проте змістовне наповнення категорії «економічна система», конкретний набір її елементів, взаємодія та взаємовідношення між ними і т. ін. є різними. Наслідком цього є і різні визначення економічної системи.

Типові приклади визначення економічної системи у найвідоміших підручниках з економічної теорії наводять П.М. Леоненко та О.І. Черепніна у навчальному посібнику «Сучасні економічні системи» (2006) [3]. Узагальнення найпоширеніших в економічній теорії визначень поняття «економічна система» дало підстави авторам розглядати економічну систему як комплекс господарських інститутів, що визначають характер системи в конкретних умовах розвитку будь-якої країни й охоплюють єдність правил, норм, звичаїв господарювання, форм і механізмів взаємодії суб'єктів економічного життя, регулювання господарського порядку і господарських процесів з боку держави [3, с.131].

Примітки

1. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — Л.: Афіша, 2004. — С.108-135; 104-107. Львівський учений наводить та аналізує деся-

14. Сутність, зміст та структура категорії «економічна система»

Теорія економічних систем — якісно новий напрям економічної теорії та економічної науки в цілому. Сучасна економічна література характеризується відсутністю єдності поглядів на категорію «економічна система» [1]. Найчастіше вона трактується наступним чином:

- сукупність відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;
- сукупність людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;
- історично визначений спосіб виробництва;
- особливим чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;
- сукупність усіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності та організаційно-правових норм, тощо [2].

Спільним при визначенні економічної системи є визнання загальної причини існування економічної системи — так званого універсального закону відносної обмеженості (рідкісності) ресурсів. В основі дії закону рідкісності, у свою чергу, лежать дві обставини:

- 1) постійне якісне і кількісне зростання людських потреб;
- 2) обмеженість матеріальних благ та послуг, необхідних для їх задоволення. Спільним є також визнання того, що для вирішення цих проблем суспільство може використовувати множинність інституціональних структур і координаційних механізмів. Проте змістовне наповнення категорії «економічна система», конкретний набір її елементів, взаємодія та взаємовідношення між ними і т. ін. є різними. Наслідком цього є і різні визначення економічної системи.

Типові приклади визначення економічної системи у найвідоміших підручниках з економічної теорії наводять П.М. Леоненко та О.І. Черепніна у навчальному посібнику «Сучасні економічні системи» (2006) [3]. Узагальнення найпоширеніших в економічній теорії визначень поняття «економічна система» дало підстави авторам розглядати економічну систему як комплекс господарських інститутів, що визначають характер системи в конкретних умовах розвитку будь-якої країни й охоплюють єдність правил, норм, звичаїв господарювання, форм і механізмів взаємодії суб'єктів економічного життя, регулювання господарського порядку і господарських процесів з боку держави [3, с.131].

Примітки

1. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — Л.: Афіша, 2004. — С.108-135; 104-107. Львівський учений наводить та аналізує деся-

тки різних визначень економічних систем, сформульованих провідними українськими ученими-економістами — В. Базилевичем, Г. Башняниним, Б. Гаврилишиним, І. Грабинським, С. Дзюбиком, Ю. Пахомовим, С. Мочерним, А. Гальчинським, П. Єщенком, Ю. Палкіним, В. Черняком та ін. Паралельно автор розглядає також визначення економічної системи у працях найвідоміших сучасних економістів-компаративістів Заходу — П. Грегорі, Р. Стюарта, Ф. Прайора, М. Борнштейна, К. Гайтані, В. Голесовського та ін. Цей аналіз в концентрованому вигляді містить розгляд сучасних економічних систем.

2. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С.69.

3. Професори П.А. Самуельсон, У.Д. Нордхауз, К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, К. Еклунд та інші автори підручників з «економікс» в основу визначення економічної системи кладуть функціональний підхід, тобто розуміють під нею механізм, за допомогою якого вирішуються основні проблеми економічного життя. До останніх віднесені три фундаментальні взаємопов'язані проблеми, притаманні будь-якій економіці: що слід виробляти і в якій кількості? як слід виробляти? для кого виробляти? Досить часто кількість таких універсальних проблем збільшується за рахунок їх деталізації. Наприклад, де розмішувати, як розподіляти й обмінювати, кого і як винагороджувати за виробничу діяльність?

Відомі українські вчені професори А. Гальчинський, П. Єщенко та Ю. Палкін визначили економічну систему як «одну з підсистем суспільства, яка інтегрує в собі сукупність усіх компонентів (елементів, ланок) економіки (галузі, підприємства, індивідуальні господарства, людей, що стоять за ними), природне середовище і виробничі відносини» (Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії. — К.: Вища шк., 1995. — С 54).

У підручнику київських учених «Економічна теорія: Політекономія» за редакцією професора В.Д. Базилевича знаходимо таке визначення категорії «економічна система» — це «сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства» (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — 2-ге вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 63).

У підручнику з основ економічної теорії колективу київських учених за редакцією професора Г.Н. Климка до структури економічної системи включають три основні ланки (підсистеми):

- 1) економічну структуру продуктивних сил суспільства;
- 2) систему економічних відносин;
- 3) механізм господарювання.

(Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002.- С. 58).

3. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С.131.

тки різних визначень економічних систем, сформульованих провідними українськими ученими-економістами — В. Базилевичем, Г. Башняниним, Б. Гаврилишиним, І. Грабинським, С. Дзюбиком, Ю. Пахомовим, С. Мочерним, А. Гальчинським, П. Єщенком, Ю. Палкіним, В. Черняком та ін. Паралельно автор розглядає також визначення економічної системи у працях найвідоміших сучасних економістів-компаративістів Заходу — П. Грегорі, Р. Стюарта, Ф. Прайора, М. Борнштейна, К. Гайтані, В. Голесовського та ін. Цей аналіз в концентрованому вигляді містить розгляд сучасних економічних систем.

2. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С.69.

3. Професори П.А. Самуельсон, У.Д. Нордхауз, К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, К. Еклунд та інші автори підручників з «економікс» в основу визначення економічної системи кладуть функціональний підхід, тобто розуміють під нею механізм, за допомогою якого вирішуються основні проблеми економічного життя. До останніх віднесені три фундаментальні взаємопов'язані проблеми, притаманні будь-якій економіці: що слід виробляти і в якій кількості? як слід виробляти? для кого виробляти? Досить часто кількість таких універсальних проблем збільшується за рахунок їх деталізації. Наприклад, де розмішувати, як розподіляти й обмінювати, кого і як винагороджувати за виробничу діяльність?

Відомі українські вчені професори А. Гальчинський, П. Єщенко та Ю. Палкін визначили економічну систему як «одну з підсистем суспільства, яка інтегрує в собі сукупність усіх компонентів (елементів, ланок) економіки (галузі, підприємства, індивідуальні господарства, людей, що стоять за ними), природне середовище і виробничі відносини» (Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії. — К.: Вища шк., 1995. — С 54).

У підручнику київських учених «Економічна теорія: Політекономія» за редакцією професора В.Д. Базилевича знаходимо таке визначення категорії «економічна система» — це «сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства» (Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — 2-ге вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 63).

У підручнику з основ економічної теорії колективу київських учених за редакцією професора Г.Н. Климка до структури економічної системи включають три основні ланки (підсистеми):

- 1) економічну структуру продуктивних сил суспільства;
- 2) систему економічних відносин;
- 3) механізм господарювання.

(Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002.- С. 58).

3. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С.131.

15. Класифікація (типологізація) економічних систем

Класифікація (типологізація) економічних систем, поділ їх на певні типи та види — це один із перших кроків на шляху розкриття суті систем. Завдяки йому відкривається можливість виявити у подібностях та відмінностях цих систем певні закономірності.

Розглядаючи питання про класифікацію економічних систем, слушно застерігають П.М. Леоненко та О.І. Черепніна, необхідно мати на увазі насамперед певну умовність будь-якої класифікації, множинність можливих критеріїв класифікації, що вибір різних критеріїв під час розгляду економічних систем веде до різних типів їх класифікації [1].

Цікавими є класифікації економічних систем, запропоновані провідними вченими-економістами Б. Гаврилишиним [2], Л. Бальцеровичем [3], Г.І.Башняніним [4].

Для сучасних теорій порівняльних економічних систем характерною є класифікація економічних систем різних країн за низкою ознак: 1) формою власності на засоби виробництва (приватна чи суспільна); 2) способом координації та управління економічною діяльністю (ринковий механізм чи централізоване управління); 3) системою економічного стимулювання (матеріальні чи моральні стимули); 4) метою та засобами її досягнення (зростання добробуту населення чи гонитва за високими темпами економічного зростання) та ін.

Ці параметри, як зазначають П.М. Леоненко та О.І. Черепніна, незважаючи на велику кількість різних термінів, «обертаються» навколо приблизно одного і того самого кола проблем, в основі яких лежить система виробничих відносин: спосіб розподілу (алокації) економічних ресурсів і координації господарської діяльності; власність; цінності, стимули і розподільчі відносини; відтворення (зростання, функціонування) і т. ін. [1, с.87].

Відповідно до зазначених вище критеріїв виокремлюють чистий капіталізм, або капіталізм вільної конкуренції (більш нейтрально — економіка вільного ринку) і командну соціалістичну економіку (більш нейтрально — директивну централізовану планову економіку). Обидві системи є нереалістичними, крайніми випадками. Їх використовують головним чином для того, щоб краще зрозуміти функціонування реальних економічних систем, які є мішаними, тобто у різних сполученнях комбінують названі вище ключові ознаки. Але відносне значення цих ознак суттєво змінюється у різних країнах світу [1, с. 87].

На практиці в умовах різних країн складаються різні моделі змішаної економіки, які відрізняються національними пропорціями «змішування» за панування тих чи інших ознак [5]. Ряд дослідників вважає, що економічна система практично кожної окремої країни — це специфічна модель. Най-

15. Класифікація (типологізація) економічних систем

Класифікація (типологізація) економічних систем, поділ їх на певні типи та види — це один із перших кроків на шляху розкриття суті систем. Завдяки йому відкривається можливість виявити у подібностях та відмінностях цих систем певні закономірності.

Розглядаючи питання про класифікацію економічних систем, слушно застерігають П.М. Леоненко та О.І. Черепніна, необхідно мати на увазі насамперед певну умовність будь-якої класифікації, множинність можливих критеріїв класифікації, що вибір різних критеріїв під час розгляду економічних систем веде до різних типів їх класифікації [1].

Цікавими є класифікації економічних систем, запропоновані провідними вченими-економістами Б. Гаврилишиним [2], Л. Бальцеровичем [3], Г.І.Башняніним [4].

Для сучасних теорій порівняльних економічних систем характерною є класифікація економічних систем різних країн за низкою ознак: 1) формою власності на засоби виробництва (приватна чи суспільна); 2) способом координації та управління економічною діяльністю (ринковий механізм чи централізоване управління); 3) системою економічного стимулювання (матеріальні чи моральні стимули); 4) метою та засобами її досягнення (зростання добробуту населення чи гонитва за високими темпами економічного зростання) та ін.

Ці параметри, як зазначають П.М. Леоненко та О.І. Черепніна, незважаючи на велику кількість різних термінів, «обертаються» навколо приблизно одного і того самого кола проблем, в основі яких лежить система виробничих відносин: спосіб розподілу (алокації) економічних ресурсів і координації господарської діяльності; власність; цінності, стимули і розподільчі відносини; відтворення (зростання, функціонування) і т. ін. [1, с.87].

Відповідно до зазначених вище критеріїв виокремлюють чистий капіталізм, або капіталізм вільної конкуренції (більш нейтрально — економіка вільного ринку) і командну соціалістичну економіку (більш нейтрально — директивну централізовану планову економіку). Обидві системи є нереалістичними, крайніми випадками. Їх використовують головним чином для того, щоб краще зрозуміти функціонування реальних економічних систем, які є мішаними, тобто у різних сполученнях комбінують названі вище ключові ознаки. Але відносне значення цих ознак суттєво змінюється у різних країнах світу [1, с. 87].

На практиці в умовах різних країн складаються різні моделі змішаної економіки, які відрізняються національними пропорціями «змішування» за панування тих чи інших ознак [5]. Ряд дослідників вважає, що економічна система практично кожної окремої країни — це специфічна модель. Най-

більш широко відомими в рамках мішаної економічної системи є такі моделі: американська, японська, німецька соціального ринкового господарства ФРН, французька, шведська, південнокорейська, китайська та ін.

Розв'язання проблеми класифікації (типологізації) економічних систем суспільства у працях провідних вітчизняних учених набуває подальшого розвитку.

Примітки

1. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С.86.

Науковці наводять кілька з можливих варіантів класифікації (типологізації) економічних систем.

Залежно від співвідношення в господарському механізмі ринку і плану система може бути ринковою, централізовано плановою, змішаною, перехідною.

Щодо оцінки сукупності макроекономічних показників системи можуть бути розвинутими, середньорозвинутими і такими, що розвиваються.

При зіставленні з іншими країнами за оцінками динаміки показників, характеру еволюційних форм і їх співвідношення виокремлюють системи, що наздоганяють (розвитку навздогін), випереджувальні, стійкі.

За домінуванням у системі економічних форм, типу механізму регулювання і ступеня соціальності пріоритетів вирізняють капіталістичні, соціально орієнтовані та комуністичні (соціалістичні) системи.

За ступенем і динамікою розвитку країн із урахуванням їх географічного місцеположення виокремлюють американську, європейську, азіатську системи.

З погляду прискорення глобалізації, способу взаємодії зі світовим господарством і типу вписання в останнє розрізняють системи домінуючі, блокові, автаркічні, розчинні, самодостатні.

2. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. Доповідь Римському клубові: Пер. з англ. — К.: Основи, 1993. — С.151.

3. Бальцерович Л. Политические и экономические системы: проблемы соответствия и эффективности. — М., 2002. — С.180.

4. Ващишин А.М. Наукова діяльність професора Г.І. Башнянина. — Л.: Каменяр, 2001. — С.21-22.

5. «Жодне сучасне суспільство не можна віднести безумовно до якоїсь із полярних категорій, — роблять висновок відомі американські професори П. Самуельсон і У. Нордгауз. — Радше в усіх суспільствах існує *змішана економіка* з елементами ринку та командної системи. Ніколи не існувало 100-відсоткової ринкової економіки...» (Семюельсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка: Пер. з англ. — К.: Основи, 1995. — С.154).

більш широко відомими в рамках мішаної економічної системи є такі моделі: американська, японська, німецька соціального ринкового господарства ФРН, французька, шведська, південнокорейська, китайська та ін.

Розв'язання проблеми класифікації (типологізації) економічних систем суспільства у працях провідних вітчизняних учених набуває подальшого розвитку.

Примітки

1. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С.86.

Науковці наводять кілька з можливих варіантів класифікації (типологізації) економічних систем.

Залежно від співвідношення в господарському механізмі ринку і плану система може бути ринковою, централізовано плановою, змішаною, перехідною.

Щодо оцінки сукупності макроекономічних показників системи можуть бути розвинутими, середньорозвинутими і такими, що розвиваються.

При зіставленні з іншими країнами за оцінками динаміки показників, характеру еволюційних форм і їх співвідношення виокремлюють системи, що наздоганяють (розвитку навздогін), випереджувальні, стійкі.

За домінуванням у системі економічних форм, типу механізму регулювання і ступеня соціальності пріоритетів вирізняють капіталістичні, соціально орієнтовані та комуністичні (соціалістичні) системи.

За ступенем і динамікою розвитку країн із урахуванням їх географічного місцеположення виокремлюють американську, європейську, азіатську системи.

З погляду прискорення глобалізації, способу взаємодії зі світовим господарством і типу вписання в останнє розрізняють системи домінуючі, блокові, автаркічні, розчинні, самодостатні.

2. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. Доповідь Римському клубові: Пер. з англ. — К.: Основи, 1993. — С.151.

3. Бальцерович Л. Политические и экономические системы: проблемы соответствия и эффективности. — М., 2002. — С.180.

4. Ващишин А.М. Наукова діяльність професора Г.І. Башнянина. — Л.: Каменяр, 2001. — С.21-22.

5. «Жодне сучасне суспільство не можна віднести безумовно до якоїсь із полярних категорій, — роблять висновок відомі американські професори П. Самуельсон і У. Нордгауз. — Радше в усіх суспільствах існує *змішана економіка* з елементами ринку та командної системи. Ніколи не існувало 100-відсоткової ринкової економіки...» (Семюельсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка: Пер. з англ. — К.: Основи, 1995. — С.154).

16. Сутність, ознаки, національні особливості змішаної економічної системи

В економічній теорії поняття «змішана економічна система» трактується неоднозначно [1].

Історичною передумовою виникнення змішаної економічної системи є посилення і розширення державного втручання в економічну діяльність, розвиток державної власності і державного сектору економіки. З кінця XIX ст. майже в усіх країнах відбувається: розширення економічних функцій держав; посилення взаємозв'язку, взаємодії приватного, акціонерного, державного секторів; розвиток державно-корпоративного або державно-монополістичного капіталізму як специфічної нової форми господарювання.

Підставами для визначення економічних систем сучасних розвинених країн як змішаних є те, що для них характерними є наступні ознаки: взаємодія колективної, приватної і державної власності та різних форм господарювання, породжених ними; державне регулювання національної економіки з метою стимулювання сукупного попиту та сукупної пропозиції; відносна стійкість і стабільність розвитку на основі збалансування різномірних економічних інтересів; здатність амортизувати циклічні коливання, запобігати глибоким економічним спадам і пом'якшувати соціальні конфлікти; забезпечення свободи і економічної рівності суб'єктів господарювання; чітка соціальна спрямованість розвитку національного господарства на основі економічного зростання.

Отже, системоутворюючими складовими змішаної економічної системи є: високий економічний потенціал суспільства; забезпечення на його основі загального добробуту населення; раціональне поєднання державного регулювання з ринковим саморегулюванням.

Органічний характер змішаної економіки проявляється у тому, що вона являє собою не просто співіснування і паралельний розвиток різних секторів господарювання, а їх суперечливу єдність: взаємопроникнення, взаємопереплетіння і взаємний перехід одного типу господарювання в інший. Подібне засвідчує, що така система — це не просто конгломерат форм власності та господарювання, а нова соціально-економічна якість. Відповідна комбінація різних секторів, форм і типів господарювання, механізмів його регулювання дозволяє одержати ту чи іншу національну модель руху змішаної економіки [1, с.250-251].

Особливості, які властиві сучасним національним змішаним економічним системам, дозволяють виділяти різні їх моделі: **американську, німецьку, шведську, японську** та ін. Вони відрізняються як розмірами та співвідношенням державного і приватного секторів у національній

16. Сутність, ознаки, національні особливості змішаної економічної системи

В економічній теорії поняття «змішана економічна система» трактується неоднозначно [1].

Історичною передумовою виникнення змішаної економічної системи є посилення і розширення державного втручання в економічну діяльність, розвиток державної власності і державного сектору економіки. З кінця XIX ст. майже в усіх країнах відбувається: розширення економічних функцій держав; посилення взаємозв'язку, взаємодії приватного, акціонерного, державного секторів; розвиток державно-корпоративного або державно-монополістичного капіталізму як специфічної нової форми господарювання.

Підставами для визначення економічних систем сучасних розвинених країн як змішаних є те, що для них характерними є наступні ознаки: взаємодія колективної, приватної і державної власності та різних форм господарювання, породжених ними; державне регулювання національної економіки з метою стимулювання сукупного попиту та сукупної пропозиції; відносна стійкість і стабільність розвитку на основі збалансування різномірних економічних інтересів; здатність амортизувати циклічні коливання, запобігати глибоким економічним спадам і пом'якшувати соціальні конфлікти; забезпечення свободи і економічної рівності суб'єктів господарювання; чітка соціальна спрямованість розвитку національного господарства на основі економічного зростання.

Отже, системоутворюючими складовими змішаної економічної системи є: високий економічний потенціал суспільства; забезпечення на його основі загального добробуту населення; раціональне поєднання державного регулювання з ринковим саморегулюванням.

Органічний характер змішаної економіки проявляється у тому, що вона являє собою не просто співіснування і паралельний розвиток різних секторів господарювання, а їх суперечливу єдність: взаємопроникнення, взаємопереплетіння і взаємний перехід одного типу господарювання в інший. Подібне засвідчує, що така система — це не просто конгломерат форм власності та господарювання, а нова соціально-економічна якість. Відповідна комбінація різних секторів, форм і типів господарювання, механізмів його регулювання дозволяє одержати ту чи іншу національну модель руху змішаної економіки [1, с.250-251].

Особливості, які властиві сучасним національним змішаним економічним системам, дозволяють виділяти різні їх моделі: **американську, німецьку, шведську, японську** та ін. Вони відрізняються як розмірами та співвідношенням державного і приватного секторів у національній

економіці, так і структурою, а також методами державного регулювання економіки [2, с.356-359; 3, с.107-109].

Різноманітність національних моделей змішаної економіки зумовлена: конкретними формами реалізації універсальних принципів функціонування змішаної економіки у вигляді державного регулювання та ринкового саморегулювання; специфічними для кожної країни умовами і формами становлення цього типу економіки (економічними, соціально-психологічними, політичними, культурологічними); етапом, на якому перебуває країна при переході до змішаної економіки, зокрема рівнем завершеності технологічної та структурної перебудови її економіки.

За останнє десятиріччя в країнах з розвинутою ринковою економікою відбулася зміна пріоритетів державного регулювання національного господарства. Вона проявилась у тому, що на перший план поряд зі стимулюванням розвитку конкуренції виходять дії уряду, спрямовані на поліпшення якісних особливостей розвитку національного виробництва, заходи з приведення в дію стимулів для всебічного розвитку працівників, забезпечення вищої якості життя населення країни.

Примітки

1. Еволюцію поглядів на розуміння проблеми змішаної економіки розкрито у навчальному посібнику О. О. Беляєва та А. С. Бебело «Політична економія», с.248-250. Автори зазначають, що ідеї змішаної економіки виникли ще у XIX ст. Основою їх появи була життєва необхідність розв'язання соціальних проблем. Родоначальником теорії змішаної економіки є А. Вагнер, який розглядав існування функціонуючого народного господарства як поєднання трьох різних господарських систем: 1) приватногосподарської, що прагне до отримання найбільшого прибутку; 2) суспільно-господарської (державне господарство), що керується принципом загальної корисності; 3) благодійницької, що функціонує з альтруїстичних намірів. Ці три господарські системи Вагнер потім поєднував у сукупну організацію всього народного господарства.

Подальший розвиток теорія змішаної економіки дістала у працях американських економістів (С. Чейз, Дж. Кейнс, Е. Хансен, П. Самуельсон та ін.). Найбільш прийнятною трактовкою поняття «змішана система» є інтерпретація Е. Хансена, який поєднує риси «державного добробуту» і функції національного (державного) планування та ринкового саморегулювання.

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економічних наук, проф. В. Г. Федоренка. — К. : Алерта, 2008. — 487 с.

3. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Изд-во СПбУЭФ, Изд.-во «Питер», 2002. — С. 107-109.

економіці, так і структурою, а також методами державного регулювання економіки [2, с.356-359; 3, с.107-109].

Різноманітність національних моделей змішаної економіки зумовлена: конкретними формами реалізації універсальних принципів функціонування змішаної економіки у вигляді державного регулювання та ринкового саморегулювання; специфічними для кожної країни умовами і формами становлення цього типу економіки (економічними, соціально-психологічними, політичними, культурологічними); етапом, на якому перебуває країна при переході до змішаної економіки, зокрема рівнем завершеності технологічної та структурної перебудови її економіки.

За останнє десятиріччя в країнах з розвинутою ринковою економікою відбулася зміна пріоритетів державного регулювання національного господарства. Вона проявилась у тому, що на перший план поряд зі стимулюванням розвитку конкуренції виходять дії уряду, спрямовані на поліпшення якісних особливостей розвитку національного виробництва, заходи з приведення в дію стимулів для всебічного розвитку працівників, забезпечення вищої якості життя населення країни.

Примітки

1. Еволюцію поглядів на розуміння проблеми змішаної економіки розкрито у навчальному посібнику О. О. Беляєва та А. С. Бебело «Політична економія», с.248-250. Автори зазначають, що ідеї змішаної економіки виникли ще у XIX ст. Основою їх появи була життєва необхідність розв'язання соціальних проблем. Родоначальником теорії змішаної економіки є А. Вагнер, який розглядав існування функціонуючого народного господарства як поєднання трьох різних господарських систем: 1) приватногосподарської, що прагне до отримання найбільшого прибутку; 2) суспільно-господарської (державне господарство), що керується принципом загальної корисності; 3) благодійницької, що функціонує з альтруїстичних намірів. Ці три господарські системи Вагнер потім поєднував у сукупну організацію всього народного господарства.

Подальший розвиток теорія змішаної економіки дістала у працях американських економістів (С. Чейз, Дж. Кейнс, Е. Хансен, П. Самуельсон та ін.). Найбільш прийнятною трактовкою поняття «змішана система» є інтерпретація Е. Хансена, який поєднує риси «державного добробуту» і функції національного (державного) планування та ринкового саморегулювання.

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економічних наук, проф. В. Г. Федоренка. — К. : Алерта, 2008. — 487 с.

3. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Изд-во СПбУЭФ, Изд.-во «Питер», 2002. — С. 107-109.

Таблиця

Національні моделі змішаних економічних систем

Назва моделі	Основні характеристики
Американська (ринкова)	Незначна питома вага державної власності та мінімальна регулятивна роль держави. Усебічне заохочення підприємництва (у 80-ті роки близько 80% робочих місць створювалися за рахунок малого бізнесу). Різка диференціація на багатих і бідних. Прийнятний рівень життя малозабезпечених груп населення. Велика різниця у рівнях зарплати між головою фірми та службовцями (110-кратний розрив).
Німецька	Високий рівень державного впливу на економіку. Прогнозування основних макроекономічних показників. Незначна різниця в рівнях зарплати (23-кратна). Реалізація принципу соціального партнерства. Соціальна орієнтація державної політики.
Французька	Висока регулятивна роль держави (з 1947 р. складаються п'ятирічні плани). Значні масштаби прямої підприємницької діяльності держави. Втручання держави у процес нагромадження капіталу.
Шведська	Соціальна спрямованість, скорочення майнової нерівності, піклування про малозабезпечені верстви населення. Держава активно втручається у процес ціноутворення, установлюючи фіксовані ціни. Висока частка державного сектору, державних витрат. Стабільно низький рівень безробіття.
Японська	Високий рівень державного впливу на головні напрямки економіки. Складання планів розвитку економіки. Незначна різниця в рівнях зарплати (17-кратна) між головою фірми і службовцем. Соціальна спрямованість моделі. Значне поширення пожиттєвого найму робітників на фірмах, залучення їх до управління виробництвом.
Китайська	Здійснено перехід від моделі централізованої планової економіки до моделі соціалістичної планової товарної економіки. Різні методи господарювання. Установлення прямих господарських зв'язків між підприємствами. Поєднання ринкових відносин з державним плануванням. У сільському господарстві здійснено перехід від народних комун до системи сімейного підряду. Пожвавлення господарської діяльності підприємств державного сектору. Відокремлені права власності від права господарювання. Існування різних форм власності за панування суспільних форм. Створення системи ринків (фондових, послуг, інформації, техніки, технології).

Таблиця

Національні моделі змішаних економічних систем

Назва моделі	Основні характеристики
Американська (ринкова)	Незначна питома вага державної власності та мінімальна регулятивна роль держави. Усебічне заохочення підприємництва (у 80-ті роки близько 80% робочих місць створювалися за рахунок малого бізнесу). Різка диференціація на багатих і бідних. Прийнятний рівень життя малозабезпечених груп населення. Велика різниця у рівнях зарплати між головою фірми та службовцями (110-кратний розрив).
Німецька	Високий рівень державного впливу на економіку. Прогнозування основних макроекономічних показників. Незначна різниця в рівнях зарплати (23-кратна). Реалізація принципу соціального партнерства. Соціальна орієнтація державної політики.
Французька	Висока регулятивна роль держави (з 1947 р. складаються п'ятирічні плани). Значні масштаби прямої підприємницької діяльності держави. Втручання держави у процес нагромадження капіталу.
Шведська	Соціальна спрямованість, скорочення майнової нерівності, піклування про малозабезпечені верстви населення. Держава активно втручається у процес ціноутворення, установлюючи фіксовані ціни. Висока частка державного сектору, державних витрат. Стабільно низький рівень безробіття.
Японська	Високий рівень державного впливу на головні напрямки економіки. Складання планів розвитку економіки. Незначна різниця в рівнях зарплати (17-кратна) між головою фірми і службовцем. Соціальна спрямованість моделі. Значне поширення пожиттєвого найму робітників на фірмах, залучення їх до управління виробництвом.
Китайська	Здійснено перехід від моделі централізованої планової економіки до моделі соціалістичної планової товарної економіки. Різні методи господарювання. Установлення прямих господарських зв'язків між підприємствами. Поєднання ринкових відносин з державним плануванням. У сільському господарстві здійснено перехід від народних комун до системи сімейного підряду. Пожвавлення господарської діяльності підприємств державного сектору. Відокремлені права власності від права господарювання. Існування різних форм власності за панування суспільних форм. Створення системи ринків (фондових, послуг, інформації, техніки, технології).

17. Відносини власності в економічній системі суспільства

Економічна система суспільства складається з наступних елементів: продуктивних сил, економічних відносин та господарського механізму.

Економічні відносини — це відносини, які виникають між членами суспільства у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ. Економічні відносини поділяються на техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні.

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

Отже, соціально-економічні відносини, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію [1, с. 65].

В економічній системі власність визначає: суспільний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва; специфічність дій економічних законів певної економічної системи; цілі та мотиви виробництва; характер розподілу і споживання створеного продукту; класову і соціальну структуру суспільства; панівну систему політичної та економічної влади.

Розрізняють **економічне** та **юридичне** трактування власності. З **економічної** точки зору власність відображає, з одного боку, відносини між людьми з приводу присвоєння засобів і результатів, а з іншого — спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва. З **юридичної** точки зору власність характеризує майнові відносини фізичних і юридичних осіб щодо привласнення, володіння та використання ними різних цінностей (матеріальних, духовних). Зазначені відносини закріплюються системою чинного законодавства кожної країни, а також міжнародними правовими нормами [1, с.72].

Об'єкти власності: засоби виробництва в усіх галузях народного господарства; природні ресурси; предмети особистого споживання та домашнього вжитку; гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них; інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо); культурні та історичні цінності; робоча сила.

17. Відносини власності в економічній системі суспільства

Економічна система суспільства складається з наступних елементів: продуктивних сил, економічних відносин та господарського механізму.

Економічні відносини — це відносини, які виникають між членами суспільства у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ. Економічні відносини поділяються на техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні.

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

Отже, соціально-економічні відносини, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію [1, с. 65].

В економічній системі власність визначає: суспільний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва; специфічність дій економічних законів певної економічної системи; цілі та мотиви виробництва; характер розподілу і споживання створеного продукту; класову і соціальну структуру суспільства; панівну систему політичної та економічної влади.

Розрізняють **економічне** та **юридичне** трактування власності. З **економічної** точки зору власність відображає, з одного боку, відносини між людьми з приводу присвоєння засобів і результатів, а з іншого — спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва. З **юридичної** точки зору власність характеризує майнові відносини фізичних і юридичних осіб щодо привласнення, володіння та використання ними різних цінностей (матеріальних, духовних). Зазначені відносини закріплюються системою чинного законодавства кожної країни, а також міжнародними правовими нормами [1, с.72].

Об'єкти власності: засоби виробництва в усіх галузях народного господарства; природні ресурси; предмети особистого споживання та домашнього вжитку; гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них; інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо); культурні та історичні цінності; робоча сила.

Суб'єкти власності: окрема особа (індивідуум) — людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків; юридичні особи — організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм; держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування); декілька держав або всі держави планети [1, с. 71].

Історичні форми власності: первіснообщинна; рабовласницька; феодална; капіталістична.

Існує два 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. Приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудова (обносібної, сімейної) та індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності. **Суспільна власність** означає спільне при-власнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. Суспільна власність існує у двох формах — державній (загальнодержавна, муніципальна — комунальна) і колективній (власність колективу підприємства, кооперативна власність, власність громадських організацій, власність релігійних і культурних організацій).

Змішана власність поєднує різні форми власності: державно-приватна; державно-кооперативна; державно-колективна; приватно-колективна; спільна із залученням іноземного капіталу; комбінована; інші види [2].

Примітки

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними правочинностями — володіння, користування і розпорядження. Англійським юристом А. Оноре запропонована система прав власності, яка складається з 11 елементів: право володіння; право користування; право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ); право на дохід (право володіння результатами використання благ); право суверена на капіталну вартість (право на використання, споживання, зміну чи знищення блага); право на безпеку (право на захист від експропріації або від пошкодження в навколишньому середовищі); 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); «зворотний» характер прав власності, тобто повернення переданих кому-небудь правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення умов тощо.

Суб'єкти власності: окрема особа (індивідуум) — людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків; юридичні особи — організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм; держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування); декілька держав або всі держави планети [1, с. 71].

Історичні форми власності: первіснообщинна; рабовласницька; феодална; капіталістична.

Існує два 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. Приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудова (обносібної, сімейної) та індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності. **Суспільна власність** означає спільне при-власнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. Суспільна власність існує у двох формах — державній (загальнодержавна, муніципальна — комунальна) і колективній (власність колективу підприємства, кооперативна власність, власність громадських організацій, власність релігійних і культурних організацій).

Змішана власність поєднує різні форми власності: державно-приватна; державно-кооперативна; державно-колективна; приватно-колективна; спільна із залученням іноземного капіталу; комбінована; інші види [2].

Примітки

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними правочинностями — володіння, користування і розпорядження. Англійським юристом А. Оноре запропонована система прав власності, яка складається з 11 елементів: право володіння; право користування; право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ); право на дохід (право володіння результатами використання благ); право суверена на капіталну вартість (право на використання, споживання, зміну чи знищення блага); право на безпеку (право на захист від експропріації або від пошкодження в навколишньому середовищі); 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); «зворотний» характер прав власності, тобто повернення переданих кому-небудь правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення умов тощо.

2. У розвинутих країнах, які перебувають на стадії постіндустріального розвитку, спостерігаються наступні тенденції в розвитку відносин власності: подальше розширення плюралізму форм власності; значне розширення змішаних і комбінованих форм власності; посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності; прогресивна зміна структури об'єктів власності; розширення форм та об'єктів міжнародної власності тощо.

2. У розвинутих країнах, які перебувають на стадії постіндустріального розвитку, спостерігаються наступні тенденції в розвитку відносин власності: подальше розширення плюралізму форм власності; значне розширення змішаних і комбінованих форм власності; посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності; прогресивна зміна структури об'єктів власності; розширення форм та об'єктів міжнародної власності тощо.

18. Економічний зміст інтелектуальної власності

До аналізу будь-якого об'єкта власності слід підходити як до суспільних відносин приналежності, володіння, розпорядження і використання цього об'єкта з урахуванням його особливостей та функцій у суспільному виробництві. Саме такий підхід можна використати для виявлення сутнісної особливості сучасної категорії «інтелектуальна власність».

В. Рибалкін дає наступне визначення: «Інтелектуальна власність — це відносини належності, володіння, розпорядження та використання (в їх юридичному та економічному змісті) продуктів інтелектуальної діяльності» [1, с.95].

Сутнісна особливість інтелектуальної власності [2,3] задається і визначається особливістю її об'єкта. Об'єктом інтелектуальної власності є продукт інтелектуальної діяльності, інтелектуальної праці. Такими продуктами інтелектуальної діяльності є твори науки, літератури та мистецтва; винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів; записи на носіях інформації; права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги; права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау).

Це означає, що економічний рух продукту інтелектуальної діяльності є іншим, аніж звичайних продуктів. Продукт інтелектуальної власності не відчужується, а поширюється, тобто, залишаючись власністю свого творця, він стає предметом володіння, використання і розпорядження іншими людьми.

Поширення продукту інтелектуальної діяльності у суспільстві — це його економічний рух, який утворює економічний зміст інтелектуальної власності. Внутрішньою структурою економічного змісту інтелектуальної власності є реальні економічні відносини щодо володіння, розпорядження та використання інтелектуального продукту між творцем, якому продукт належить, та іншими членами суспільства.

Ці відносини у суспільстві з ринковою організацією економіки мають також юридичний зміст у формі права інтелектуальної власності, у тому числі авторського права, за допомогою якого захищають авторські та майнові права творця інтелектуального продукту, регулюють усю сукупність відносин інтелектуальної власності. Необхідність захисту майнових прав автора продукту інтелектуальної діяльності обумовлена тим, що в умовах ринкової економіки навіть творча праця, що є самостимулом для творця, потребує зовнішніх стимулів — грошових та інших форм доходів [1, с.97].

18. Економічний зміст інтелектуальної власності

До аналізу будь-якого об'єкта власності слід підходити як до суспільних відносин приналежності, володіння, розпорядження і використання цього об'єкта з урахуванням його особливостей та функцій у суспільному виробництві. Саме такий підхід можна використати для виявлення сутнісної особливості сучасної категорії «інтелектуальна власність».

В. Рибалкін дає наступне визначення: «Інтелектуальна власність — це відносини належності, володіння, розпорядження та використання (в їх юридичному та економічному змісті) продуктів інтелектуальної діяльності» [1, с.95].

Сутнісна особливість інтелектуальної власності [2,3] задається і визначається особливістю її об'єкта. Об'єктом інтелектуальної власності є продукт інтелектуальної діяльності, інтелектуальної праці. Такими продуктами інтелектуальної діяльності є твори науки, літератури та мистецтва; винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів; записи на носіях інформації; права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги; права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау).

Це означає, що економічний рух продукту інтелектуальної діяльності є іншим, аніж звичайних продуктів. Продукт інтелектуальної власності не відчужується, а поширюється, тобто, залишаючись власністю свого творця, він стає предметом володіння, використання і розпорядження іншими людьми.

Поширення продукту інтелектуальної діяльності у суспільстві — це його економічний рух, який утворює економічний зміст інтелектуальної власності. Внутрішньою структурою економічного змісту інтелектуальної власності є реальні економічні відносини щодо володіння, розпорядження та використання інтелектуального продукту між творцем, якому продукт належить, та іншими членами суспільства.

Ці відносини у суспільстві з ринковою організацією економіки мають також юридичний зміст у формі права інтелектуальної власності, у тому числі авторського права, за допомогою якого захищають авторські та майнові права творця інтелектуального продукту, регулюють усю сукупність відносин інтелектуальної власності. Необхідність захисту майнових прав автора продукту інтелектуальної діяльності обумовлена тим, що в умовах ринкової економіки навіть творча праця, що є самостимулом для творця, потребує зовнішніх стимулів — грошових та інших форм доходів [1, с.97].

Необхідною умовою стимулювання й ефективного використання інтелектуального потенціалу власності є забезпечення державою належної охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності [4]. Без правової охорони такого виду ресурсів неможливий розвиток ринкових відносин в умовах становлення постіндустріального суспільства.

Стосовно ролі інтелектуальної власності в економічній системі постіндустріального суспільства слід відзначити таке. Визнаним є те, що основу багатства постіндустріальних країн складає інтелектуальний капітал, а головним, досить специфічним, об'єктом власності є інформація, яка, на відміну від уречевлюваного майна, у процесі обміну не відчужується від власника (продавця), проте він позбавляється монопольного права на її використання. Водночас доступність інформації про об'єкти права інтелектуальної власності є одним із найважливіших чинників вільного поширення знань.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

Визначення поняття «інтелектуальна власність» наведено у статті 2 (VIII) Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності 1967 року: Інтелектуальна власність «включає права, які стосуються: літературних, художніх і наукових творів; виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач; винаходів у всіх галузях людської діяльності; наукових винаходів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень; захисту проти недобросовісної конкуренції, а також решту прав, які стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній та художній галузях» (Див.: Конвенція, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности. Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 года и изменена 2 октября 1979 года // <http://www.eurolawco.ru/ipr/law/stockholm.html>.)

2. Лазня І.В., Рибалкін В.О. Економічний зміст інтелектуальної власності // Економічна теорія. — 2006. — №4. — С.54 — 61.

3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник. — К.: «Знання», 2006. — 431 с.; Гриценко А.А. Комплексний аналіз інтелектуальної власності як економіко-правової категорії // Економічна теорія. — 2006. — №4. — С. 108-110.

4. Хаустов В.К. Особливий характер правовідносин у сфері інтелектуальної власності // Економічна теорія. — 2006. — №3. — С.32-42.

Необхідною умовою стимулювання й ефективного використання інтелектуального потенціалу власності є забезпечення державою належної охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності [4]. Без правової охорони такого виду ресурсів неможливий розвиток ринкових відносин в умовах становлення постіндустріального суспільства.

Стосовно ролі інтелектуальної власності в економічній системі постіндустріального суспільства слід відзначити таке. Визнаним є те, що основу багатства постіндустріальних країн складає інтелектуальний капітал, а головним, досить специфічним, об'єктом власності є інформація, яка, на відміну від уречевлюваного майна, у процесі обміну не відчужується від власника (продавця), проте він позбавляється монопольного права на її використання. Водночас доступність інформації про об'єкти права інтелектуальної власності є одним із найважливіших чинників вільного поширення знань.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

Визначення поняття «інтелектуальна власність» наведено у статті 2 (VIII) Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності 1967 року: Інтелектуальна власність «включає права, які стосуються: літературних, художніх і наукових творів; виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач; винаходів у всіх галузях людської діяльності; наукових винаходів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень; захисту проти недобросовісної конкуренції, а також решту прав, які стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній та художній галузях» (Див.: Конвенція, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности. Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 года и изменена 2 октября 1979 года // <http://www.eurolawco.ru/ipr/law/stockholm.html>.)

2. Лазня І.В., Рибалкін В.О. Економічний зміст інтелектуальної власності // Економічна теорія. — 2006. — №4. — С.54 — 61.

3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник. — К.: «Знання», 2006. — 431 с.; Гриценко А.А. Комплексний аналіз інтелектуальної власності як економіко-правової категорії // Економічна теорія. — 2006. — №4. — С. 108-110.

4. Хаустов В.К. Особливий характер правовідносин у сфері інтелектуальної власності // Економічна теорія. — 2006. — №3. — С.32-42.

19. Місце і роль людини в економічній системі

Людина — надзвичайно складна істота. Сутнісні риси людини не є сталою данністю при народженні. Вони набуваються людиною у процесі її життєдіяльності, через зв'язок із зовнішнім предметним світом.

Якість людини, її здібності у загальному вимірі є результатом поєднання трьох факторів: біологічного (задатків)[1], соціального (соціальне середовище і виховання)[2] і психічного (внутрішнє «Я» людини, її воля тощо).

У діалектичній взаємодії біологічної і соціальної сторін людини, можливості використовувати у своїй діяльності природні й економічні закони і полягає глибинна сутність людини як **біосоціальної істоти**.

Людину вивчають багато наук, у тому числі економічна наука, яка досліджує економічну сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто людину економічну (*Homo economicus*).

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

На всіх етапах розвитку суспільства людина перебувала в центрі всіх економічних процесів і явищ. В економічній системі людина виступає як виробник, як суб'єкт економічних відносин, як споживач, як носій кінцевої мети суспільного виробництва [3]

Людина-виробник в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, головним елементом продуктивних сил.

Робоча сила — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

В історичному плані людина-виробник пройшла у своєму розвитку стадію **індивідуального (одноосібного) працівника** і стадію **сукупного працівника**.

На ранніх етапах розвитку суспільства, коли ще недостатньо були розвинуті суспільний поділ праці й господарські зв'язки (натуральне господарство і дрібнотоварне виробництво), коли речі виготовлялись від початку до кінця одним робітником, то останній виступав як **працівник-індивід**.

У подальшому, в міру поглиблення суспільного поділу праці, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, праця кожного працівника ставала частиною сукупної праці, а окремий працівник — частиною сукупного працівника.

19. Місце і роль людини в економічній системі

Людина — надзвичайно складна істота. Сутнісні риси людини не є сталою данністю при народженні. Вони набуваються людиною у процесі її життєдіяльності, через зв'язок із зовнішнім предметним світом.

Якість людини, її здібності у загальному вимірі є результатом поєднання трьох факторів: біологічного (задатків)[1], соціального (соціальне середовище і виховання)[2] і психічного (внутрішнє «Я» людини, її воля тощо).

У діалектичній взаємодії біологічної і соціальної сторін людини, можливості використовувати у своїй діяльності природні й економічні закони і полягає глибинна сутність людини як **біосоціальної істоти**.

Людину вивчають багато наук, у тому числі економічна наука, яка досліджує економічну сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто людину економічну (*Homo economicus*).

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

На всіх етапах розвитку суспільства людина перебувала в центрі всіх економічних процесів і явищ. В економічній системі людина виступає як виробник, як суб'єкт економічних відносин, як споживач, як носій кінцевої мети суспільного виробництва [3]

Людина-виробник в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, головним елементом продуктивних сил.

Робоча сила — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

В історичному плані людина-виробник пройшла у своєму розвитку стадію **індивідуального (одноосібного) працівника** і стадію **сукупного працівника**.

На ранніх етапах розвитку суспільства, коли ще недостатньо були розвинуті суспільний поділ праці й господарські зв'язки (натуральне господарство і дрібнотоварне виробництво), коли речі виготовлялись від початку до кінця одним робітником, то останній виступав як **працівник-індивід**.

У подальшому, в міру поглиблення суспільного поділу праці, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, праця кожного працівника ставала частиною сукупної праці, а окремий працівник — частиною сукупного працівника.

Сукупний працівник — це сукупність працівників різних спеціальностей, які є учасниками спільного виробництва певного товару на основі розподілу праці між ними.

Рівень розвитку сукупної робочої сили можна охарактеризувати такими кількісними і якісними показниками.

В умовах розвитку науково-технічного прогресу вимоги до рівня підготовки працівників зростають. Без постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури, зміцнення здоров'я, вироблення психологічної сталості працівників не здатні ефективно взаємодіяти з іншими прогресуючими елементами продуктивних сил — новою технікою, передовими технологіями, системами управління й організації виробництва. Тому в сучасному розвинутому суспільстві інвестиції в «людський капітал», тобто в розвиток знань, здібностей, у зміцнення здоров'я людини, вважаються найефективнішими і гуманними вкладеннями.

Людина як суб'єкт економічних відносин. Людина економічна реалізує себе в економічній системі завдяки певним господарським відносинам, у які вона вступає з іншими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ.

Людина як споживач реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника і потреби людини-підприємця. Потреби людини-працівника пов'язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням. У процесі трудової діяльності людина витрачає робочу силу, яку необхідно відновлювати. Для цього вона повинна мати набір товарів і послуг, щоб задовольнити свої фізіологічні, духовні та інші потреби. Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб. Для того щоб відновити спожиті в процесі виробництва машини, верстати, обладнання, сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо, підприємець повинен їх придбати на ринку факторів виробництва. Потреби людини-працівника і людини-підприємця тісно переплітаються між собою, утворюючи спільні потреби людей, задоволення яких забезпечує відновлення особистого і речового факторів суспільного виробництва.

Людина як кінцева мета суспільного виробництва. Людина в її цілісній сутності є головним критерієм розвитку суспільного виробництва і головною його метою. Суспільний продукт, проходячи через фази виробництва, розподілу й обміну завершує свій цикл у фазі споживання. Без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу. Задоволення різнобічних потреб людини — ось призначення будь-якого виробництва. У цьому аспекті людина зі своїми потребами є природною і кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно головним фактором його функціонування.

Сукупний працівник — це сукупність працівників різних спеціальностей, які є учасниками спільного виробництва певного товару на основі розподілу праці між ними.

Рівень розвитку сукупної робочої сили можна охарактеризувати такими кількісними і якісними показниками.

В умовах розвитку науково-технічного прогресу вимоги до рівня підготовки працівників зростають. Без постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури, зміцнення здоров'я, вироблення психологічної сталості працівників не здатні ефективно взаємодіяти з іншими прогресуючими елементами продуктивних сил — новою технікою, передовими технологіями, системами управління й організації виробництва. Тому в сучасному розвинутому суспільстві інвестиції в «людський капітал», тобто в розвиток знань, здібностей, у зміцнення здоров'я людини, вважаються найефективнішими і гуманними вкладеннями.

Людина як суб'єкт економічних відносин. Людина економічна реалізує себе в економічній системі завдяки певним господарським відносинам, у які вона вступає з іншими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ.

Людина як споживач реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника і потреби людини-підприємця. Потреби людини-працівника пов'язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням. У процесі трудової діяльності людина витрачає робочу силу, яку необхідно відновлювати. Для цього вона повинна мати набір товарів і послуг, щоб задовольнити свої фізіологічні, духовні та інші потреби. Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб. Для того щоб відновити спожиті в процесі виробництва машини, верстати, обладнання, сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо, підприємець повинен їх придбати на ринку факторів виробництва. Потреби людини-працівника і людини-підприємця тісно переплітаються між собою, утворюючи спільні потреби людей, задоволення яких забезпечує відновлення особистого і речового факторів суспільного виробництва.

Людина як кінцева мета суспільного виробництва. Людина в її цілісній сутності є головним критерієм розвитку суспільного виробництва і головною його метою. Суспільний продукт, проходячи через фази виробництва, розподілу й обміну завершує свій цикл у фазі споживання. Без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу. Задоволення різнобічних потреб людини — ось призначення будь-якого виробництва. У цьому аспекті людина зі своїми потребами є природною і кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно головним фактором його функціонування.

Таким чином, функціонування і розвиток економічної системи неможливо оцінювати поза існуванням людини, її трудової діяльності, взаємозв'язків, потреб, інтересів, мотивацій.

Примітки

1. Природний організм людини є активним чинником формування її сутнісних рис і властивостей. **Біологічне** в людині — людський організм з його структурами і функціями, специфічною для людини нейрофізіологічною організацією і властивою їй вищою нервовою діяльністю. Біологічні особливості людини передаються від покоління до покоління, записані в генетичній програмі, яку репрезентують молекули ДНК. Біологічно визначаються й певні підструктури особи, зокрема темперамент, окремі риси характеру, статеві та вікові властивості психіки, природні здібності

2. Людина як **соціальна істота** є частиною суспільства, тобто живе у соціумі, має багатогранні стосунки з іншими людьми (економічні, політичні, національні, сімейні), виконує і підкоряється юридичним законам, додержується певних моральних норм і правил соціальної поведінки, що прийняті в суспільстві. Людина як соціальна істота є суб'єктом соціальних, економічних, політичних, моральних та інших відносин.

3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За заг. ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2004. — 80-85. Успіх виробництва на всіх рівнях визначається насамперед людьми, зайнятими у виробничому процесі. Усі інші фактори виробництва діють не самі по собі, їх приводить у рух людина. Людині, її праці належить центральне місце у виробництві не тільки як найактивнішому факторові виробництва, а й як джерелу, творцю інших факторів виробництва — матеріально-речових, науково-дослідницьких і організаційно-управлінських.

У сучасних умовах головною фігурою господарського життя є не індивідуальний, а сукупний працівник, який залучається до суспільного виробничого процесу завдяки кооперації праці. Нині практично будь-який товар є результатом праці не одного, а десятків, сотень і тисяч працівників, зайнятих у різних галузях виробництва. Сукупний працівник є новою продуктивною силою кооперованої праці, здатної вирішувати завдання, які не під силу сумі відокремлених індивідуальних працівників.

Таким чином, функціонування і розвиток економічної системи неможливо оцінювати поза існуванням людини, її трудової діяльності, взаємозв'язків, потреб, інтересів, мотивацій.

Примітки

1. Природний організм людини є активним чинником формування її сутнісних рис і властивостей. **Біологічне** в людині — людський організм з його структурами і функціями, специфічною для людини нейрофізіологічною організацією і властивою їй вищою нервовою діяльністю. Біологічні особливості людини передаються від покоління до покоління, записані в генетичній програмі, яку репрезентують молекули ДНК. Біологічно визначаються й певні підструктури особи, зокрема темперамент, окремі риси характеру, статеві та вікові властивості психіки, природні здібності

2. Людина як **соціальна істота** є частиною суспільства, тобто живе у соціумі, має багатогранні стосунки з іншими людьми (економічні, політичні, національні, сімейні), виконує і підкоряється юридичним законам, додержується певних моральних норм і правил соціальної поведінки, що прийняті в суспільстві. Людина як соціальна істота є суб'єктом соціальних, економічних, політичних, моральних та інших відносин.

3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За заг. ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2004. — 80-85. Успіх виробництва на всіх рівнях визначається насамперед людьми, зайнятими у виробничому процесі. Усі інші фактори виробництва діють не самі по собі, їх приводить у рух людина. Людині, її праці належить центральне місце у виробництві не тільки як найактивнішому факторові виробництва, а й як джерелу, творцю інших факторів виробництва — матеріально-речових, науково-дослідницьких і організаційно-управлінських.

У сучасних умовах головною фігурою господарського життя є не індивідуальний, а сукупний працівник, який залучається до суспільного виробничого процесу завдяки кооперації праці. Нині практично будь-який товар є результатом праці не одного, а десятків, сотень і тисяч працівників, зайнятих у різних галузях виробництва. Сукупний працівник є новою продуктивною силою кооперованої праці, здатної вирішувати завдання, які не під силу сумі відокремлених індивідуальних працівників.

20. Грошовий обіг і його закони

Грошовий обіг — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві. Обіг грошей здійснюється на основі притаманних йому законів. Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Згідно з класичним підходом кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$КГ = (СЦ - К + П - ВП) : О,$$

де **КГ** — кількість грошей, необхідних для обігу; **СЦ** — сума цін товарів, реалізованих протягом року; **К** — сума цін товарів, проданих у кредит; **П** — платежі за кредити минулого року; **ВП** — платежі, які взаємно погашаються; **О** — швидкість обороту однієї грошової одиниці за рік.

В умовах заміни золотомонетного обігу паперовими грошима діяв закон їхнього обігу. Сутність **закону обігу паперових грошей** полягає в тому, що випуск їх повинен дорівнювати тій кількості заміненних ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обігу. Переповнення каналів обігу паперовими грошима неминує призводити до їх знецінення.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на неокласичній теорії збалансованості грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером:

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

де **М** — маса грошей в обігу; **V** — середня швидкість обігу грошей; **P** — середній рівень цін на товари та послуги; **Q** — кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = (P \times Q) / V$$

Однак у сучасних умовах потреба в грошах не обмежується лише товарними угодами. Вона доповнюється попитом на гроші, зумовленим заощадженнями готівкових грошей населенням, придбанням комерційних та

20. Грошовий обіг і його закони

Грошовий обіг — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві. Обіг грошей здійснюється на основі притаманних йому законів. Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Згідно з класичним підходом кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$КГ = (СЦ - К + П - ВП) : О,$$

де **КГ** — кількість грошей, необхідних для обігу; **СЦ** — сума цін товарів, реалізованих протягом року; **К** — сума цін товарів, проданих у кредит; **П** — платежі за кредити минулого року; **ВП** — платежі, які взаємно погашаються; **О** — швидкість обороту однієї грошової одиниці за рік.

В умовах заміни золотомонетного обігу паперовими грошима діяв закон їхнього обігу. Сутність **закону обігу паперових грошей** полягає в тому, що випуск їх повинен дорівнювати тій кількості заміненних ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обігу. Переповнення каналів обігу паперовими грошима неминує призводити до їх знецінення.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на неокласичній теорії збалансованості грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером:

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

де **М** — маса грошей в обігу; **V** — середня швидкість обігу грошей; **P** — середній рівень цін на товари та послуги; **Q** — кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = (P \times Q) / V$$

Однак у сучасних умовах потреба в грошах не обмежується лише товарними угодами. Вона доповнюється попитом на гроші, зумовленим заощадженнями готівкових грошей населенням, придбанням комерційних та

державних цінних паперів тощо. Якщо позначити цей попит на гроші показником $L(r)$, то формула кількості грошей набуде такого вигляду:

$$M = (P \times Q) / V + L(r)$$

Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру **грошової маси**.

Грошова маса — це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг і всі нетоварні платежі у народному господарстві.

Структура грошової маси: **готівкові гроші**: розмінні монети, банкноти, казначейські білети; **безготівкові гроші**: чекові внески, депозитні сертифікати, державні цінні папери тощо.

Оскільки грошова маса неоднорідна за своєю структурою, то для її характеристики застосовуються різні підходи і показники. Насамперед грошову масу можна поділити на дві частини — **активні гроші**, які постійно використовуються в готівковому й безготівковому обігу, і **пасивні гроші** (або «квазі-гроші»), які потенційно можуть бути використані як гроші за певних умов.

Залежно від рівня ліквідності грошові засоби ранжуються і зводяться у грошові агрегати **Mo, M1, M2, M3, L**.

В «Економікс» К. Макконелла і С. Брю грошові засоби зводяться у три грошові агрегати: гроші агрегату **M1** містять готівку + чекові вклади; гроші агрегату **M2 = M1** + безчекові ощадні рахунки + дрібні (що не перевищують 100 тис. дол.) строкові вклади; гроші агрегату **M3 = M2 = (100 тис. дол. і більше)** строкові вклади.

У нашій вітчизняній науці визначається, крім цього: грошовий агрегат **M0** — готівка: монети і банкноти, що перебувають в обігу; **M1 = M0** + поточні рахунки та інші безстрокові депозити (внески) у банках; **L = M3** + облігації, скарбничі векселі та інші аналогічні кредитні інструменти.

Структура грошової маси відображає структуру і рівень розвитку економіки країни. У розвинутих країнах на готівку припадає лише 5-10 % грошової маси, а в Україні поза банками обертається близько 50 % готівки.

У кожній країні існує своя методика створення грошових агрегатів. Так, у Франції розраховують і використовують 2 агрегати, в Німеччині і Швейцарії — 3, США — 4, Англії — 5, Україні — 4 (**Mo, M1, M2, M3,**).

Високоліквідні фінансові активи — безчекові ощадні рахунки, строкові вклади і короткострокові державні цінні папери, які не функціонують як засіб обігу, але можуть легко без фінансового ризику переводитися в готівку або чекові рахунки, — відзначаються в «Економікс» як майже

державних цінних паперів тощо. Якщо позначити цей попит на гроші показником $L(r)$, то формула кількості грошей набуде такого вигляду:

$$M = (P \times Q) / V + L(r)$$

Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру **грошової маси**.

Грошова маса — це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг і всі нетоварні платежі у народному господарстві.

Структура грошової маси: **готівкові гроші**: розмінні монети, банкноти, казначейські білети; **безготівкові гроші**: чекові внески, депозитні сертифікати, державні цінні папери тощо.

Оскільки грошова маса неоднорідна за своєю структурою, то для її характеристики застосовуються різні підходи і показники. Насамперед грошову масу можна поділити на дві частини — **активні гроші**, які постійно використовуються в готівковому й безготівковому обігу, і **пасивні гроші** (або «квазі-гроші»), які потенційно можуть бути використані як гроші за певних умов.

Залежно від рівня ліквідності грошові засоби ранжуються і зводяться у грошові агрегати **Mo, M1, M2, M3, L**.

В «Економікс» К. Макконелла і С. Брю грошові засоби зводяться у три грошові агрегати: гроші агрегату **M1** містять готівку + чекові вклади; гроші агрегату **M2 = M1** + безчекові ощадні рахунки + дрібні (що не перевищують 100 тис. дол.) строкові вклади; гроші агрегату **M3 = M2 = (100 тис. дол. і більше)** строкові вклади.

У нашій вітчизняній науці визначається, крім цього: грошовий агрегат **M0** — готівка: монети і банкноти, що перебувають в обігу; **M1 = M0** + поточні рахунки та інші безстрокові депозити (внески) у банках; **L = M3** + облігації, скарбничі векселі та інші аналогічні кредитні інструменти.

Структура грошової маси відображає структуру і рівень розвитку економіки країни. У розвинутих країнах на готівку припадає лише 5-10 % грошової маси, а в Україні поза банками обертається близько 50 % готівки.

У кожній країні існує своя методика створення грошових агрегатів. Так, у Франції розраховують і використовують 2 агрегати, в Німеччині і Швейцарії — 3, США — 4, Англії — 5, Україні — 4 (**Mo, M1, M2, M3,**).

Високоліквідні фінансові активи — безчекові ощадні рахунки, строкові вклади і короткострокові державні цінні папери, які не функціонують як засіб обігу, але можуть легко без фінансового ризику переводитися в готівку або чекові рахунки, — відзначаються в «Економікс» як майже

гроші. Отже, загальний обсяг грошової маси містить у собі всі грошові запаси країни, що знаходяться в обігу на момент певного відрізка часу (кінець місяця, року) і в різноманітних грошових формах. Чим менша частка грошей, що безпосередньо знаходиться у сфері готівкового обігу, тим досконалішою вважається грошова система країни.

гроші. Отже, загальний обсяг грошової маси містить у собі всі грошові запаси країни, що знаходяться в обігу на момент певного відрізка часу (кінець місяця, року) і в різноманітних грошових формах. Чим менша частка грошей, що безпосередньо знаходиться у сфері готівкового обігу, тим досконалішою вважається грошова система країни.

21. Капітал як соціально-економічна категорія

Економічна категорія «капітал» та її різноманітні форми прояву є надзвичайно часто вживаними як в економічній науково-навчальній літературі, так і в повсякденному житті людей [1, с.167].

Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Таблиця 1.

Підходи в економічній теорії до визначення сутності капіталу [2, с. 254-256]

Підходи	Зміст
Предметно-функціональний	Капітал ототожнюється з нагромадженою працею, призначеною для подальшого виробництва або продажу й одержання доходу. У рамках цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу як фактора виробництва, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові
Соціально-економічний	Капітал трактується як економічна категорія — специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов. Капітал розглядається як самозростаюча вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість
Грошовий	Капітал досліджується як фінансовий ресурс, що приносить дохід власникові у вигляді процента
Ототожнення капіталу з часом	Капітал розглядається як особливий економічний ресурс, що визначає дохід підприємців як винагороду за відмову від задоволення поточних потреб заради отримання майбутніх благ
Капітал як певне вкладення	Капітал як певне вкладення, завдяки чому забезпечується одержання доходу

У рамках трактування капіталу як певного вкладення виокремлюється категорія «людського капіталу» як міри втіленої у людині здатності приносити дохід. Особистість визначається як суб'єкт і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій. Інвестиціями у людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику.

Накопичені трактування капіталу науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії є важливими. Однак слід наголосити на не-

21. Капітал як соціально-економічна категорія

Економічна категорія «капітал» та її різноманітні форми прояву є надзвичайно часто вживаними як в економічній науково-навчальній літературі, так і в повсякденному житті людей [1, с.167].

Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Таблиця 1.

Підходи в економічній теорії до визначення сутності капіталу [2, с. 254-256]

Підходи	Зміст
Предметно-функціональний	Капітал ототожнюється з нагромадженою працею, призначеною для подальшого виробництва або продажу й одержання доходу. У рамках цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу як фактора виробництва, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові
Соціально-економічний	Капітал трактується як економічна категорія — специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов. Капітал розглядається як самозростаюча вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість
Грошовий	Капітал досліджується як фінансовий ресурс, що приносить дохід власникові у вигляді процента
Ототожнення капіталу з часом	Капітал розглядається як особливий економічний ресурс, що визначає дохід підприємців як винагороду за відмову від задоволення поточних потреб заради отримання майбутніх благ
Капітал як певне вкладення	Капітал як певне вкладення, завдяки чому забезпечується одержання доходу

У рамках трактування капіталу як певного вкладення виокремлюється категорія «людського капіталу» як міри втіленої у людині здатності приносити дохід. Особистість визначається як суб'єкт і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій. Інвестиціями у людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику.

Накопичені трактування капіталу науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії є важливими. Однак слід наголосити на не-

обхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

Капітал (від лат. *capitalis* — головний) — самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід [2, с.256].

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.

Соціально-економічну форму капіталу визначає взаємодіючий рух підприємницької та особистої власності економічних суб'єктів у процесі їх виробничо-господарської, комерційної діяльності та отримання відповідних доходів.

Багатоаспектність категорії «капітал» виявляється у різноманітних конкретних формах його існування [3].

Примітки

1. Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.

Автори акцентують на тому, що про капітал говорять як: про виробничий, грошовий, торговельний, позичковий, лихварський, фінансовий, інвестиційний; про індивідуальний, кооперативний, акціонерний; про людський, інтелектуальний, інноваційний; про постійний, змінний; про оплачений, резервний, номінальний і реальний тощо.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-прес, 2001. — 581 с.

Автори зазначають, що розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки завдяки поширенню колективних форм приватної власності, акціонуванню, демократизації управління капіталом тощо змінює соціально-економічну природу капіталу. Зростає взаємозумовленість мотиваційних пріоритетів найманих робітників та підприємців на основі «соціалізації» капіталу та «капіталізації» праці. Зближенню інтересів суб'єктів сучасної ринкової економіки сприяє також подальший розвиток співробітництва праці та капіталу, що ґрунтується на якісному вдосконаленні трудового законодавства та системи колективних договорів.

Таблиця 2.

Аспекти аналізу категорії «капітал» в економічній літературі [2, с.257-258]

За сферами застосування	Промисловий Торговельний Позичковий капітал Або Капітал сфери виробництва Капітал сфери обігу
-------------------------	--

обхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

Капітал (від лат. *capitalis* — головний) — самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід [2, с.256].

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.

Соціально-економічну форму капіталу визначає взаємодіючий рух підприємницької та особистої власності економічних суб'єктів у процесі їх виробничо-господарської, комерційної діяльності та отримання відповідних доходів.

Багатоаспектність категорії «капітал» виявляється у різноманітних конкретних формах його існування [3].

Примітки

1. Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.

Автори акцентують на тому, що про капітал говорять як: про виробничий, грошовий, торговельний, позичковий, лихварський, фінансовий, інвестиційний; про індивідуальний, кооперативний, акціонерний; про людський, інтелектуальний, інноваційний; про постійний, змінний; про оплачений, резервний, номінальний і реальний тощо.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-прес, 2001. — 581 с.

Автори зазначають, що розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки завдяки поширенню колективних форм приватної власності, акціонуванню, демократизації управління капіталом тощо змінює соціально-економічну природу капіталу. Зростає взаємозумовленість мотиваційних пріоритетів найманих робітників та підприємців на основі «соціалізації» капіталу та «капіталізації» праці. Зближенню інтересів суб'єктів сучасної ринкової економіки сприяє також подальший розвиток співробітництва праці та капіталу, що ґрунтується на якісному вдосконаленні трудового законодавства та системи колективних договорів.

Таблиця 2.

Аспекти аналізу категорії «капітал» в економічній літературі [2, с.257-258]

За сферами застосування	Промисловий Торговельний Позичковий капітал Або Капітал сфери виробництва Капітал сфери обігу
-------------------------	--

За напрямками інвестування	Речовий Людський
За масштабами функціонування	Національний Міжнародний
За роллю у створенні додаткової вартості (вартісна форма додаткового продукту, створеного додатковою працею найманих робітників)	Постійний — частина авансового промислового капіталу, яка вкладається у засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості. Змінний — частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості.
За джерелами формування	Власний Залучений
За способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію	Основний Оборотний
За значенням у створенні та перерозподілі доходу	Реальний капітал — обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності. Фіктивний капітал (від лат. <i>fictio</i> — вигадка) — не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється у цінні папери (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку. Сам по собі фіктивний капітал не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу
За формами функціонування	Індивідуальний Колективний Суспільний

За напрямками інвестування	Речовий Людський
За масштабами функціонування	Національний Міжнародний
За роллю у створенні додаткової вартості (вартісна форма додаткового продукту, створеного додатковою працею найманих робітників)	Постійний — частина авансового промислового капіталу, яка вкладається у засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості. Змінний — частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості.
За джерелами формування	Власний Залучений
За способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію	Основний Оборотний
За значенням у створенні та перерозподілі доходу	Реальний капітал — обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності. Фіктивний капітал (від лат. <i>fictio</i> — вигадка) — не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється у цінні папери (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку. Сам по собі фіктивний капітал не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу
За формами функціонування	Індивідуальний Колективний Суспільний

22. Людський капітал як соціально-економічна категорія

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях багатьох учених [1]. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається Т. Шульц — відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1979 р.).

Прихильники теорії людського капіталу розглядають його в різних ракурсах. У широкому розумінні людський капітал — специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині. Це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють росту її продуктивності праці і приносять їй дохід у формі заробітної плати чи ренти. У структурі людського капіталу виділяють: природні здібності, навички і досвід; уміння їх застосовувати в потрібний момент і в потрібному місці [2, с.5].

Формування людського капіталу, як і фізичного, потребує інвестицій. У зв'язку з цим необхідно визначити, які саме витрати на індивідуальному рівні, рівні фірми та макрорівні необхідно розглядати як інвестиції в людський капітал [3, с. 59 — 60]. Тут можливі два крайніх підходи. Перший — витрати на виробництво людського капіталу прирівнюються до витрат на відтворення людини як фізичної та соціальної істоти. Другий — більшу частину цих витрат відносить на споживання, виділяючи як інвестиції лише ті, які збільшують виробничі спроможності людей.

На відміну від нагромадження традиційного капіталу, виробництво людського капіталу передбачає не тільки грошові кошти, але й значний внесок власної праці тих, на кого спрямовані ці інвестиції. Серед витрат, які не мають грошового еквіваленту: праця по вихованню дітей в сім'ї та власна праця в ході навчального процесу. Ці витрати включають до складу тіньового компонента — гіпотетичних втрачених заробітків учнів.

Залежно від ступеня узагальненості людського капіталу в його структурі В. Близнюк виокремлює такі рівні інвестування: державний (що формує суспільний людський капітал); мезорівень (формує колективний людський капітал); особистісний рівень (формує індивідуальний людський капітал) (див.рис.) [4, с.70].

Людський капітал істотно відрізняється від основного капіталу характером зношення й амортизації. Знос (знецінення) людського капіталу визначають ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій та ступенем морального зносу (старіння) знань [5, с. 77].

22. Людський капітал як соціально-економічна категорія

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях багатьох учених [1]. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається Т. Шульц — відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1979 р.).

Прихильники теорії людського капіталу розглядають його в різних ракурсах. У широкому розумінні людський капітал — специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині. Це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють росту її продуктивності праці і приносять їй дохід у формі заробітної плати чи ренти. У структурі людського капіталу виділяють: природні здібності, навички і досвід; уміння їх застосовувати в потрібний момент і в потрібному місці [2, с.5].

Формування людського капіталу, як і фізичного, потребує інвестицій. У зв'язку з цим необхідно визначити, які саме витрати на індивідуальному рівні, рівні фірми та макрорівні необхідно розглядати як інвестиції в людський капітал [3, с. 59 — 60]. Тут можливі два крайніх підходи. Перший — витрати на виробництво людського капіталу прирівнюються до витрат на відтворення людини як фізичної та соціальної істоти. Другий — більшу частину цих витрат відносить на споживання, виділяючи як інвестиції лише ті, які збільшують виробничі спроможності людей.

На відміну від нагромадження традиційного капіталу, виробництво людського капіталу передбачає не тільки грошові кошти, але й значний внесок власної праці тих, на кого спрямовані ці інвестиції. Серед витрат, які не мають грошового еквіваленту: праця по вихованню дітей в сім'ї та власна праця в ході навчального процесу. Ці витрати включають до складу тіньового компонента — гіпотетичних втрачених заробітків учнів.

Залежно від ступеня узагальненості людського капіталу в його структурі В. Близнюк виокремлює такі рівні інвестування: державний (що формує суспільний людський капітал); мезорівень (формує колективний людський капітал); особистісний рівень (формує індивідуальний людський капітал) (див.рис.) [4, с.70].

Людський капітал істотно відрізняється від основного капіталу характером зношення й амортизації. Знос (знецінення) людського капіталу визначають ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій та ступенем морального зносу (старіння) знань [5, с. 77].

Людський капітал не лише зношується, він має здатність накопичуватися і збільшуватися. Накопичення його здійснюється у процесі накопичення працівником виробничого досвіду. Якщо цей процес іде безупинно, то мірою використання людського капіталу його якісні та кількісні характеристики (якість, обсяг, цінність) поліпшуються і збільшуються.

Рівні інвестування у людський капітал		
Макрорівень	Мезорівень	Особистісний
<ul style="list-style-type: none"> - видатки державного бюджету на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я; - соціальні трансферти населенню у грошовій та натуральній формі; - пільгове оподаткування; витрати, пов'язані з професійним навчанням та перенавчанням, що здійснюються з державного бюджету та позабюджетних фондів 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати, пов'язані з пошуком потрібного кандидата; - витрати на період адаптації персоналу; - витрати на перенавчання та підвищення кваліфікаційного рівня працівників; - медичне страхування; - оплата лікарняних листків; - витрати на заходи з охорони праці; - утримання об'єктів соціально-культурного побуту; - благодійницькі витрати 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати домогосподарств на освіту та підвищення професійного рівня; - охорона здоров'я, фізична культура і спорт; - частка вільного часу витрачена на підвищення культурного рівня; - витрати на пошук роботи; - тривалість часу витраченого на пошук інформації; - витрати на міграцію; - витрати на народження та виховання дітей

Рис. Рівні інвестування в людський капітал

Примітки

1. Різні аспекти людського капіталу висвітлюються у працях С. І. Бандура, В. В. Близнюка, Д. П. Богині, О. А. Грішньої, В. І. Куценко, Е. М. Лібанової, С. І. Пирожкова, А. А. Чухна та ін.

2. Нуреев Р. М. Человеческий капитал и его развитие в современной России // *Общественные науки и современность*. — 2009. — №4. — С. 5—20.

Як зазначає вчений, людський капітал це — своєрідна форма капіталу. В умовах ринкової економіки багато явищ і процесів набувають товарної і грошової форми і можуть розглядатися як актив, що приносить регулярний дохід. Не є виключенням і сама людина, багато характеристик якої (знання, здібності, навички і досвід), не будучи товаром, грошима чи капіталом як такими, набувають цієї історично минулої форми, починають (і не без успіху) приміряти до себе ці нові соціальні форми.

Людський капітал не лише зношується, він має здатність накопичуватися і збільшуватися. Накопичення його здійснюється у процесі накопичення працівником виробничого досвіду. Якщо цей процес іде безупинно, то мірою використання людського капіталу його якісні та кількісні характеристики (якість, обсяг, цінність) поліпшуються і збільшуються.

Рівні інвестування у людський капітал		
Макрорівень	Мезорівень	Особистісний
<ul style="list-style-type: none"> - видатки державного бюджету на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я; - соціальні трансферти населенню у грошовій та натуральній формі; - пільгове оподаткування; витрати, пов'язані з професійним навчанням та перенавчанням, що здійснюються з державного бюджету та позабюджетних фондів 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати, пов'язані з пошуком потрібного кандидата; - витрати на період адаптації персоналу; - витрати на перенавчання та підвищення кваліфікаційного рівня працівників; - медичне страхування; - оплата лікарняних листків; - витрати на заходи з охорони праці; - утримання об'єктів соціально-культурного побуту; - благодійницькі витрати 	<ul style="list-style-type: none"> - витрати домогосподарств на освіту та підвищення професійного рівня; - охорона здоров'я, фізична культура і спорт; - частка вільного часу витрачена на підвищення культурного рівня; - витрати на пошук роботи; - тривалість часу витраченого на пошук інформації; - витрати на міграцію; - витрати на народження та виховання дітей

Рис. Рівні інвестування в людський капітал

Примітки

1. Різні аспекти людського капіталу висвітлюються у працях С. І. Бандура, В. В. Близнюка, Д. П. Богині, О. А. Грішньої, В. І. Куценко, Е. М. Лібанової, С. І. Пирожкова, А. А. Чухна та ін.

2. Нуреев Р. М. Человеческий капитал и его развитие в современной России // *Общественные науки и современность*. — 2009. — №4. — С. 5—20.

Як зазначає вчений, людський капітал це — своєрідна форма капіталу. В умовах ринкової економіки багато явищ і процесів набувають товарної і грошової форми і можуть розглядатися як актив, що приносить регулярний дохід. Не є виключенням і сама людина, багато характеристик якої (знання, здібності, навички і досвід), не будучи товаром, грошима чи капіталом як такими, набувають цієї історично минулої форми, починають (і не без успіху) приміряти до себе ці нові соціальні форми.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. — 2009. — №9. — С. 51- 70.

4. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С. 64 — 78.; Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці // Економічна теорія. — 2008. — № 2. — С. 75—89.

Відповідно до життєвого циклу працівника у роки дорослішання особистості й отримання загальної та професійної освіти, накопичення виробничого досвіду економічна цінність запасу її знань і здібностей не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а, навпаки, зростає. Спостерігається зростання цінності людського капіталу. Поступово темпи фізичного і морального зносу запасу знань і кваліфікації перевищують темпи росту виробничого досвіду. Десь до кінця другого десятиліття виробничого стажу. Так відбувається процес знецінення людського капіталу, проте значно нижчими темпами — на відміну від темпів амортизації основного капіталу.

Слід зазначити, що зміст амортизації основних засобів виробництва полягає в тому, щоб до кінця терміну існування їхня вартість була цілком списаною. Що ж до людського капіталу, то завершення трудової діяльності працівника зовсім не означає, що накопичений ним запас знань і навичок повністю знецінений та зношений. При цьому враховують швидке старіння знань упродовж життя одного покоління і необхідність їх постійного відновлення через безперервну освіту (с. 83).

5. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 184 с. Аналізуючи поняття «людський капітал» автор виділяє такі його особливості.

1. За сучасних умов людський капітал відіграє роль провідного фактора економічного зростання.

2. Формування людського капіталу супроводжується значними затратами як з боку людини, так і з боку суспільства в цілому.

3. Людський капітал є сумою здібностей і навичок, які існують як запас і можуть нагромаджуватися.

4. Людський капітал може фізично зношуватися, амортизуватися і змінювати свою вартість.

5. Інвестиції в людський капітал приносять його власнику дохід.

6. Період інвестування в людський капітал значно довший (12-20 років), ніж у фізичний (1-5 років).

7. Людський капітал відрізняється від фізичного капіталу за характером ліквідності. Людський капітал не відокремлюється від свого носія — живої людини.

8. Незалежно від джерел формування людського капіталу (особисті, сімейні, колективні, державні) його використання та одержання прямих доходів керуються людиною.

9. Формування і використання людського капіталу перебувають у безпосередній залежності від матеріальної заінтересованості моральних якостей, світогляду та загального рівня культури індивіда.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. — 2009. — №9. — С. 51- 70.

4. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С. 64 — 78.; Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці // Економічна теорія. — 2008. — № 2. — С. 75—89.

Відповідно до життєвого циклу працівника у роки дорослішання особистості й отримання загальної та професійної освіти, накопичення виробничого досвіду економічна цінність запасу її знань і здібностей не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а, навпаки, зростає. Спостерігається зростання цінності людського капіталу. Поступово темпи фізичного і морального зносу запасу знань і кваліфікації перевищують темпи росту виробничого досвіду. Десь до кінця другого десятиліття виробничого стажу. Так відбувається процес знецінення людського капіталу, проте значно нижчими темпами — на відміну від темпів амортизації основного капіталу.

Слід зазначити, що зміст амортизації основних засобів виробництва полягає в тому, щоб до кінця терміну існування їхня вартість була цілком списаною. Що ж до людського капіталу, то завершення трудової діяльності працівника зовсім не означає, що накопичений ним запас знань і навичок повністю знецінений та зношений. При цьому враховують швидке старіння знань упродовж життя одного покоління і необхідність їх постійного відновлення через безперервну освіту (с. 83).

5. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 184 с. Аналізуючи поняття «людський капітал» автор виділяє такі його особливості.

1. За сучасних умов людський капітал відіграє роль провідного фактора економічного зростання.

2. Формування людського капіталу супроводжується значними затратами як з боку людини, так і з боку суспільства в цілому.

3. Людський капітал є сумою здібностей і навичок, які існують як запас і можуть нагромаджуватися.

4. Людський капітал може фізично зношуватися, амортизуватися і змінювати свою вартість.

5. Інвестиції в людський капітал приносять його власнику дохід.

6. Період інвестування в людський капітал значно довший (12-20 років), ніж у фізичний (1-5 років).

7. Людський капітал відрізняється від фізичного капіталу за характером ліквідності. Людський капітал не відокремлюється від свого носія — живої людини.

8. Незалежно від джерел формування людського капіталу (особисті, сімейні, колективні, державні) його використання та одержання прямих доходів керуються людиною.

9. Формування і використання людського капіталу перебувають у безпосередній залежності від матеріальної заінтересованості моральних якостей, світогляду та загального рівня культури індивіда.

23. Торговий капітал і торговий прибуток

Капітал як ресурс набуває форми **торгового капіталу**, якщо він забезпечує рух продукту від виробника до споживача [1, с.185].

Торговий капітал — відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку [2, с. 262].

Купецький капітал — рання форма торгового капіталу, яка самостійно функціонувала у сфері товарного обміну і була зумовлена поглибленням суспільного поділу праці. Купецький капітал відіграв складну і суперечливу роль у формуванні торгового капіталу, поступово був підпорядкований закономірностям функціонування промислового капіталу і в подальшому виокремлений у торговий.

З поглибленням суспільного поділу праці реалізація товарів, створених промисловим капіталом, зосереджується в руках певних груп підприємців, які спеціалізуються на обслуговуванні процесу зміни товарної форми вартості на грошову форму, внаслідок чого товарний капітал перетворився на торговий.

Відокремлення торгового капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискорення обороту промислового капіталу й зростання прибутковості.

У сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торговельні компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. У результаті відбувається переплетіння в русі промислового й торгового капіталів на основі кооперації торгівлі та виробництва. Отже, торгівля з досить пасивного посередника між виробництвом і споживанням перетворюється в активну ланку, що значною мірою визначає їх розвиток.[3].

Торгові підприємства авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промислових підприємств (капітал обігу), а й на організацію його реалізації (витрати обігу) [4].

Торговий прибуток — це дохід, який одержують підприємства оптової і роздрібною торгівлі. Його обраховують: 1) як різницю між загальним виторгом від продажу товарів і бухгалтерськими витратами обігу. У цьому випадку торгове підприємство одержує бухгалтерський прибуток; 2) як різницю між загальним виторгом і економічними витратами обігу. При цьому торгове підприємство може одержати еконо-

23. Торговий капітал і торговий прибуток

Капітал як ресурс набуває форми **торгового капіталу**, якщо він забезпечує рух продукту від виробника до споживача [1, с.185].

Торговий капітал — відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку [2, с. 262].

Купецький капітал — рання форма торгового капіталу, яка самостійно функціонувала у сфері товарного обміну і була зумовлена поглибленням суспільного поділу праці. Купецький капітал відіграв складну і суперечливу роль у формуванні торгового капіталу, поступово був підпорядкований закономірностям функціонування промислового капіталу і в подальшому виокремлений у торговий.

З поглибленням суспільного поділу праці реалізація товарів, створених промисловим капіталом, зосереджується в руках певних груп підприємців, які спеціалізуються на обслуговуванні процесу зміни товарної форми вартості на грошову форму, внаслідок чого товарний капітал перетворився на торговий.

Відокремлення торгового капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискорення обороту промислового капіталу й зростання прибутковості.

У сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торговельні компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. У результаті відбувається переплетіння в русі промислового й торгового капіталів на основі кооперації торгівлі та виробництва. Отже, торгівля з досить пасивного посередника між виробництвом і споживанням перетворюється в активну ланку, що значною мірою визначає їх розвиток.[3].

Торгові підприємства авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промислових підприємств (капітал обігу), а й на організацію його реалізації (витрати обігу) [4].

Торговий прибуток — це дохід, який одержують підприємства оптової і роздрібною торгівлі. Його обраховують: 1) як різницю між загальним виторгом від продажу товарів і бухгалтерськими витратами обігу. У цьому випадку торгове підприємство одержує бухгалтерський прибуток; 2) як різницю між загальним виторгом і економічними витратами обігу. При цьому торгове підприємство може одержати еконо-

мічний (чистий) прибуток і такі складові доходу підприємства, як нормальний підприємницький прибуток, умовний процент на власний капітал, умовну ренту від власної земельної ділянки та умовну заробітну плату торговця підприємця.

З розвитком торгового капіталу торгівля на основі суспільного поділу праці стає відокремленою галуззю економіки, що здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг.

Дві стадії кругообігу торгового капіталу, пов'язані з придбанням і продажем партій товарів (Г-Т і Т-Г'), виражають різні економічні відносини, які реалізуються спеціалізацією торговців на оптовій та роздрібній торгівлі.

Оптова торгівля здійснює посередницькі функції між промисловими і роздрібними торговцями. **Роздрібна торгівля** — це реалізація товарів безпосередньо споживачам [5].

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. Торговий капітал історично передусє капіталістичному способу виробництва. Він існував у рабовласницькій і феодалній формаціях і виступав як незалежна і самостійна форма капіталу.

2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с. Умови виникнення купецького капіталу формувалися з розвитком суспільного поділу праці, підвищенням рівня товарного виробництва, товарного і грошового обігу. З появою купецького капіталу пов'язані перші спроби дослідження природи торгового прибутку. Арістотель, досліджуючи розвиток торгівлі, правильно встановив перехід від простого товарного обміну за формулою $T — T$ до товарного обігу за формулою $G-T-G$, в межах якого метою товарного обігу стає не лише споживна вартість товару, а й гроші, їх самозростання.

Об'єктивною основою поширення купецького капіталу стало подальше поглиблення суспільного поділу праці. Виникнення грошей і створення місцевих ринків зумовили появу й утвердження особливої групи торговців — купців, які спеціалізувалися на посередницьких операціях у сфері товарного обігу. Основна функція купецького капіталу полягала в обслуговуванні сфери обігу, обміні товарів з метою привласнення прибутку. Через нееквівалентний обмін купці присвоювали частку вартості, створену працею дрібних товаровиробників, брали активну участь у перерозподілі додаткового продукту, створюваного працею рабів і закріпачених селян у докапіталістичних суспільствах (с.260).

3. У сучасних умовах у сфері товарного обігу діють великі об'єднання капіталістів. Вони зосереджують у своїх руках переважну частину продажу товарів, витісняючи з ринку дрібні та середні торгові фірми. Так, у Великобританії більш ніж половина роздрібного продажу продовольчих товарів припадає тільки на чотири фірми. Великі торгові об'єднання, що виникли в результаті кон-

мічний (чистий) прибуток і такі складові доходу підприємства, як нормальний підприємницький прибуток, умовний процент на власний капітал, умовну ренту від власної земельної ділянки та умовну заробітну плату торговця підприємця.

З розвитком торгового капіталу торгівля на основі суспільного поділу праці стає відокремленою галуззю економіки, що здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг.

Дві стадії кругообігу торгового капіталу, пов'язані з придбанням і продажем партій товарів (Г-Т і Т-Г'), виражають різні економічні відносини, які реалізуються спеціалізацією торговців на оптовій та роздрібній торгівлі.

Оптова торгівля здійснює посередницькі функції між промисловими і роздрібними торговцями. **Роздрібна торгівля** — це реалізація товарів безпосередньо споживачам [5].

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. Торговий капітал історично передусє капіталістичному способу виробництва. Він існував у рабовласницькій і феодалній формаціях і виступав як незалежна і самостійна форма капіталу.

2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с. Умови виникнення купецького капіталу формувалися з розвитком суспільного поділу праці, підвищенням рівня товарного виробництва, товарного і грошового обігу. З появою купецького капіталу пов'язані перші спроби дослідження природи торгового прибутку. Арістотель, досліджуючи розвиток торгівлі, правильно встановив перехід від простого товарного обміну за формулою $T — T$ до товарного обігу за формулою $G-T-G$, в межах якого метою товарного обігу стає не лише споживна вартість товару, а й гроші, їх самозростання.

Об'єктивною основою поширення купецького капіталу стало подальше поглиблення суспільного поділу праці. Виникнення грошей і створення місцевих ринків зумовили появу й утвердження особливої групи торговців — купців, які спеціалізувалися на посередницьких операціях у сфері товарного обігу. Основна функція купецького капіталу полягала в обслуговуванні сфери обігу, обміні товарів з метою привласнення прибутку. Через нееквівалентний обмін купці присвоювали частку вартості, створену працею дрібних товаровиробників, брали активну участь у перерозподілі додаткового продукту, створюваного працею рабів і закріпачених селян у докапіталістичних суспільствах (с.260).

3. У сучасних умовах у сфері товарного обігу діють великі об'єднання капіталістів. Вони зосереджують у своїх руках переважну частину продажу товарів, витісняючи з ринку дрібні та середні торгові фірми. Так, у Великобританії більш ніж половина роздрібного продажу продовольчих товарів припадає тільки на чотири фірми. Великі торгові об'єднання, що виникли в результаті кон-

центрації та централізації торгового капіталу, проникають у сферу матеріального виробництва. У США, наприклад, більшість фірм, які торгують продовольчими товарами, втруtilись у сферу виробництва, 15-20% товарів вони одержують на власних підприємствах. Поряд з цим активно розвивається і зворотний процес: проникнення компаній виробників у сферу торгівлі. У США приблизно третину промислової продукції капіталісти збувають через власні оптові відділи (Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 187).

4. Витрати підприємства сфери обігу, пов'язані з реалізацією продукції, називаються витратами обігу, які поділяються на два види: чисті витрати обігу й додаткові.

Чисті витрати — це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей у товари, а останні — у гроші. До таких видатків належать: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію тощо. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів, розрахунками за купівлю-продаж, не створюють нової вартості. Тому витрати на них не входять у вартість товару й повинні покриватися за рахунок прибутку торговельного підприємця. Останній же цей тягар намагається перекласти на споживачів, роблячи надбавку до ціни продажу товару. Особливо це практикують монополії, що встановлюють на свої товари монополю високі ціни (вищі за вартість), тим самим перекладаючи на споживачів відшкодування чистих витрат.

Додаткові витрати обігу — це витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу: транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною, бо вона створює як вартість (у т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати включаються у вартість товару й покриваються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

5. Особливістю оптової торгівлі є те, що оптовий торговець має справу не зі звичайними споживачами, а з промисловцями і роздрібними торговцями. Крім цього, це великі масштаби торгових угод, тобто товари продаються не одиницями, а великими партіями.

Різновидом оптової торгівлі є товарна біржа. Об'єктом біржової торгівлі є лише однорідні за своїми властивостями масові товари, такі як пшениця, спирт, кава, вовна тощо. Концентрація оптової торгівлі на біржах сприяє вирівнюванню цін на різних ринках (Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 187).

центрації та централізації торгового капіталу, проникають у сферу матеріального виробництва. У США, наприклад, більшість фірм, які торгують продовольчими товарами, втруtilись у сферу виробництва, 15-20% товарів вони одержують на власних підприємствах. Поряд з цим активно розвивається і зворотний процес: проникнення компаній виробників у сферу торгівлі. У США приблизно третину промислової продукції капіталісти збувають через власні оптові відділи (Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 187).

4. Витрати підприємства сфери обігу, пов'язані з реалізацією продукції, називаються витратами обігу, які поділяються на два види: чисті витрати обігу й додаткові.

Чисті витрати — це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей у товари, а останні — у гроші. До таких видатків належать: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію тощо. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів, розрахунками за купівлю-продаж, не створюють нової вартості. Тому витрати на них не входять у вартість товару й повинні покриватися за рахунок прибутку торговельного підприємця. Останній же цей тягар намагається перекласти на споживачів, роблячи надбавку до ціни продажу товару. Особливо це практикують монополії, що встановлюють на свої товари монополю високі ціни (вищі за вартість), тим самим перекладаючи на споживачів відшкодування чистих витрат.

Додаткові витрати обігу — це витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу: транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною, бо вона створює як вартість (у т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати включаються у вартість товару й покриваються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

5. Особливістю оптової торгівлі є те, що оптовий торговець має справу не зі звичайними споживачами, а з промисловцями і роздрібними торговцями. Крім цього, це великі масштаби торгових угод, тобто товари продаються не одиницями, а великими партіями.

Різновидом оптової торгівлі є товарна біржа. Об'єктом біржової торгівлі є лише однорідні за своїми властивостями масові товари, такі як пшениця, спирт, кава, вовна тощо. Концентрація оптової торгівлі на біржах сприяє вирівнюванню цін на різних ринках (Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 187).

24. Позичковий капітал і позичковий відсоток

Позичковий капітал — це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка [1].

Джерела позичкового капіталу: 1) тимчасово вивільнені в процесі кругообороту промислового капіталу грошові засоби: амортизаційні відрахування, призначені для оновлення основного капіталу; тимчасово вільні кошти, призначені для відшкодування оборотного капіталу (заробітної плати, сировини тощо); кошти, призначені для розширення та модернізації виробництва; 2) капітали грошових капіталістів-рантьє (особи, що живуть на відсотки); 3) грошові доходи та заощадження населення; 4) грошові засоби державного і місцевих бюджетів, різних організацій та установ.

Функції позичкового капіталу: грошове обслуговування промислового капіталу; участь у виробництві і розподілі додаткової вартості; сприяння акумуляції тимчасово вільних грошових засобів, запровадження їх в обіг з метою зростання; використання капіталу-товару з метою отримання прибутку у формі відсотка.

Особливістю позичкового капіталу є специфіка його кругообороту (руху). Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, продуктивної і товарної форм та здійснюється за формулою: $G - T (Zv + Pz) \dots V \dots T' - G'$, а торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форми і здійснюється за формулою $G - T - G'$, то позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою: $G - G'$.

Поява тимчасово вільних грошових коштів суперечить самій суті капіталу (бо ж капітал — це вартість, яка приносить додаткову вартість). Тому за таких умов об'єктивно утворюється особлива група підприємців, яка концентрує у своїх руках тимчасово вільні гроші й пускає їх в обіг із метою забезпечити їхнє зростання. Саме такі гроші, передані одними підприємцями в тимчасове користування іншим з метою їх самозростання, набувають форми позичкового капіталу.

Позичковий капітал у процесі свого руху, як і будь-який інший капітал, повинен не лише зберегтися у своїй початково авансованій сумі грошей, а й зрости, тобто принести своєму власнику дохід. Цей дохід виступає у формі відсотка. І тут виникає принаймні два питання. По-перше, за що платити той, хто бере гроші в позику. По-друге, звідки беруться гроші в позичальника для виплати відсотка.

24. Позичковий капітал і позичковий відсоток

Позичковий капітал — це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка [1].

Джерела позичкового капіталу: 1) тимчасово вивільнені в процесі кругообороту промислового капіталу грошові засоби: амортизаційні відрахування, призначені для оновлення основного капіталу; тимчасово вільні кошти, призначені для відшкодування оборотного капіталу (заробітної плати, сировини тощо); кошти, призначені для розширення та модернізації виробництва; 2) капітали грошових капіталістів-рантьє (особи, що живуть на відсотки); 3) грошові доходи та заощадження населення; 4) грошові засоби державного і місцевих бюджетів, різних організацій та установ.

Функції позичкового капіталу: грошове обслуговування промислового капіталу; участь у виробництві і розподілі додаткової вартості; сприяння акумуляції тимчасово вільних грошових засобів, запровадження їх в обіг з метою зростання; використання капіталу-товару з метою отримання прибутку у формі відсотка.

Особливістю позичкового капіталу є специфіка його кругообороту (руху). Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, продуктивної і товарної форм та здійснюється за формулою: $G - T (Zv + Pz) \dots V \dots T' - G'$, а торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форми і здійснюється за формулою $G - T - G'$, то позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою: $G - G'$.

Поява тимчасово вільних грошових коштів суперечить самій суті капіталу (бо ж капітал — це вартість, яка приносить додаткову вартість). Тому за таких умов об'єктивно утворюється особлива група підприємців, яка концентрує у своїх руках тимчасово вільні гроші й пускає їх в обіг із метою забезпечити їхнє зростання. Саме такі гроші, передані одними підприємцями в тимчасове користування іншим з метою їх самозростання, набувають форми позичкового капіталу.

Позичковий капітал у процесі свого руху, як і будь-який інший капітал, повинен не лише зберегтися у своїй початково авансованій сумі грошей, а й зрости, тобто принести своєму власнику дохід. Цей дохід виступає у формі відсотка. І тут виникає принаймні два питання. По-перше, за що платити той, хто бере гроші в позику. По-друге, звідки беруться гроші в позичальника для виплати відсотка.

Відповідаючи на перше питання, треба згадати, що гроші у формі позичкового капіталу набувають додаткової вартості, а саме — приносять прибуток.

Отже, позичальник, беручи в позику певну суму грошей, оплачує їх власникові саме цю потенційну можливість отримати прибуток. І відсоток, який сплачує позичальник виступає лише як плата за споживну вартість грошей — приносити прибуток. За умов опосередкування позичковим капіталом процесу виробництва, загальний прибуток розподіляється між підприємцем-функціонером і власником грошового капіталу. Перший отримує частку, яка називається підприємницьким доходом; а частка іншого називається відсотком.

Позичковий відсоток — це вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту), у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк.

Величина відсотка регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією. Ураховуючи, що відсоток є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй, тому середня норма прибутку становить верхню, максимальну межу відсотка. Мінімальна межа не піддається точному визначенню.

Розмір збільшення чи зменшення позичкового відсотка вимірюється його нормою. **Норма відсотка** — це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається в позику. Розрахунок норми відсотка робиться за формулою:

$$Нв = (\Sigma рд / Кп) \times 100 \%,$$

де Нв — норма відсотка; $\Sigma рд$ — сума річного доходу, отриманого на позичковий капітал; Кп — сума позичкового капіталу [2].

Норма відсотка в кожний даний момент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього. Найбільш низькою вона буває тоді, коли пропозиція позичкового капіталу зростає, а попит на нього падає та навпаки. У свою чергу попит на грошовий капітал залежить від фази економічного циклу. Найвищого рівня відсоток досягає в період кризи, коли різко зростає попит на грошовий капітал, необхідний для оновлення основного капіталу.

Примітки

1. Позичковий капітал або капітал, що приносить відсотки, як і торговельний, виник ще в рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу, відіграв значну роль у руйнуванні феодалізму й становленні капіталізму. Проте в умовах сучасної ринкової системи позичковий капітал втратив свою самостійність й існує як відокремлена частина промислового капіталу.

Відповідаючи на перше питання, треба згадати, що гроші у формі позичкового капіталу набувають додаткової вартості, а саме — приносять прибуток.

Отже, позичальник, беручи в позику певну суму грошей, оплачує їх власникові саме цю потенційну можливість отримати прибуток. І відсоток, який сплачує позичальник виступає лише як плата за споживну вартість грошей — приносити прибуток. За умов опосередкування позичковим капіталом процесу виробництва, загальний прибуток розподіляється між підприємцем-функціонером і власником грошового капіталу. Перший отримує частку, яка називається підприємницьким доходом; а частка іншого називається відсотком.

Позичковий відсоток — це вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту), у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк.

Величина відсотка регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією. Ураховуючи, що відсоток є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй, тому середня норма прибутку становить верхню, максимальну межу відсотка. Мінімальна межа не піддається точному визначенню.

Розмір збільшення чи зменшення позичкового відсотка вимірюється його нормою. **Норма відсотка** — це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається в позику. Розрахунок норми відсотка робиться за формулою:

$$Нв = (\Sigma рд / Кп) \times 100 \%,$$

де Нв — норма відсотка; $\Sigma рд$ — сума річного доходу, отриманого на позичковий капітал; Кп — сума позичкового капіталу [2].

Норма відсотка в кожний даний момент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього. Найбільш низькою вона буває тоді, коли пропозиція позичкового капіталу зростає, а попит на нього падає та навпаки. У свою чергу попит на грошовий капітал залежить від фази економічного циклу. Найвищого рівня відсоток досягає в період кризи, коли різко зростає попит на грошовий капітал, необхідний для оновлення основного капіталу.

Примітки

1. Позичковий капітал або капітал, що приносить відсотки, як і торговельний, виник ще в рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу, відіграв значну роль у руйнуванні феодалізму й становленні капіталізму. Проте в умовах сучасної ринкової системи позичковий капітал втратив свою самостійність й існує як відокремлена частина промислового капіталу.

Об'єктивна необхідність появи особливої групи підприємців, що виконують специфічні функції перетворення грошей у капітал, диктується самою природою капіталу як самозростаючої вартості. У процесі кругообороту й обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які не можуть у кожний певний момент бути використані як капітал.

2. Приклад. На виданий у позику капітал 400 тис. дол. його власник отримав річний дохід 16 тис. дол. Норма відсотка становитиме:

$$(16 \text{ тис. дол.} / 400 \text{ тис. дол.}) \times 100 = 4 \%$$

Об'єктивна необхідність появи особливої групи підприємців, що виконують специфічні функції перетворення грошей у капітал, диктується самою природою капіталу як самозростаючої вартості. У процесі кругообороту й обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які не можуть у кожний певний момент бути використані як капітал.

2. Приклад. На виданий у позику капітал 400 тис. дол. його власник отримав річний дохід 16 тис. дол. Норма відсотка становитиме:

$$(16 \text{ тис. дол.} / 400 \text{ тис. дол.}) \times 100 = 4 \%$$

25. Акціонерний капітал: сутність, структура, функції

Акціонерний капітал — економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів [1].

Акціонерний капітал формується шляхом об'єднання розрізаних грошових коштів в один великий капітал через утворення акціонерного товариства, випуск і розміщення (продаж) ним своїх цінних паперів — акцій, облігацій та їх похідних.

Акції й облігації — це титул власності, що дає право на привласнення додаткової вартості. Збільшення або зменшення маси акцій та облігацій, які постійно переходять з рук у руки, не змінює маси капіталу, втіленого в матеріальних факторах виробництва й обігу.

Як матеріально-речові об'єкти, власність акціонерних товариств представлена машинами, обладнанням, устаткуванням, технологіями, ліцензіями, патентами, ноу-хау тощо.

З погляду суспільної форми (відносин власності) у процесі діяльності акціонерних товариств виникають відносини між його засновниками, найманими працівниками, власниками акцій та облігацій, державою, фінансово-кредитними інститутами щодо привласнення частини додаткового продукту у формі засновницького прибутку, дивіденду, сплати податків державі і т. д.

З позицій відносин власності акціонерний капітал за своїм складом поділяється на **власний** та **запозичений**.

До першого входять кошти, отримані від випуску і продажу акцій, резервного капіталу, утвореного за рахунок відрахувань від прибутку та їх використання для розвитку виробництва. Власний капітал акціонерних товариств можна збільшувати шляхом подальшого випуску та продажу акцій.

Запозичений капітал формується за рахунок коштів, отриманих від випуску облігацій та банківських кредитів.

Крім власного та запозиченого капіталів у структурі акціонерного капіталу розрізняють **реальний** і **фіктивний**.

Реальний капітал — це гроші, засоби виробництва та інше майно акціонерного товариства, які використовують для створення реального багатства у речовій і вартісній формах.

Реальний капітал функціонує як одне ціле і безпосередньо є об'єктом спільної неподільної власності акціонерів акціонерного товариства як юридичної особи.

25. Акціонерний капітал: сутність, структура, функції

Акціонерний капітал — економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів [1].

Акціонерний капітал формується шляхом об'єднання розрізаних грошових коштів в один великий капітал через утворення акціонерного товариства, випуск і розміщення (продаж) ним своїх цінних паперів — акцій, облігацій та їх похідних.

Акції й облігації — це титул власності, що дає право на привласнення додаткової вартості. Збільшення або зменшення маси акцій та облігацій, які постійно переходять з рук у руки, не змінює маси капіталу, втіленого в матеріальних факторах виробництва й обігу.

Як матеріально-речові об'єкти, власність акціонерних товариств представлена машинами, обладнанням, устаткуванням, технологіями, ліцензіями, патентами, ноу-хау тощо.

З погляду суспільної форми (відносин власності) у процесі діяльності акціонерних товариств виникають відносини між його засновниками, найманими працівниками, власниками акцій та облігацій, державою, фінансово-кредитними інститутами щодо привласнення частини додаткового продукту у формі засновницького прибутку, дивіденду, сплати податків державі і т. д.

З позицій відносин власності акціонерний капітал за своїм складом поділяється на **власний** та **запозичений**.

До першого входять кошти, отримані від випуску і продажу акцій, резервного капіталу, утвореного за рахунок відрахувань від прибутку та їх використання для розвитку виробництва. Власний капітал акціонерних товариств можна збільшувати шляхом подальшого випуску та продажу акцій.

Запозичений капітал формується за рахунок коштів, отриманих від випуску облігацій та банківських кредитів.

Крім власного та запозиченого капіталів у структурі акціонерного капіталу розрізняють **реальний** і **фіктивний**.

Реальний капітал — це гроші, засоби виробництва та інше майно акціонерного товариства, які використовують для створення реального багатства у речовій і вартісній формах.

Реальний капітал функціонує як одне ціле і безпосередньо є об'єктом спільної неподільної власності акціонерів акціонерного товариства як юридичної особи.

Фіктивний капітал — це цінні папери (акції, облигації) акціонерного товариства, що відображають його реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо[2]. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам, знаходиться в їхньому безпосередньому володінні, розпорядженні і використанні, тобто є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних і юридичних осіб). Це надає асоційованій природі акціонерного капіталу приватного характеру, що і визначає його як спільну приватну власність.

Фактичним власником акціонерного капіталу є вузьке коло осіб або фінансові інститути (комерційні банки, страхові компанії тощо), які мають контрольний пакет акцій.

Соціально-економічні функції акціонерного капіталу визначаються функціями, які притаманні акціонерній власності: інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один акціонерний капітал; гармонізація приватних, групових і суспільних економічних інтересів; індивідуалізація спільного акціонерного капіталу; усупільнення капіталу; мотивація до ефективної, творчої праці; демократизація економічних відносин на рівні акціонерного товариства і всієї економіки; соціалізація економіки, ринкового господарства.

Функція соціалізації економіки, ринкового господарства є інтегральною функцією акціонерного капіталу, що синтезує у собі всі сутнісні характеристики акціонерної власності.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с.

2. Назва «фіктивний» обумовлена тим, що цей капітал, на відміну від реального, безпосередньо не створює ні речової, ні вартісної форм багатства. Він не функціонує безпосередньо у виробничому процесі. Цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової вартості.

Обсяги фіктивного капіталу в капіталістичних країнах у кілька разів перевищують суму капіталу, вкладеного безпосередньо у виробництво, будівництво, транспорт, торгівлю та банківську справу.

Це пояснюється тим, що після утворення акціонерного товариства кошти, отримані від первинного випуску цінних паперів, починають функціонувати як реальний капітал. Саме цінні папери, потрапивши на фондовий ринок, можуть продаватися і купуватися десятки разів, переходячи з рук в руки незалежно від виробничого процесу в акціонерному товаристві.

Фіктивний капітал — це цінні папери (акції, облигації) акціонерного товариства, що відображають його реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо[2]. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам, знаходиться в їхньому безпосередньому володінні, розпорядженні і використанні, тобто є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних і юридичних осіб). Це надає асоційованій природі акціонерного капіталу приватного характеру, що і визначає його як спільну приватну власність.

Фактичним власником акціонерного капіталу є вузьке коло осіб або фінансові інститути (комерційні банки, страхові компанії тощо), які мають контрольний пакет акцій.

Соціально-економічні функції акціонерного капіталу визначаються функціями, які притаманні акціонерній власності: інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один акціонерний капітал; гармонізація приватних, групових і суспільних економічних інтересів; індивідуалізація спільного акціонерного капіталу; усупільнення капіталу; мотивація до ефективної, творчої праці; демократизація економічних відносин на рівні акціонерного товариства і всієї економіки; соціалізація економіки, ринкового господарства.

Функція соціалізації економіки, ринкового господарства є інтегральною функцією акціонерного капіталу, що синтезує у собі всі сутнісні характеристики акціонерної власності.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с.

2. Назва «фіктивний» обумовлена тим, що цей капітал, на відміну від реального, безпосередньо не створює ні речової, ні вартісної форм багатства. Він не функціонує безпосередньо у виробничому процесі. Цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової вартості.

Обсяги фіктивного капіталу в капіталістичних країнах у кілька разів перевищують суму капіталу, вкладеного безпосередньо у виробництво, будівництво, транспорт, торгівлю та банківську справу.

Це пояснюється тим, що після утворення акціонерного товариства кошти, отримані від первинного випуску цінних паперів, починають функціонувати як реальний капітал. Саме цінні папери, потрапивши на фондовий ринок, можуть продаватися і купуватися десятки разів, переходячи з рук в руки незалежно від виробничого процесу в акціонерному товаристві.

26. Сутність, функції та закони ринку

Ринок — сукупність економічних відносин між господарюючими суб'єктами щодо організації виробництва та обміну товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва.

Ринок, ринкова форма господарювання та економічних відносин можливі за певної зрілості інститутів, продуктивних сил суспільства, форм власності тощо[1].

Поглиблення суспільного поділу праці, розвиток товарного обміну, поява грошей стали передумовою утвердження розвинутих товарно-грошових відносин, за яких акти купівлі-продажу могли бути розірваними в часі і просторі. Погляд на ринок лише як на місце торгівлі вже не відображав реальність, оскільки у відносинах суспільного виробництва сформувалася нова структура — сфера обігу. Відповідно постало розуміння ринку як форми товарного і товарно-грошового обміну, організованого за законами товарного виробництва і грошового обігу. Тобто поняттям «ринку» почали позначати всю сферу обігу товарів і грошей.

Індустріальна доба (капіталізм) спричинила появу на ринку нового товару — робочої сили. Відтоді ринок охоплює всі фактори виробництва, оскільки об'єктом купівлі-продажу стають не тільки засоби виробництва, а й робоча сила як його умова.

Поступово поняття «ринку» розширюється до розуміння його як елементу відтворення суспільного продукту, як форми організації його складових частин. У науковий обіг входять нові тлумачення ринку: як сукупності економічних відносин, за допомогою яких здійснюється обіг суспільного продукту в товарно-грошовій формі; як сфери реалізації частини суспільного продукту, в процесі якої виявляються притаманні капіталістичному способу виробництва економічні відносини щодо виробництва і споживання матеріальних благ. Між цими тлумаченнями ринку існує суттєва різниця: в першому акцентуються об'єкти ринкових відносин — товари і гроші; у другому — відносини, що відображають сутність категорії «ринку».

Згідно із сучасним розумінням ринок є формою організації економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Це механізм, що поєднує покупця та продавця на засадах договірних стосунків.

Сутність ринкових відносин полягає у поверненні (відшкодуванні) витрат продавцями (виробниками товарів і торговцями), отриманні ними прибутку, а також у задоволенні платоспроможного попиту покупців на засадах вільних угод, можливості еквівалентного обміну та конкуренції. Матеріальною основою цих відносин є рух товарів, послуг і грошей. Він не зважає на соціально-економічний статус його головних

26. Сутність, функції та закони ринку

Ринок — сукупність економічних відносин між господарюючими суб'єктами щодо організації виробництва та обміну товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва.

Ринок, ринкова форма господарювання та економічних відносин можливі за певної зрілості інститутів, продуктивних сил суспільства, форм власності тощо[1].

Поглиблення суспільного поділу праці, розвиток товарного обміну, поява грошей стали передумовою утвердження розвинутих товарно-грошових відносин, за яких акти купівлі-продажу могли бути розірваними в часі і просторі. Погляд на ринок лише як на місце торгівлі вже не відображав реальність, оскільки у відносинах суспільного виробництва сформувалася нова структура — сфера обігу. Відповідно постало розуміння ринку як форми товарного і товарно-грошового обміну, організованого за законами товарного виробництва і грошового обігу. Тобто поняттям «ринку» почали позначати всю сферу обігу товарів і грошей.

Індустріальна доба (капіталізм) спричинила появу на ринку нового товару — робочої сили. Відтоді ринок охоплює всі фактори виробництва, оскільки об'єктом купівлі-продажу стають не тільки засоби виробництва, а й робоча сила як його умова.

Поступово поняття «ринку» розширюється до розуміння його як елементу відтворення суспільного продукту, як форми організації його складових частин. У науковий обіг входять нові тлумачення ринку: як сукупності економічних відносин, за допомогою яких здійснюється обіг суспільного продукту в товарно-грошовій формі; як сфери реалізації частини суспільного продукту, в процесі якої виявляються притаманні капіталістичному способу виробництва економічні відносини щодо виробництва і споживання матеріальних благ. Між цими тлумаченнями ринку існує суттєва різниця: в першому акцентуються об'єкти ринкових відносин — товари і гроші; у другому — відносини, що відображають сутність категорії «ринку».

Згідно із сучасним розумінням ринок є формою організації економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Це механізм, що поєднує покупця та продавця на засадах договірних стосунків.

Сутність ринкових відносин полягає у поверненні (відшкодуванні) витрат продавцями (виробниками товарів і торговцями), отриманні ними прибутку, а також у задоволенні платоспроможного попиту покупців на засадах вільних угод, можливості еквівалентного обміну та конкуренції. Матеріальною основою цих відносин є рух товарів, послуг і грошей. Він не зважає на соціально-економічний статус його головних

суб'єктів (продавців і покупців), сутність соціально-економічної системи, в якій він функціонує.

Всеохоплюючий характер обігу товарів у процесі відтворення суспільного продукту дає підстави для тверджень про існування якісно нового явища — ринкової організації господарства.

Як відомо, господарські відносини можуть реалізовуватися в натуральній (виробничі відносини не уречевлюються, а постають як відносини між людьми) і товарній (виробничі відносини є уречевленими як відносини між продуктами праці, що здійснюються через ринок) формах. Характерними ознаками товарної форми виробничих відносин є укладення угод між сторонами обміну, дотримання принципу еквівалентності, вільний вибір партнерів, конкуренція. Вони можуть базуватись лише на вільній купівлі-продажу товарів і послуг.

Ринкова організація господарства є системною якістю господарювання, результатом інституційного оформлення товарної форми виробничих відносин, що охоплюють усі фази відтворення суспільного продукту: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Вона передбачає просторово-ієрархічну структуру суб'єктів ринкових відносин, об'єктну структуру ринку, а також розвинуту його інфраструктуру, тобто наявність системних інститутів (грошова, фінансова, податкова, кредитна системи) та установ (підприємств), які забезпечують реалізацію товарів, створення і функціонування механізмів на мікро- і макрорівні.

Сутність ринку виявляється через його функції, серед яких виокремлюють: узгодження обсягів, асортименту виробництва і споживання; підтримання збалансованості попиту і пропозиції; встановлення суспільної цінності виробленого продукту і затрат праці; економічне стимулювання ефективності виробництва; стимулювання НТП, що підвищує ефективність функціонування всієї економічної системи; регулювання економічних мікро- і макропропорцій у виробництві, обміні, розвитку окремих регіонів, областей, територій та ін.; забезпечення у відтворювальному процесі суспільного продукту прямого (виробництво — ринок — споживач) і зворотного зв'язку (споживач — ринок — виробництво).

Ці функції свідчать, що ринок є сукупністю економічних відносин між різноманітними суб'єктами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, у яких визначається їх вартість, виявляється конкуренція між виробниками, забезпечується пропорційність розвитку народного господарства, неперервність суспільного відтворення, цілісність економічної системи, вплив споживачів на виробництво.

Закони ринку відображають внутрішньо необхідні, сталі, суттєві взаємозв'язки між суб'єктами ринку, на основі яких розгортається їх діяльність. До основних законів ринку відносять закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції, закони грошового обігу.

суб'єктів (продавців і покупців), сутність соціально-економічної системи, в якій він функціонує.

Всеохоплюючий характер обігу товарів у процесі відтворення суспільного продукту дає підстави для тверджень про існування якісно нового явища — ринкової організації господарства.

Як відомо, господарські відносини можуть реалізовуватися в натуральній (виробничі відносини не уречевлюються, а постають як відносини між людьми) і товарній (виробничі відносини є уречевленими як відносини між продуктами праці, що здійснюються через ринок) формах. Характерними ознаками товарної форми виробничих відносин є укладення угод між сторонами обміну, дотримання принципу еквівалентності, вільний вибір партнерів, конкуренція. Вони можуть базуватись лише на вільній купівлі-продажу товарів і послуг.

Ринкова організація господарства є системною якістю господарювання, результатом інституційного оформлення товарної форми виробничих відносин, що охоплюють усі фази відтворення суспільного продукту: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Вона передбачає просторово-ієрархічну структуру суб'єктів ринкових відносин, об'єктну структуру ринку, а також розвинуту його інфраструктуру, тобто наявність системних інститутів (грошова, фінансова, податкова, кредитна системи) та установ (підприємств), які забезпечують реалізацію товарів, створення і функціонування механізмів на мікро- і макрорівні.

Сутність ринку виявляється через його функції, серед яких виокремлюють: узгодження обсягів, асортименту виробництва і споживання; підтримання збалансованості попиту і пропозиції; встановлення суспільної цінності виробленого продукту і затрат праці; економічне стимулювання ефективності виробництва; стимулювання НТП, що підвищує ефективність функціонування всієї економічної системи; регулювання економічних мікро- і макропропорцій у виробництві, обміні, розвитку окремих регіонів, областей, територій та ін.; забезпечення у відтворювальному процесі суспільного продукту прямого (виробництво — ринок — споживач) і зворотного зв'язку (споживач — ринок — виробництво).

Ці функції свідчать, що ринок є сукупністю економічних відносин між різноманітними суб'єктами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, у яких визначається їх вартість, виявляється конкуренція між виробниками, забезпечується пропорційність розвитку народного господарства, неперервність суспільного відтворення, цілісність економічної системи, вплив споживачів на виробництво.

Закони ринку відображають внутрішньо необхідні, сталі, суттєві взаємозв'язки між суб'єктами ринку, на основі яких розгортається їх діяльність. До основних законів ринку відносять закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції, закони грошового обігу.

Закон вартості — основний закон, що регулює ринок. Згідно з ним обмін товарів здійснюється на основі вартісної еквівалентності, яка визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці на їх виробництво. Він стимулює виробників, які забезпечують найвищі продуктивність праці та ефективність використання ресурсів. У сфері обміну дія закону вартості виявляється через коливання цін навколо вартості під впливом коливання попиту і пропозиції. Взаємозалежність між ціною та попитом, між ціною і пропозицією відображають закон попиту і закон пропозиції. Згідно з **законом попиту** зниження або підвищення ціни зумовлює відповідну зміну величини попиту. Залежність між ціною і попитом є обернено пропорційною. **Закон пропозиції** обумовлює прямо пропорційний зв'язок між зміною ринкової ціни на товар і відповідним зростанням обсягу пропозиції.

Закон конкуренції. Наявність на ринку великої кількості відокремлених продавців (виробників) породжує між ними конкуренцію — змагання за ринки збуту з метою отримання вищих доходів. Позитивним наслідком конкуренції є продаж товару за рівноважними цінами. Механізм конкуренції пов'язаний з потребою товаровиробника відшкодувати витрати виробництва і функціонувати відповідно до закону конкуренції. Він установлює пряму залежність між величиною витрат капіталу і прибутком: рівновеликий капітал повинен отримувати рівновеликий прибуток незалежно від особливостей галузі застосування капіталу. Законом конкуренції також регулюється функціонування розвинутого ринку.

Закони грошового обігу: Згідно з цими законами кількість грошей та сума цін товарів і послуг в обігу мають бути збалансованими.

Ігнорування законів ринку виводить з рівноваги економічну систему, породжує складні проблеми у сфері виробництва, обігу, споживання, нерідко призводить до соціальних і політичних потрясінь [2].

Примітки

1. З розвитком суспільного виробництва та обігу поняття «ринок» набувало нових значень. На етапі розпаду первіснообщинного суспільства, коли обмін товарами між общинами ставав більш-менш регулярним, здійснювався у певному місці й у визначений час, воно тлумачилося як місце торгівлі, ринкова площа. З розвитком ремесел на основі другого суспільного поділу праці, появою міст, розширенням торгівлі для обміну товарами відводили постійні місця — ринкові площі. Таке розуміння ринку збереглося дотепер. Поширюється воно на будь-який район, де панують вільні відносини покупців і продавців, а ціни на товари схильні легко і швидко вирівнюватись.

2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С. 361-364.

Закон вартості — основний закон, що регулює ринок. Згідно з ним обмін товарів здійснюється на основі вартісної еквівалентності, яка визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці на їх виробництво. Він стимулює виробників, які забезпечують найвищі продуктивність праці та ефективність використання ресурсів. У сфері обміну дія закону вартості виявляється через коливання цін навколо вартості під впливом коливання попиту і пропозиції. Взаємозалежність між ціною та попитом, між ціною і пропозицією відображають закон попиту і закон пропозиції. Згідно з **законом попиту** зниження або підвищення ціни зумовлює відповідну зміну величини попиту. Залежність між ціною і попитом є обернено пропорційною. **Закон пропозиції** обумовлює прямо пропорційний зв'язок між зміною ринкової ціни на товар і відповідним зростанням обсягу пропозиції.

Закон конкуренції. Наявність на ринку великої кількості відокремлених продавців (виробників) породжує між ними конкуренцію — змагання за ринки збуту з метою отримання вищих доходів. Позитивним наслідком конкуренції є продаж товару за рівноважними цінами. Механізм конкуренції пов'язаний з потребою товаровиробника відшкодувати витрати виробництва і функціонувати відповідно до закону конкуренції. Він установлює пряму залежність між величиною витрат капіталу і прибутком: рівновеликий капітал повинен отримувати рівновеликий прибуток незалежно від особливостей галузі застосування капіталу. Законом конкуренції також регулюється функціонування розвинутого ринку.

Закони грошового обігу: Згідно з цими законами кількість грошей та сума цін товарів і послуг в обігу мають бути збалансованими.

Ігнорування законів ринку виводить з рівноваги економічну систему, породжує складні проблеми у сфері виробництва, обігу, споживання, нерідко призводить до соціальних і політичних потрясінь [2].

Примітки

1. З розвитком суспільного виробництва та обігу поняття «ринок» набувало нових значень. На етапі розпаду первіснообщинного суспільства, коли обмін товарами між общинами ставав більш-менш регулярним, здійснювався у певному місці й у визначений час, воно тлумачилося як місце торгівлі, ринкова площа. З розвитком ремесел на основі другого суспільного поділу праці, появою міст, розширенням торгівлі для обміну товарами відводили постійні місця — ринкові площі. Таке розуміння ринку збереглося дотепер. Поширюється воно на будь-який район, де панують вільні відносини покупців і продавців, а ціни на товари схильні легко і швидко вирівнюватись.

2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С. 361-364.

27. Сутність, функції та основні елементи інфраструктури ринку

Розвинутий ринок з його постійним рухом товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили для забезпечення свого стабільного функціонування вимагає і розвинутої **ринкової інфраструктури** — комплексу галузей, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок [1].

Інфраструктуру ринку поділяють на **загальну** і **спеціалізовану**. Призначення **загальної інфраструктури ринку** полягає в обслуговуванні всієї структури ринку. До головних компонентів загальної інфраструктури належать грошова, фінансова, податкова і кредитна системи.

Грошова система — форма організації грошового обігу, що історично склалася в країні і закріплена законодавством.

Фінансова система — сукупність економічних відносин, які забезпечують утворення, розподіл і використання фондів грошових коштів у процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та національного доходу. Основа фінансової системи — державний та місцеві бюджети, які, виконуючи функцію перерозподілу доходів, є інструментом державного регулювання.

Податкова система — сукупність економічних відносин, які забезпечують перерозподіл доходів громадян і підприємств шляхом формування дохідної частини державного та місцевого бюджетів. Їх наповнення значною мірою відбувається через податкову систему.

Кредитна система — сукупність економічних відносин, які забезпечують безперервність руху грошового капіталу, наданого у позику на умовах прибутковості. Посередником між кредитором і позичальником є банки.

Спеціалізована інфраструктура ринку — обслуговує безпосередньо сферу обігу товарів: біржі, аукціони, ярмарки, торгові доми, торгово-промислові палати, страхові й аудиторські фірми, підприємства галузей транспорту і зв'язку.

Біржі — організаційні форми ринку, які здійснюють вільну торгівлю товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін на основі фактичного співвідношення попиту і пропозиції [2].

Аукціони — форма продажу попередньо виставлених для ознайомлення товарів у певному місці і в певний час на основі конкурсу покупців. На аукціонах переважно продають товари, що мають підвищений попит.

Ярмарки — торги, які періодично влаштовують в установленому місці. Вони бувають весесвітніми, міжнародними, регіональними, національними та місцевими. З розвитком виробництва великі ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

27. Сутність, функції та основні елементи інфраструктури ринку

Розвинутий ринок з його постійним рухом товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили для забезпечення свого стабільного функціонування вимагає і розвинутої **ринкової інфраструктури** — комплексу галузей, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок [1].

Інфраструктуру ринку поділяють на **загальну** і **спеціалізовану**. Призначення **загальної інфраструктури ринку** полягає в обслуговуванні всієї структури ринку. До головних компонентів загальної інфраструктури належать грошова, фінансова, податкова і кредитна системи.

Грошова система — форма організації грошового обігу, що історично склалася в країні і закріплена законодавством.

Фінансова система — сукупність економічних відносин, які забезпечують утворення, розподіл і використання фондів грошових коштів у процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та національного доходу. Основа фінансової системи — державний та місцеві бюджети, які, виконуючи функцію перерозподілу доходів, є інструментом державного регулювання.

Податкова система — сукупність економічних відносин, які забезпечують перерозподіл доходів громадян і підприємств шляхом формування дохідної частини державного та місцевого бюджетів. Їх наповнення значною мірою відбувається через податкову систему.

Кредитна система — сукупність економічних відносин, які забезпечують безперервність руху грошового капіталу, наданого у позику на умовах прибутковості. Посередником між кредитором і позичальником є банки.

Спеціалізована інфраструктура ринку — обслуговує безпосередньо сферу обігу товарів: біржі, аукціони, ярмарки, торгові доми, торгово-промислові палати, страхові й аудиторські фірми, підприємства галузей транспорту і зв'язку.

Біржі — організаційні форми ринку, які здійснюють вільну торгівлю товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін на основі фактичного співвідношення попиту і пропозиції [2].

Аукціони — форма продажу попередньо виставлених для ознайомлення товарів у певному місці і в певний час на основі конкурсу покупців. На аукціонах переважно продають товари, що мають підвищений попит.

Ярмарки — торги, які періодично влаштовують в установленому місці. Вони бувають весесвітніми, міжнародними, регіональними, національними та місцевими. З розвитком виробництва великі ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

Торгові дома — фірми, які закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим і роздрібним торговцям або закупають товари у місцевих виробників та оптовиків і перепродують їх за кордон.

Торгово-промислові палати — комерційні організації, створені для сприяння розвитку економічних і торгових зв'язків із зарубіжними партнерами та надання цільових інформаційних послуг.

Страхові фірми — комерційні фінансово-кредитні організації, які забезпечують повне або часткове відшкодування збитків застрахованим клієнтам, що зазнали їх за непередбачених обставин (стихійне лихо, аварія та ін.). Діяльність страхових компаній спрямована на нейтралізацію економічних ризиків клієнтів.

Аудиторські фірми — спеціалізовані організації, які на замовлення підприємств і організацій контролюють і аналізують їх фінансову діяльність із метою зменшення фінансових ризиків.

Підприємства галузей транспорту і зв'язку вважають окремою ланкою ринкової інфраструктури, яка підпорядкована головній меті функціонування інфраструктури — сприянню встановленню господарських стосунків між виробником товару і його споживачем. До них належать транспортні компанії та компанії телекомунікаційної мережі й інших форм зв'язку.

Транспортні компанії — здійснюють доставку товарів, беручи на себе цей вид витрат з реалізації товару.

Компанії телекомунікаційної мережі й інших форм зв'язку полегшують рух товару від виробника до споживача, сприяють інформуванню суб'єктів ринку, прискорюють обіг капіталу і процес відтворення.

Примітки

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

2. **Товарна біржа** — це асоціація юридичних і фізичних осіб, що здійснює оптові торговельні операції за стандартами, зразками у спеціальному місці, за цінами, що складаються на умовах вільної конкуренції. **Фондова біржа** — це організаційна форма ринку, на якому здійснюється торгівля цінними паперами — акціями, облігаціями, зобов'язаннями державного казначейства, сертифікатами, документами, пов'язаними з рухом кредитних ресурсів і валютних цінностей.

Торгові дома — фірми, які закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим і роздрібним торговцям або закупають товари у місцевих виробників та оптовиків і перепродують їх за кордон.

Торгово-промислові палати — комерційні організації, створені для сприяння розвитку економічних і торгових зв'язків із зарубіжними партнерами та надання цільових інформаційних послуг.

Страхові фірми — комерційні фінансово-кредитні організації, які забезпечують повне або часткове відшкодування збитків застрахованим клієнтам, що зазнали їх за непередбачених обставин (стихійне лихо, аварія та ін.). Діяльність страхових компаній спрямована на нейтралізацію економічних ризиків клієнтів.

Аудиторські фірми — спеціалізовані організації, які на замовлення підприємств і організацій контролюють і аналізують їх фінансову діяльність із метою зменшення фінансових ризиків.

Підприємства галузей транспорту і зв'язку вважають окремою ланкою ринкової інфраструктури, яка підпорядкована головній меті функціонування інфраструктури — сприянню встановленню господарських стосунків між виробником товару і його споживачем. До них належать транспортні компанії та компанії телекомунікаційної мережі й інших форм зв'язку.

Транспортні компанії — здійснюють доставку товарів, беручи на себе цей вид витрат з реалізації товару.

Компанії телекомунікаційної мережі й інших форм зв'язку полегшують рух товару від виробника до споживача, сприяють інформуванню суб'єктів ринку, прискорюють обіг капіталу і процес відтворення.

Примітки

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

2. **Товарна біржа** — це асоціація юридичних і фізичних осіб, що здійснює оптові торговельні операції за стандартами, зразками у спеціальному місці, за цінами, що складаються на умовах вільної конкуренції. **Фондова біржа** — це організаційна форма ринку, на якому здійснюється торгівля цінними паперами — акціями, облігаціями, зобов'язаннями державного казначейства, сертифікатами, документами, пов'язаними з рухом кредитних ресурсів і валютних цінностей.

28. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки

Основними суб'єктами ринкової економіки є домашні господарства, підприємства, держава [1].

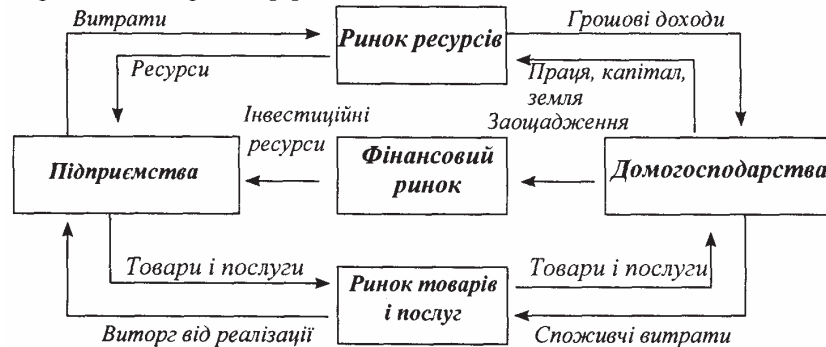


Рис. Домогосподарства в ринковій економічній системі

Як самостійний суб'єкт ринкових відносин домогосподарство — це група фізичних осіб, які приймають самостійні економічні рішення [2]. Поняття «домогосподарство» широко застосовується в економічній науці; досліджуються економічні причини і закономірності виникнення домогосподарств. Існує думка, що історично домогосподарства були першими господарючими суб'єктами економіки, тому що в процесі розвитку продуктивних сил все частіше виникала ситуація, коли вигода змушувала людей об'єднувати своє майно з метою здійснення крупних проектів підприємницького характеру. Такі угоди були нестійкими, але дозволяли досягати більшої доходності проектів. Початковою формою об'єднання були шлюбні угоди між членами домогосподарств. У такому розумінні поняття «сім'я» є вторинним стосовно поняття «домогосподарство» [3].

В економічній літературі, розкриваючи економічний зміст і сутність домогосподарства, автори, як правило, в основу своїх визначень висувають одну або декілька ознак: спільне господарство; спільний бюджет; спільна власність; спільна територія проживання; родинні відносини.

Згідно з рекомендаціями Організації Об'єднаних Націй домогосподарство — це «особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя», тобто об'єднаних спільним веденням господарства. У науковій, навчально-методичній літературі знаходимо й інші визначення [4].

Сутність домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин проявляється через їх функції, які вони виконують в економічній системі успі-

28. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки

Основними суб'єктами ринкової економіки є домашні господарства, підприємства, держава [1].

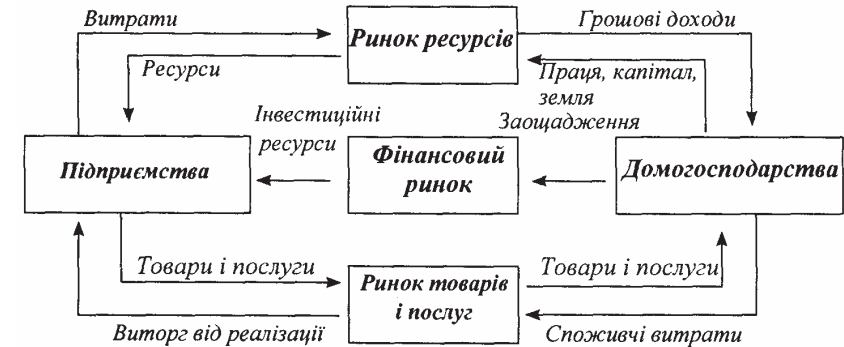


Рис. Домогосподарства в ринковій економічній системі

Як самостійний суб'єкт ринкових відносин домогосподарство — це група фізичних осіб, які приймають самостійні економічні рішення [2]. Поняття «домогосподарство» широко застосовується в економічній науці; досліджуються економічні причини і закономірності виникнення домогосподарств. Існує думка, що історично домогосподарства були першими господарючими суб'єктами економіки, тому що в процесі розвитку продуктивних сил все частіше виникала ситуація, коли вигода змушувала людей об'єднувати своє майно з метою здійснення крупних проектів підприємницького характеру. Такі угоди були нестійкими, але дозволяли досягати більшої доходності проектів. Початковою формою об'єднання були шлюбні угоди між членами домогосподарств. У такому розумінні поняття «сім'я» є вторинним стосовно поняття «домогосподарство» [3].

В економічній літературі, розкриваючи економічний зміст і сутність домогосподарства, автори, як правило, в основу своїх визначень висувають одну або декілька ознак: спільне господарство; спільний бюджет; спільна власність; спільна територія проживання; родинні відносини.

Згідно з рекомендаціями Організації Об'єднаних Націй домогосподарство — це «особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя», тобто об'єднаних спільним веденням господарства. У науковій, навчально-методичній літературі знаходимо й інші визначення [4].

Сутність домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин проявляється через їх функції, які вони виконують в економічній системі успі-

льства. Головні з них: постачання чинників виробництва, споживання та заощадження.

Кругообіг в економіці починається з домашніх господарств (див. рис.). Перш за все домашні господарства є постачальниками ресурсів, таких як послуги чинника «праця», капітал, земля та підприємницькі здібності, одержуючи за це доходи в грошовій або натуральній формі. Ці ресурси потрапляють до підприємств, які, поєднавши їх певним чином, створюють товари і послуги. Останні, опинившись на відповідному ринку, купуються домогосподарствами. В умовах ринку домогосподарства і підприємства одночасно діють і як покупці, і як продавці.

Домогосподарства можуть постачати національному виробництву грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, купують облигації.

Провідною функцією домогосподарств, що створює умови для ефективного попиту та стимулює зростання обсягів виробництва товарів і надання різноманітних послуг, є споживання. Рівень споживання визначається їхніми сумарними доходами, загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном [5].

Примітки

1. Підприємства, використовуючи виробничі ресурси, виробляють різноманітні матеріальні блага та послуги. Основними цілями діяльності підприємств в умовах ринку є отримання прибутку та досягнення прийнятної дохідності.

Держава — це сукупність суспільних і соціальних структур. Таких структур надзвичайно багато, але кожна з них націлена на задоволення суспільних потреб. Для досягнення своєї базової мети (прийнятне задоволення суспільних потреб) держава, зокрема, формує централізовані фонди грошових коштів.

2. Домашнє господарство є однією з найменш досліджених економічних одиниць. Частково це можна пояснити тим, що економічні відносини на цьому рівні тісно пов'язані з соціальними відносинами, суттєво залежать від психологічних, історичних та інших факторів, які визначають економічну діяльність людей. Однак останнім часом ставлення дослідників до домашніх господарств як самостійних економічних одиниць змінилось. Економісти, які розглядали у своїх дослідженнях домашні господарства, вивчали в основному їх зовнішні зв'язки: вплив на національне господарство і зворотний вплив національного господарства на домогосподарства. Проте і в середині самого домашнього господарства відбуваються надзвичайно складні економічні процеси. Сучасна економічна наука вважає, що в межах домашнього господарства здійснюється виробництво продуктів та послуг, але це виробництво не отримує зовнішньої економічної оцінки.

3. Поняття «домашнє господарство» окремими авторами використовується як синонім поняття «сім'я». Таке використання не зовсім коректне. На відміну

льства. Головні з них: постачання чинників виробництва, споживання та заощадження.

Кругообіг в економіці починається з домашніх господарств (див. рис.). Перш за все домашні господарства є постачальниками ресурсів, таких як послуги чинника «праця», капітал, земля та підприємницькі здібності, одержуючи за це доходи в грошовій або натуральній формі. Ці ресурси потрапляють до підприємств, які, поєднавши їх певним чином, створюють товари і послуги. Останні, опинившись на відповідному ринку, купуються домогосподарствами. В умовах ринку домогосподарства і підприємства одночасно діють і як покупці, і як продавці.

Домогосподарства можуть постачати національному виробництву грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, купують облигації.

Провідною функцією домогосподарств, що створює умови для ефективного попиту та стимулює зростання обсягів виробництва товарів і надання різноманітних послуг, є споживання. Рівень споживання визначається їхніми сумарними доходами, загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном [5].

Примітки

1. Підприємства, використовуючи виробничі ресурси, виробляють різноманітні матеріальні блага та послуги. Основними цілями діяльності підприємств в умовах ринку є отримання прибутку та досягнення прийнятної дохідності.

Держава — це сукупність суспільних і соціальних структур. Таких структур надзвичайно багато, але кожна з них націлена на задоволення суспільних потреб. Для досягнення своєї базової мети (прийнятне задоволення суспільних потреб) держава, зокрема, формує централізовані фонди грошових коштів.

2. Домашнє господарство є однією з найменш досліджених економічних одиниць. Частково це можна пояснити тим, що економічні відносини на цьому рівні тісно пов'язані з соціальними відносинами, суттєво залежать від психологічних, історичних та інших факторів, які визначають економічну діяльність людей. Однак останнім часом ставлення дослідників до домашніх господарств як самостійних економічних одиниць змінилось. Економісти, які розглядали у своїх дослідженнях домашні господарства, вивчали в основному їх зовнішні зв'язки: вплив на національне господарство і зворотний вплив національного господарства на домогосподарства. Проте і в середині самого домашнього господарства відбуваються надзвичайно складні економічні процеси. Сучасна економічна наука вважає, що в межах домашнього господарства здійснюється виробництво продуктів та послуг, але це виробництво не отримує зовнішньої економічної оцінки.

3. Поняття «домашнє господарство» окремими авторами використовується як синонім поняття «сім'я». Таке використання не зовсім коректне. На відміну

від сім'ї, домашнє господарство може бути представлено однією людиною, декількома сім'ями або може мати у своєму складі людей, які не є родичами.

4. У вітчизняних підручниках та навчальних посібниках з економічної теорії, політичної економії зустрічаємо наступні визначення:

«Домашні господарства країни — це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Під домашнім господарством мають на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет» (Федоренко В. Г. та ін. Політична економія: Підручник. — К.: Алерта, 2008. — С. 158).

«Домашнє господарство — це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності» (Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.- С.139)/

«Домогосподарство — сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи: стаття 1 Закону України «Про Всеукраїнський перепис населення»(Статистичний щорічник України за 2009 рік. — Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. — С. 392).

5. Цікавою є концепція, яка визначає домогосподарство як одиницю, що має різні типи стратегій: стратегію існування, соціальної мобільності, виживання, міграції. Домогосподарство, відповідно до цієї концепції, діє всередині доміантної економічної системи, яка забезпечує як можливість, так і бар'єри для нього. В аналіз включаються наступні показники: продуктивна праця і репродуктивний фактор, потреби членів сім'ї і рівень доходів, відносини споживання і виробництва, динаміка максимального прибутку.

Є й інші теорії. Незважаючи відмінності в підходах, дані теорії розглядають домогосподарство через призму взаємодії декількох економічних інститутів: ринку праці, ринку споживчих товарів, ринку виробничих товарів, фінансового ринку тощо.

від сім'ї, домашнє господарство може бути представлено однією людиною, декількома сім'ями або може мати у своєму складі людей, які не є родичами.

4. У вітчизняних підручниках та навчальних посібниках з економічної теорії, політичної економії зустрічаємо наступні визначення:

«Домашні господарства країни — це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Під домашнім господарством мають на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет» (Федоренко В. Г. та ін. Політична економія: Підручник. — К.: Алерта, 2008. — С. 158).

«Домашнє господарство — це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності» (Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.- С.139)/

«Домогосподарство — сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи: стаття 1 Закону України «Про Всеукраїнський перепис населення»(Статистичний щорічник України за 2009 рік. — Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. — С. 392).

5. Цікавою є концепція, яка визначає домогосподарство як одиницю, що має різні типи стратегій: стратегію існування, соціальної мобільності, виживання, міграції. Домогосподарство, відповідно до цієї концепції, діє всередині доміантної економічної системи, яка забезпечує як можливість, так і бар'єри для нього. В аналіз включаються наступні показники: продуктивна праця і репродуктивний фактор, потреби членів сім'ї і рівень доходів, відносини споживання і виробництва, динаміка максимального прибутку.

Є й інші теорії. Незважаючи відмінності в підходах, дані теорії розглядають домогосподарство через призму взаємодії декількох економічних інститутів: ринку праці, ринку споживчих товарів, ринку виробничих товарів, фінансового ринку тощо.

29. Сутність, функції та види підприємництва в ринковій економіці

«Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» (Господарський кодекс України, стаття 42).

Категорія «підприємництво» у вітчизняній економічній літературі до 1991р. не розглядалася. В економічній теорії Заходу поняття «підприємництво» виникло на початку XVII ст. Вважають, що вперше цей термін був введений у науковий обіг французьким банкіром Р. Кантільйоном. Є багато концепцій підприємництва [1].

Підприємництво як економічна діяльність має наступні ознаки: самостійність, новаторство, ініціатива, творчість, ризиковість, економічна та соціальна відповідальність, масштабність мислення.

Будь-яка економічна діяльність має бути доцільною. **Метою** підприємницької діяльності є максимізація доходу в результаті спрямування зусиль підприємця на певний об'єкт — сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

Принципи підприємницької діяльності: вільний вибір діяльності; залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб, громадян; самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції; встановлення цін відповідно до законодавства; вільний найм працівників; залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законом; комерційний розрахунок та власний ризик; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютного виторгу на свій розсуд.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути: приватні особи (організатори одноосібної та великої економічної діяльності); групи юридичних або фізичних осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами); держава в особі відповідних органів.

Види підприємницької діяльності: виробнича, комерційна, фінансова, посередницька, страхова [2].

Сутність підприємництва проявляється у функціях, які воно здійснює (табл.)

29. Сутність, функції та види підприємництва в ринковій економіці

«Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» (Господарський кодекс України, стаття 42).

Категорія «підприємництво» у вітчизняній економічній літературі до 1991р. не розглядалася. В економічній теорії Заходу поняття «підприємництво» виникло на початку XVII ст. Вважають, що вперше цей термін був введений у науковий обіг французьким банкіром Р. Кантільйоном. Є багато концепцій підприємництва [1].

Підприємництво як економічна діяльність має наступні ознаки: самостійність, новаторство, ініціатива, творчість, ризиковість, економічна та соціальна відповідальність, масштабність мислення.

Будь-яка економічна діяльність має бути доцільною. **Метою** підприємницької діяльності є максимізація доходу в результаті спрямування зусиль підприємця на певний об'єкт — сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

Принципи підприємницької діяльності: вільний вибір діяльності; залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб, громадян; самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції; встановлення цін відповідно до законодавства; вільний найм працівників; залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законом; комерційний розрахунок та власний ризик; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютного виторгу на свій розсуд.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути: приватні особи (організатори одноосібної та великої економічної діяльності); групи юридичних або фізичних осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами); держава в особі відповідних органів.

Види підприємницької діяльності: виробнича, комерційна, фінансова, посередницька, страхова [2].

Сутність підприємництва проявляється у функціях, які воно здійснює (табл.)

Таблиця

Функції підприємництва

Назва функцій	Сутність функцій
Інноваційна	Генерування та реалізація нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів і надання нових послуг
Організаційна	Поєднання чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їхнім використанням, направленість зусиль працівників на досягнення поставленої мети
Господарська (ресурсна)	Формування та продуктивне використання власного капіталу, матеріальних, трудових, природних, інформаційних та інших ресурсів
Соціальна	Формування мотиваційного механізму ефективної праці, виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів

За формами власності та організації виділяють такі основні види підприємництва: 1) одноосібне володіння (приватне, сімейне), товариство (партнерство) — підприємство, що діє на основі приватної власності громадян-членів однієї сім'ї та їх праці, з можливим застосуванням найманої робочої сили; 2) товариство (партнерство) — підприємство, що засноване на власності юридичної особи з обмеженою відповідальністю, використанням найманої робочої сили (малі підприємства, кооперативи, товариства); 3) акціонерне товариство (корпорація) — це провідна форма підприємництва, що заснована на власності учасників товариства — акціонерів (фізичні та юридичні особи).

Значення підприємництва: створює інноваційне середовище, є могутнім чинником структурних перетворень у національній економіці; забезпечує здорову конкуренцію; сприяє найефективнішому використанню матеріальних, інвестиційних і нематеріальних ресурсів.

Примітки

1. Концепції підприємництва об'єднують у дві основні групи: класичні та сучасні. Підприємство, з точки зору часового періоду його існування в історії людства, відносно молоде явище. Як системний процес воно виникає у європейських країнах у XVII ст. як суспільна реакція на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва суспільно-необхідних матеріальних благ. Провідником цього процесу стало й залишається

Таблиця

Функції підприємництва

Назва функцій	Сутність функцій
Інноваційна	Генерування та реалізація нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів і надання нових послуг
Організаційна	Поєднання чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їхнім використанням, направленість зусиль працівників на досягнення поставленої мети
Господарська (ресурсна)	Формування та продуктивне використання власного капіталу, матеріальних, трудових, природних, інформаційних та інших ресурсів
Соціальна	Формування мотиваційного механізму ефективної праці, виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів

За формами власності та організації виділяють такі основні види підприємництва: 1) одноосібне володіння (приватне, сімейне), товариство (партнерство) — підприємство, що діє на основі приватної власності громадян-членів однієї сім'ї та їх праці, з можливим застосуванням найманої робочої сили; 2) товариство (партнерство) — підприємство, що засноване на власності юридичної особи з обмеженою відповідальністю, використанням найманої робочої сили (малі підприємства, кооперативи, товариства); 3) акціонерне товариство (корпорація) — це провідна форма підприємництва, що заснована на власності учасників товариства — акціонерів (фізичні та юридичні особи).

Значення підприємництва: створює інноваційне середовище, є могутнім чинником структурних перетворень у національній економіці; забезпечує здорову конкуренцію; сприяє найефективнішому використанню матеріальних, інвестиційних і нематеріальних ресурсів.

Примітки

1. Концепції підприємництва об'єднують у дві основні групи: класичні та сучасні. Підприємство, з точки зору часового періоду його існування в історії людства, відносно молоде явище. Як системний процес воно виникає у європейських країнах у XVII ст. як суспільна реакція на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва суспільно-необхідних матеріальних благ. Провідником цього процесу стало й залишається

донині підприємництво, яке є головним провідником процесу економічної еволюції цивілізації та ствердження й розвитку ринкових відносин.

Розвиток вітчизняного підприємництва має своє історичне коріння. Так, ще у XVIII ст. лише на Лівобережжі України проводилося близько 400 ярмарків та понад 700 місцевих базарів. Великі ярмарки, що тривали тижнями і, безумовно, впливали на ціни європейського ринку, відбувалися у Києві, Ніжині, Ромнах, Переяславі, Полтаві та інших містах. Прізвиська українських підприємців — Терещенків, Симиренків, Яхненків були відомі не лише в Україні (Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. — К. : Держжкомпідприємство, 2008. — 226 с.)

2. Виробниче підприємництво — це діяльність, яку виконує сам підприємець, використовуючи як чинники виробництва робочу силу, знаряддя і предмети праці, виробляє товари чи послуги для подальшого продажу суб'єктам ринку (споживачам). Здійснюється на договірних, контрактних відносинах. Фінансовим результатом є прибуток і рентабельність.

Комерційне підприємництво — діяльність, коли підприємець сам не виробляє товари, а виступає в ролі торговця, продаючи готові товари, які отримані ним від інших суб'єктів ринку.

Фінансове підприємництво — це особлива форма підприємницької діяльності, коли предметом купівлі-продажу виступають гроші та цінні папери, що продаються підприємцем споживачу (покупцю) або надаються йому у кредит. Його агентами виступають банки, фондові біржі та інші фінансові організації.

Посередницька підприємницька діяльність — коли сам підприємець не виробляє і не продає товари, а виступає в ролі посередника у процесі здійснення товарно-грошових операцій. Страхове підприємництво — діяльність, коли підприємець гарантує страховику майна, життя, цінностей за певну плату, компенсацію можливих втрат у результаті непередбачуваного лиха.

3. Згідно з Господарським кодексом України суб'єктами підприємницької діяльності в Україні можуть бути: 1) господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську, комерційну діяльність та зареєстровані в установленому порядку; 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці; 3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської комерційної діяльності.

донині підприємництво, яке є головним провідником процесу економічної еволюції цивілізації та ствердження й розвитку ринкових відносин.

Розвиток вітчизняного підприємництва має своє історичне коріння. Так, ще у XVIII ст. лише на Лівобережжі України проводилося близько 400 ярмарків та понад 700 місцевих базарів. Великі ярмарки, що тривали тижнями і, безумовно, впливали на ціни європейського ринку, відбувалися у Києві, Ніжині, Ромнах, Переяславі, Полтаві та інших містах. Прізвиська українських підприємців — Терещенків, Симиренків, Яхненків були відомі не лише в Україні (Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. — К. : Держжкомпідприємство, 2008. — 226 с.)

2. Виробниче підприємництво — це діяльність, яку виконує сам підприємець, використовуючи як чинники виробництва робочу силу, знаряддя і предмети праці, виробляє товари чи послуги для подальшого продажу суб'єктам ринку (споживачам). Здійснюється на договірних, контрактних відносинах. Фінансовим результатом є прибуток і рентабельність.

Комерційне підприємництво — діяльність, коли підприємець сам не виробляє товари, а виступає в ролі торговця, продаючи готові товари, які отримані ним від інших суб'єктів ринку.

Фінансове підприємництво — це особлива форма підприємницької діяльності, коли предметом купівлі-продажу виступають гроші та цінні папери, що продаються підприємцем споживачу (покупцю) або надаються йому у кредит. Його агентами виступають банки, фондові біржі та інші фінансові організації.

Посередницька підприємницька діяльність — коли сам підприємець не виробляє і не продає товари, а виступає в ролі посередника у процесі здійснення товарно-грошових операцій. Страхове підприємництво — діяльність, коли підприємець гарантує страховику майна, життя, цінностей за певну плату, компенсацію можливих втрат у результаті непередбачуваного лиха.

3. Згідно з Господарським кодексом України суб'єктами підприємницької діяльності в Україні можуть бути: 1) господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську, комерційну діяльність та зареєстровані в установленому порядку; 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці; 3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської комерційної діяльності.

30. Підприємства як суб'єкти ринкових відносин

Підприємства — головні суб'єкти ринкової економіки, первинна організаційно-економічна ланка національного господарства, створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та різноманітних послуг з метою привласнення прибутку.

Підприємство як товаровиробник є учасником суспільного поділу праці і виступає як виробник, що спеціалізується на виготовленні певного товару чи послуги. Підприємство конкурує з іншими, такими ж як воно підприємствами, посідає провідне місце і відіграє відповідну роль у розвитку економічної системи як цілого, у формуванні і забезпеченні відповідного рівня добробуту народу.

Підприємства як самостійні суб'єкти економічної діяльності виконують ряд функцій (табл. 1).

Таблиця 1.

Функції підприємств

Назва функції	Зміст функції
Виробничо-технологічна	Забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом.
Економічна	Здійснення маркетингових досліджень ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійснення господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); наймання працівників і організація їхньої діяльності; розподіл та використання прибутку; сплата податків; інвестування тощо.
Соціальна	Поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які здобувають освіту у навчальних закладах без відриву від виробництва; забезпечення визначеної відповідно до закону кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту.
Зовнішньоекономічна	Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства.

Формування ринкової структури економіки приводить до появи різноманітних форм сучасних підприємств — суб'єктів господарювання. Їх класифікують за різними критеріями [1].

30. Підприємства як суб'єкти ринкових відносин

Підприємства — головні суб'єкти ринкової економіки, первинна організаційно-економічна ланка національного господарства, створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та різноманітних послуг з метою привласнення прибутку.

Підприємство як товаровиробник є учасником суспільного поділу праці і виступає як виробник, що спеціалізується на виготовленні певного товару чи послуги. Підприємство конкурує з іншими, такими ж як воно підприємствами, посідає провідне місце і відіграє відповідну роль у розвитку економічної системи як цілого, у формуванні і забезпеченні відповідного рівня добробуту народу.

Підприємства як самостійні суб'єкти економічної діяльності виконують ряд функцій (табл. 1).

Таблиця 1.

Функції підприємств

Назва функції	Зміст функції
Виробничо-технологічна	Забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом.
Економічна	Здійснення маркетингових досліджень ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійснення господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); наймання працівників і організація їхньої діяльності; розподіл та використання прибутку; сплата податків; інвестування тощо.
Соціальна	Поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які здобувають освіту у навчальних закладах без відриву від виробництва; забезпечення визначеної відповідно до закону кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту.
Зовнішньоекономічна	Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства.

Формування ринкової структури економіки приводить до появи різноманітних форм сучасних підприємств — суб'єктів господарювання. Їх класифікують за різними критеріями [1].

Функціонування ринкових відносин потребує створення підприємств (фірм), які мають обслуговувати ринок. Це: 1) **лізингові фірми** — надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами; найпоширенішими об'єктами лізингу є транспортні засоби, обладнання, технології, ліцензії, програмне забезпечення тощо; 2) **інноваційні фірми** — впроваджують винаходи, науково-технічні розробки та послуги, реалізують різні проекти; 3) **венчурні фірми** — проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок; створюються у наукомістких галузях економіки і працюють з певним ризиком; 4) **брокерські (маклерські) фірми** — виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування; можуть надавати додаткові послуги для вивчення ринку, реклами, кредитування тощо; 5) **аудиторські фірми (контори)** — за замовленням підприємств перевіряють їх фінансово-господарську діяльність, а також видають рекомендації щодо поліпшення справ.

За організаційно-правовими формами розрізняють такі добровільні господарські об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, картелі, синдикати, трести, холдинги, промислово-фінансові групи [2].

Примітка

1. Відповідно до форм власності розрізняють підприємства таких видів: індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне, комунальне, спільне орендне тощо (табл. 2).

Таблиця 2.

Види підприємств у ринковій системі господарювання України (на початок року)

Види підприємств	1997	2010
Всього	615686	1258513
Приватне підприємство	111644	283697
Колективне підприємство	37666	25635
Державне підприємство	14158	6811
Казенне підприємство	-	44
Комунальне підприємство	12373	15994
Дочірнє підприємство	5315	20408
Іноземне підприємство	1171	2272

Функціонування ринкових відносин потребує створення підприємств (фірм), які мають обслуговувати ринок. Це: 1) **лізингові фірми** — надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами; найпоширенішими об'єктами лізингу є транспортні засоби, обладнання, технології, ліцензії, програмне забезпечення тощо; 2) **інноваційні фірми** — впроваджують винаходи, науково-технічні розробки та послуги, реалізують різні проекти; 3) **венчурні фірми** — проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок; створюються у наукомістких галузях економіки і працюють з певним ризиком; 4) **брокерські (маклерські) фірми** — виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування; можуть надавати додаткові послуги для вивчення ринку, реклами, кредитування тощо; 5) **аудиторські фірми (контори)** — за замовленням підприємств перевіряють їх фінансово-господарську діяльність, а також видають рекомендації щодо поліпшення справ.

За організаційно-правовими формами розрізняють такі добровільні господарські об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, картелі, синдикати, трести, холдинги, промислово-фінансові групи [2].

Примітка

1. Відповідно до форм власності розрізняють підприємства таких видів: індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне, комунальне, спільне орендне тощо (табл. 2).

Таблиця 2.

Види підприємств у ринковій системі господарювання України (на початок року)

Види підприємств	1997	2010
Всього	615686	1258513
Приватне підприємство	111644	283697
Колективне підприємство	37666	25635
Державне підприємство	14158	6811
Казенне підприємство	-	44
Комунальне підприємство	12373	15994
Дочірнє підприємство	5315	20408
Іноземне підприємство	1171	2272

Продовження табл. 2.

Види підприємств	1997	2010
Підприємство, об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)	-	4568
Орендне підприємство	3614	1162
Спільне підприємство	9901	4954
Акціонерне товариство	30922	30169
з них: — публічне	-	194
— приватне	-	172
— відкрите	8883	9480
— закрите	18981	19649

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік. — Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. — С. 84.

Залежно від способу утворення та формування статутного фонду в Україні підприємства діляться на унітарні та корпоративні.

Залежно від кількості працівників та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства поділяються на: малі, середні та великі.

Малі підприємства засновуються на будь-якій формі власності та здійснюють діяльність у виробничій, комерційній, фінансовій, страховій та інших сферах. Малі підприємства відіграють важливу роль у ринковій економіці. Вони роблять її гнучкою, активно впливають на кон'юнктурні зміни, забезпечують насичення ринку товарами, послугами, сприяють послабленню монополізму. Особливо важливе значення цих підприємств — у розвитку сфери послуг і торгівлі. Через свою масовість малі підприємства забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, ніж великі підприємства. (табл. 3)

Таблиця 3.

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні

Показники	2000	2009
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення	44	75
Кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис.	1709,8	2067,8
- у розрахунку на одне підприємство, осіб	8	6
- відсотків до кількості найманих працівників підприємств — суб'єктів підприємницької діяльності	15,1	25,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік. — Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. — С. 306.

Продовження табл. 2.

Види підприємств	1997	2010
Підприємство, об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)	-	4568
Орендне підприємство	3614	1162
Спільне підприємство	9901	4954
Акціонерне товариство	30922	30169
з них: — публічне	-	194
— приватне	-	172
— відкрите	8883	9480
— закрите	18981	19649

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік. — Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. — С. 84.

Залежно від способу утворення та формування статутного фонду в Україні підприємства діляться на унітарні та корпоративні.

Залежно від кількості працівників та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства поділяються на: малі, середні та великі.

Малі підприємства засновуються на будь-якій формі власності та здійснюють діяльність у виробничій, комерційній, фінансовій, страховій та інших сферах. Малі підприємства відіграють важливу роль у ринковій економіці. Вони роблять її гнучкою, активно впливають на кон'юнктурні зміни, забезпечують насичення ринку товарами, послугами, сприяють послабленню монополізму. Особливо важливе значення цих підприємств — у розвитку сфери послуг і торгівлі. Через свою масовість малі підприємства забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, ніж великі підприємства. (табл. 3)

Таблиця 3.

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні

Показники	2000	2009
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення	44	75
Кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис.	1709,8	2067,8
- у розрахунку на одне підприємство, осіб	8	6
- відсотків до кількості найманих працівників підприємств — суб'єктів підприємницької діяльності	15,1	25,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік. — Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. — С. 306.

2. Підприємства, що входять до складу господарських об'єднань, зберігають права юридичної особи. У свою чергу юридичною особою є господарське об'єднання підприємств. Основними документами, що регулюють діяльність об'єднання, є договір або статут, які затверджуються його засновниками. Підприємства-учасники господарського об'єднання, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання підприємств, а останнє не відповідає за зобов'язання підприємств, що входять до його складу; зберігають право на вихід з його складу, бути членом інших об'єднань підприємств, одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту. Господарські об'єднання підприємств мають змогу більш ефективно вирішувати виробничі завдання.

2. Підприємства, що входять до складу господарських об'єднань, зберігають права юридичної особи. У свою чергу юридичною особою є господарське об'єднання підприємств. Основними документами, що регулюють діяльність об'єднання, є договір або статут, які затверджуються його засновниками. Підприємства-учасники господарського об'єднання, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання підприємств, а останнє не відповідає за зобов'язання підприємств, що входять до його складу; зберігають право на вихід з його складу, бути членом інших об'єднань підприємств, одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту. Господарські об'єднання підприємств мають змогу більш ефективно вирішувати виробничі завдання.

31. Капітал промислового підприємства і його рух

Капітал підприємства — це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте і розширене відтворення підприємства.

Засоби виробництва та обігові кошти функціонують як капітал за таких основних умов: приватної власності на засоби виробництва; відносин найманої праці та ринку праці; свободи підприємницької діяльності.

Процес виробництва на підприємстві повинен періодично знов і знов пробігати одні й ті самі стадії. Тому всякий процес виробництва на підприємстві, який розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, є водночас процесом відтворення.

Якщо процес виробництва на підприємстві відновлюється у зростаючих масштабах, то це буде розширене відтворення.

Капітал починає свій рух із грошової форми. Грошовий капітал (**Г**) використовується на купівлю засобів виробництва (**Зв**) і робочої сили (**Рс**), які поєднуються в процесі виробництва (**В**) і створюють новий товар (**Т**), після реалізації якого капіталіст одержує його вартість у грошовій формі (**Г'**).

У процесі кругообігу капітал проходить три стадії [1].

Перша стадія: **Г — Т (Рс + Зв)** — купівля на ринку засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу).

Друга стадія: **...В...Т'** — стадія виробництва, на якій створюються нові товари. Літера **В** означає процес виробництва, а літера **Т'** — обсяг товару з такими витратами, що можна одержати прибуток.

Третя стадія кругообігу: **Т' — Г'** — стадія реалізації виробленої продукції, тобто товарного капіталу, на конкурентному ринку. Грошовий капітал (**Г**), який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся йому з приростом **Г + ΔГ**.

Кругообіг капіталу — це безперервний рух капіталу, у процесі якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них певної функціональної форми і повертається до своєї вихідної форми — грошової.

Оборот капіталу — це кругообіг капіталу, узятий не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється. Оскільки капітал проходить у своєму русі сферу виробництва і сферу обігу, то його **час обороту** складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва — це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері виробництва. Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, яка витрачається на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безпосередній обробці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на тому чи іншому підприємстві та інших умов.

31. Капітал промислового підприємства і його рух

Капітал підприємства — це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте і розширене відтворення підприємства.

Засоби виробництва та обігові кошти функціонують як капітал за таких основних умов: приватної власності на засоби виробництва; відносин найманої праці та ринку праці; свободи підприємницької діяльності.

Процес виробництва на підприємстві повинен періодично знов і знов пробігати одні й ті самі стадії. Тому всякий процес виробництва на підприємстві, який розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, є водночас процесом відтворення.

Якщо процес виробництва на підприємстві відновлюється у зростаючих масштабах, то це буде розширене відтворення.

Капітал починає свій рух із грошової форми. Грошовий капітал (**Г**) використовується на купівлю засобів виробництва (**Зв**) і робочої сили (**Рс**), які поєднуються в процесі виробництва (**В**) і створюють новий товар (**Т**), після реалізації якого капіталіст одержує його вартість у грошовій формі (**Г'**).

У процесі кругообігу капітал проходить три стадії [1].

Перша стадія: **Г — Т (Рс + Зв)** — купівля на ринку засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу).

Друга стадія: **...В...Т'** — стадія виробництва, на якій створюються нові товари. Літера **В** означає процес виробництва, а літера **Т'** — обсяг товару з такими витратами, що можна одержати прибуток.

Третя стадія кругообігу: **Т' — Г'** — стадія реалізації виробленої продукції, тобто товарного капіталу, на конкурентному ринку. Грошовий капітал (**Г**), який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся йому з приростом **Г + ΔГ**.

Кругообіг капіталу — це безперервний рух капіталу, у процесі якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них певної функціональної форми і повертається до своєї вихідної форми — грошової.

Оборот капіталу — це кругообіг капіталу, узятий не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється. Оскільки капітал проходить у своєму русі сферу виробництва і сферу обігу, то його **час обороту** складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва — це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері виробництва. Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, яка витрачається на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безпосередній обробці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на тому чи іншому підприємстві та інших умов.

Час обігу — це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері обігу. Він включає в себе час купівлі засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообігу) та час реалізації вироблених товарів (друга стадія кругообігу). Головні фактори, що визначають час обігу, такі: віддаленість ринків збуту від місця виробництва, місткість ринку, а також відстань підприємств від джерел сировини і палива. Ось чому важливим засобом скорочення часу обігу є розвиток транспорту і засобів зв'язку.

Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку. Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більшу виручку від реалізації і прибуток одержить підприємство. **Річна маса** економічного прибутку дорівнює масі прибутку, виробленого за один оборот капіталу, помноженій на число оборотів цього капіталу за рік, за умови, що обсяги капіталу за цей період не будуть зменшені чи збільшені.

Капітал, що перебуває у виробничій формі, за характером обороту традиційно поділяють на основний і оборотний.

Основний капітал — частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструменти). Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд.

Існують два види зносу основного капіталу фізичний і моральний. **Фізичний знос** — матеріальний знос машин, інструментів, будинків і споруд, інших засобів праці за час їхнього функціонування в процесі виробництва або невикористання. Фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці, тощо. У результаті фізичного зносу засоби праці втрачають частину своєї вартості.

Моральний знос основного капіталу — це передчасна втрата основним капіталом їхньої вартості або зменшення її [2].

Амортизація основного капіталу — це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт (послуги), що виробляється. Відрахування на заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають амортизаційними. Встановлений у законодавчому порядку річний процент заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають нормою амортизації. Високі темпи науково-технічного прогресу, прискорення морального зносу основних фондів ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це

Час обігу — це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері обігу. Він включає в себе час купівлі засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообігу) та час реалізації вироблених товарів (друга стадія кругообігу). Головні фактори, що визначають час обігу, такі: віддаленість ринків збуту від місця виробництва, місткість ринку, а також відстань підприємств від джерел сировини і палива. Ось чому важливим засобом скорочення часу обігу є розвиток транспорту і засобів зв'язку.

Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку. Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більшу виручку від реалізації і прибуток одержить підприємство. **Річна маса** економічного прибутку дорівнює масі прибутку, виробленого за один оборот капіталу, помноженій на число оборотів цього капіталу за рік, за умови, що обсяги капіталу за цей період не будуть зменшені чи збільшені.

Капітал, що перебуває у виробничій формі, за характером обороту традиційно поділяють на основний і оборотний.

Основний капітал — частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструменти). Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд.

Існують два види зносу основного капіталу фізичний і моральний. **Фізичний знос** — матеріальний знос машин, інструментів, будинків і споруд, інших засобів праці за час їхнього функціонування в процесі виробництва або невикористання. Фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці, тощо. У результаті фізичного зносу засоби праці втрачають частину своєї вартості.

Моральний знос основного капіталу — це передчасна втрата основним капіталом їхньої вартості або зменшення її [2].

Амортизація основного капіталу — це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт (послуги), що виробляється. Відрахування на заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають амортизаційними. Встановлений у законодавчому порядку річний процент заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають нормою амортизації. Високі темпи науково-технічного прогресу, прискорення морального зносу основних фондів ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це

називається політикою прискореної амортизації, що широко застосовується в розвинутих країнах.

Оборотний капітал — частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створені товари цілком і яка повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу. Обороти капіталу, витраченого на робочу силу (**Грс**), має свої особливості. На відміну від інших частин оборотного капіталу вартість капіталу **Грс** на стадії виробництва не переноситься на продукт. Праця бере участь у створенні нової вартості, яка є складовою доданої вартості, створеної також іншими факторами виробництва — підприємцем і капіталом, і яка для кожного з власників певного фактора виробництва слугує винагородою.

Примітки

1. Кругообіг капіталу традиційно визначають формулою, розробленою К. Марксом (Маркс К. Капітал: Т. 2 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — Т. 24. — Розд. 1. — С. 29-68): $G - T (Zv + Pc) \dots V \dots T' - G'$.

З цієї формули видно, що грошовий капітал перетворюється на продуктивний, продуктивний — на товарний, а товарний — на грошовий. Таким чином, існує три функціональних форми капіталу підприємства — грошовий, продуктивний, задіяний у процесі виробництва, і товарний. Крапки, що стоять обабіч **V**, зосереджують увагу на тому, що саме виробництво є основою і змістом усього кругообігу капіталу. На першій і третій стадіях кругообіг функціонує у сфері обігу, на другій — у сфері виробництва, яка є вирішальною.

2. Є два види (дві форми) морального зносу. За **першої форми** відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці. Це приводить до зниження витрат виробництва на відтворення основних фондів. Зниження вартості засобів праці примушує здійснювати переоцінювання основних фондів. За **другої форми** морального зносу з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики та експлуатаційні якості. Іншими словами, нові засоби праці мають набагато вищу продуктивність. Тому стара техніка замінюється новою або модернізується. А це означає втрату як споживчої вартості (в натурі), так і вартості, оскільки частина вартості, втіленої в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як її вартість повністю реалізувалася через створюваний продукт. Отже, за другої форми морального зносу відбувається зниження вартості основних фондів у результаті науково-технічного прогресу.

називається політикою прискореної амортизації, що широко застосовується в розвинутих країнах.

Оборотний капітал — частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створені товари цілком і яка повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу. Обороти капіталу, витраченого на робочу силу (**Грс**), має свої особливості. На відміну від інших частин оборотного капіталу вартість капіталу **Грс** на стадії виробництва не переноситься на продукт. Праця бере участь у створенні нової вартості, яка є складовою доданої вартості, створеної також іншими факторами виробництва — підприємцем і капіталом, і яка для кожного з власників певного фактора виробництва слугує винагородою.

Примітки

1. Кругообіг капіталу традиційно визначають формулою, розробленою К. Марксом (Маркс К. Капітал: Т. 2 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — Т. 24. — Розд. 1. — С. 29-68): $G - T (Zv + Pc) \dots V \dots T' - G'$.

З цієї формули видно, що грошовий капітал перетворюється на продуктивний, продуктивний — на товарний, а товарний — на грошовий. Таким чином, існує три функціональних форми капіталу підприємства — грошовий, продуктивний, задіяний у процесі виробництва, і товарний. Крапки, що стоять обабіч **V**, зосереджують увагу на тому, що саме виробництво є основою і змістом усього кругообігу капіталу. На першій і третій стадіях кругообіг функціонує у сфері обігу, на другій — у сфері виробництва, яка є вирішальною.

2. Є два види (дві форми) морального зносу. За **першої форми** відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці. Це приводить до зниження витрат виробництва на відтворення основних фондів. Зниження вартості засобів праці примушує здійснювати переоцінювання основних фондів. За **другої форми** морального зносу з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики та експлуатаційні якості. Іншими словами, нові засоби праці мають набагато вищу продуктивність. Тому стара техніка замінюється новою або модернізується. А це означає втрату як споживчої вартості (в натурі), так і вартості, оскільки частина вартості, втіленої в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як її вартість повністю реалізувалася через створюваний продукт. Отже, за другої форми морального зносу відбувається зниження вартості основних фондів у результаті науково-технічного прогресу.

32. Прибуток підприємства, його розподіл та використання

Прибуток є узагальнюючим показником економічної діяльності підприємства, його метою. Найчастіше валовий прибуток визначається як валова виручка мінус валові витрати:

$$PF = TR - TC,$$

де **PF** — прибуток, **TR** — загальна виручка (ціна одиниці продукції помножена на кількість проданих одиниць продукції), **TC** — загальні витрати (постійні та змінні).

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях, таких як облікова, розподільча, стимулююча, інформаційна [1].

Розподіл прибутку, з огляду на його економічну природу, є складовою частиною загальної системи розподілу ВВП (валового внутрішнього продукту) і ЧП (чистого продукту).

Через розподіл прибутку реалізується одна із його найважливіших функцій — стимулювання діяльності підприємницьких структур[2].

Прибуток має забезпечити підприємство: власними коштами для розширеного відтворення основного капіталу, фінансування інноваційних та інвестиційних проектів; стимулювати підвищення ефективності виробництва; забезпечити формування централізованого грошового фонду.

Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні і удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів. Тому головним у системі розподілення прибутку має бути урахування економічних інтересів підприємств, працівників та суспільства.

У розподілі прибутку підприємств виділяють два етапи.

Перший етап — це розподіл балансового прибутку. Учасниками цього розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має дуже важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильного вирішення цієї проблеми залежить розвиток вітчизняної економіки в цілому. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо.

32. Прибуток підприємства, його розподіл та використання

Прибуток є узагальнюючим показником економічної діяльності підприємства, його метою. Найчастіше валовий прибуток визначається як валова виручка мінус валові витрати:

$$PF = TR - TC,$$

де **PF** — прибуток, **TR** — загальна виручка (ціна одиниці продукції помножена на кількість проданих одиниць продукції), **TC** — загальні витрати (постійні та змінні).

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях, таких як облікова, розподільча, стимулююча, інформаційна [1].

Розподіл прибутку, з огляду на його економічну природу, є складовою частиною загальної системи розподілу ВВП (валового внутрішнього продукту) і ЧП (чистого продукту).

Через розподіл прибутку реалізується одна із його найважливіших функцій — стимулювання діяльності підприємницьких структур[2].

Прибуток має забезпечити підприємство: власними коштами для розширеного відтворення основного капіталу, фінансування інноваційних та інвестиційних проектів; стимулювати підвищення ефективності виробництва; забезпечити формування централізованого грошового фонду.

Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні і удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів. Тому головним у системі розподілення прибутку має бути урахування економічних інтересів підприємств, працівників та суспільства.

У розподілі прибутку підприємств виділяють два етапи.

Перший етап — це розподіл балансового прибутку. Учасниками цього розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має дуже важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильного вирішення цієї проблеми залежить розвиток вітчизняної економіки в цілому. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до державного бюджету.

На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб.

Згідно з прийнятими положеннями міжнародних стандартів в Україні відбуваються зміни у розподілі й використанні прибутку підприємств. Нині визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Тепер сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку. Новими положеннями не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це відбувалося раніше. Передбачено використання чистого прибутку підприємства на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду та інші напрямки використання. Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом суб'єкта підприємницької діяльності.

Примітки

1. 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 науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

2. У ринковій економіці підприємство прагне найвигідніше використати власні кошти і виробничі ресурси. Інформацію про те, в якій галузі прибуток найвищий, воно отримує за допомогою **норми прибутку**:

$$\text{Норма прибутку} = (\text{Величина прибутку} : \text{Вкладений капітал}) \times 100\%.$$

Саме за допомогою подібних сигналів ефективно розподіляються ресурси між альтернативними видами виробництва. Поява економічного прибутку, збільшення норми прибутку в певній галузі свідчить про те, що суспільство зацікавлене у розширенні цієї галузі, бо структура суспільних потреб змінилася на користь продукції саме цієї галузі виробництва. Фактично ж винагорода у вигляді прибутку є не тільки стимулом для розширення певної галузі — вона виступає як фінансовий засіб для нарощування виробничої потужності підприємств. У галузі з високою нормою прибутку починається «перелив» капіталу з інших, менш ефективних галузей виробництва. Це призводить до занадто ви-

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до державного бюджету.

На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб.

Згідно з прийнятими положеннями міжнародних стандартів в Україні відбуваються зміни у розподілі й використанні прибутку підприємств. Нині визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Тепер сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку. Новими положеннями не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це відбувалося раніше. Передбачено використання чистого прибутку підприємства на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду та інші напрямки використання. Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом суб'єкта підприємницької діяльності.

Примітки

1. 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 науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

2. У ринковій економіці підприємство прагне найвигідніше використати власні кошти і виробничі ресурси. Інформацію про те, в якій галузі прибуток найвищий, воно отримує за допомогою **норми прибутку**:

$$\text{Норма прибутку} = (\text{Величина прибутку} : \text{Вкладений капітал}) \times 100\%.$$

Саме за допомогою подібних сигналів ефективно розподіляються ресурси між альтернативними видами виробництва. Поява економічного прибутку, збільшення норми прибутку в певній галузі свідчить про те, що суспільство зацікавлене у розширенні цієї галузі, бо структура суспільних потреб змінилася на користь продукції саме цієї галузі виробництва. Фактично ж винагорода у вигляді прибутку є не тільки стимулом для розширення певної галузі — вона виступає як фінансовий засіб для нарощування виробничої потужності підприємств. У галузі з високою нормою прибутку починається «перелив» капіталу з інших, менш ефективних галузей виробництва. Це призводить до занадто ви-

соких обсягів виробництва, ціна на продукцію галузі падає і норма прибутку та його величина починають зменшуватися. Зменшення норми прибутку сигналізує про те, що галузь стає неефективною, і «перелив» капіталу починається в інші (наприклад, у ті, з яких капітал раніше пішов в гонитві за високою нормою прибутку; тепер тут залишилося мало підприємств, пропозиція продукції скоротилася, що при сталому попиті призвело до зростання рівня цін та підвищення норми і маси прибутку). Такий «перелив» капіталів із галузі в галузь відбувається доти, доки не встановлюється середня норма прибутку на капітал в усіх галузях; структура виробництва починає відповідати структурі потреб суспільства.

соких обсягів виробництва, ціна на продукцію галузі падає і норма прибутку та його величина починають зменшуватися. Зменшення норми прибутку сигналізує про те, що галузь стає неефективною, і «перелив» капіталу починається в інші (наприклад, у ті, з яких капітал раніше пішов в гонитві за високою нормою прибутку; тепер тут залишилося мало підприємств, пропозиція продукції скоротилася, що при сталому попиті призвело до зростання рівня цін та підвищення норми і маси прибутку). Такий «перелив» капіталів із галузі в галузь відбувається доти, доки не встановлюється середня норма прибутку на капітал в усіх галузях; структура виробництва починає відповідати структурі потреб суспільства.

33. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства

Протягом більшої частини ХХ ст. ринкова вартість підприємств була переважно вартістю матеріальних активів — будинків, споруд, устаткування, запасів і т.п, які фіксуються бухгалтерською звітністю. Іншими словами, ринкова вартість практично збігалася з балансовою.

На початку 80-х років став помічатися зростаючий відрив ринкової капіталізації від цінності матеріальних активів. Стало очевидним, що різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його матеріальних активів є показником вартості нематеріальних активів [1].

Нематеріальні активи підприємства — це специфічні активи, для яких характерні: 1) відсутність відчутної форми; 2) довготерміновість використання; 3) здатність приносити дохід. Ці активи нерідко називають «невагомим багатством», оскільки їх не можна покласти в банк під відсотки, поторкати руками і навіть до кінця виміряти [2].

Відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, заснованих на ефективному використанні унікальних за своєю природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку стало впровадження у науковий ужиток поняття «**інтелектуальний капітал**». Розрізняють інтелектуальний капітал людини (індивіда), підприємства (фірми), нації.

Існують різні визначення поняття «**інтелектуальний капітал підприємства**»[3].

Розрізняють три складові інтелектуального капіталу підприємства: людський капітал; структурний (організаційний) капітал; споживчий (клієнтський) капітал (рис.).

Людський капітал являє собою найбільшу цінність підприємства, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі і розумові здібності працівників компанії, їхні моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, що використовуються для одержання доходу.

На відміну від фізичного капіталу людський капітал є невіддільним від індивіда, невідчужуваним, не може бути власністю компанії; є нематеріальним, невідчутним, таким, що не піддається традиційним вартісним оцінкам; є неліквідним, таким, що не зберігається і не може бути законсервованим до кращих часів; не може бути скопійований або відтворений у жодній іншій організації; поєднує якості інвестування і споживання; приносить дохід від використання безпосередньо індивідам-власникам, оскільки не може бути об'єктом застави або відчуження і не є власністю компанії у традиційному розумінні.

33. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства

Протягом більшої частини ХХ ст. ринкова вартість підприємств була переважно вартістю матеріальних активів — будинків, споруд, устаткування, запасів і т.п, які фіксуються бухгалтерською звітністю. Іншими словами, ринкова вартість практично збігалася з балансовою.

На початку 80-х років став помічатися зростаючий відрив ринкової капіталізації від цінності матеріальних активів. Стало очевидним, що різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його матеріальних активів є показником вартості нематеріальних активів [1].

Нематеріальні активи підприємства — це специфічні активи, для яких характерні: 1) відсутність відчутної форми; 2) довготерміновість використання; 3) здатність приносити дохід. Ці активи нерідко називають «невагомим багатством», оскільки їх не можна покласти в банк під відсотки, поторкати руками і навіть до кінця виміряти [2].

Відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, заснованих на ефективному використанні унікальних за своєю природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку стало впровадження у науковий ужиток поняття «**інтелектуальний капітал**». Розрізняють інтелектуальний капітал людини (індивіда), підприємства (фірми), нації.

Існують різні визначення поняття «**інтелектуальний капітал підприємства**»[3].

Розрізняють три складові інтелектуального капіталу підприємства: людський капітал; структурний (організаційний) капітал; споживчий (клієнтський) капітал (рис.).

Людський капітал являє собою найбільшу цінність підприємства, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі і розумові здібності працівників компанії, їхні моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, що використовуються для одержання доходу.

На відміну від фізичного капіталу людський капітал є невіддільним від індивіда, невідчужуваним, не може бути власністю компанії; є нематеріальним, невідчутним, таким, що не піддається традиційним вартісним оцінкам; є неліквідним, таким, що не зберігається і не може бути законсервованим до кращих часів; не може бути скопійований або відтворений у жодній іншій організації; поєднує якості інвестування і споживання; приносить дохід від використання безпосередньо індивідам-власникам, оскільки не може бути об'єктом застави або відчуження і не є власністю компанії у традиційному розумінні.

Інтелектуальний капітал		
Людський	Структурний (організаційний)	Споживчий (клієнтський)
Знання Навички Творчі здібності Моральні цінності Культура праці	Технічне і програмне Забезпечення Патенти Товарні знаки Організаційна структура Культура організації	Зв'язки з клієнтами Інформація про клієнтів Історія взаємовідносин з клієнтами Торгова марка (бренд)

Рис. Структура інтелектуального капіталу підприємства

Структурний (організаційний) капітал виконує дві функції: нагромадження знань як основи діяльності, що представляє цінність для споживача, і прискорення руху інформації усередині компанії. До структурного капіталу відносяться корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне і програмне забезпечення, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки, корпоративна культура.

На відміну від людського капіталу організаційний (структурний) капітал у цілому або його окремі частини може бути скопійований, відтворений, відчужений на користь іншого суб'єкта господарювання. Вартість структурного капіталу знаходить відображення у балансі фірми у вигляді статей капіталізованих витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки, придбання прав інтелектуальної власності (ліцензій, патентів, баз даних) тощо. Таким чином саме структурний капітал найбільше співвідноситься з поняттям нематеріальних активів.

Споживчий капітал (його ще називають клієнтським, або капіталом відносин) — це в першу чергу зв'язки підприємства з споживачами його продукції, засновані на історії взаємин, на нагромадженні і постійному відновленні інформації про клієнтів. Суть цих зв'язків передається через відносини з споживачами, постачальниками, конкурентами, місцевими співтовариствами, а також через бренди, торгові марки, імідж організації.

Останніми роками в усьому світі особлива увага приділяється формуванню і використанню споживчого капіталу. Цей інтерес виявляється в численних дослідженнях з маркетингу і public relations, у створенні спеціальних управлінських технологій, інформаційних засобів, спрямованих на оптимізацію взаємодій зі споживачем продукції, у пошуку методів і підходів, що дозволяють краще розуміти потреби клієнтів, шукати нереалізовані можливості в обслуговуванні і на цій основі розвивати подальші відносини з ними.

Інтелектуальний капітал		
Людський	Структурний (організаційний)	Споживчий (клієнтський)
Знання Навички Творчі здібності Моральні цінності Культура праці	Технічне і програмне Забезпечення Патенти Товарні знаки Організаційна структура Культура організації	Зв'язки з клієнтами Інформація про клієнтів Історія взаємовідносин з клієнтами Торгова марка (бренд)

Рис. Структура інтелектуального капіталу підприємства

Структурний (організаційний) капітал виконує дві функції: нагромадження знань як основи діяльності, що представляє цінність для споживача, і прискорення руху інформації усередині компанії. До структурного капіталу відносяться корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне і програмне забезпечення, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки, корпоративна культура.

На відміну від людського капіталу організаційний (структурний) капітал у цілому або його окремі частини може бути скопійований, відтворений, відчужений на користь іншого суб'єкта господарювання. Вартість структурного капіталу знаходить відображення у балансі фірми у вигляді статей капіталізованих витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки, придбання прав інтелектуальної власності (ліцензій, патентів, баз даних) тощо. Таким чином саме структурний капітал найбільше співвідноситься з поняттям нематеріальних активів.

Споживчий капітал (його ще називають клієнтським, або капіталом відносин) — це в першу чергу зв'язки підприємства з споживачами його продукції, засновані на історії взаємин, на нагромадженні і постійному відновленні інформації про клієнтів. Суть цих зв'язків передається через відносини з споживачами, постачальниками, конкурентами, місцевими співтовариствами, а також через бренди, торгові марки, імідж організації.

Останніми роками в усьому світі особлива увага приділяється формуванню і використанню споживчого капіталу. Цей інтерес виявляється в численних дослідженнях з маркетингу і public relations, у створенні спеціальних управлінських технологій, інформаційних засобів, спрямованих на оптимізацію взаємодій зі споживачем продукції, у пошуку методів і підходів, що дозволяють краще розуміти потреби клієнтів, шукати нереалізовані можливості в обслуговуванні і на цій основі розвивати подальші відносини з ними.

Як бачимо, досить складно порівнювати різні види інтелектуального капіталу. Недостатньо також інвестувати окремо лише в працівників, системи і споживачів. Домогтися синергетичного ефекту можливо винятково в результаті взаємодії, взаємопідтримки, взаємовпливу всіх трьох видів. Так, наприклад, споживчий капітал, «що відповідає» за зміцнення престижу фірми, залучення нових споживачів, допоможе сформувати мотивацію працівника (що відноситься до людського капіталу, чи індивідуальної компетенції). У свою чергу, організаційний капітал за допомогою трансферу знань і організації командної роботи буде сприяти розробці нових ідей і нових проектів, результати від упровадження яких формують споживчий капітал. У той же час взаємодія людського і структурного капіталу може мати і руйнівні наслідки, «якщо багато чого з того, що робиться в компанії, не представляє цінності для споживачів або якщо керівництво прагне контролювати поведінку, а не стратегію» [4, с. 238].

Необхідною умовою повноцінного використання інтелектуального капіталу має також бути наявність системи управління всіма його компонентами: людським, організаційним (структурним) та споживчим (клієнтським) капіталом [5, с.211].

Оскільки більшість інтелектуальних ресурсів не входять до складу активів фірми, які є об'єктом фінансового обліку, американський економіст Дж. Тобін запропонував оригінальну формулу інтелектуального капіталу, засновану на ідеї визначення цінності останнього як різниці між ринковою вартістю компанії та її ринковою оцінкою:

$$\begin{aligned} & \text{Інтелектуальний капітал} = \\ & = \text{Ринкова вартість} - \text{Балансова вартість} \end{aligned}$$

Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу в теоретичних роботах, а також у практиці діяльності багатьох фірм застосовується коефіцієнт Тобіна (відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів: будинків, споруд, устаткування і запасів). У даний час для більшості компаній значення коефіцієнта Тобіна коливаються від 5 до 10 (для наукомістких фірм цей коефіцієнт ще більший). Якщо ціна компанії істотно перевершує ціну її матеріальних активів, то це означає, що адекватно оцінені її нематеріальні активи — талант персоналу, ефективність керуючих систем, менеджменту тощо. Покупець, таким чином, купує в основному не фізичні, а нематеріальні активи. Якщо коефіцієнт Тобіна менше одиниці, то це свідчить про те, що в компанії є недостатній інтелектуальний капітал. Отже, рівень менеджменту, організаційна структура компанії, зв'язок зі споживачами є такими, що вони не додають, а зменшують капітал ком-

Як бачимо, досить складно порівнювати різні види інтелектуального капіталу. Недостатньо також інвестувати окремо лише в працівників, системи і споживачів. Домогтися синергетичного ефекту можливо винятково в результаті взаємодії, взаємопідтримки, взаємовпливу всіх трьох видів. Так, наприклад, споживчий капітал, «що відповідає» за зміцнення престижу фірми, залучення нових споживачів, допоможе сформувати мотивацію працівника (що відноситься до людського капіталу, чи індивідуальної компетенції). У свою чергу, організаційний капітал за допомогою трансферу знань і організації командної роботи буде сприяти розробці нових ідей і нових проектів, результати від упровадження яких формують споживчий капітал. У той же час взаємодія людського і структурного капіталу може мати і руйнівні наслідки, «якщо багато чого з того, що робиться в компанії, не представляє цінності для споживачів або якщо керівництво прагне контролювати поведінку, а не стратегію» [4, с. 238].

Необхідною умовою повноцінного використання інтелектуального капіталу має також бути наявність системи управління всіма його компонентами: людським, організаційним (структурним) та споживчим (клієнтським) капіталом [5, с.211].

Оскільки більшість інтелектуальних ресурсів не входять до складу активів фірми, які є об'єктом фінансового обліку, американський економіст Дж. Тобін запропонував оригінальну формулу інтелектуального капіталу, засновану на ідеї визначення цінності останнього як різниці між ринковою вартістю компанії та її ринковою оцінкою:

$$\begin{aligned} & \text{Інтелектуальний капітал} = \\ & = \text{Ринкова вартість} - \text{Балансова вартість} \end{aligned}$$

Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу в теоретичних роботах, а також у практиці діяльності багатьох фірм застосовується коефіцієнт Тобіна (відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів: будинків, споруд, устаткування і запасів). У даний час для більшості компаній значення коефіцієнта Тобіна коливаються від 5 до 10 (для наукомістких фірм цей коефіцієнт ще більший). Якщо ціна компанії істотно перевершує ціну її матеріальних активів, то це означає, що адекватно оцінені її нематеріальні активи — талант персоналу, ефективність керуючих систем, менеджменту тощо. Покупець, таким чином, купує в основному не фізичні, а нематеріальні активи. Якщо коефіцієнт Тобіна менше одиниці, то це свідчить про те, що в компанії є недостатній інтелектуальний капітал. Отже, рівень менеджменту, організаційна структура компанії, зв'язок зі споживачами є такими, що вони не додають, а зменшують капітал ком-

панії. Значення коефіцієнта Тобіна менше одиниці говорять про те, що компанія недооцінена.

Примітки

1. Виражений у грошах, цей розрив найчастіше складає від 5 до 10, а іноді і до 30 разів. За оцінками експертів, цінність українських підприємств занижена, щонайменше в 10 разів. За іншими оцінками, тільки від 6 до 30% вартості підприємств приходиться на активи, що згадуються в традиційних балансових звітах; інше — нематеріальні активи, які донедавна не управлялися і не регулювалися.

2. До нематеріальних активів відносяться:

- вкладення в людський капітал і науково-дослідні роботи;
- інтелектуальний капітал;
- корпоративна культура, включаючи моральні цінності і норми, володіння стандартами, відповідальність;
- торгова марка, бренд, репутація компанії, її імідж;
- ноу-хау, сфери компетенції, навички, формалізовані знання (патенти, посібники, ліцензії, процедури);
- процеси управління (керівництво і контроль, обмін інформацією, управлінська інформація);
- сформована стійка клієнтська база, мережа постачальників, надійність і якість;
- професіоналізм менеджерів і персоналу, високий рівень їхньої компетентності.

3. Е. Брукінг ототожнює інтелектуальний капітал з нематеріальними активами, які слугують підґрунтям існування та конкурентних переваг підприємства. Ключовими складовими є людські активи (знання, досвід, творчі здібності та ін.), інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи (Брукінг Е. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 288с.).

В. Іноземцев вважає, що інтелектуальний капітал підприємства — це інформація і знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства (Іноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. — М.: «Academia — Наука», 1998. — 640 с.)

Б. Леонтьєв під інтелектуальним капіталом підприємства розуміє вартість усіх наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні та надбані розумові здібності й навички, а також нагромаджені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами; тобто йдеться про бренди, клієнтуру, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні та інші угоди тощо (Леонтьєв Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. — М.: «Акционер», 2002. — 200 с.)

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. — С. 372-400.

5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 480 с.

панії. Значення коефіцієнта Тобіна менше одиниці говорять про те, що компанія недооцінена.

Примітки

1. Виражений у грошах, цей розрив найчастіше складає від 5 до 10, а іноді і до 30 разів. За оцінками експертів, цінність українських підприємств занижена, щонайменше в 10 разів. За іншими оцінками, тільки від 6 до 30% вартості підприємств приходиться на активи, що згадуються в традиційних балансових звітах; інше — нематеріальні активи, які донедавна не управлялися і не регулювалися.

2. До нематеріальних активів відносяться:

- вкладення в людський капітал і науково-дослідні роботи;
- інтелектуальний капітал;
- корпоративна культура, включаючи моральні цінності і норми, володіння стандартами, відповідальність;
- торгова марка, бренд, репутація компанії, її імідж;
- ноу-хау, сфери компетенції, навички, формалізовані знання (патенти, посібники, ліцензії, процедури);
- процеси управління (керівництво і контроль, обмін інформацією, управлінська інформація);
- сформована стійка клієнтська база, мережа постачальників, надійність і якість;
- професіоналізм менеджерів і персоналу, високий рівень їхньої компетентності.

3. Е. Брукінг ототожнює інтелектуальний капітал з нематеріальними активами, які слугують підґрунтям існування та конкурентних переваг підприємства. Ключовими складовими є людські активи (знання, досвід, творчі здібності та ін.), інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи (Брукінг Е. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 288с.).

В. Іноземцев вважає, що інтелектуальний капітал підприємства — це інформація і знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства (Іноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. — М.: «Academia — Наука», 1998. — 640 с.)

Б. Леонтьєв під інтелектуальним капіталом підприємства розуміє вартість усіх наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні та надбані розумові здібності й навички, а також нагромаджені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами; тобто йдеться про бренди, клієнтуру, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні та інші угоди тощо (Леонтьєв Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. — М.: «Акционер», 2002. — 200 с.)

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. — С. 372-400.

5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 480 с.

34. Фінансовий капітал: сутність, механізми формування

Сутність фінансового капіталу, механізми його формування досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Більшість вважає, що капіталом є система економічних відносин з приводу створення, розподілу і використання цінностей, які здатні приносити дохід. При цьому розрізняють такі форми капіталу: матеріалізований (фізичний), нематеріалізований та фінансовий капітал [1].

Визначення фінансового капіталу, яке дають сучасні дослідники, подано в таблиці.

Фінансовий капітал займає чільне місце серед інших видів капіталу. Однак учені дають йому різні назви, вкладаючи в них, як правило, єдиний зміст. Так, А.С. Гальчинський розглядає грошовий капітал, лихварський капітал та позичковий капітал [2]. За натурально-майновою формою залучення капіталу І. Бланк виокремлює капітал у фінансовій формі поряд з такими видами, як капітал у грошовій формі, у матеріальній формі та капітал у нематеріальній формі [3]. Більшість дослідників тісно пов'язують реальний капітал з фінансовим капіталом. Наприклад, К. Макконнелл і С. Брю ототожнюють його з грошовим капіталом, тобто з грошима для закупівлі інвестиційних товарів [4].

Таблиця

Визначення поняття «фінансовий капітал»

Автори	Визначення
Алексєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, перспективи розвитку: Монографія. — К.: Максимум; Тернопіль: Економічна думка, 2004.- 424 с.	Фінансовий капітал — складна система взаємозв'язків потужних кредитно-фінансових установ та нефінансових корпорацій.
Кириленко В.В. Ринок фінансового капіталу: Курс лекцій: Навч. посіб. для вузів / За ред. О.Р. Дивєєва-Кириленка. — Тернопіль: ТДУ, 2006. — 272 с.	Фінансовий капітал — це сукупність капіталів у формі готівкових грошей та ліквідних фінансових активів: акцій, облігацій та інших цінних паперів.
Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку // Фінанси України. — 2008. — №3. — С. 95.	Фінансовий капітал — це ринкова вартість усіх ресурсів, які залучаються суб'єктами господарювання з різних джерел (зокрема, за рахунок власних коштів, з ринку цінних паперів та страхового ринку, засновницьких внесків, від банківської системи, бюджетів усіх рівнів тощо), що виражається у грошовій формі.

Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання є об'єктивною закономірністю ринкової економіки. Існує дві основні концеп-

34. Фінансовий капітал: сутність, механізми формування

Сутність фінансового капіталу, механізми його формування досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Більшість вважає, що капіталом є система економічних відносин з приводу створення, розподілу і використання цінностей, які здатні приносити дохід. При цьому розрізняють такі форми капіталу: матеріалізований (фізичний), нематеріалізований та фінансовий капітал [1].

Визначення фінансового капіталу, яке дають сучасні дослідники, подано в таблиці.

Фінансовий капітал займає чільне місце серед інших видів капіталу. Однак учені дають йому різні назви, вкладаючи в них, як правило, єдиний зміст. Так, А.С. Гальчинський розглядає грошовий капітал, лихварський капітал та позичковий капітал [2]. За натурально-майновою формою залучення капіталу І. Бланк виокремлює капітал у фінансовій формі поряд з такими видами, як капітал у грошовій формі, у матеріальній формі та капітал у нематеріальній формі [3]. Більшість дослідників тісно пов'язують реальний капітал з фінансовим капіталом. Наприклад, К. Макконнелл і С. Брю ототожнюють його з грошовим капіталом, тобто з грошима для закупівлі інвестиційних товарів [4].

Таблиця

Визначення поняття «фінансовий капітал»

Автори	Визначення
Алексєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, перспективи розвитку: Монографія. — К.: Максимум; Тернопіль: Економічна думка, 2004.- 424 с.	Фінансовий капітал — складна система взаємозв'язків потужних кредитно-фінансових установ та нефінансових корпорацій.
Кириленко В.В. Ринок фінансового капіталу: Курс лекцій: Навч. посіб. для вузів / За ред. О.Р. Дивєєва-Кириленка. — Тернопіль: ТДУ, 2006. — 272 с.	Фінансовий капітал — це сукупність капіталів у формі готівкових грошей та ліквідних фінансових активів: акцій, облігацій та інших цінних паперів.
Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку // Фінанси України. — 2008. — №3. — С. 95.	Фінансовий капітал — це ринкова вартість усіх ресурсів, які залучаються суб'єктами господарювання з різних джерел (зокрема, за рахунок власних коштів, з ринку цінних паперів та страхового ринку, засновницьких внесків, від банківської системи, бюджетів усіх рівнів тощо), що виражається у грошовій формі.

Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання є об'єктивною закономірністю ринкової економіки. Існує дві основні концеп-

ції походження фінансового капіталу — раціональна та еволюційна. Зокрема, представники першої з них переконані, що фінансовий капітал виник у результаті певної раціональної угоди між людьми, які зрозуміли, що для поліпшення обслуговування сфери товарного обігу та підвищення ефективності її функціонування необхідні спеціальні засоби. Прихильники еволюційної концепції стверджують, що поява фінансового капіталу була об'єктивною. Спочатку він виник у формі грошей, але потім, з розвитком банків та інших фінансово-кредитних установ та виробничого сектора, з'явилася потреба в інших фінансових активах. Це обумовило виникнення капіталу у вигляді ліквідних фінансових активів, тобто капіталу у формі цінних паперів, які обмінюються на гроші.

За сучасних умов фінансовий капітал постає у формі розгалуженої фінансово-кредитної системи, складовими якої є не лише банки, але й інвестиційні та страхові компанії, пенсійні та інші фонди, що за рівнем концентрації капіталу вже конкурують з банківськими установами. Нагромадження фінансового капіталу залежить від умов розвитку ринкової системи, коливань ринкової кон'юнктури та стану трудових ресурсів.

У ринковій системі основними джерелами коштів формування фінансового капіталу є випуск цінних паперів, використання нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань та банківських кредитів.

Примітки

1. Поняття «фінансовий капітал» вперше запропонував використовувати німецький вчений Р. Гільфердінг (Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Пер. с нем. И. Степанова. 6 изд., стереотип. — М.-Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1931. — 460 с.). При дослідженні природи капіталу провідних країн світу автор дійшов висновку про збільшення залежності виробництва від банківського капіталу в результаті проникнення капіталу великих банків у промисловість. Завдяки цьому відбулося злиття капіталів та утворення нового капіталу, названого Гільфердінгом фінансовим.

2. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч.-метод, посіб. — 4-е. вид., змін, і доп. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 412 с.

3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия: Учеб. Курс. — К.: Ника-центр, 2006. — 520 с.

4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Е.С. Иванова (пер.). — К.: ХаГар, 1998. — 785 с.

ції походження фінансового капіталу — раціональна та еволюційна. Зокрема, представники першої з них переконані, що фінансовий капітал виник у результаті певної раціональної угоди між людьми, які зрозуміли, що для поліпшення обслуговування сфери товарного обігу та підвищення ефективності її функціонування необхідні спеціальні засоби. Прихильники еволюційної концепції стверджують, що поява фінансового капіталу була об'єктивною. Спочатку він виник у формі грошей, але потім, з розвитком банків та інших фінансово-кредитних установ та виробничого сектора, з'явилася потреба в інших фінансових активах. Це обумовило виникнення капіталу у вигляді ліквідних фінансових активів, тобто капіталу у формі цінних паперів, які обмінюються на гроші.

За сучасних умов фінансовий капітал постає у формі розгалуженої фінансово-кредитної системи, складовими якої є не лише банки, але й інвестиційні та страхові компанії, пенсійні та інші фонди, що за рівнем концентрації капіталу вже конкурують з банківськими установами. Нагромадження фінансового капіталу залежить від умов розвитку ринкової системи, коливань ринкової кон'юнктури та стану трудових ресурсів.

У ринковій системі основними джерелами коштів формування фінансового капіталу є випуск цінних паперів, використання нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань та банківських кредитів.

Примітки

1. Поняття «фінансовий капітал» вперше запропонував використовувати німецький вчений Р. Гільфердінг (Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Пер. с нем. И. Степанова. 6 изд., стереотип. — М.-Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1931. — 460 с.). При дослідженні природи капіталу провідних країн світу автор дійшов висновку про збільшення залежності виробництва від банківського капіталу в результаті проникнення капіталу великих банків у промисловість. Завдяки цьому відбулося злиття капіталів та утворення нового капіталу, названого Гільфердінгом фінансовим.

2. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч.-метод, посіб. — 4-е. вид., змін, і доп. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 412 с.

3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия: Учеб. Курс. — К.: Ника-центр, 2006. — 520 с.

4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Е.С. Иванова (пер.). — К.: ХаГар, 1998. — 785 с.

35. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента

Сільськогосподарське виробництво — особливо важлива сфера діяльності людини і суспільства. Його продукти є головним джерелом задоволення потреби людини в їжі, сировиною багатьох інших благ. У такому розумінні сільськогосподарське виробництво розглядається як основна галузь економіки [1].

У сільськогосподарському виробництві засобом виробництва і предметом праці є земля. Земля: кількісно та якісно обмежена, не відтворювана; певний час має стійку якісну неоднорідність (родючість) і постійне місце розташування; у процесі виробничого використання не тільки зношується, а й може поліпшуватися; не продукт праці, не має вартості, але продається, стає об'єктом власності та сферою вкладання капіталу.

Особливості сільськогосподарського виробництва визначають і специфіку аграрних відносин. Слово «аграрний» — латинського походження, що означає дослівно «земельний».

Сутність аграрних відносин — це специфічні економічні відносини між людьми — суб'єктами господарювання на землі — з приводу привласнення землі, виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарської продукції та відносини з іншими галузями та державою.

Типи, види, форми власності на землю як основа підприємництва: суспільна общинна власність; трудова індивідуальна власність; приватна індивідуальна власність (трудова); приватна індивідуальна з примусовою працею (нетрудова); колективна, кооперативна власність; акціонерна власність; державна власність; орендні підприємства.

Форми господарювання в сільському господарстві та аграрно-промисловому комплексі.

1. Форми (види) с/г підприємництва в розвинутих країнах: сімейна ферма (парцелярного типу, дрібнотоварні, великотоварні); кооперативне підприємство (виробничі, переробні); кооперативне (АТ) (об'єднання великотоварних ферм, акціонерні товариства); державне підприємство (здавання землі в оренду, державні підприємства).

2. Види сільськогосподарських підприємств в Україні: малі (до 8-10 га): індивідуальна власність без реєстрації, близько 500 тис.; середні (до 50 га): близько 43 тис. середніх фермерських господарств, або 71 % усіх аграрних підприємств; великі (17 тис. великих агропідприємств).

Особливості розвитку сільськогосподарського виробництва: пакування дрібного фермерського господарства (кількісне); витіснення дрібного виробника великим; зростання концентрації виробництва; відносне й абсолютне скорочення землеробського населення; посилення інтег-

35. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента

Сільськогосподарське виробництво — особливо важлива сфера діяльності людини і суспільства. Його продукти є головним джерелом задоволення потреби людини в їжі, сировиною багатьох інших благ. У такому розумінні сільськогосподарське виробництво розглядається як основна галузь економіки [1].

У сільськогосподарському виробництві засобом виробництва і предметом праці є земля. Земля: кількісно та якісно обмежена, не відтворювана; певний час має стійку якісну неоднорідність (родючість) і постійне місце розташування; у процесі виробничого використання не тільки зношується, а й може поліпшуватися; не продукт праці, не має вартості, але продається, стає об'єктом власності та сферою вкладання капіталу.

Особливості сільськогосподарського виробництва визначають і специфіку аграрних відносин. Слово «аграрний» — латинського походження, що означає дослівно «земельний».

Сутність аграрних відносин — це специфічні економічні відносини між людьми — суб'єктами господарювання на землі — з приводу привласнення землі, виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарської продукції та відносини з іншими галузями та державою.

Типи, види, форми власності на землю як основа підприємництва: суспільна общинна власність; трудова індивідуальна власність; приватна індивідуальна власність (трудова); приватна індивідуальна з примусовою працею (нетрудова); колективна, кооперативна власність; акціонерна власність; державна власність; орендні підприємства.

Форми господарювання в сільському господарстві та аграрно-промисловому комплексі.

1. Форми (види) с/г підприємництва в розвинутих країнах: сімейна ферма (парцелярного типу, дрібнотоварні, великотоварні); кооперативне підприємство (виробничі, переробні); кооперативне (АТ) (об'єднання великотоварних ферм, акціонерні товариства); державне підприємство (здавання землі в оренду, державні підприємства).

2. Види сільськогосподарських підприємств в Україні: малі (до 8-10 га): індивідуальна власність без реєстрації, близько 500 тис.; середні (до 50 га): близько 43 тис. середніх фермерських господарств, або 71 % усіх аграрних підприємств; великі (17 тис. великих агропідприємств).

Особливості розвитку сільськогосподарського виробництва: пакування дрібного фермерського господарства (кількісне); витіснення дрібного виробника великим; зростання концентрації виробництва; відносне й абсолютне скорочення землеробського населення; посилення інтег-

рації з іншими галузями та утворення АПК; особливості ринкових відносин, конкуренції та ціноутворення; необхідність державної підтримки в умовах диспаритетності цін і загострення конкуренції реалізації.

З розвитком суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці посилюється взаємозв'язок між галузями. Зростає рівень продуктивних сил у сільському господарстві, його індустріалізації. Сільське господарство перестало бути окремою, самостійною галуззю. Інтегрувалося з іншими галузями, сферами діяльності, які обслуговують аграрне виробництво. Це привело до створення агропромислового комплексу (АПК) і розвитку агробізнесу.

Сутність АПК — це блок різних галузей, сфер, які виробляють, переробляють, зберігають, транспортують, фінансують і реалізують сільськогосподарську продукцію. Це нова організаційно-технологічна й фінансова форма господарювання, підприємницької діяльності.

Форми АПК : на рівні держави — державний комплекс; на рівні певного регіону (району, муніципалітету тощо); на рівні окремої фірми (акціонерного товариства) [2].

З утворенням АПК виникає нова система аграрних відносин як відносин нової сфери діяльності — **агробізнесу** [3]. Економічна суть агробізнесу як **нової системи аграрних відносин** проявляється в процесі дедалі повнішого втягнення аграрного виробництва в загальний механізм кругообігу суспільного комплексу і посилення залежності с/г від промисловості та інших галузей. АПК стає ядром агробізнесу, як нової відтворювальної системи, де промисловий капітал (ПК) починає панувати над сільськогосподарським виробництвом, підкоряючись, у свою чергу, суспільному фінансовому капіталу. **Суб'єкти** агробізнесу: фінансово-промислові групи; великі корпорації; фермерські господарства; садівничі та городні господарства; посередники.

Значного поширення у світі набула форма аграрних відносин, пов'язана з розмежуванням прав власності на право володіння і право користування та розпорядження землею. Ці відносини виникають між земельними власниками й землекористувачами-підприємцями з приводу оренди землі. **Сутність оренди землі** — це тимчасова передача землі її власником у користування певному суб'єкту господарювання за відповідну плату (ренту). Це юридичні відносини, які визначають специфіку економічних аграрних відносин між суб'єктами господарювання і власниками землі. **Сутність земельної ренти** — це плата за користування землею, яка надана в оренду; це економічна реалізація земельної власності власником землі; це нетрудовий дохід землевласника за право власності.

Сутність орендної ренти — охоплює ренту за землю природної родючості плюс процент на капітал, який було вкладено в земельну діля-

рації з іншими галузями та утворення АПК; особливості ринкових відносин, конкуренції та ціноутворення; необхідність державної підтримки в умовах диспаритетності цін і загострення конкуренції реалізації.

З розвитком суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці посилюється взаємозв'язок між галузями. Зростає рівень продуктивних сил у сільському господарстві, його індустріалізації. Сільське господарство перестало бути окремою, самостійною галуззю. Інтегрувалося з іншими галузями, сферами діяльності, які обслуговують аграрне виробництво. Це привело до створення агропромислового комплексу (АПК) і розвитку агробізнесу.

Сутність АПК — це блок різних галузей, сфер, які виробляють, переробляють, зберігають, транспортують, фінансують і реалізують сільськогосподарську продукцію. Це нова організаційно-технологічна й фінансова форма господарювання, підприємницької діяльності.

Форми АПК : на рівні держави — державний комплекс; на рівні певного регіону (району, муніципалітету тощо); на рівні окремої фірми (акціонерного товариства) [2].

З утворенням АПК виникає нова система аграрних відносин як відносин нової сфери діяльності — **агробізнесу** [3]. Економічна суть агробізнесу як **нової системи аграрних відносин** проявляється в процесі дедалі повнішого втягнення аграрного виробництва в загальний механізм кругообігу суспільного комплексу і посилення залежності с/г від промисловості та інших галузей. АПК стає ядром агробізнесу, як нової відтворювальної системи, де промисловий капітал (ПК) починає панувати над сільськогосподарським виробництвом, підкоряючись, у свою чергу, суспільному фінансовому капіталу. **Суб'єкти** агробізнесу: фінансово-промислові групи; великі корпорації; фермерські господарства; садівничі та городні господарства; посередники.

Значного поширення у світі набула форма аграрних відносин, пов'язана з розмежуванням прав власності на право володіння і право користування та розпорядження землею. Ці відносини виникають між земельними власниками й землекористувачами-підприємцями з приводу оренди землі. **Сутність оренди землі** — це тимчасова передача землі її власником у користування певному суб'єкту господарювання за відповідну плату (ренту). Це юридичні відносини, які визначають специфіку економічних аграрних відносин між суб'єктами господарювання і власниками землі. **Сутність земельної ренти** — це плата за користування землею, яка надана в оренду; це економічна реалізація земельної власності власником землі; це нетрудовий дохід землевласника за право власності.

Сутність орендної ренти — охоплює ренту за землю природної родючості плюс процент на капітал, який було вкладено в земельну діля-

нку до оренди, і амортизацію цього капіталу; це фіксована сума за певний строк користування землею.

Рента як історична економічна категорія виражає відносини при-власнення додаткового продукту власником землі у формі ренти або орендної плати за користування землею та існує в різних формах. Феодальна земельна рента спочатку існувала у формі панщини, згодом — оброку (у натуральній формі), а потім у грошовій формі. **Форми земельної ренти:** абсолютна, диференційна, монопольна [4].

Примітки

1. Особливості сільськогосподарського виробництва: сезонність виробництва, що впливає на процес відтворення; взаємодія законів природи, економічних законів і принципів господарювання; поява нових факторів в умовах НТП, які впливають на стан землі, організацію виробництва тощо; різні природні кліматичні умови, які впливають на ефективність виробництва; різноманітність і складність зв'язків з іншими галузями.

2. Структура АПК:

- сфера виробництва первинного і кінцевого продукту (рослинництво, тваринництво, переробні галузі);

- ресурсоутворювальна сфера (галузі промисловості, що створюють засоби праці для всіх АПК; система підготовки кадрів); виробнича інфраструктура АПК (галузі сервісу: транспортні служби, системи зв'язку, виробниче господарство, меліорація, ремонт, агрохімія, ветеринарна служба тощо);

— система товарного і грошового обігу та інформаційного забезпечення АПК (система товаропросування сільськогосподарської продукції, зокрема оптова та роздрібна торгівля; іпотечні банки, інвестиційні фонди та інші фінансові посередники; інформаційна підсистема АПК).

3. Сутність **агробізнесу** — це сума операцій з виробництва й розподілу послуг у галузі постачання с/г продукції, виробничих операцій на фермах; зберігання, переробки й розподілу с/г сировини і предметів споживання, створених з неї.

4. **Абсолютна земельна рента.** Причина — монополія приватної власності на землю. Сплачують власнику за будь-яку ділянку землі. Джерело — праця робітників, фермерів, які створюють додатковий продукт, і доходи покупців.

Диференційна земельна рента I і II. Причина — монополія на землю як на об'єкт господарювання (незалежно від власності на землю) в умовах обмеженості землі. Сплачують власникам кращих і середніх за родючістю ділянок. Умови: 1) різна природна родючість та місце розташування земельних ділянок — умови диференційної ренти I; виникає за екстенсивного господарювання; 2) різна ефективність додаткових капіталовкладень у земельні ділянки — умова диференційної ренти II (різна економічна родючість); виникає за інтенсивного

нку до оренди, і амортизацію цього капіталу; це фіксована сума за певний строк користування землею.

Рента як історична економічна категорія виражає відносини при-власнення додаткового продукту власником землі у формі ренти або орендної плати за користування землею та існує в різних формах. Феодальна земельна рента спочатку існувала у формі панщини, згодом — оброку (у натуральній формі), а потім у грошовій формі. **Форми земельної ренти:** абсолютна, диференційна, монопольна [4].

Примітки

1. Особливості сільськогосподарського виробництва: сезонність виробництва, що впливає на процес відтворення; взаємодія законів природи, економічних законів і принципів господарювання; поява нових факторів в умовах НТП, які впливають на стан землі, організацію виробництва тощо; різні природні кліматичні умови, які впливають на ефективність виробництва; різноманітність і складність зв'язків з іншими галузями.

2. Структура АПК:

- сфера виробництва первинного і кінцевого продукту (рослинництво, тваринництво, переробні галузі);

- ресурсоутворювальна сфера (галузі промисловості, що створюють засоби праці для всіх АПК; система підготовки кадрів); виробнича інфраструктура АПК (галузі сервісу: транспортні служби, системи зв'язку, виробниче господарство, меліорація, ремонт, агрохімія, ветеринарна служба тощо);

— система товарного і грошового обігу та інформаційного забезпечення АПК (система товаропросування сільськогосподарської продукції, зокрема оптова та роздрібна торгівля; іпотечні банки, інвестиційні фонди та інші фінансові посередники; інформаційна підсистема АПК).

3. Сутність **агробізнесу** — це сума операцій з виробництва й розподілу послуг у галузі постачання с/г продукції, виробничих операцій на фермах; зберігання, переробки й розподілу с/г сировини і предметів споживання, створених з неї.

4. **Абсолютна земельна рента.** Причина — монополія приватної власності на землю. Сплачують власнику за будь-яку ділянку землі. Джерело — праця робітників, фермерів, які створюють додатковий продукт, і доходи покупців.

Диференційна земельна рента I і II. Причина — монополія на землю як на об'єкт господарювання (незалежно від власності на землю) в умовах обмеженості землі. Сплачують власникам кращих і середніх за родючістю ділянок. Умови: 1) різна природна родючість та місце розташування земельних ділянок — умови диференційної ренти I; виникає за екстенсивного господарювання; 2) різна ефективність додаткових капіталовкладень у земельні ділянки — умова диференційної ренти II (різна економічна родючість); виникає за інтенсивного

господарювання на будь-яких ділянках; джерело — праця робітників і різна її продуктивність за рахунок природного фактора.

Монопольна земельна рента. Причина — обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості. Умови: установлення монопольних цін, які значно перевищують витрати на виробництво продукції. Це різниця між монопольною ціною і вартістю продукції як надприбуток над середнім, звичайним прибутком. Джерело — праця робітників і створений додатковий продукт та доходи населення — покупців цієї продукції.

господарювання на будь-яких ділянках; джерело — праця робітників і різна її продуктивність за рахунок природного фактора.

Монопольна земельна рента. Причина — обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості. Умови: установлення монопольних цін, які значно перевищують витрати на виробництво продукції. Це різниця між монопольною ціною і вартістю продукції як надприбуток над середнім, звичайним прибутком. Джерело — праця робітників і створений додатковий продукт та доходи населення — покупців цієї продукції.

36. Кредит як форма руху позичкового капіталу

Кредит є конкретною формою руху позичкового капіталу. Сутність кредиту — мобілізація тимчасових вільних грошових коштів і розміщення їх на умовах повернення й прибутковості [1].

Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називається **кредитною системою**. До її структури входять:

- банки;
- інвестиційні та страхові компанії;
- фонди грошових ресурсів.

Наявність кредитних відносин передбачає використання тимчасово вільних грошових коштів, власники яких готові надати їх на певний строк за винагороду (відсоток) підприємцям, бажаним вкласти їх у підприємницьку діяльність.

Існують різноманітні форми кредиту, основними серед яких є комерційний і банківський.

Комерційний кредит — це кредит одного підприємця іншому у вигляді відстрочки платежу за поставлені товари або надані послуги. Інструментом такого кредиту є комерційний вексель, в якому визначена ціна товарів (послуг) і відповідний відсоток за них. Об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал.

Банківський кредит — це позичковий капітал у грошовій формі, що надається банками та іншими кредитно-фінансовими закладами підприємцям, різноманітним позичальникам у тимчасове користування на засадах строковості, повернення, платності, забезпеченості та цільового призначення [2].

Іпотечний кредит — довгострокова позика під заставу нерухомого майна, житла, виробничих будівель, землі, що надається переважно спеціалізованими іпотечними банками.

Лізинговий кредит — відносини між юридичними особами, що виникають із приводу оренди майна на основі лізингової угоди, суб'єктами якої є банки, що купують і надають в оренду обладнання на замовлення орендаря.

Державний кредит обслуговує формування та використання централізованих грошових фондів держави (державного бюджету та позабюджетних коштів) і ґрунтується на принципах добровільності, повернення та платності.

Міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами й позичальниками різних країн світу щодо надання, використання й погашення кредиту [3].

36. Кредит як форма руху позичкового капіталу

Кредит є конкретною формою руху позичкового капіталу. Сутність кредиту — мобілізація тимчасових вільних грошових коштів і розміщення їх на умовах повернення й прибутковості [1].

Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називається **кредитною системою**. До її структури входять:

- банки;
- інвестиційні та страхові компанії;
- фонди грошових ресурсів.

Наявність кредитних відносин передбачає використання тимчасово вільних грошових коштів, власники яких готові надати їх на певний строк за винагороду (відсоток) підприємцям, бажаним вкласти їх у підприємницьку діяльність.

Існують різноманітні форми кредиту, основними серед яких є комерційний і банківський.

Комерційний кредит — це кредит одного підприємця іншому у вигляді відстрочки платежу за поставлені товари або надані послуги. Інструментом такого кредиту є комерційний вексель, в якому визначена ціна товарів (послуг) і відповідний відсоток за них. Об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал.

Банківський кредит — це позичковий капітал у грошовій формі, що надається банками та іншими кредитно-фінансовими закладами підприємцям, різноманітним позичальникам у тимчасове користування на засадах строковості, повернення, платності, забезпеченості та цільового призначення [2].

Іпотечний кредит — довгострокова позика під заставу нерухомого майна, житла, виробничих будівель, землі, що надається переважно спеціалізованими іпотечними банками.

Лізинговий кредит — відносини між юридичними особами, що виникають із приводу оренди майна на основі лізингової угоди, суб'єктами якої є банки, що купують і надають в оренду обладнання на замовлення орендаря.

Державний кредит обслуговує формування та використання централізованих грошових фондів держави (державного бюджету та позабюджетних коштів) і ґрунтується на принципах добровільності, повернення та платності.

Міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами й позичальниками різних країн світу щодо надання, використання й погашення кредиту [3].

В умовах розвинутої ринкової економіки кредит здійснюється через найрізноманітніші організаційні форми, які в сукупності утворюють кредитну систему.

Банки є центральною ланкою кредитної системи. Саме через них здійснюються основні посередницькі функції між кредиторами й позичальниками. За своїм функціональним призначенням і належністю банки можуть бути зведені у дві великі групи: центральні банки й комерційні банки. У сукупності й взаємодії всі банки становлять національну банківську систему. Вона функціонально призначена для акумуляції тимчасово вільних коштів і видачі кредитів.

Найкраще у світі зарекомендувала себе дворівнева банківська система.

Першим її рівнем є Центральний банк країни, що відіграє вирішальну роль в організації та функціонуванні кредитної системи [4].

Другий рівень банківської та кредитної системи становлять:

- комерційні банки та їх відділення;
- спеціалізовані банки (іпотечні, інноваційні, інвестиційні та інші кредитно-фінансові інституції, що функціонують у різних сферах діяльності) [5].

Як кредитні установи, комерційні банки здійснюють свої операції (кредитування) для суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ і організацій, населення та інших кредитних ресурсів.

Отже, банк є комерційною установою, що здійснює рух позичкового капіталу, забезпечує отримання прибутку, і його специфічним товаром є гроші та платіжні засоби.

Основним джерелом банківського прибутку виступає:

- різниця (маржа) між відсотком, що береться банком за наданий кредит (позику);
- відсоток, що сплачується банком за депозитами.

Отже, банківський прибуток, як і прибуток торговельного та промислового підприємств, бере свій початок з виробництва. Він є частиною додаткової вартості, створеної робітниками в процесі виробництва й перерозподіленою на користь фінансових підприємств, що здійснюють грошове обслуговування економічної системи.

Комерційний банк забезпечує взаємні розрахунки й платежі між усіма господарськими суб'єктами та здійснює емісійно-засновницьку діяльність, надає економічну й фінансову інформацію та необхідні консультації.

На створення необхідних умов для стабільної діяльності банків спрямована система економічних нормативів регулювання банківської

В умовах розвинутої ринкової економіки кредит здійснюється через найрізноманітніші організаційні форми, які в сукупності утворюють кредитну систему.

Банки є центральною ланкою кредитної системи. Саме через них здійснюються основні посередницькі функції між кредиторами й позичальниками. За своїм функціональним призначенням і належністю банки можуть бути зведені у дві великі групи: центральні банки й комерційні банки. У сукупності й взаємодії всі банки становлять національну банківську систему. Вона функціонально призначена для акумуляції тимчасово вільних коштів і видачі кредитів.

Найкраще у світі зарекомендувала себе дворівнева банківська система.

Першим її рівнем є Центральний банк країни, що відіграє вирішальну роль в організації та функціонуванні кредитної системи [4].

Другий рівень банківської та кредитної системи становлять:

- комерційні банки та їх відділення;
- спеціалізовані банки (іпотечні, інноваційні, інвестиційні та інші кредитно-фінансові інституції, що функціонують у різних сферах діяльності) [5].

Як кредитні установи, комерційні банки здійснюють свої операції (кредитування) для суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ і організацій, населення та інших кредитних ресурсів.

Отже, банк є комерційною установою, що здійснює рух позичкового капіталу, забезпечує отримання прибутку, і його специфічним товаром є гроші та платіжні засоби.

Основним джерелом банківського прибутку виступає:

- різниця (маржа) між відсотком, що береться банком за наданий кредит (позику);
- відсоток, що сплачується банком за депозитами.

Отже, банківський прибуток, як і прибуток торговельного та промислового підприємств, бере свій початок з виробництва. Він є частиною додаткової вартості, створеної робітниками в процесі виробництва й перерозподіленою на користь фінансових підприємств, що здійснюють грошове обслуговування економічної системи.

Комерційний банк забезпечує взаємні розрахунки й платежі між усіма господарськими суб'єктами та здійснює емісійно-засновницьку діяльність, надає економічну й фінансову інформацію та необхідні консультації.

На створення необхідних умов для стабільної діяльності банків спрямована система економічних нормативів регулювання банківської

діяльності, серед яких головну роль посідають нормативи мінімального розміру статутного капіталу, платоспроможності та достатності [6].

Примітки

1. Термін «кредит» походить від латинського «кредо» — вірю, довіряю, що пізніше стало означати «позичка під довіру».

Він пов'язаний з передачею вартості у вигляді суми матеріальних ресурсів, готових виробів чи грошових коштів від однієї юридичної або фізичної особи до іншої в тимчасове користування на умовах повернення й прибутковості. Це виникло тоді, коли капітал набув властивості розподілятися на капітал-власність (кредитор) і капітал-функцію (позичальник).

2. Банк є особливою організаційною формою кредитної системи та виступає посередником між кредитором і позичальником. Його кредит класифікується за такими ознаками:

- залежно від забезпечення — незабезпечений (бланковий) та забезпечений (векселем, майном чи цінними паперами);
- за строками погашення — онкольний (погашається на першу вимогу банку); короткостроковий (до одного року); середньостроковий (від одного до трьох років); довгостроковий (понад три роки);
- за ступенем ризику (стандартний, з підвищеним ризиком);
- споживчий кредит надається банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування (меблів, холодильників, автомобілів).

3. У зовнішньоекономічних зв'язках міжнародний кредит виконує такі функції:

- забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів;
- посилює процес накопичення в межах усього світового господарства;
- прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності у всесвітньому масштабі та стимулює розширене відтворення економіки кожної країни.

За організаційною формою він найчастіше виступає як акціонерне товариство, у якому основна частина капіталу належить зазвичай державі. Але в таких країнах як Німеччина, Франція, Велика Британія усі 100 відсотків капіталу — а в інших (наприклад, Італія) значна його частка — належить комерційним банкам.

В Україні функції Центрального банку виконує Національний банк, створений у 1991 році. Його головні завдання — регулювання грошового обігу через емісію банкнот і кредитування комерційних банків, організація банківських розрахунків, забезпечення стійкості та купівельної спроможності грошей.

Національний банк:

- визначає обов'язкові рівні резервів комерційних банків, контролює їхню діяльність, видає ліцензії на здійснення ними банківських операцій;

діяльності, серед яких головну роль посідають нормативи мінімального розміру статутного капіталу, платоспроможності та достатності [6].

Примітки

1. Термін «кредит» походить від латинського «кредо» — вірю, довіряю, що пізніше стало означати «позичка під довіру».

Він пов'язаний з передачею вартості у вигляді суми матеріальних ресурсів, готових виробів чи грошових коштів від однієї юридичної або фізичної особи до іншої в тимчасове користування на умовах повернення й прибутковості. Це виникло тоді, коли капітал набув властивості розподілятися на капітал-власність (кредитор) і капітал-функцію (позичальник).

2. Банк є особливою організаційною формою кредитної системи та виступає посередником між кредитором і позичальником. Його кредит класифікується за такими ознаками:

- залежно від забезпечення — незабезпечений (бланковий) та забезпечений (векселем, майном чи цінними паперами);
- за строками погашення — онкольний (погашається на першу вимогу банку); короткостроковий (до одного року); середньостроковий (від одного до трьох років); довгостроковий (понад три роки);
- за ступенем ризику (стандартний, з підвищеним ризиком);
- споживчий кредит надається банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування (меблів, холодильників, автомобілів).

3. У зовнішньоекономічних зв'язках міжнародний кредит виконує такі функції:

- забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів;
- посилює процес накопичення в межах усього світового господарства;
- прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності у всесвітньому масштабі та стимулює розширене відтворення економіки кожної країни.

За організаційною формою він найчастіше виступає як акціонерне товариство, у якому основна частина капіталу належить зазвичай державі. Але в таких країнах як Німеччина, Франція, Велика Британія усі 100 відсотків капіталу — а в інших (наприклад, Італія) значна його частка — належить комерційним банкам.

В Україні функції Центрального банку виконує Національний банк, створений у 1991 році. Його головні завдання — регулювання грошового обігу через емісію банкнот і кредитування комерційних банків, організація банківських розрахунків, забезпечення стійкості та купівельної спроможності грошей.

Національний банк:

- визначає обов'язкові рівні резервів комерційних банків, контролює їхню діяльність, видає ліцензії на здійснення ними банківських операцій;

- купує та продає векселі, чеки, державні цінні папери, іноземну валюту, зберігає резервні фонди грошових знаків;
- обслуговує державний борг;
- надає кредити уряду в межах, передбачених законодавством України;
- накопичує та зберігає золотовалютні запаси й дорогоцінні метали, чим допомагає створенню певного страхового та резервного фондів.

5. Комерційні банки на фінансовому ринку виступають як акціонерні товариства відкритого й закритого типу (84 відсотки від загальної кількості банків України).

Їх власний капітал становить близько третини загального обсягу ресурсів банку, а дві третини — залучені й позичені кошти.

До власних ресурсів належить статутний, резервний та інші фонди, резерви на покриття різноманітних ризиків, нерозподілений прибуток поточного та минулих років.

Свій капітал комерційні банки утворюють в основному за рахунок депозитів (вкладів, позичок клієнтів).

Комерційні банки з державною формою власності (Ощадбанк та ін.) формують свої статутні фонди за рахунок бюджетних коштів та коштів бюджетних установ.

Пайові комерційні банки утворюються як товариства з обмеженою відповідальністю, які формують свій капітал за рахунок внесків грошових коштів, право власності на які зберігається за кожним засновником статутного фонду.

Універсальні комерційні банки здійснюють усі фінансово-кредитні операції, а спеціалізовані обслуговують лише певну галузь, групу клієнтів або сферу економічної діяльності. Їх пасивні операції пов'язані з мобілізацією та накопиченням грошових ресурсів для проведення кредитних та інших операцій. Активні операції комерційних банків зумовлені розміщенням їхніх ресурсів із метою одержання прибутку.

6. Використані джерела: Солтис В.В., Лелюк Ю. М., Іванюта В. Ф. Політична економія (модульний варіант): Навчальний посібник / За ред проф. І. В. Аранчій. — К.: Зовнішня торгівля, 2007. — 432 с.; Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с. (Альма-матер).

- купує та продає векселі, чеки, державні цінні папери, іноземну валюту, зберігає резервні фонди грошових знаків;
- обслуговує державний борг;
- надає кредити уряду в межах, передбачених законодавством України;
- накопичує та зберігає золотовалютні запаси й дорогоцінні метали, чим допомагає створенню певного страхового та резервного фондів.

5. Комерційні банки на фінансовому ринку виступають як акціонерні товариства відкритого й закритого типу (84 відсотки від загальної кількості банків України).

Їх власний капітал становить близько третини загального обсягу ресурсів банку, а дві третини — залучені й позичені кошти.

До власних ресурсів належить статутний, резервний та інші фонди, резерви на покриття різноманітних ризиків, нерозподілений прибуток поточного та минулих років.

Свій капітал комерційні банки утворюють в основному за рахунок депозитів (вкладів, позичок клієнтів).

Комерційні банки з державною формою власності (Ощадбанк та ін.) формують свої статутні фонди за рахунок бюджетних коштів та коштів бюджетних установ.

Пайові комерційні банки утворюються як товариства з обмеженою відповідальністю, які формують свій капітал за рахунок внесків грошових коштів, право власності на які зберігається за кожним засновником статутного фонду.

Універсальні комерційні банки здійснюють усі фінансово-кредитні операції, а спеціалізовані обслуговують лише певну галузь, групу клієнтів або сферу економічної діяльності. Їх пасивні операції пов'язані з мобілізацією та накопиченням грошових ресурсів для проведення кредитних та інших операцій. Активні операції комерційних банків зумовлені розміщенням їхніх ресурсів із метою одержання прибутку.

6. Використані джерела: Солтис В.В., Лелюк Ю. М., Іванюта В. Ф. Політична економія (модульний варіант): Навчальний посібник / За ред проф. І. В. Аранчій. — К.: Зовнішня торгівля, 2007. — 432 с.; Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с. (Альма-матер).

37. Сутність, види, типи та форми суспільного відтворення

Суспільне відтворення — це процес суспільного виробництва який взято не як окремий одноразовий акт, а як постійно повторюваний процес, тобто суспільне відтворення — це безупинний процес суспільного виробництва. Він охоплює такі стадії: виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів і послуг.

В економічній літературі розглядаються такі види суспільного відтворення: просте, розширене та звужене.

Відтворення можна розглядати на рівні окремої господарюючої одиниці та відтворення на рівні суспільства загалом. На окремому підприємстві відтворення відбувається як кругообіг капіталу або виробничих фондів. У масштабах суспільства відтворення матеріальних благ постає як суспільне відтворення.

Просте відтворення — це відновлення виробництва з року в рік практично в незмінних масштабах і на практично незмінній техніко-технологічній основі.

При **розширеному відтворенні** обсяг виробництва зростає, структура суспільного продукту вдосконалюється. Це відбувається завдяки використанню частини фонду відтворення матеріальних витрат та додаткового продукту на нагромадження, тобто для розширення та модернізації виробництва.

В окремі періоди розвитку економічної системи може відбуватися зменшення масштабів розширеного відтворення, тобто **звужене відтворення**. Звужене відтворення може бути зумовлене економічними кризами або трансформаційними кризами. Але в ряді галузей звужене відтворення може бути результатом прогресивних структурних змін в економіці.

Матеріальною основою для розширеного відтворення є частка додаткового продукту, що йде на виготовлення додаткових засобів виробництва і життєвих благ.

Існує два типи розширеного відтворення: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип розширеного відтворення передбачає збільшення обсягів виробленої продукції та надання послуг за рахунок зростання використовуваних речових і особистих факторів виробництва, інших ресурсів без зміни їх техніко-технологічної основи.

Інтенсивний тип розширеного відтворення означає збільшення обсягів виробленої продукції та надання послуг за рахунок зростання продуктивності праці, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на основі науково-технічного прогресу.

37. Сутність, види, типи та форми суспільного відтворення

Суспільне відтворення — це процес суспільного виробництва який взято не як окремий одноразовий акт, а як постійно повторюваний процес, тобто суспільне відтворення — це безупинний процес суспільного виробництва. Він охоплює такі стадії: виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів і послуг.

В економічній літературі розглядаються такі види суспільного відтворення: просте, розширене та звужене.

Відтворення можна розглядати на рівні окремої господарюючої одиниці та відтворення на рівні суспільства загалом. На окремому підприємстві відтворення відбувається як кругообіг капіталу або виробничих фондів. У масштабах суспільства відтворення матеріальних благ постає як суспільне відтворення.

Просте відтворення — це відновлення виробництва з року в рік практично в незмінних масштабах і на практично незмінній техніко-технологічній основі.

При **розширеному відтворенні** обсяг виробництва зростає, структура суспільного продукту вдосконалюється. Це відбувається завдяки використанню частини фонду відтворення матеріальних витрат та додаткового продукту на нагромадження, тобто для розширення та модернізації виробництва.

В окремі періоди розвитку економічної системи може відбуватися зменшення масштабів розширеного відтворення, тобто **звужене відтворення**. Звужене відтворення може бути зумовлене економічними кризами або трансформаційними кризами. Але в ряді галузей звужене відтворення може бути результатом прогресивних структурних змін в економіці.

Матеріальною основою для розширеного відтворення є частка додаткового продукту, що йде на виготовлення додаткових засобів виробництва і життєвих благ.

Існує два типи розширеного відтворення: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип розширеного відтворення передбачає збільшення обсягів виробленої продукції та надання послуг за рахунок зростання використовуваних речових і особистих факторів виробництва, інших ресурсів без зміни їх техніко-технологічної основи.

Інтенсивний тип розширеного відтворення означає збільшення обсягів виробленої продукції та надання послуг за рахунок зростання продуктивності праці, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на основі науково-технічного прогресу.

Практично в господарській практиці розширене відтворення містить у собі елементи як екстенсивного, так і інтенсивного типу.

Будь-яке відтворення є водночас відтворенням продуктивних сил та виробничих відносин. Воно включає постійне відтворення всіх факторів виробництва, тобто засобів і предметів праці у певних пропорціях, робочої сили, природних ресурсів, а також середовища існування людини. Разом із тим відтворюється й соціально-економічна форма виробництва — відповідні виробничі відносини.

Відтворення продуктивних сил означає, що в процесі виробництва відновлюється та розвивається робоча сила (будь-які збої в її відновленні тягнуть за собою суттєві ускладнення для відтворення загалом), а також відшкодовуються використані засоби виробництва. Якщо засоби виробництва, використані у виробничому процесі, не відновлюються, значить, здійснити процес виробництва навіть у тих самих масштабах неможливо (не говорячи вже про збільшення масштабів відтворення). При цьому потрібно відновити не тільки зношені станки, машини, обладнання, але й, по можливості, відтворити **природні ресурси** — обов'язково відтворити ті з них, які є відтворюваними, і дуже обережно ставитися до тих, які є невідтворюваними.

Процес відтворення **виробничих відносин** передбачає:

- розвиток різних форм власності і на їх основі поглиблення товарно-грошових відносин;
- перехід підприємств на самоуправління, повне самофінансування й кредитування, розвиток орендних відносин, акціонерних та інших товариств;
- пріоритетне використання економічних методів господарювання;
- розвиток кооперації в усіх сферах народного господарства тощо.

Відтворення як продуктивних сил, так і виробничих відносин здійснюється шляхом відтворення суспільного продукту, оскільки без цього неможливо ані відновлення робочої сили, ані відшкодування засобів виробництва, ані нормальне функціонування базису суспільства.

38. Національний дохід і його роль у суспільному відтворенні

Національний дохід — важливий показник результативності суспільного відтворення.

Національний дохід (НД) — сукупний дохід в економіці, який отримують усі власники факторів виробництва (праці, капіталу, землі): заробітної плати, прибутку, ренти, відсотка. Він свідчить про ступінь участі кожної категорії власників у суспільному відтворенні, їх вклад у нього.

Національний дохід являє собою заново створену вартість і включає вартість необхідного продукту всіх зайнятих у суспільному виробництві і вартість додаткового продукту ($v+m$). За натурально-речовою

Практично в господарській практиці розширене відтворення містить у собі елементи як екстенсивного, так і інтенсивного типу.

Будь-яке відтворення є водночас відтворенням продуктивних сил та виробничих відносин. Воно включає постійне відтворення всіх факторів виробництва, тобто засобів і предметів праці у певних пропорціях, робочої сили, природних ресурсів, а також середовища існування людини. Разом із тим відтворюється й соціально-економічна форма виробництва — відповідні виробничі відносини.

Відтворення продуктивних сил означає, що в процесі виробництва відновлюється та розвивається робоча сила (будь-які збої в її відновленні тягнуть за собою суттєві ускладнення для відтворення загалом), а також відшкодовуються використані засоби виробництва. Якщо засоби виробництва, використані у виробничому процесі, не відновлюються, значить, здійснити процес виробництва навіть у тих самих масштабах неможливо (не говорячи вже про збільшення масштабів відтворення). При цьому потрібно відновити не тільки зношені станки, машини, обладнання, але й, по можливості, відтворити **природні ресурси** — обов'язково відтворити ті з них, які є відтворюваними, і дуже обережно ставитися до тих, які є невідтворюваними.

Процес відтворення **виробничих відносин** передбачає:

- розвиток різних форм власності і на їх основі поглиблення товарно-грошових відносин;
- перехід підприємств на самоуправління, повне самофінансування й кредитування, розвиток орендних відносин, акціонерних та інших товариств;
- пріоритетне використання економічних методів господарювання;
- розвиток кооперації в усіх сферах народного господарства тощо.

Відтворення як продуктивних сил, так і виробничих відносин здійснюється шляхом відтворення суспільного продукту, оскільки без цього неможливо ані відновлення робочої сили, ані відшкодування засобів виробництва, ані нормальне функціонування базису суспільства.

38. Національний дохід і його роль у суспільному відтворенні

Національний дохід — важливий показник результативності суспільного відтворення.

Національний дохід (НД) — сукупний дохід в економіці, який отримують усі власники факторів виробництва (праці, капіталу, землі): заробітної плати, прибутку, ренти, відсотка. Він свідчить про ступінь участі кожної категорії власників у суспільному відтворенні, їх вклад у нього.

Національний дохід являє собою заново створену вартість і включає вартість необхідного продукту всіх зайнятих у суспільному виробництві і вартість додаткового продукту ($v+m$). За натурально-речовою

формою він включає як засоби виробництва, так і предмети споживання. Визначення вартості національного доходу здійснюється відніманням від чистого внутрішнього продукту (ЧВП) непрямих податків (податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі тощо).

НД є заробленим доходом, бо не містить у собі ні непрямих податків, ні субсидій, і є показником чистого приросту продуктів, послуг за рік, стану добробуту нації [1].

Процес суспільного відтворення в якості свого невід'ємного атрибуту має і таке явище як розподіл і перерозподіл національного доходу.

НД є однією з найважливіших складових суспільного продукту, бо саме за його рахунок здійснюється розширення виробництва і покращується життя населення. У процесі свого руху національний дохід проходить такі стадії: виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання.

Вироблений національний дохід підлягає **розподілу**. Останній здійснюється між тими, хто бере участь у його виробництві. Наймані робітники отримують свою частку національного доходу у вигляді заробітної плати. Підприємці отримують прибуток, а банкіри і землевласники, відповідно, відсоток і ренту. Сьогодні в економічному житті активну участь бере і держава, яка теж може отримувати певну частину національного доходу. Розподіл виробленого національного доходу між цими суб'єктами має назву первинного і на його базі формуються основні, або **первинні, доходи**. За рахунок **перерозподілу** НД утворюються **вторинні доходи** [2]. У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу формуються фонд споживання і фонд нагромадження. Їх співвідношення в кожній країні різне, бо визначається, перш за все, рівнем продуктивності праці. Але загалом воно знаходиться в межах 20-25 % на нагромадження і 80-75 % на споживання.

Розподіл виробленого національного доходу веде до утворення особистих доходів. Вони розрізняються не тільки за основними джерелами (для найманих робітників це заробітна плата, а для підприємців — дохід від власності), а й за розмірами. Унаслідок цього в суспільстві виникає певна майнова диференціація. Для визначення рівня диференціації в доходах використовують різні показники. Серед найбільш поширених слід назвати криву Лоренца та показник децільності. Децільний коефіцієнт розраховується як величина розриву між доходами 10 % населення з найбільш великими доходами і доходами 10 % населення з найбільш малими доходами. Вважається, якщо цей розрив виходить за межі десятиразового, то в суспільстві починається соціальна нестабільність.

Примітки

1. Першу спробу визначити джерела національного доходу зробили меркантилісти, які вважали, що багатство суспільства (вони не вживали термін «на-

формою він включає як засоби виробництва, так і предмети споживання. Визначення вартості національного доходу здійснюється відніманням від чистого внутрішнього продукту (ЧВП) непрямих податків (податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі тощо).

НД є заробленим доходом, бо не містить у собі ні непрямих податків, ні субсидій, і є показником чистого приросту продуктів, послуг за рік, стану добробуту нації [1].

Процес суспільного відтворення в якості свого невід'ємного атрибуту має і таке явище як розподіл і перерозподіл національного доходу.

НД є однією з найважливіших складових суспільного продукту, бо саме за його рахунок здійснюється розширення виробництва і покращується життя населення. У процесі свого руху національний дохід проходить такі стадії: виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання.

Вироблений національний дохід підлягає **розподілу**. Останній здійснюється між тими, хто бере участь у його виробництві. Наймані робітники отримують свою частку національного доходу у вигляді заробітної плати. Підприємці отримують прибуток, а банкіри і землевласники, відповідно, відсоток і ренту. Сьогодні в економічному житті активну участь бере і держава, яка теж може отримувати певну частину національного доходу. Розподіл виробленого національного доходу між цими суб'єктами має назву первинного і на його базі формуються основні, або **первинні, доходи**. За рахунок **перерозподілу** НД утворюються **вторинні доходи** [2]. У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу формуються фонд споживання і фонд нагромадження. Їх співвідношення в кожній країні різне, бо визначається, перш за все, рівнем продуктивності праці. Але загалом воно знаходиться в межах 20-25 % на нагромадження і 80-75 % на споживання.

Розподіл виробленого національного доходу веде до утворення особистих доходів. Вони розрізняються не тільки за основними джерелами (для найманих робітників це заробітна плата, а для підприємців — дохід від власності), а й за розмірами. Унаслідок цього в суспільстві виникає певна майнова диференціація. Для визначення рівня диференціації в доходах використовують різні показники. Серед найбільш поширених слід назвати криву Лоренца та показник децільності. Децільний коефіцієнт розраховується як величина розриву між доходами 10 % населення з найбільш великими доходами і доходами 10 % населення з найбільш малими доходами. Вважається, якщо цей розрив виходить за межі десятиразового, то в суспільстві починається соціальна нестабільність.

Примітки

1. Першу спробу визначити джерела національного доходу зробили меркантилісти, які вважали, що багатство суспільства (вони не вживали термін «на-

ціональний дохід») накопичується у сфері торгівлі (насамперед зовнішньої). Фізіократи таким джерелом вважали сільське господарство. А. Сміт та Д. Рікардо значно розширили розуміння джерел створення національного доходу. Вони вважали, що він створюється у сфері матеріального виробництва (в сільському господарстві і промисловості). Доповнив сферу створення національного доходу і К. Маркс, включивши до неї сферу матеріальних послуг. На той час сфера послуг була розвинута дуже слабо. Тому в працях К. Маркса положення про те, що національне багатство створюється і в сфері послуг, не набуло вигляду теорії. За марксистською (звужувальною) концепцією національний дохід обчислювався без урахування нематеріальної сфери виробництва.

Сучасні вчені дотримуються розширювальної концепції щодо визначення джерела національного доходу. За нею будь-яка праця є продуктивною, а тому створює національний дохід. Критеріями для західних учених слугує отримання суб'єктами економічної діяльності доходів.

2. Розподілом національного доходу його рух не обмежується. Справа в тому, що в суспільстві є й ті верстви населення, які за певних обставин не беруть участі у виробництві. Це, наприклад, хворі, інваліди, діти і т.ін. Для забезпечення їх життя необхідні кошти, які і формуються за рахунок **перерозподілу** національного доходу, унаслідок якого утворюються **вторинні доходи**.

У здійсненні перерозподілу вирішальну роль відіграє держава. Через державний бюджет вона акумулює частину національного доходу. Ця частина формується переважно шляхом стягування податків. Отримані кошти держава спрямовує на фінансування охорони здоров'я, освіти, науки й на утримання інших бюджетних організацій та установ.

Поряд із цим перерозподіл здійснюється через ціни, його використовує як корпоративний сектор, так і держава. Остання найчастіше здійснює такий перерозподіл через фіксацію цін на певні товари (наприклад, на продукцію сільгоспвиробників, заробітну плату, скажімо, у випадку її заморожування тощо). Ще одним каналом перерозподілу є добровільні внески громадян у фонди різноманітних товариств, політичних партій тощо.

ціональний дохід») накопичується у сфері торгівлі (насамперед зовнішньої). Фізіократи таким джерелом вважали сільське господарство. А. Сміт та Д. Рікардо значно розширили розуміння джерел створення національного доходу. Вони вважали, що він створюється у сфері матеріального виробництва (в сільському господарстві і промисловості). Доповнив сферу створення національного доходу і К. Маркс, включивши до неї сферу матеріальних послуг. На той час сфера послуг була розвинута дуже слабо. Тому в працях К. Маркса положення про те, що національне багатство створюється і в сфері послуг, не набуло вигляду теорії. За марксистською (звужувальною) концепцією національний дохід обчислювався без урахування нематеріальної сфери виробництва.

Сучасні вчені дотримуються розширювальної концепції щодо визначення джерела національного доходу. За нею будь-яка праця є продуктивною, а тому створює національний дохід. Критеріями для західних учених слугує отримання суб'єктами економічної діяльності доходів.

2. Розподілом національного доходу його рух не обмежується. Справа в тому, що в суспільстві є й ті верстви населення, які за певних обставин не беруть участі у виробництві. Це, наприклад, хворі, інваліди, діти і т.ін. Для забезпечення їх життя необхідні кошти, які і формуються за рахунок **перерозподілу** національного доходу, унаслідок якого утворюються **вторинні доходи**.

У здійсненні перерозподілу вирішальну роль відіграє держава. Через державний бюджет вона акумулює частину національного доходу. Ця частина формується переважно шляхом стягування податків. Отримані кошти держава спрямовує на фінансування охорони здоров'я, освіти, науки й на утримання інших бюджетних організацій та установ.

Поряд із цим перерозподіл здійснюється через ціни, його використовує як корпоративний сектор, так і держава. Остання найчастіше здійснює такий перерозподіл через фіксацію цін на певні товари (наприклад, на продукцію сільгоспвиробників, заробітну плату, скажімо, у випадку її заморожування тощо). Ще одним каналом перерозподілу є добровільні внески громадян у фонди різноманітних товариств, політичних партій тощо.

39. Сутність, етапи формування, структура та тенденції розвитку світового господарства

Світове господарство — це сукупність національних господарств, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин [1, с. 282].

Світове господарство як цілісна система склалося близько ста років тому на рубежі XIX-XX ст.

Основою його поступового формування став світовий ринок.

Основними етапами у розвитку світового господарства є:

- виникнення міжнародних монополій;
- територіальний поділ світу;
- виникнення соціалістичної системи;

— після другої світової війни почався процес якісної зміни системи світового господарства. Він в основному завершився у 1960-х роках, коли пішла в минуле колоніальна система і на світовій арені з'явилися молоді незалежні держави;

- три останні десятиріччя XX ст. вважаються початком нового періоду в розвитку світового господарства. Воно все більше набуває ознак цілісності. Цей процес проявляє себе у функціонуванні прямих зв'язків між підприємствами, об'єднаннями, у поглибленні процесів спеціалізації та кооперування виробництва, створенні міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств тощо;

- період — кінець XX — початок XXI ст. характеризується насамперед тим, що світове господарство, зберігаючи багато протиріч і різнопланових тенденцій, є ціліснішим, інтегрованішим і динамічнішим, ніж у середині XX ст.

Світове господарство розвивається під впливом різноманітних чинників, які надають йому високого динамізму та нових якостей, основними серед яких є:

- розвиток НТП і перетворення інформаційних технологій на найважливіший чинник світової економіки;
- зростаюча взаємозалежність національних господарств, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- поглиблений розвиток МПП: міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва;
- інтенсифікація міжнародного руху факторів виробництва: робочої сили, капіталів, технологій, інформації, засобів виробництва;
- загострення енергетичної і продовольчої проблем;
- формування самостійної фінансової системи, безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів та ін.

39. Сутність, етапи формування, структура та тенденції розвитку світового господарства

Світове господарство — це сукупність національних господарств, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин [1, с. 282].

Світове господарство як цілісна система склалося близько ста років тому на рубежі XIX-XX ст.

Основою його поступового формування став світовий ринок.

Основними етапами у розвитку світового господарства є:

- виникнення міжнародних монополій;
- територіальний поділ світу;
- виникнення соціалістичної системи;

— після другої світової війни почався процес якісної зміни системи світового господарства. Він в основному завершився у 1960-х роках, коли пішла в минуле колоніальна система і на світовій арені з'явилися молоді незалежні держави;

- три останні десятиріччя XX ст. вважаються початком нового періоду в розвитку світового господарства. Воно все більше набуває ознак цілісності. Цей процес проявляє себе у функціонуванні прямих зв'язків між підприємствами, об'єднаннями, у поглибленні процесів спеціалізації та кооперування виробництва, створенні міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств тощо;

- період — кінець XX — початок XXI ст. характеризується насамперед тим, що світове господарство, зберігаючи багато протиріч і різнопланових тенденцій, є ціліснішим, інтегрованішим і динамічнішим, ніж у середині XX ст.

Світове господарство розвивається під впливом різноманітних чинників, які надають йому високого динамізму та нових якостей, основними серед яких є:

- розвиток НТП і перетворення інформаційних технологій на найважливіший чинник світової економіки;
- зростаюча взаємозалежність національних господарств, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- поглиблений розвиток МПП: міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва;
- інтенсифікація міжнародного руху факторів виробництва: робочої сили, капіталів, технологій, інформації, засобів виробництва;
- загострення енергетичної і продовольчої проблем;
- формування самостійної фінансової системи, безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів та ін.

Внаслідок дії цих чинників утверджується тенденція до зростання взаємозалежності, інтеграції країн, інтернаціоналізації процесів виробництва та інших складових господарського життя світової економіки.

У загальному вигляді світове господарство включає дві складові: національні господарства та міжнародні економічні зв'язки між країнами-партнерами. Міжнародні економічні відносини (зв'язки) є похідними від національних відносин, але їх розвиток генерує зростання національних економік.

Суб'єктами світового господарства є:

- на мікроекономічному рівні: юридичні (фірми) та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, пов'язані з рухом товарів, факторів виробництва тощо;
- на макроекономічному рівні: країни, їх регіональні й муніципальні суб'єкти, інтеграційні об'єднання країн, світове господарство загалом в умовах глобалізації фінансових ринків;
- на маркоекономічному та глобальному рівнях: транснаціональні корпорації і транснаціональні банки;
- на наднаціональному рівні: міжнародні організації та наднаціональні інститути [2].

Світове господарство динамічно розвивається. Серед тенденцій, які визначають його сучасний стан, перспективи розвитку, наступні:

- розширення сфери дії принципів ринкової економіки;
 - включення у сферу всесвітніх господарських зв'язків абсолютної більшості країн планети та посилення у розвитку кожної з них зовнішнього фактора;
 - координація дій суб'єктів світового господарства з метою формування єдиної економічної стратегії з урахуванням інтересів країн світового співтовариства;
 - формування нової системи міжнародного поділу праці, характерною ознакою якої є перетворення групи економічно розвинених країн на центр науково-технічного прогресу, творців передових технологій, інновацій тощо;
- формування регіональних союзів груп країн світу [3].

Примітки

1. Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К. : КНЕУ, 2001. — 328 с.

У підручниках, навчальних посібниках знаходимо й такі визначення (Зази́мко А. З. Політична економія: Структурно-логічний навч. посіб. — К. : КНЕУ, 2005. — С. 330):

- «Світове господарство — це система міжнародного поділу праці та економічних відносин національних господарств. Поєднує в одне ціле всі міжнародні торговельно-економічні, фінансові та науково-технічні зв'язки».

Внаслідок дії цих чинників утверджується тенденція до зростання взаємозалежності, інтеграції країн, інтернаціоналізації процесів виробництва та інших складових господарського життя світової економіки.

У загальному вигляді світове господарство включає дві складові: національні господарства та міжнародні економічні зв'язки між країнами-партнерами. Міжнародні економічні відносини (зв'язки) є похідними від національних відносин, але їх розвиток генерує зростання національних економік.

Суб'єктами світового господарства є:

- на мікроекономічному рівні: юридичні (фірми) та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, пов'язані з рухом товарів, факторів виробництва тощо;
- на макроекономічному рівні: країни, їх регіональні й муніципальні суб'єкти, інтеграційні об'єднання країн, світове господарство загалом в умовах глобалізації фінансових ринків;
- на маркоекономічному та глобальному рівнях: транснаціональні корпорації і транснаціональні банки;
- на наднаціональному рівні: міжнародні організації та наднаціональні інститути [2].

Світове господарство динамічно розвивається. Серед тенденцій, які визначають його сучасний стан, перспективи розвитку, наступні:

- розширення сфери дії принципів ринкової економіки;
 - включення у сферу всесвітніх господарських зв'язків абсолютної більшості країн планети та посилення у розвитку кожної з них зовнішнього фактора;
 - координація дій суб'єктів світового господарства з метою формування єдиної економічної стратегії з урахуванням інтересів країн світового співтовариства;
 - формування нової системи міжнародного поділу праці, характерною ознакою якої є перетворення групи економічно розвинених країн на центр науково-технічного прогресу, творців передових технологій, інновацій тощо;
- формування регіональних союзів груп країн світу [3].

Примітки

1. Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К. : КНЕУ, 2001. — 328 с.

У підручниках, навчальних посібниках знаходимо й такі визначення (Зази́мко А. З. Політична економія: Структурно-логічний навч. посіб. — К. : КНЕУ, 2005. — С. 330):

- «Світове господарство — це система міжнародного поділу праці та економічних відносин національних господарств. Поєднує в одне ціле всі міжнародні торговельно-економічні, фінансові та науково-технічні зв'язки».

- «Світове господарство — це складна система національних господарств окремих країн та їхніх угруповань, що взаємозв'язані міжнародними відносинами (МЕВ) на основі міжнародного поділу праці; система, яка складається з національно-економічних підсистем».

2. У 2001 р. в світі налічувалося до 230 держав, відокремлених між собою приблизно 260 сухопутними кордонами. В обігу налічується понад 300 найменувань грошей. Нації і народності розмовляють більше ніж 2800 мовами.

Більша частина з них існує в умовах докапіталістичних формацій, поєднуючи різні способи виробництва (Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — С. 85).

ООН класифікує країни за станом соціально-економічного розвитку таким чином: промислово розвинуті; країни з перехідною економікою; країни, що розвиваються (Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: підручник. — К.: Знання, 2007. — С. 240-245):

Згідно з класифікацією Світового банку, за рівнем доходу економіка країни може визначатися як економіка з низьким доходом, середнім доходом (який може бути нижчим, середнім та вищим) та економіка з високим доходом.

Таблиця

Суб'єкти світового господарства

Загальна назва суб'єктів	Назва конкретних суб'єктів
Національні економіки	США, Китай, Росія, Україна та ін.
Міжнародні монополії, ТНК, фірми	Головні суб'єкти світової економіки, які мають необмежену владу у світі
Регіональні об'єднання держав, інтеграції	Країни ОПЕК, європейські країни (ЄС); країни ОЕСР, АСЕАН та ін.
Міжнародні економічні інститути, організації	ООН та її інститути, МББР, СОТ тощо

Класифікація Світового банку охоплює 209 країн:

- країни з низьким доходом — 64 держави, в яких ВВП на душу населення становить менше 725 дол. США;

- країни середнім доходом, які поділяються на: а) країни з нижчим середнім доходом — 66 держав з ВВП на душу населення — 726 до 2895 дол. США; б) країни з вищим середнім доходом — 35 держав, в яких ВВП на душу населення — 2896 — 8995 дол. США;

- країни з високим доходом — 44 держави, в яких ВВП на душу населення становить 8995 дол. США і вище. Більшість країн з високим рівнем доходу — це індустріальні, промислово розвинуті країни.

3. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Реженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук, проф. В.Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.

- «Світове господарство — це складна система національних господарств окремих країн та їхніх угруповань, що взаємозв'язані міжнародними відносинами (МЕВ) на основі міжнародного поділу праці; система, яка складається з національно-економічних підсистем».

2. У 2001 р. в світі налічувалося до 230 держав, відокремлених між собою приблизно 260 сухопутними кордонами. В обігу налічується понад 300 найменувань грошей. Нації і народності розмовляють більше ніж 2800 мовами.

Більша частина з них існує в умовах докапіталістичних формацій, поєднуючи різні способи виробництва (Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В.І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — С. 85).

ООН класифікує країни за станом соціально-економічного розвитку таким чином: промислово розвинуті; країни з перехідною економікою; країни, що розвиваються (Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: підручник. — К.: Знання, 2007. — С. 240-245):

Згідно з класифікацією Світового банку, за рівнем доходу економіка країни може визначатися як економіка з низьким доходом, середнім доходом (який може бути нижчим, середнім та вищим) та економіка з високим доходом.

Таблиця

Суб'єкти світового господарства

Загальна назва суб'єктів	Назва конкретних суб'єктів
Національні економіки	США, Китай, Росія, Україна та ін.
Міжнародні монополії, ТНК, фірми	Головні суб'єкти світової економіки, які мають необмежену владу у світі
Регіональні об'єднання держав, інтеграції	Країни ОПЕК, європейські країни (ЄС); країни ОЕСР, АСЕАН та ін.
Міжнародні економічні інститути, організації	ООН та її інститути, МББР, СОТ тощо

Класифікація Світового банку охоплює 209 країн:

- країни з низьким доходом — 64 держави, в яких ВВП на душу населення становить менше 725 дол. США;

- країни середнім доходом, які поділяються на: а) країни з нижчим середнім доходом — 66 держав з ВВП на душу населення — 726 до 2895 дол. США; б) країни з вищим середнім доходом — 35 держав, в яких ВВП на душу населення — 2896 — 8995 дол. США;

- країни з високим доходом — 44 держави, в яких ВВП на душу населення становить 8995 дол. США і вище. Більшість країн з високим рівнем доходу — це індустріальні, промислово розвинуті країни.

3. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Реженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук, проф. В.Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.

40. Міжнародний поділ праці: сутність, форми прояву та розвитку

Міжнародний поділ праці — це процес відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності [1, с. 448].

Економічний обмін між країнами зумовлений: загальним поділом праці (між великими сферами економіки: промисловістю, сільським господарством, будівництвом та ін.); частковим поділом праці (між галузями та всередині галузей цих сфер); одиничним поділом праці (всередині підприємства) [2, с. 602-603].

Міжнародний поділ праці має внутрішню структуру і відповідні форми розвитку. Основними формами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація і міжнародне кооперування праці.

Під **міжнародною спеціалізацією виробництва** (спеціалізація — це концентрація виробництва на випуску певної однорідної продукції) розуміють таку форму поділу праці між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва і усупільнення праці в світі відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв, виділення їх в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі і підгалузі, виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що спричиняє дедалі більш взаємне доповнення диференційованих національних комплексів.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається в двох видах: **виробничому і територіальному**. У виробничому аспекті — це міжгалузєва, внутрішньогалузєва спеціалізація та спеціалізація окремих підприємств. У територіальному — спеціалізація окремих країн, груп країн і регіонів на виробництві певних продуктів для світового ринку.

Відомі дві історичні форми міжнародної спеціалізації — міжгалузєва і внутрішньогалузєва [1, с.448-450]. **Міжгалузєва спеціалізація** передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва при відсутності цілого ряду інших галузей. **Внутрішньогалузєва спеціалізація** пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни. Ці країни мають приблизно однакову галузєву структуру виробництва і можливість окремої країни посісти певне місце у міжнародній спеціалізації шляхом

40. Міжнародний поділ праці: сутність, форми прояву та розвитку

Міжнародний поділ праці — це процес відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності [1, с. 448].

Економічний обмін між країнами зумовлений: загальним поділом праці (між великими сферами економіки: промисловістю, сільським господарством, будівництвом та ін.); частковим поділом праці (між галузями та всередині галузей цих сфер); одиничним поділом праці (всередині підприємства) [2, с. 602-603].

Міжнародний поділ праці має внутрішню структуру і відповідні форми розвитку. Основними формами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація і міжнародне кооперування праці.

Під **міжнародною спеціалізацією виробництва** (спеціалізація — це концентрація виробництва на випуску певної однорідної продукції) розуміють таку форму поділу праці між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва і усупільнення праці в світі відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв, виділення їх в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі і підгалузі, виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що спричиняє дедалі більш взаємне доповнення диференційованих національних комплексів.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається в двох видах: **виробничому і територіальному**. У виробничому аспекті — це міжгалузєва, внутрішньогалузєва спеціалізація та спеціалізація окремих підприємств. У територіальному — спеціалізація окремих країн, груп країн і регіонів на виробництві певних продуктів для світового ринку.

Відомі дві історичні форми міжнародної спеціалізації — міжгалузєва і внутрішньогалузєва [1, с.448-450]. **Міжгалузєва спеціалізація** передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва при відсутності цілого ряду інших галузей. **Внутрішньогалузєва спеціалізація** пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни. Ці країни мають приблизно однакову галузєву структуру виробництва і можливість окремої країни посісти певне місце у міжнародній спеціалізації шляхом

випуску найпомітнішої продукції, що залежить від рівня витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Основними формами прояву міжнародної спеціалізації виробництва є **предметна** (виробництво готових продуктів), **подетальна** (виробництво частин, компонентів продуктів), **технологічна**, або **стадійна спеціалізація** (здійснення окремих операцій або окремих технологічних процесів), наприклад, зварювання, термічна обробка, виробництво заготовок тощо.

Зворотним аспектом міжнародної спеціалізації виробництва є **міжнародна кооперація праці** — заснований на міжнародному поділі праці процес усупільнення виробництва через формування стабільних виробничих зв'язків між самостійними підприємствами (фірмами) різних країн з метою досягнення найбільшого економічного ефекту.

Міжнародна кооперація праці є конкретною формою інтеграції суспільно поділеної праці у світовому господарстві, яка поєднує діяльність працівників різних країн в однакових чи різних, але об'єднаних між собою процесах виробництва. Засновується вона на міжнародній спеціалізації виробництва. Саме тому міжнародна кооперація і міжнародна спеціалізація виробництва є не лише формами міжнародного поділу праці, а і його сутнісними ознаками.

За своєю економічною природою міжнародна кооперація праці є продуктивною силою, оскільки сприяє досягненню високих результатів у сфері виробництва, наукових досліджень, збуту продукції за значно менших витрат живої та уречевленої праці порівняно з витратами, необхідними для досягнення таких самих результатів окремими виробниками. Вона поєднує два взаємопов'язані процеси: узгодження виробництва певної продукції та обмін продукцією між суб'єктами міжнародної кооперації праці.

Відповідно до документів Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) формами міжнародної кооперації праці є спільне виробництво; підрядна кооперація; поставки у межах ліцензійних угод; доповнення виробничих потужностей партнера; розподіл виробничих програм (спеціалізація); організація спільних підприємств.

Кожна країна, виходячи з принципу порівняльних переваг, намагається вивозити ті товари, витрати на виробництво яких у неї нижчі, ніж інтернаціональні, а завозити ті, виробництво яких у себе в країні обходиться дорожче, ніж в інших державах. На цьому принципі формується торговельна політика будь-якої країни.

Показник участі країни у міжнародному поділі праці:

$$\text{Експортна квота} = \frac{\text{Обсяг експорту}}{\text{Обсяг ВВП}} \times 100 \%$$

випуску найпомітнішої продукції, що залежить від рівня витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Основними формами прояву міжнародної спеціалізації виробництва є **предметна** (виробництво готових продуктів), **подетальна** (виробництво частин, компонентів продуктів), **технологічна**, або **стадійна спеціалізація** (здійснення окремих операцій або окремих технологічних процесів), наприклад, зварювання, термічна обробка, виробництво заготовок тощо.

Зворотним аспектом міжнародної спеціалізації виробництва є **міжнародна кооперація праці** — заснований на міжнародному поділі праці процес усупільнення виробництва через формування стабільних виробничих зв'язків між самостійними підприємствами (фірмами) різних країн з метою досягнення найбільшого економічного ефекту.

Міжнародна кооперація праці є конкретною формою інтеграції суспільно поділеної праці у світовому господарстві, яка поєднує діяльність працівників різних країн в однакових чи різних, але об'єднаних між собою процесах виробництва. Засновується вона на міжнародній спеціалізації виробництва. Саме тому міжнародна кооперація і міжнародна спеціалізація виробництва є не лише формами міжнародного поділу праці, а і його сутнісними ознаками.

За своєю економічною природою міжнародна кооперація праці є продуктивною силою, оскільки сприяє досягненню високих результатів у сфері виробництва, наукових досліджень, збуту продукції за значно менших витрат живої та уречевленої праці порівняно з витратами, необхідними для досягнення таких самих результатів окремими виробниками. Вона поєднує два взаємопов'язані процеси: узгодження виробництва певної продукції та обмін продукцією між суб'єктами міжнародної кооперації праці.

Відповідно до документів Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) формами міжнародної кооперації праці є спільне виробництво; підрядна кооперація; поставки у межах ліцензійних угод; доповнення виробничих потужностей партнера; розподіл виробничих програм (спеціалізація); організація спільних підприємств.

Кожна країна, виходячи з принципу порівняльних переваг, намагається вивозити ті товари, витрати на виробництво яких у неї нижчі, ніж інтернаціональні, а завозити ті, виробництво яких у себе в країні обходиться дорожче, ніж в інших державах. На цьому принципі формується торговельна політика будь-якої країни.

Показник участі країни у міжнародному поділі праці:

$$\text{Експортна квота} = \frac{\text{Обсяг експорту}}{\text{Обсяг ВВП}} \times 100 \%$$

Міжнародний поділ праці забезпечує державам певні переваги. Завдяки участі в ньому вони можуть підвищити ефективність національної економіки та добробут свого населення.

Під впливом нового етапу розгортання НТР у міжнародному поділі праці відбуваються наступні зміни: на перший план виходять спеціалізація і кооперування у виробництві наукомісткої продукції, застосування прогресивних технологій, виготовлення нових матеріалів; поява автоматизованих систем збору, обробки, зберігання, передачі та використання науково-технічних знань та інформації значно розширили місткість світового ринку інформаційних технологій та послуг; інтернаціоналізація функціонування і розвитку сфери послуг та світової інфраструктури значно впливають на поглиблення міжнародного поділу праці.

На протікання цих процесів впливає жорстка конкурентна боротьба між суб'єктами світового господарства.

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В. С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001.- 508 с.

Спочатку розподіл праці зароджується в межах країн, потім охоплює сусідні країни і зрештою весь світ.

Першими прикладами міжнародного поділу й міжнародної кооперації праці є події 30-тисячолітньої давнини: жителі Нової Гвінеї зі стовбурів хлібного дерева робили парусні човни, які були придатні для тривалих морських переходів, і долали на них відстані в тисячі морських миль до узбережжя Австралії, островів Фіджі, Самоа, Тонга. Про це свідчать знайдені там предмети повсякденного вжитку, які ідентичні тим, якими користувалися самі гвінейці.

До промислового перевороту (кінець XVIII — перша половина XIX ст.) міжнародний поділ праці як вищий ступінь суспільного поділу праці базувався на відмінностях в природно-кліматичних умовах виробництва (клімат, ґрунти, надра, водні і лісові ресурси).

На індустріальній стадії виробництва посилюється спеціалізація, яка ґрунтується на відмінностях країн за іншими факторами: капітал, праця, підприємницькі здібності, знання.

2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

Міжнародний поділ праці забезпечує державам певні переваги. Завдяки участі в ньому вони можуть підвищити ефективність національної економіки та добробут свого населення.

Під впливом нового етапу розгортання НТР у міжнародному поділі праці відбуваються наступні зміни: на перший план виходять спеціалізація і кооперування у виробництві наукомісткої продукції, застосування прогресивних технологій, виготовлення нових матеріалів; поява автоматизованих систем збору, обробки, зберігання, передачі та використання науково-технічних знань та інформації значно розширили місткість світового ринку інформаційних технологій та послуг; інтернаціоналізація функціонування і розвитку сфери послуг та світової інфраструктури значно впливають на поглиблення міжнародного поділу праці.

На протікання цих процесів впливає жорстка конкурентна боротьба між суб'єктами світового господарства.

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В. С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001.- 508 с.

Спочатку розподіл праці зароджується в межах країн, потім охоплює сусідні країни і зрештою весь світ.

Першими прикладами міжнародного поділу й міжнародної кооперації праці є події 30-тисячолітньої давнини: жителі Нової Гвінеї зі стовбурів хлібного дерева робили парусні човни, які були придатні для тривалих морських переходів, і долали на них відстані в тисячі морських миль до узбережжя Австралії, островів Фіджі, Самоа, Тонга. Про це свідчать знайдені там предмети повсякденного вжитку, які ідентичні тим, якими користувалися самі гвінейці.

До промислового перевороту (кінець XVIII — перша половина XIX ст.) міжнародний поділ праці як вищий ступінь суспільного поділу праці базувався на відмінностях в природно-кліматичних умовах виробництва (клімат, ґрунти, надра, водні і лісові ресурси).

На індустріальній стадії виробництва посилюється спеціалізація, яка ґрунтується на відмінностях країн за іншими факторами: капітал, праця, підприємницькі здібності, знання.

2. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

Таблиця

Сфери міжнародного кооперування

Назва сфер	Зміст кооперування
Міжнародне виробничо-технічне кооперування	До цієї сфери належать відносини, щодо використання різних прав власності: ліцензій, патентів тощо; підрядне кооперування у здійсненні будівельних і монтажних робіт; удосконалення управління виробництвом; стандартизація, уніфікація, сертифікація, розподіл виробничих програм.
Реалізація кооперованої продукції	Відносини при кооперуванні розраховані на довгостроковий період. Як правило, кооперовані відносини продовжуються після закінчення строку дії угоди про кооперацію.
Після продажне обслуговування техніки	Спрямоване на вирішення питань технічного обслуговування реалізованої продукції.

Таблиця

Сфери міжнародного кооперування

Назва сфер	Зміст кооперування
Міжнародне виробничо-технічне кооперування	До цієї сфери належать відносини, щодо використання різних прав власності: ліцензій, патентів тощо; підрядне кооперування у здійсненні будівельних і монтажних робіт; удосконалення управління виробництвом; стандартизація, уніфікація, сертифікація, розподіл виробничих програм.
Реалізація кооперованої продукції	Відносини при кооперуванні розраховані на довгостроковий період. Як правило, кооперовані відносини продовжуються після закінчення строку дії угоди про кооперацію.
Після продажне обслуговування техніки	Спрямоване на вирішення питань технічного обслуговування реалізованої продукції.

41. Інтернаціоналізація виробництва як всеохоплююча тенденція розвитку сучасного світового господарства

Економічною формою розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усупільнення виробництва є інтернаціоналізація.

Розрізняють поняття «інтернаціоналізація виробництва», «інтернаціоналізація капіталу», «інтернаціоналізація господарського життя» [1, с. 451-453].

Інтернаціоналізація виробництва — це встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що відбувається у світовому масштабі.

Інтернаціоналізація капіталу — це процес переплетіння і об'єднання національних капіталів, що проявляється як у створенні окремими компаніями об'єктів в інших державах, так і в розвитку міжнародних форм зв'язків і контактів між капіталами різних країн.

Інтернаціоналізація господарського життя — це зближення економік країн, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності, збільшенні міжнародного товарообороту, русі капіталів і робочої сили, взаємному впливові на найважливіші економічні процеси в країнах, у тому числі на динаміку цін, ставки відсотка тощо.

Інтернаціоналізація господарського життя почалася за доби великого машинного виробництва. У її розвитку виділяють три етапи (табл.).

Таблиця

Етапи інтернаціоналізації господарського життя

Етапи інтернаціоналізації господарського життя	Зміст етапів
Перший етап (приблизно Кінець XVIII — XIX ст.)	Проста кооперація, найпростіші форми — зовнішня торгівля
Другий етап (кінець XIX — середина XX ст.)	Розвиток складної кооперації: ґрунтується на міжнародному поділі праці (загальному, частковому, одиничному, поопераційному)
Третій (сучасний, розпочався із середини XX ст.)	Набуває комплексного характеру, поширюється практично на всі галузі виробничої та невиробничої сфер, на всі країни світу

Новий сучасний етап інтернаціоналізації породжений науково-технічною революцією.

Вирізняють два рівні інтернаціоналізації: мікро- та макрорівень. На **мікрорівні** інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до

41. Інтернаціоналізація виробництва як всеохоплююча тенденція розвитку сучасного світового господарства

Економічною формою розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усупільнення виробництва є інтернаціоналізація.

Розрізняють поняття «інтернаціоналізація виробництва», «інтернаціоналізація капіталу», «інтернаціоналізація господарського життя» [1, с. 451-453].

Інтернаціоналізація виробництва — це встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що відбувається у світовому масштабі.

Інтернаціоналізація капіталу — це процес переплетіння і об'єднання національних капіталів, що проявляється як у створенні окремими компаніями об'єктів в інших державах, так і в розвитку міжнародних форм зв'язків і контактів між капіталами різних країн.

Інтернаціоналізація господарського життя — це зближення економік країн, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності, збільшенні міжнародного товарообороту, русі капіталів і робочої сили, взаємному впливові на найважливіші економічні процеси в країнах, у тому числі на динаміку цін, ставки відсотка тощо.

Інтернаціоналізація господарського життя почалася за доби великого машинного виробництва. У її розвитку виділяють три етапи (табл.).

Таблиця

Етапи інтернаціоналізації господарського життя

Етапи інтернаціоналізації господарського життя	Зміст етапів
Перший етап (приблизно Кінець XVIII — XIX ст.)	Проста кооперація, найпростіші форми — зовнішня торгівля
Другий етап (кінець XIX — середина XX ст.)	Розвиток складної кооперації: ґрунтується на міжнародному поділі праці (загальному, частковому, одиничному, поопераційному)
Третій (сучасний, розпочався із середини XX ст.)	Набуває комплексного характеру, поширюється практично на всі галузі виробничої та невиробничої сфер, на всі країни світу

Новий сучасний етап інтернаціоналізації породжений науково-технічною революцією.

Вирізняють два рівні інтернаціоналізації: мікро- та макрорівень. На **мікрорівні** інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до

міжнародних операцій, якому притаманний переважно стабільний характер. На **макрорівні** вона виявляється в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва.

Інтернаціоналізація виробництва сприяє зростанню ефективності виробництва в окремих країнах, прискореному розвитку науки і техніки, підвищенню життєвого рівня населення.

Інтернаціоналізація господарського життя посилює взаємозалежності національних відтворювальних процесів на світовому ринку; породжує тенденцію до вирівнювання умов виробництва в різних країнах, рівня витрат виробництва, продуктивності праці, норми прибутку тощо.

Закон інтернаціоналізації діє з різною інтенсивністю в тих чи інших регіонах світового господарства.

Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя використовується ряд показників: експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторговельна квота, вартісний обсяг експорту на душу населення, обсяг нагромаджених зарубіжних капіталовкладень у країні щодо ВВП, частка іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країн та ін.

Інтернаціоналізація господарського життя є одним із системоутворюючих факторів світового господарства. З посиленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

Ключовою сучасною тенденцією інтернаціоналізації є **транснаціоналізація** (детальніше — 16.2.2). Транснаціоналізація проявляється у формуванні внутрішньокорпоративних міжнародних ринків, які охоплюють переважну частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили, а також у зростанні кількості транснаціональних корпорацій і розширенні масштабів їх діяльності. Транснаціональні компанії є, з одного боку, наслідком, а з іншого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже, і розгортання інтернаціоналізації [2].

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001. — 508 с.

Інтернаціоналізація виробництва означає не що інше, як поступовий вихід виробництва за межі окремої країни та формування його міжнаціональних форм у рамках світового господарства.

Інтернаціоналізація виробництва — об'єктивний процес, що є наслідком поглиблення міжнародного поділу праці і становить основу розвитку всіх форм

міжнародних операцій, якому притаманний переважно стабільний характер. На **макрорівні** вона виявляється в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва.

Інтернаціоналізація виробництва сприяє зростанню ефективності виробництва в окремих країнах, прискореному розвитку науки і техніки, підвищенню життєвого рівня населення.

Інтернаціоналізація господарського життя посилює взаємозалежності національних відтворювальних процесів на світовому ринку; породжує тенденцію до вирівнювання умов виробництва в різних країнах, рівня витрат виробництва, продуктивності праці, норми прибутку тощо.

Закон інтернаціоналізації діє з різною інтенсивністю в тих чи інших регіонах світового господарства.

Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя використовується ряд показників: експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторговельна квота, вартісний обсяг експорту на душу населення, обсяг нагромаджених зарубіжних капіталовкладень у країні щодо ВВП, частка іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країн та ін.

Інтернаціоналізація господарського життя є одним із системоутворюючих факторів світового господарства. З посиленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

Ключовою сучасною тенденцією інтернаціоналізації є **транснаціоналізація** (детальніше — 16.2.2). Транснаціоналізація проявляється у формуванні внутрішньокорпоративних міжнародних ринків, які охоплюють переважну частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили, а також у зростанні кількості транснаціональних корпорацій і розширенні масштабів їх діяльності. Транснаціональні компанії є, з одного боку, наслідком, а з іншого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже, і розгортання інтернаціоналізації [2].

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001. — 508 с.

Інтернаціоналізація виробництва означає не що інше, як поступовий вихід виробництва за межі окремої країни та формування його міжнаціональних форм у рамках світового господарства.

Інтернаціоналізація виробництва — об'єктивний процес, що є наслідком поглиблення міжнародного поділу праці і становить основу розвитку всіх форм

міжнародних економічних відносин. Значний вплив на неї справляє інтернаціоналізація капіталу.

Якщо інтернаціоналізація виробництва є об'єктивною основою інтернаціоналізації капіталу, то в свою чергу остання сприяє поглибленню інтернаціоналізації виробництва, веде до інтенсифікації господарських зв'язків між країнами.

Важливу роль у процесі інтернаціоналізації капіталу відіграють вивезення капіталу, міграція капіталу між промислово розвинутими країнами, що посилилась з кінця 50-х років ХХ ст. Одним з проявів даного процесу є виникнення транснаціональних компаній, утворення міжнародних (міжнаціональних) промислових, банківських та інших об'єднань.

Інтернаціоналізація господарського життя охоплює продуктивні сили і виробничі відносини, проявляється як у сфері виробництва матеріальних благ, так і у сфері розподілу, обміну та споживання.

2. ТНК є центрами координації і двигунами світового виробництва й обміну. ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. Розвиваючись з одногалузевих елементів національних господарських систем, сучасні ТНК перетворились на міжгалузеві внутрішньо диверсифіковані комплекси з інтернаціональним масштабом операцій.

ТНК — найдинамічніший структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси НТР вони значно перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а відтак здатні поєднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

ТНК виступають основною рушійною силою інтернаціоналізації. До початку 90-х років практично не залишилось жодної країни в світі, не охопленої їх виробничо-інвестиційними операціями.

Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, ТНК закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

Визначаючи масштаби діяльності ТНК, слід зазначити, що найбільші з них навіть перевищують розміри ВВП окремих країн і сьогодні не виникає сумнівів, що показник зростання ТНК перевищує показник багатьох країн світу. При цьому 300 корпорацій розпоряджаються 75 % валового продукту світу. На іноземні філії припадає 1/10 світового ВВП. Кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30-50 галузей. У групі 100 головних промислових фірм Англії багатогалузевими є 96, у Німеччині — 78, у Франції — 84, в Італії — 90. 500 світових гігантів реалізують 80 % усієї виробничої продукції електроніки і хімії, 95 % фармацевтики, 76 % машинобудування

(Доклад о мировых инвестициях 2003. Организация Объединенных Наций //www.untad.org/wir).

міжнародних економічних відносин. Значний вплив на неї справляє інтернаціоналізація капіталу.

Якщо інтернаціоналізація виробництва є об'єктивною основою інтернаціоналізації капіталу, то в свою чергу остання сприяє поглибленню інтернаціоналізації виробництва, веде до інтенсифікації господарських зв'язків між країнами.

Важливу роль у процесі інтернаціоналізації капіталу відіграють вивезення капіталу, міграція капіталу між промислово розвинутими країнами, що посилилась з кінця 50-х років ХХ ст. Одним з проявів даного процесу є виникнення транснаціональних компаній, утворення міжнародних (міжнаціональних) промислових, банківських та інших об'єднань.

Інтернаціоналізація господарського життя охоплює продуктивні сили і виробничі відносини, проявляється як у сфері виробництва матеріальних благ, так і у сфері розподілу, обміну та споживання.

2. ТНК є центрами координації і двигунами світового виробництва й обміну. ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. Розвиваючись з одногалузевих елементів національних господарських систем, сучасні ТНК перетворились на міжгалузеві внутрішньо диверсифіковані комплекси з інтернаціональним масштабом операцій.

ТНК — найдинамічніший структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси НТР вони значно перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а відтак здатні поєднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

ТНК виступають основною рушійною силою інтернаціоналізації. До початку 90-х років практично не залишилось жодної країни в світі, не охопленої їх виробничо-інвестиційними операціями.

Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, ТНК закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

Визначаючи масштаби діяльності ТНК, слід зазначити, що найбільші з них навіть перевищують розміри ВВП окремих країн і сьогодні не виникає сумнівів, що показник зростання ТНК перевищує показник багатьох країн світу. При цьому 300 корпорацій розпоряджаються 75 % валового продукту світу. На іноземні філії припадає 1/10 світового ВВП. Кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30-50 галузей. У групі 100 головних промислових фірм Англії багатогалузевими є 96, у Німеччині — 78, у Франції — 84, в Італії — 90. 500 світових гігантів реалізують 80 % усієї виробничої продукції електроніки і хімії, 95 % фармацевтики, 76 % машинобудування

(Доклад о мировых инвестициях 2003. Организация Объединенных Наций //www.untad.org/wir).

42. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, етапи розвитку, рівні, форми, типи

Міжнародна економічна інтеграція — процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами [1, с. 598].

Міжнародна економічна інтеграція — процес зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн, спрямованих на створення єдиного господарського механізму [2, с. 477].

Інтеграція має наступні рівні:

1) взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення транснаціональних корпорацій);

2) взаємодія на рівні держав, партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;

3) інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Еволюція міжнародної економічної інтеграції відбувалася у кілька етапів. Кожен етап інтеграції має свої особливості (табл.).

Таблиця

Етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції

Назва етапу	Зміст етапу
Преференційні торговельні Угоди	Перший етап регіонального інтеграційного процесу. Його характеризує особливий пільговий економічний режим, наданий однією державою іншій без поширення його на треті країни, або між уже існуючими інтеграційними об'єднаннями і окремою країною чи групою країн: знижки (відміни) стосовно митних зборів на імпортовані товари, пільгове кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціальний валютний режим, фінансова і технічна допомога.
Зона вільної Торгівлі	Передбачає добровільну відмову країни від захисту своїх національних ринків тільки у відносинах зі своїми партнерами по об'єднанню і збереження національних митних тарифів у відносинах з іншими країнами.
Митний союз	Вільне переміщення товарів та послуг усередині угруповання доповнює єдиний митний тариф щодо третіх країн.
Спільний Ринок	Ліквідовуються бар'єри між країнами у взаємній торгівлі для переміщення робочої сили, капіталу, технологій.
Економічний і валютний союз	Передбачає на додачу всіх вищеперелічених заходів проведення державами-учасниками єдиної економічної політики.
Політичний союз	Передбачає перетворення зрілого єдиного ринкового простору на цілісний господарсько-політичний організм.

42. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, етапи розвитку, рівні, форми, типи

Міжнародна економічна інтеграція — процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами [1, с. 598].

Міжнародна економічна інтеграція — процес зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн, спрямованих на створення єдиного господарського механізму [2, с. 477].

Інтеграція має наступні рівні:

1) взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення транснаціональних корпорацій);

2) взаємодія на рівні держав, партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;

3) інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Еволюція міжнародної економічної інтеграції відбувалася у кілька етапів. Кожен етап інтеграції має свої особливості (табл.).

Таблиця

Етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції

Назва етапу	Зміст етапу
Преференційні торговельні Угоди	Перший етап регіонального інтеграційного процесу. Його характеризує особливий пільговий економічний режим, наданий однією державою іншій без поширення його на треті країни, або між уже існуючими інтеграційними об'єднаннями і окремою країною чи групою країн: знижки (відміни) стосовно митних зборів на імпортовані товари, пільгове кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціальний валютний режим, фінансова і технічна допомога.
Зона вільної Торгівлі	Передбачає добровільну відмову країни від захисту своїх національних ринків тільки у відносинах зі своїми партнерами по об'єднанню і збереження національних митних тарифів у відносинах з іншими країнами.
Митний союз	Вільне переміщення товарів та послуг усередині угруповання доповнює єдиний митний тариф щодо третіх країн.
Спільний Ринок	Ліквідовуються бар'єри між країнами у взаємній торгівлі для переміщення робочої сили, капіталу, технологій.
Економічний і валютний союз	Передбачає на додачу всіх вищеперелічених заходів проведення державами-учасниками єдиної економічної політики.
Політичний союз	Передбачає перетворення зрілого єдиного ринкового простору на цілісний господарсько-політичний організм.

Загальна особливість цих етапів полягає в тому, що між країнами, які вступили у той чи інший етап інтеграції, ліквідуються певні (залежно від рівня їх розвитку) економічні бар'єри. Внаслідок цього у межах інтеграційного об'єднання формується відносно замкнутий ринковий простір. Під дією ринкових регуляторів (цін, відсотків тощо) у ньому виникає ефективніша територіальна і галузева структура виробництва. Це забезпечує країнам-учасникам суттєву перевагу, оскільки зростає продуктивність праці, зникає необхідність у витратах на митний контроль за зовнішньоекономічними операціями [1, с.600].

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них виділяють:

- у Західній Європі — Європейський союз (ЄС) і Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ) [3];
- у Північній Америці — Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) [4];
- в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні — Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС) [5].

У процесі інтеграції окремі групи країн створюють одна одній більш сприятливі умови у внутрірегіональній торгівлі, наданні послуг, переміщенні факторів виробництва і загалом стимулюють розвиток міжнародних економічних відносин у рамках інтеграційних об'єднань.

Учасники інтеграційного процесу здійснюють глибший поділ праці, інтенсивніше обмінюються товарами, послугами, капіталами і робочою силою.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.

3. На західноєвропейських теренах міжнародна економічна інтеграція реалізується як трьохрівнева модель, що охоплює:

- мікрорівень (рівень корпорацій): окремі фірми вступають у прямі господарські зв'язки, розгортають інтеграційні процеси;
- міждержавний рівень: цілеспрямована діяльність держави щодо сприяння процесам переплітання праці і капіталу в межах групи країн;
- наднаціональний рівень: країни-учасниці добровільно передають союзу (наприклад, у ЄС; на початку 2010 р. кількість країн-учасниць ЄС — 27) певні політико-економічні функції, відмовляючись від суверенітету в цих галузях.

Основними чинниками західноєвропейської інтеграції є: приблизна однаковість рівнів економічного розвитку і ринкової зрілості; географічна близькість і тісні, історично сформовані економічні зв'язки країн, що інтегруються;

Загальна особливість цих етапів полягає в тому, що між країнами, які вступили у той чи інший етап інтеграції, ліквідуються певні (залежно від рівня їх розвитку) економічні бар'єри. Внаслідок цього у межах інтеграційного об'єднання формується відносно замкнутий ринковий простір. Під дією ринкових регуляторів (цін, відсотків тощо) у ньому виникає ефективніша територіальна і галузева структура виробництва. Це забезпечує країнам-учасникам суттєву перевагу, оскільки зростає продуктивність праці, зникає необхідність у витратах на митний контроль за зовнішньоекономічними операціями [1, с.600].

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них виділяють:

- у Західній Європі — Європейський союз (ЄС) і Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ) [3];
- у Північній Америці — Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) [4];
- в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні — Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС) [5].

У процесі інтеграції окремі групи країн створюють одна одній більш сприятливі умови у внутрірегіональній торгівлі, наданні послуг, переміщенні факторів виробництва і загалом стимулюють розвиток міжнародних економічних відносин у рамках інтеграційних об'єднань.

Учасники інтеграційного процесу здійснюють глибший поділ праці, інтенсивніше обмінюються товарами, послугами, капіталами і робочою силою.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.

3. На західноєвропейських теренах міжнародна економічна інтеграція реалізується як трьохрівнева модель, що охоплює:

- мікрорівень (рівень корпорацій): окремі фірми вступають у прямі господарські зв'язки, розгортають інтеграційні процеси;
- міждержавний рівень: цілеспрямована діяльність держави щодо сприяння процесам переплітання праці і капіталу в межах групи країн;
- наднаціональний рівень: країни-учасниці добровільно передають союзу (наприклад, у ЄС; на початку 2010 р. кількість країн-учасниць ЄС — 27) певні політико-економічні функції, відмовляючись від суверенітету в цих галузях.

Основними чинниками західноєвропейської інтеграції є: приблизна однаковість рівнів економічного розвитку і ринкової зрілості; географічна близькість і тісні, історично сформовані економічні зв'язки країн, що інтегруються;

спільність економічних та інших проблем у певних галузях (фінансів, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо); демонстраційний ефект економічних зрушень (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С. 600).

Принципи діяльності ЄАВТ суттєво відрізняються від принципів ЄС: за кожною країною зберігається зовнішньоторговельна автономія і власні мита в торгівлі з третіми країнами, не існує єдиного митного тарифу; немає наднаціональних органів; країни-члени не відмовляються від свого суверенітету. З моменту створення ЄАВТ у 1960 р. ця організація дуже змінилася в плані складу держав-учасниць. Спочатку, в 1973 р., вийшли з її складу, у зв'язку з приєднанням до ЄС, Данія і Велика Британія, в 1986 р. — Португалія, а в 1995 р., з тих же причин, — Австрія, Фінляндія, Швеція. Таким чином, із держав-засновників ЄВАТ залишаються Швейцарія, потім до неї ввійшли Ісландія, Ліхтенштейн (Бочан І. О. Глобальна економіка: Підручник. — К.: Знання, 2007. — С. 158-159).

4. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) — Канада, Мексика, США. Її частка у світовій торгівлі становить 18,7%.

У 1991 р. утворено Південний спільний ринок (МЕРКОСУР) — Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай. Його частка у світовій торгівлі становить 1,5%.

5. Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) — Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Кірибати, Малайзія, Маршалові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Республіка Корея, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія. На його долю припадає 60% світового ВВП, 40% світової торгівлі.

У країнах з перехідною економікою: Співдружність Незалежних Держав (СНД).

У деяких регіонах світу утворюються торгові блоки, функціонують організації з реалізації спільних проектів. Особливо активно останнім часом діють економічні валютні союзи. Координувати економічну політику щодо обсягів виробництва відповідних товарів і політики цін покликані ОПЕК, Асоціація країн-експортерів залізної руди (АІЕК) та ін. Можливості цих організацій залежать від особливостей поточної фази відтворення у світовому господарстві, кон'юнктурних коливань, політики торгово-промислових корпорацій, які монополізують ринок або ціну.

Майже всі інтеграційні об'єднання вирішують подібні завдання, які зводяться до використання переваг масштабної економіки, утворення сприятливого зовнішньополітичного середовища, оптимізації торговельної політики, максимального сприяння структурній перебудові економіки, підтримання молодих галузей і забезпечення необхідних умов для створення нових.

Економічне зближення країн у регіональних межах створює сприятливі умови для фірм країн-учасниць економічної інтеграції, певною мірою захищає їх від конкуренції з фірмами третіх країн.

спільність економічних та інших проблем у певних галузях (фінансів, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо); демонстраційний ефект економічних зрушень (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — С. 600).

Принципи діяльності ЄАВТ суттєво відрізняються від принципів ЄС: за кожною країною зберігається зовнішньоторговельна автономія і власні мита в торгівлі з третіми країнами, не існує єдиного митного тарифу; немає наднаціональних органів; країни-члени не відмовляються від свого суверенітету. З моменту створення ЄАВТ у 1960 р. ця організація дуже змінилася в плані складу держав-учасниць. Спочатку, в 1973 р., вийшли з її складу, у зв'язку з приєднанням до ЄС, Данія і Велика Британія, в 1986 р. — Португалія, а в 1995 р., з тих же причин, — Австрія, Фінляндія, Швеція. Таким чином, із держав-засновників ЄВАТ залишаються Швейцарія, потім до неї ввійшли Ісландія, Ліхтенштейн (Бочан І. О. Глобальна економіка: Підручник. — К.: Знання, 2007. — С. 158-159).

4. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) — Канада, Мексика, США. Її частка у світовій торгівлі становить 18,7%.

У 1991 р. утворено Південний спільний ринок (МЕРКОСУР) — Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай. Його частка у світовій торгівлі становить 1,5%.

5. Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) — Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Кірибати, Малайзія, Маршалові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Республіка Корея, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія. На його долю припадає 60% світового ВВП, 40% світової торгівлі.

У країнах з перехідною економікою: Співдружність Незалежних Держав (СНД).

У деяких регіонах світу утворюються торгові блоки, функціонують організації з реалізації спільних проектів. Особливо активно останнім часом діють економічні валютні союзи. Координувати економічну політику щодо обсягів виробництва відповідних товарів і політики цін покликані ОПЕК, Асоціація країн-експортерів залізної руди (АІЕК) та ін. Можливості цих організацій залежать від особливостей поточної фази відтворення у світовому господарстві, кон'юнктурних коливань, політики торгово-промислових корпорацій, які монополізують ринок або ціну.

Майже всі інтеграційні об'єднання вирішують подібні завдання, які зводяться до використання переваг масштабної економіки, утворення сприятливого зовнішньополітичного середовища, оптимізації торговельної політики, максимального сприяння структурній перебудові економіки, підтримання молодих галузей і забезпечення необхідних умов для створення нових.

Економічне зближення країн у регіональних межах створює сприятливі умови для фірм країн-учасниць економічної інтеграції, певною мірою захищає їх від конкуренції з фірмами третіх країн.

43. Світова торгівля як форма міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини — це система економічних зв'язків між країнами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів (послуг), що вийшли за межі відповідних національних господарств [1, с.463]; це економічні відносини в системі світового господарства [2, с.480].

До основних форм МЕВ відносять: міжнародну торгівлю товарами і послугами; міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій; міжнародну міграцію робочої сили; науково-технічне співробітництво; валютно-кредитні відносини.

Міжнародна (світова) торгівля — форма МЕВ, що ґрунтується на глибокому міжнародному поділі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко-економічним рівнем, географічними та іншими умовами. На частку торгівлі припадає нині приблизно 80% всього обсягу міжнародних економічних відносин [3, с.109].

Світовий ринок — це розвинена сфера товарного обміну, що ґрунтується на міжнародному поділі праці. Характерною ознакою світового ринку є існування особливої системи — **світових цін**.

Для зовнішньої торгівлі важливе значення має конкурентоспроможність товарів, які продаються на світовому ринку. Зовнішня торгівля відбувається за світовими цінами, хоча на однаковий товар у межах світового ринку вони можуть бути різними.

Головними елементами зовнішньої торгівлі є експорт та імпорт. **Експорт** — продаж товарів та послуг зарубіжному контрагенту. **Імпорт** — придбання (купівля) в іноземного контрагента товарів та послуг. Сума експорту та імпорту становить **зовнішньоторговельний оборот**. Різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту складає **торговельне сальдо**, яке буває позитивним або активним (коли вартість вивезених товарів і послуг перевищує вартість ввезених) і від'ємним (за зворотного співвідношення).

Основними формами міжнародної торгівлі є: **біржова, аукціонна, міжнародні торги**.

Реальну результативність зовнішньої торгівлі відображає **платіжний баланс**, який складається з двох колонок — надходжень і платежів, тобто включає дві групи показників: надходження від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з інших країн (нерезидентів) і зовнішні видатки (платежі) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності даної країни (резидентів). Якщо надходження платежів перевищує видатки, то платіжний баланс вважається активним (має позитивне сальдо); у протилежному випадку — пасивним (має від'ємне сальдо).

43. Світова торгівля як форма міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини — це система економічних зв'язків між країнами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів (послуг), що вийшли за межі відповідних національних господарств [1, с.463]; це економічні відносини в системі світового господарства [2, с.480].

До основних форм МЕВ відносять: міжнародну торгівлю товарами і послугами; міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій; міжнародну міграцію робочої сили; науково-технічне співробітництво; валютно-кредитні відносини.

Міжнародна (світова) торгівля — форма МЕВ, що ґрунтується на глибокому міжнародному поділі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко-економічним рівнем, географічними та іншими умовами. На частку торгівлі припадає нині приблизно 80% всього обсягу міжнародних економічних відносин [3, с.109].

Світовий ринок — це розвинена сфера товарного обміну, що ґрунтується на міжнародному поділі праці. Характерною ознакою світового ринку є існування особливої системи — **світових цін**.

Для зовнішньої торгівлі важливе значення має конкурентоспроможність товарів, які продаються на світовому ринку. Зовнішня торгівля відбувається за світовими цінами, хоча на однаковий товар у межах світового ринку вони можуть бути різними.

Головними елементами зовнішньої торгівлі є експорт та імпорт. **Експорт** — продаж товарів та послуг зарубіжному контрагенту. **Імпорт** — придбання (купівля) в іноземного контрагента товарів та послуг. Сума експорту та імпорту становить **зовнішньоторговельний оборот**. Різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту складає **торговельне сальдо**, яке буває позитивним або активним (коли вартість вивезених товарів і послуг перевищує вартість ввезених) і від'ємним (за зворотного співвідношення).

Основними формами міжнародної торгівлі є: **біржова, аукціонна, міжнародні торги**.

Реальну результативність зовнішньої торгівлі відображає **платіжний баланс**, який складається з двох колонок — надходжень і платежів, тобто включає дві групи показників: надходження від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з інших країн (нерезидентів) і зовнішні видатки (платежі) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності даної країни (резидентів). Якщо надходження платежів перевищує видатки, то платіжний баланс вважається активним (має позитивне сальдо); у протилежному випадку — пасивним (має від'ємне сальдо).

Фундаментом платіжного балансу є **зовнішньоторговельний баланс**, який розраховується на основі даних статистики митних служб (враховуючи обсяги товарів, які реально перетинають кордони), тоді як платіжний баланс — за результатами експортних та імпорتنих надходжень. Часто виникають складнощі при розрахунку платіжного балансу, оскільки платежі та надходження до нього можуть у часі не збігатися з рухом товарів (послуг), а також у зв'язку зі здійсненням розрахунків у різних валютах за різними курсовими співвідношеннями [1, с. 304].

Внутрішня структура як торговельного, так особливо платіжного балансу, динамічна і мінлива. На їх стан впливає багато зовнішніх і внутрішніх факторів: циклічність економічного розвитку, динаміка світових цін (особливо на сировину), зміна курсів валют, зростання або зниження внутрішнього попиту на споживчі та інвестиційні товари, зовнішньоекономічна політика держави, що спрямована на зростання чи стримування експорту та імпорту [1, с. 304].

Особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі: перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП; зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок зростання питомої ваги продукції переробної промисловості; зниження частки сировинних товарів; щорічне оновлення більш ніж на третину асортименту продукції обробних галузей, насамперед електроніки; зростання частини взаємної торгівлі індустріально розвинених країн; зростання темпів торгівлі машинами та обладнанням на базі поглиблення міжнародного виробничого кооперування; розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау; множинність цін; зростання питомої ваги та значення світового ринку послуг [2, с. 489-490].

Основними суб'єктами міжнародної торгівлі є транснаціональні корпорації (ТНК), які контролюють понад 2/3 світової торгівлі.

Примітки

1. Беляев О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К. : КНЕУ, 2001. — 328 с. Історично найпершою економічною формою зв'язків між країнами була торгівля, яка зародилась у глибоку давнину. Поступово процес обміну ставав регулярним, охоплював спочатку території цілих держав, а з часом почав виходити за їх межі, набувати форми міжнародного обміну. У XIX ст. він набуває ознак світового ринку. **Світова ціна** — грошовий вираз інтернаціональної вартості товарів (послуг), що реалізуються (надаються) на зовнішньому ринку.

За об'єктами міжнародна торгівля поділяється на торгівлю товарами і торгівлю послугами. В цілому товарна структура міжнародної торгівлі групується відповідно до Стандартної міжнародної товарної класифікації ООН.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання-Прес, 2001. — 581 с.

3. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: Підручник. — К. : Знання, 2007. — 403 с.

Фундаментом платіжного балансу є **зовнішньоторговельний баланс**, який розраховується на основі даних статистики митних служб (враховуючи обсяги товарів, які реально перетинають кордони), тоді як платіжний баланс — за результатами експортних та імпорتنих надходжень. Часто виникають складнощі при розрахунку платіжного балансу, оскільки платежі та надходження до нього можуть у часі не збігатися з рухом товарів (послуг), а також у зв'язку зі здійсненням розрахунків у різних валютах за різними курсовими співвідношеннями [1, с. 304].

Внутрішня структура як торговельного, так особливо платіжного балансу, динамічна і мінлива. На їх стан впливає багато зовнішніх і внутрішніх факторів: циклічність економічного розвитку, динаміка світових цін (особливо на сировину), зміна курсів валют, зростання або зниження внутрішнього попиту на споживчі та інвестиційні товари, зовнішньоекономічна політика держави, що спрямована на зростання чи стримування експорту та імпорту [1, с. 304].

Особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі: перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП; зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок зростання питомої ваги продукції переробної промисловості; зниження частки сировинних товарів; щорічне оновлення більш ніж на третину асортименту продукції обробних галузей, насамперед електроніки; зростання частини взаємної торгівлі індустріально розвинених країн; зростання темпів торгівлі машинами та обладнанням на базі поглиблення міжнародного виробничого кооперування; розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау; множинність цін; зростання питомої ваги та значення світового ринку послуг [2, с. 489-490].

Основними суб'єктами міжнародної торгівлі є транснаціональні корпорації (ТНК), які контролюють понад 2/3 світової торгівлі.

Примітки

1. Беляев О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К. : КНЕУ, 2001. — 328 с. Історично найпершою економічною формою зв'язків між країнами була торгівля, яка зародилась у глибоку давнину. Поступово процес обміну ставав регулярним, охоплював спочатку території цілих держав, а з часом почав виходити за їх межі, набувати форми міжнародного обміну. У XIX ст. він набуває ознак світового ринку. **Світова ціна** — грошовий вираз інтернаціональної вартості товарів (послуг), що реалізуються (надаються) на зовнішньому ринку.

За об'єктами міжнародна торгівля поділяється на торгівлю товарами і торгівлю послугами. В цілому товарна структура міжнародної торгівлі групується відповідно до Стандартної міжнародної товарної класифікації ООН.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання-Прес, 2001. — 581 с.

3. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: Підручник. — К. : Знання, 2007. — 403 с.

44. Сутність, функції та форми міжнародного руху капіталів

Міжнародний рух капіталів (міжнародна міграція капіталу) визначається як переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання.

Причини вивозу капіталу: 1) відносний надлишок капіталу у країнах-експортерах; 2) неможливість вигідного застосування капіталу в межах власної національної економіки; 3) зростання попиту на вільний капітал з боку країн, що не мають в достатній кількості власних джерел його нагромадження; 4) можливість одержання за допомогою вивезеного капіталу додаткових прибутків за рахунок дешевої сировини, робочої сили, використання готової інфраструктури, проникнення на нові ринки збуту [1, с.413].

Отже, вивіз, або міграція капіталів за межі національної економіки вигідна тоді, коли є можливість отримати в інших країнах більший прибуток, ніж у власній.

Функції міжнародного ринку капіталу: забезпечення економіки готівкою; надання можливостей корпораціям та окремим особам отримувати дохід від розміщення їхніх тимчасово вільних грошових коштів; перерозподіл ресурсів у глобальному масштабі. Є країни, які зацікавлені в залученні капіталу для вирішення своїх соціально-економічних проблем. З цією метою вони заохочують його надходження в країну шляхом підвищення банківського проценту і дивідендів, забезпечення правової захищеності закордонних інвесторів та гарантій одержання прибутку.

Міжнародну міграцію капіталу залежно від ознаки, покладеної в основу класифікації, традиційно поділяють на ряд форм. Основні форми міжнародного вивозу капіталу наведені в таблиці.

Таблиця

Класифікація форм міжнародного вивозу капіталу

Критерії класифікації	Форми вивозу капіталу
Функціональне призначення	Позичковий капітал Підприємницький капітал
Цільове призначення	Прямі інвестиції Портфельні інвестиції
За суб'єктами, що вивозять капітал	Приватний капітал Державний капітал Капітал міжнародних організацій
За строками	Короткотерміновий кредит (від 3 до 6 місяців до року) Середньотерміновий кредит (2-3 роки) Довготерміновий кредит (до 10 років)

44. Сутність, функції та форми міжнародного руху капіталів

Міжнародний рух капіталів (міжнародна міграція капіталу) визначається як переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання.

Причини вивозу капіталу: 1) відносний надлишок капіталу у країнах-експортерах; 2) неможливість вигідного застосування капіталу в межах власної національної економіки; 3) зростання попиту на вільний капітал з боку країн, що не мають в достатній кількості власних джерел його нагромадження; 4) можливість одержання за допомогою вивезеного капіталу додаткових прибутків за рахунок дешевої сировини, робочої сили, використання готової інфраструктури, проникнення на нові ринки збуту [1, с.413].

Отже, вивіз, або міграція капіталів за межі національної економіки вигідна тоді, коли є можливість отримати в інших країнах більший прибуток, ніж у власній.

Функції міжнародного ринку капіталу: забезпечення економіки готівкою; надання можливостей корпораціям та окремим особам отримувати дохід від розміщення їхніх тимчасово вільних грошових коштів; перерозподіл ресурсів у глобальному масштабі. Є країни, які зацікавлені в залученні капіталу для вирішення своїх соціально-економічних проблем. З цією метою вони заохочують його надходження в країну шляхом підвищення банківського проценту і дивідендів, забезпечення правової захищеності закордонних інвесторів та гарантій одержання прибутку.

Міжнародну міграцію капіталу залежно від ознаки, покладеної в основу класифікації, традиційно поділяють на ряд форм. Основні форми міжнародного вивозу капіталу наведені в таблиці.

Таблиця

Класифікація форм міжнародного вивозу капіталу

Критерії класифікації	Форми вивозу капіталу
Функціональне призначення	Позичковий капітал Підприємницький капітал
Цільове призначення	Прямі інвестиції Портфельні інвестиції
За суб'єктами, що вивозять капітал	Приватний капітал Державний капітал Капітал міжнародних організацій
За строками	Короткотерміновий кредит (від 3 до 6 місяців до року) Середньотерміновий кредит (2-3 роки) Довготерміновий кредит (до 10 років)

Позичковий капітал — це надання коштів у борг заради отримання прибутку у формі процента; це: 1) банківські депозити і кошти на рахунках інших фінансових установ; 2) позики і кредити. Вивіз позичкового капіталу здійснюється шляхом надання позик державам, споживачам, сфері бізнесу. Формою такого руху позичкового капіталу є міжнародний кредит. Власник позичкового капіталу зберігає тільки право власності на переданий у позику капітал. Право використання цієї форми капіталу переходить до імпортера [1, с. 415-416].

Вивіз **підприємницького капіталу** здійснюється шляхом зарубіжних інвестицій. Експорт підприємницького капіталу у вигляді цінних паперів — акцій — приносить дивіденд, а при вивозі позичкового капіталу у вигляді цінних паперів — облигацій — процент.

За способом застосування іноземні інвестиції здійснюються у двох формах: 1) прями інвестиції; 2) портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції забезпечують реалізацію довгострокових інтересів за рахунок отримання інвестором права бути власником підприємства або мати вирішальний голос в управлінні ним. Як правило, прямі інвестиції є приватним підприємницьким капіталом, вкладаються переважно в акції промислових, торговельних та банківських підприємств, що забезпечує володіння або певний контроль вкладника над діяльністю цих підприємств. Перевагою прямих інвестицій є те, що експортер повністю розпоряджається своїм капіталом протягом всього періоду функціонування цих вкладень. Позичковий капітал на весь строк надання позики перебуває у розпорядженні імпортера.

Основна частина прямих інвестицій (приблизно 3/4) припадає на розвинені країни світу, а решта (приблизно 1/4) — на країни, що розвиваються [2].

Портфельні інвестиції здійснюються шляхом придбання акцій іноземних підприємств у розмірах, які не забезпечують право власності або контроль над ними. Портфельні інвестиції здійснюються також у тому разі, коли прямі інвестиції робити не вигідно на умовах чинного законодавства країни-імпортера капіталу.

Примітки

1. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.

2. Вивіз позичкового капіталу становить основу сучасної міжнародної кредитної системи. Його функціонування і розвиток дає змогу країнам-імпортерам вирішити цілий ряд складних соціально-економічних проблем. Трапляється, що кредити отримують країни, які внаслідок нерозвиненості економіки нездатні повернути борг або хоч сплатувати процент. Це породжує кризи світової заборгованості. Останні проявляються в тому, що окремі країни або їх група оголошують про неможливість виплачувати свої зовнішні борги.

Позичковий капітал — це надання коштів у борг заради отримання прибутку у формі процента; це: 1) банківські депозити і кошти на рахунках інших фінансових установ; 2) позики і кредити. Вивіз позичкового капіталу здійснюється шляхом надання позик державам, споживачам, сфері бізнесу. Формою такого руху позичкового капіталу є міжнародний кредит. Власник позичкового капіталу зберігає тільки право власності на переданий у позику капітал. Право використання цієї форми капіталу переходить до імпортера [1, с. 415-416].

Вивіз **підприємницького капіталу** здійснюється шляхом зарубіжних інвестицій. Експорт підприємницького капіталу у вигляді цінних паперів — акцій — приносить дивіденд, а при вивозі позичкового капіталу у вигляді цінних паперів — облигацій — процент.

За способом застосування іноземні інвестиції здійснюються у двох формах: 1) прями інвестиції; 2) портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції забезпечують реалізацію довгострокових інтересів за рахунок отримання інвестором права бути власником підприємства або мати вирішальний голос в управлінні ним. Як правило, прямі інвестиції є приватним підприємницьким капіталом, вкладаються переважно в акції промислових, торговельних та банківських підприємств, що забезпечує володіння або певний контроль вкладника над діяльністю цих підприємств. Перевагою прямих інвестицій є те, що експортер повністю розпоряджається своїм капіталом протягом всього періоду функціонування цих вкладень. Позичковий капітал на весь строк надання позики перебуває у розпорядженні імпортера.

Основна частина прямих інвестицій (приблизно 3/4) припадає на розвинені країни світу, а решта (приблизно 1/4) — на країни, що розвиваються [2].

Портфельні інвестиції здійснюються шляхом придбання акцій іноземних підприємств у розмірах, які не забезпечують право власності або контроль над ними. Портфельні інвестиції здійснюються також у тому разі, коли прямі інвестиції робити не вигідно на умовах чинного законодавства країни-імпортера капіталу.

Примітки

1. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.

2. Вивіз позичкового капіталу становить основу сучасної міжнародної кредитної системи. Його функціонування і розвиток дає змогу країнам-імпортерам вирішити цілий ряд складних соціально-економічних проблем. Трапляється, що кредити отримують країни, які внаслідок нерозвиненості економіки нездатні повернути борг або хоч сплатувати процент. Це породжує кризи світової заборгованості. Останні проявляються в тому, що окремі країни або їх група оголошують про неможливість виплачувати свої зовнішні борги.

45. Міжнародна міграція робочої сили

Сучасні міжнародні економічні відносини нерозривно пов'язані з такими поняттями, як міграція, імміграція, еміграція, рееміграція населення [1].

Міжнародна (зовнішня) міграція існує у різних формах: трудовій, сімейній, туристичній тощо. Провідна роль в умовах глобалізації належить трудовій міграції, так званій міжнародній міграції робочої сили. **Міжнародна міграція робочої сили** — це процес стихійного або організованого переміщення робочої сили в межах міжнародного ринку праці. Міграція робочої сили, коли населення переміщується між окремими регіонами в межах своєї країни, складає внутрішню міграцію. Зовнішню міграцію утворює переїзд робочої сили з однієї країни в іншу на тривалий строк, як правило, не менше року. Зовнішня міграція здійснюється як еміграція та як імміграція. В сучасних умовах у цей процес втягнута абсолютна більшість населення країн світу.

На початок ХХІ ст. сформувалися наступні центри, що визначають сучасні напрямки міжнародної міграції робочої сили: 1) США, Канада, Австралія — приймають переважно кваліфікованих спеціалістів; 2) країни Західної Європи, де на непристижних, важких і шкідливих для здоров'я роботах постійно використовується значна кількість іноземних працівників, в тому числі з України; 3) нафтовидобувні країни Близького Сходу, в яких охоче беруть на роботу іноземних фахівців, а також некваліфікованих працівників з сусідніх арабських країн; 4) індустріальні країни Південно-Східної Азії, де мігрує в основному населення цього регіону світу [2, с. 421].

У результаті міграції робочої сили сформувався **світовий ринок праці**, пропозиція робочої сили, який залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили.

Причини, що породжують міграцію робочої сили: **загальні** (інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в національних економіках, пов'язані з НТР) і **специфічні** (відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо; дефіцит певних спеціальностей; відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників тощо).

Примітки

1. Під цими поняттями розуміють: **міграція** (від лат. *migratio* — переселення, переміщення) — переміщення через кордон; **імміграція** (від лат. *immigrare* — вселяюся) — це в'їзд в країну на постійне або довготривале проживання

45. Міжнародна міграція робочої сили

Сучасні міжнародні економічні відносини нерозривно пов'язані з такими поняттями, як міграція, імміграція, еміграція, рееміграція населення [1].

Міжнародна (зовнішня) міграція існує у різних формах: трудовій, сімейній, туристичній тощо. Провідна роль в умовах глобалізації належить трудовій міграції, так званій міжнародній міграції робочої сили. **Міжнародна міграція робочої сили** — це процес стихійного або організованого переміщення робочої сили в межах міжнародного ринку праці. Міграція робочої сили, коли населення переміщується між окремими регіонами в межах своєї країни, складає внутрішню міграцію. Зовнішню міграцію утворює переїзд робочої сили з однієї країни в іншу на тривалий строк, як правило, не менше року. Зовнішня міграція здійснюється як еміграція та як імміграція. В сучасних умовах у цей процес втягнута абсолютна більшість населення країн світу.

На початок ХХІ ст. сформувалися наступні центри, що визначають сучасні напрямки міжнародної міграції робочої сили: 1) США, Канада, Австралія — приймають переважно кваліфікованих спеціалістів; 2) країни Західної Європи, де на непристижних, важких і шкідливих для здоров'я роботах постійно використовується значна кількість іноземних працівників, в тому числі з України; 3) нафтовидобувні країни Близького Сходу, в яких охоче беруть на роботу іноземних фахівців, а також некваліфікованих працівників з сусідніх арабських країн; 4) індустріальні країни Південно-Східної Азії, де мігрує в основному населення цього регіону світу [2, с. 421].

У результаті міграції робочої сили сформувався **світовий ринок праці**, пропозиція робочої сили, який залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили.

Причини, що породжують міграцію робочої сили: **загальні** (інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в національних економіках, пов'язані з НТР) і **специфічні** (відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо; дефіцит певних спеціальностей; відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників тощо).

Примітки

1. Під цими поняттями розуміють: **міграція** (від лат. *migratio* — переселення, переміщення) — переміщення через кордон; **імміграція** (від лат. *immigrare* — вселяюся) — це в'їзд в країну на постійне або довготривале проживання

громадян іншої країни; **еміграція** (від лат. *emigrare* — виселення) — переселення громадян в іншу країну на постійне або довготривале тимчасове проживання; рееміграція — це виїзд іммігрантів з країни імміграції або повернення емігрантів на батьківщину.

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К. : Алерта, 2008. — С. 421- 422.

Міграція робочої сили викликає неоднозначні соціально-економічні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів працівників.

Таблиця

Соціально-економічні наслідки від міграції робочої сили

Для країн-імпортерів	Для країн-експортерів робочої сили
Позитивні	Позитивні
Зростання конкурентоспроможності вироблених товарів завдяки зменшенню витрат, пов'язаних з низькою зарплатою іноземних працівників.	Послаблення напруженості на національних ринках праці внаслідок зменшення кількості безробітних за рахунок емігрантів.
Виникнення додаткового попиту на товари і послуги з боку іноземних працівників, що стимулює зростання виробництва.	Створення для емігрантів можливостей формувати фонд життєвих засобів за рахунок країн перебування.
Іноземна робоча сила відіграє роль соціального амортизатора під час кризових процесів.	Переведення частини заробітків на батьківщину.
Іноземні працівники використовуються в найбільш продуктивному віці, а у разі втрати працездатності повертаються на батьківщину, і підприємці країн імміграції не несуть жодних витрат на їх подальший соціальний захист.	Економія на навчанні новим професійним навичкам, ознайомлення з передовою організацією праці в країні прийому.
За рахунок більш високої заробітної плати країни імміграції заохочують надходження кваліфікованої робочої сили та спеціалістів найвищої кваліфікації, не затративши коштів на їх підготовку.	
<i>Негативні наслідки</i>	Негативні наслідки
Посилення соціальної напруженості в країнах-імпортерах працівників, коли іммігранти займають робочі місця місцевих робітників.	Виїзд висококваліфікованих фахівців — «відтік мізків».
Формування тенденції до зниження заробітної плати в цих країнах.	
Потенційна загроза зростанню безробіття.	

громадян іншої країни; **еміграція** (від лат. *emigrare* — виселення) — переселення громадян в іншу країну на постійне або довготривале тимчасове проживання; рееміграція — це виїзд іммігрантів з країни імміграції або повернення емігрантів на батьківщину.

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К. : Алерта, 2008. — С. 421- 422.

Міграція робочої сили викликає неоднозначні соціально-економічні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів працівників.

Таблиця

Соціально-економічні наслідки від міграції робочої сили

Для країн-імпортерів	Для країн-експортерів робочої сили
Позитивні	Позитивні
Зростання конкурентоспроможності вироблених товарів завдяки зменшенню витрат, пов'язаних з низькою зарплатою іноземних працівників.	Послаблення напруженості на національних ринках праці внаслідок зменшення кількості безробітних за рахунок емігрантів.
Виникнення додаткового попиту на товари і послуги з боку іноземних працівників, що стимулює зростання виробництва.	Створення для емігрантів можливостей формувати фонд життєвих засобів за рахунок країн перебування.
Іноземна робоча сила відіграє роль соціального амортизатора під час кризових процесів.	Переведення частини заробітків на батьківщину.
Іноземні працівники використовуються в найбільш продуктивному віці, а у разі втрати працездатності повертаються на батьківщину, і підприємці країн імміграції не несуть жодних витрат на їх подальший соціальний захист.	Економія на навчанні новим професійним навичкам, ознайомлення з передовою організацією праці в країні прийому.
За рахунок більш високої заробітної плати країни імміграції заохочують надходження кваліфікованої робочої сили та спеціалістів найвищої кваліфікації, не затративши коштів на їх підготовку.	
<i>Негативні наслідки</i>	Негативні наслідки
Посилення соціальної напруженості в країнах-імпортерах працівників, коли іммігранти займають робочі місця місцевих робітників.	Виїзд висококваліфікованих фахівців — «відтік мізків».
Формування тенденції до зниження заробітної плати в цих країнах.	
Потенційна загроза зростанню безробіття.	

46. Міжнародні валютні відносини

Міжнародні валютні відносини — це форма економічних відносин між країнами, міжнародними фінансово-кредитними організаціями та юридичними особами з приводу функціонування грошей, валюти; це інтернаціональна система грошових відносин.

В широкому розумінні поняття «**валюта**» означає грошову одиницю, що використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу.

Залежно від емітента розрізняють три різновиди валюти:

1) національна валюта — використання національної грошової одиниці як міжнародного засобу обігу і платежу;

2) іноземна валюта — іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають у міждержавному обігу. Крім того, поняття «іноземна валюта» в широкому значенні охоплює іноземні цінні папери — платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати тощо), фондові ресурси (акції, облигації) та інші валютні цінності. Якщо іноземна валюта використовується як засіб офіційних (державних) нагромаджень, вона отримує статус резервної валюти;

3) колективні валюти — спеціальні міжнародні грошові одиниці, що виконують певну сукупність функцій світових грошей і функціонують як на інтернаціональних (світових), так і на регіональних засадах. Це СДР, євро та інші грошові одиниці [1].

Валютний курс — це співвідношення між валютами окремих країн; це «ціна» валюти певної країни, виражена в валютах інших країн. У сучасній валютній системі використовують два режими валютного курсу: фіксовані та гнучкі (плаваючі).

Валютний паритет — це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет є основою курсу валют, але курс валюти практично ніколи не співпадає з паритетом.

Конвертованими називають валюти, котрі без всіляких обмежень обмінюються на інші національні грошові знаки, товари та послуги

Розрізняють національні, регіональні міжнародні та світову валютні системи.

Національна валютна система є органічною складовою системи грошових відносин окремих держав.

Складовими елементами національних валютних систем є:

- національна грошова одиниця, валюта; валютний паритет;
- курс національної валюти та порядок його дії; валютні резерви;
- умови конвертованості валюти;
- умови функціонування та система регулювання;

46. Міжнародні валютні відносини

Міжнародні валютні відносини — це форма економічних відносин між країнами, міжнародними фінансово-кредитними організаціями та юридичними особами з приводу функціонування грошей, валюти; це інтернаціональна система грошових відносин.

В широкому розумінні поняття «**валюта**» означає грошову одиницю, що використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу.

Залежно від емітента розрізняють три різновиди валюти:

1) національна валюта — використання національної грошової одиниці як міжнародного засобу обігу і платежу;

2) іноземна валюта — іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають у міждержавному обігу. Крім того, поняття «іноземна валюта» в широкому значенні охоплює іноземні цінні папери — платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати тощо), фондові ресурси (акції, облигації) та інші валютні цінності. Якщо іноземна валюта використовується як засіб офіційних (державних) нагромаджень, вона отримує статус резервної валюти;

3) колективні валюти — спеціальні міжнародні грошові одиниці, що виконують певну сукупність функцій світових грошей і функціонують як на інтернаціональних (світових), так і на регіональних засадах. Це СДР, євро та інші грошові одиниці [1].

Валютний курс — це співвідношення між валютами окремих країн; це «ціна» валюти певної країни, виражена в валютах інших країн. У сучасній валютній системі використовують два режими валютного курсу: фіксовані та гнучкі (плаваючі).

Валютний паритет — це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет є основою курсу валют, але курс валюти практично ніколи не співпадає з паритетом.

Конвертованими називають валюти, котрі без всіляких обмежень обмінюються на інші національні грошові знаки, товари та послуги

Розрізняють національні, регіональні міжнародні та світову валютні системи.

Національна валютна система є органічною складовою системи грошових відносин окремих держав.

Складовими елементами національних валютних систем є:

- національна грошова одиниця, валюта; валютний паритет;
- курс національної валюти та порядок його дії; валютні резерви;
- умови конвертованості валюти;
- умови функціонування та система регулювання;

- форми та методи валютних обмежень; механізм міжнародних розрахунків [2].

Функціонування національної валютної системи регулюється національним законодавством кожної країни.

Регіональні міжнародні валютні системи — це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Типовим прикладом такої структури є європейська валютна система, з її власною грошовою одиницею — євро.

Світова валютна система — це форма організації валютних відносин у світовому господарстві і сукупність грошових відносин як система інститутів, правил і методів здійснення міжнародних розрахунків, що склалися стихійно або закріплені законодавчо міжнародними угодами.

Світова валютна система охоплює: національні валютні системи, регіональну (міжнародну) валютну систему; світовий грошовий товар і міжнародну ліквідність; валютний курс, механізм визначення валютних курсів і паритетів; валютні ринки, умови конвертованості валют; міжнародні валютно-фінансові установи, інститути, які регулюють цю сферу; міждержавні домовленості, узгоджений порядок міжнародних розрахунків.

Процес формування та розвитку світової валютної системи нараховує декілька етапів:

1) система «золотого стандарту»: золотомонетний (з 1867 до початку XX ст.; золотозливковий (діяв з початку XX ст. до Першої світової війни); золотодевізний (золотовалютний) — з 1922 р. до початку Другої світової війни;

2) Бреттон-Вудська система (створена в 1944 р.); головні принципи: установлені тверді курси обмінних валют країн-учасниць (44 держави) до курсу долара; курс долара фіксований до золота; ціна золота — 35 дол. за трійську унцію; центральні банки підтримують стабільний курс своєї валюти стосовно долара; організуючою ланкою є МВФ, МБРР;

3) Ямайська валютна система (створена в 1976 р.); головні особливості: система ґрунтується на кількох валютах; відмінено монетний паритет золота; основним засобом розрахунку стала вільно конвертована валюта, а також міжнародні кредитні гроші — СПЗ (Спеціальні права запозичення) і резервні позиції МВФ; валюти перебувають у «вільному плаванні» — курс визначається попитом і пропозицією; центральні банки країн не повинні втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти; країна сама обирає режим валютного курсу (фіксований, плаваючий, змішаний).

В межах Європейського союзу діє Європейська валютна система, яка створена для забезпечення функціонування зони валютної стабіль-

- форми та методи валютних обмежень; механізм міжнародних розрахунків [2].

Функціонування національної валютної системи регулюється національним законодавством кожної країни.

Регіональні міжнародні валютні системи — це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Типовим прикладом такої структури є європейська валютна система, з її власною грошовою одиницею — євро.

Світова валютна система — це форма організації валютних відносин у світовому господарстві і сукупність грошових відносин як система інститутів, правил і методів здійснення міжнародних розрахунків, що склалися стихійно або закріплені законодавчо міжнародними угодами.

Світова валютна система охоплює: національні валютні системи, регіональну (міжнародну) валютну систему; світовий грошовий товар і міжнародну ліквідність; валютний курс, механізм визначення валютних курсів і паритетів; валютні ринки, умови конвертованості валют; міжнародні валютно-фінансові установи, інститути, які регулюють цю сферу; міждержавні домовленості, узгоджений порядок міжнародних розрахунків.

Процес формування та розвитку світової валютної системи нараховує декілька етапів:

1) система «золотого стандарту»: золотомонетний (з 1867 до початку XX ст.; золотозливковий (діяв з початку XX ст. до Першої світової війни); золотодевізний (золотовалютний) — з 1922 р. до початку Другої світової війни;

2) Бреттон-Вудська система (створена в 1944 р.); головні принципи: установлені тверді курси обмінних валют країн-учасниць (44 держави) до курсу долара; курс долара фіксований до золота; ціна золота — 35 дол. за трійську унцію; центральні банки підтримують стабільний курс своєї валюти стосовно долара; організуючою ланкою є МВФ, МБРР;

3) Ямайська валютна система (створена в 1976 р.); головні особливості: система ґрунтується на кількох валютах; відмінено монетний паритет золота; основним засобом розрахунку стала вільно конвертована валюта, а також міжнародні кредитні гроші — СПЗ (Спеціальні права запозичення) і резервні позиції МВФ; валюти перебувають у «вільному плаванні» — курс визначається попитом і пропозицією; центральні банки країн не повинні втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти; країна сама обирає режим валютного курсу (фіксований, плаваючий, змішаний).

В межах Європейського союзу діє Європейська валютна система, яка створена для забезпечення функціонування зони валютної стабіль-

ності в Європі, контролю за інфляцією та координації політики встановлення обмінних курсів валют країн-членів ЄС.

Розвиток усіх складових міжнародних економічних відносин потребує відповідної **інфраструктури**. Її утворюють міжнародні організації, тобто структури, сформовані відповідно до міжнародних угод для регулювання міжнародних економічних відносин. Серед них найбільш суттєву роль відіграють такі з них, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)[3].

Примітки

1. Гальчинський А. С., Єщенко П.С. Економічна теорія: Підручник. — К. : Вища шк., 2007. — С. 474.

2. Невід'ємною складовою світової валютної системи є **міжнародний валютний ринок**, який є складовою фінансового ринку. Включає в себе і міжнародні ринки капіталів та міжнародні ринки боргових зобов'язань. **Валютні ринки** — це специфічна сфера економічних відносин, пов'язаних зі здійсненням таких операцій, як купівля, продаж, обмін іноземної валюти та платіжних документів в іноземних валютах (чеки, векселі, телеграфні та поштові перекази, акредитиви тощо. Першим валютним ринком був ринок золота як грошового товару, де воно продавалось на основі ціни, визначеної міжнародним договором. На початок 2000 р. щоденний обсяг угод з валютою у світі становив понад 1 трлн 500 млрд дол.

Суб'єкти світового валютного ринку: державні одиниці; фінансові інститути; промислово-торговельні фірми; міжнародні фірми; центральні банки країн; великі транснаціональні комерційні банки; валютні біржі, біржі золота; брокерські організації; фізичні особи тощо.

3. **Міжнародний валютний фонд (МВФ)** — міжнародна інституція, що займається забезпеченням порядку у міжнародній валютній системі. Почав функціонувати з 1945 р. Україна членом МВФ є з 1992 р.

Світовий банк — міжнародна інституція, створена з метою сприяння загальному економічному розвитку бідніших країн світу.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) — входить до структури Світового банку. Основна мета МБРР — сприяння країнам-членам у розвитку їх економік через надання довгострокових позичок і кредитів, націлених на реалізацію програм, що сприяють структурній перебудові країн-позичальниць, а також сприяння розвитку міжнародної торгівлі та підтримці платіжних балансів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) створено у 1990 р. Його метою є сприяння ринковим реформам у країнах Центральної та Східної Європи.

ності в Європі, контролю за інфляцією та координації політики встановлення обмінних курсів валют країн-членів ЄС.

Розвиток усіх складових міжнародних економічних відносин потребує відповідної **інфраструктури**. Її утворюють міжнародні організації, тобто структури, сформовані відповідно до міжнародних угод для регулювання міжнародних економічних відносин. Серед них найбільш суттєву роль відіграють такі з них, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)[3].

Примітки

1. Гальчинський А. С., Єщенко П.С. Економічна теорія: Підручник. — К. : Вища шк., 2007. — С. 474.

2. Невід'ємною складовою світової валютної системи є **міжнародний валютний ринок**, який є складовою фінансового ринку. Включає в себе і міжнародні ринки капіталів та міжнародні ринки боргових зобов'язань. **Валютні ринки** — це специфічна сфера економічних відносин, пов'язаних зі здійсненням таких операцій, як купівля, продаж, обмін іноземної валюти та платіжних документів в іноземних валютах (чеки, векселі, телеграфні та поштові перекази, акредитиви тощо. Першим валютним ринком був ринок золота як грошового товару, де воно продавалось на основі ціни, визначеної міжнародним договором. На початок 2000 р. щоденний обсяг угод з валютою у світі становив понад 1 трлн 500 млрд дол.

Суб'єкти світового валютного ринку: державні одиниці; фінансові інститути; промислово-торговельні фірми; міжнародні фірми; центральні банки країн; великі транснаціональні комерційні банки; валютні біржі, біржі золота; брокерські організації; фізичні особи тощо.

3. **Міжнародний валютний фонд (МВФ)** — міжнародна інституція, що займається забезпеченням порядку у міжнародній валютній системі. Почав функціонувати з 1945 р. Україна членом МВФ є з 1992 р.

Світовий банк — міжнародна інституція, створена з метою сприяння загальному економічному розвитку бідніших країн світу.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) — входить до структури Світового банку. Основна мета МБРР — сприяння країнам-членам у розвитку їх економік через надання довгострокових позичок і кредитів, націлених на реалізацію програм, що сприяють структурній перебудові країн-позичальниць, а також сприяння розвитку міжнародної торгівлі та підтримці платіжних балансів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) створено у 1990 р. Його метою є сприяння ринковим реформам у країнах Центральної та Східної Європи.

47. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості

Світовий ринок — форма організації економічних відносин продажу і купівлі (відчуження-привласнення) товарів між державами, юридичними і фізичними особами країн світу, що регулюються притаманними товарно-грошовим відносинам економічними законами (законами вартості, попиту, пропозиції, конкуренції тощо), а також міждержавними угодами та наддержавними міжнародними організаціями [1, с. 612].

Світовий ринок є породженням міжнародного поділу праці. Як особлива сфера товарно-грошових відносин світовий ринок не тотожний національним (внутрішнім) ринкам [2].

Утворення світового ринку відбувалося поетапно [3, с. 44].

Таблиця 1.

Етапи формування капіталістичного світового ринку

Етапи	Особливості етапів
Етап зародження капіталізму (епоха мануфактурного виробництва)	Світовий ринок функціонував у нерозвинутій формі. У зовнішній торгівлі домінували купецький і лихварський капітали, що виступали як посередники в процесі обігу товарів, вироблених переважно дрібними товаровиробниками і частково мануфактурами.
Етап машинного виробництва на окремих підприємствах	Охоплює період від початку промислового перевороту в Англії (кінець XVIII ст.) до другої половини XIX ст., коли світова капіталістична торгівля набула повної зрілості. Саме тоді світовий ринок сформувався як важливий чинник капіталістичної системи, в якій головну роль став відігравати промисловий капітал, підпорядкувавши собі торговий.
Етап корпоративного капіталізму	Розпочався наприкінці XIX ст. і триває дотепер. За цей час відбувся перехід від капіталізму вільної конкуренції окремих підприємств до різних форм корпорацій. На цьому етапі завершилося формування всесвітнього ринку на основі утвердження капіталістичної системи господарства (підприємницького суспільства) і домінування фінансового капіталу.

Світовий ринок є товарно-грошовими відносинами між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку, пов'язаних між собою участю в міжнародному поділі праці та спеціалізацією виробництва.

До суб'єктів цих відносин належать виробничі, транспортні, торговельні, кредитні, фінансові, валютні та інші структури світового господарства, його державні та міждержавні органи та організації.

47. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості

Світовий ринок — форма організації економічних відносин продажу і купівлі (відчуження-привласнення) товарів між державами, юридичними і фізичними особами країн світу, що регулюються притаманними товарно-грошовим відносинам економічними законами (законами вартості, попиту, пропозиції, конкуренції тощо), а також міждержавними угодами та наддержавними міжнародними організаціями [1, с. 612].

Світовий ринок є породженням міжнародного поділу праці. Як особлива сфера товарно-грошових відносин світовий ринок не тотожний національним (внутрішнім) ринкам [2].

Утворення світового ринку відбувалося поетапно [3, с. 44].

Таблиця 1.

Етапи формування капіталістичного світового ринку

Етапи	Особливості етапів
Етап зародження капіталізму (епоха мануфактурного виробництва)	Світовий ринок функціонував у нерозвинутій формі. У зовнішній торгівлі домінували купецький і лихварський капітали, що виступали як посередники в процесі обігу товарів, вироблених переважно дрібними товаровиробниками і частково мануфактурами.
Етап машинного виробництва на окремих підприємствах	Охоплює період від початку промислового перевороту в Англії (кінець XVIII ст.) до другої половини XIX ст., коли світова капіталістична торгівля набула повної зрілості. Саме тоді світовий ринок сформувався як важливий чинник капіталістичної системи, в якій головну роль став відігравати промисловий капітал, підпорядкувавши собі торговий.
Етап корпоративного капіталізму	Розпочався наприкінці XIX ст. і триває дотепер. За цей час відбувся перехід від капіталізму вільної конкуренції окремих підприємств до різних форм корпорацій. На цьому етапі завершилося формування всесвітнього ринку на основі утвердження капіталістичної системи господарства (підприємницького суспільства) і домінування фінансового капіталу.

Світовий ринок є товарно-грошовими відносинами між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку, пов'язаних між собою участю в міжнародному поділі праці та спеціалізацією виробництва.

До суб'єктів цих відносин належать виробничі, транспортні, торговельні, кредитні, фінансові, валютні та інші структури світового господарства, його державні та міждержавні органи та організації.

Світовий ринок, реалізуючи основну мету суб'єктів міжнародних економічних відносин — одержати максимальний прибуток, виконує певні функції, зокрема регулюючу, стимулюючу, інформаційну, сануючу, інтеграційну та соціальну.

Таблиця 2.

Функції світового ринку

Назва функцій	Зміст функцій
Регулююча	Регулює залучення у виробництво товарів і послуг усіх видів економічних ресурсів країн у межах міжнародного поділу праці відповідно до зовнішнього попиту і пропозиції, інтернаціональних (світових) цін. Виявом цієї функції є обіг товарів і послуг у межах сфери міжнародних економічних відносин
Стимулююча	Стимулює ефективне використання факторів виробництва, розвиток НТП, розширення асортименту товарів і послуг.
Інформаційна	Надає інформацію суб'єктам міжнародних економічних відносин про можливості й умови найприбутковішого використання належних їм економічних ресурсів у конкретних регіонах, країнах, що дає змогу суб'єктам міжнародних економічних відносин постійно порівнювати ефективність власного виробництва з відповідними параметрами на світовому ринку
Сануюча	Витісняє з міжнародного обміну товари і товаровиробників, які не забезпечують міжнародний стандарт якості за конкурентних цін
Інтеграційна	Об'єднує суб'єктів міжнародних економічних відносин, сприяє формуванню єдиного економічного простору в межах світової економіки
Соціальна	Полягає у наданні кращих можливостей державам щодо досягнення соціальної справедливості у межах національного господарства, долученні до світових соціально-економічних надбань

Світовий ринок функціонує на засадах свободи економічної діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин; договірних відносин між ними; конкуренції та відкритості економіки; використання з урахуванням певних умов обмежень світових цін.

Сучасному світовому ринку притаманні такі особливості:

- організація економічних зв'язків між окремими країнами за принципом прибутковості, вигідності;
- наявність конкуренції та певної анархії виробництва;
- включеність у сферу зовнішньоекономічної діяльності країн, які перебувають на різних рівнях розвитку товарного виробництва: промислово розвинутих країн, країн з перехідною економікою, країн, що розвиваються.

Світовий ринок, реалізуючи основну мету суб'єктів міжнародних економічних відносин — одержати максимальний прибуток, виконує певні функції, зокрема регулюючу, стимулюючу, інформаційну, сануючу, інтеграційну та соціальну.

Таблиця 2.

Функції світового ринку

Назва функцій	Зміст функцій
Регулююча	Регулює залучення у виробництво товарів і послуг усіх видів економічних ресурсів країн у межах міжнародного поділу праці відповідно до зовнішнього попиту і пропозиції, інтернаціональних (світових) цін. Виявом цієї функції є обіг товарів і послуг у межах сфери міжнародних економічних відносин
Стимулююча	Стимулює ефективне використання факторів виробництва, розвиток НТП, розширення асортименту товарів і послуг.
Інформаційна	Надає інформацію суб'єктам міжнародних економічних відносин про можливості й умови найприбутковішого використання належних їм економічних ресурсів у конкретних регіонах, країнах, що дає змогу суб'єктам міжнародних економічних відносин постійно порівнювати ефективність власного виробництва з відповідними параметрами на світовому ринку
Сануюча	Витісняє з міжнародного обміну товари і товаровиробників, які не забезпечують міжнародний стандарт якості за конкурентних цін
Інтеграційна	Об'єднує суб'єктів міжнародних економічних відносин, сприяє формуванню єдиного економічного простору в межах світової економіки
Соціальна	Полягає у наданні кращих можливостей державам щодо досягнення соціальної справедливості у межах національного господарства, долученні до світових соціально-економічних надбань

Світовий ринок функціонує на засадах свободи економічної діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин; договірних відносин між ними; конкуренції та відкритості економіки; використання з урахуванням певних умов обмежень світових цін.

Сучасному світовому ринку притаманні такі особливості:

- організація економічних зв'язків між окремими країнами за принципом прибутковості, вигідності;
- наявність конкуренції та певної анархії виробництва;
- включеність у сферу зовнішньоекономічної діяльності країн, які перебувають на різних рівнях розвитку товарного виробництва: промислово розвинутих країн, країн з перехідною економікою, країн, що розвиваються.

Світовий ринок як розвинута система міжнародних економічних відносин обміну товарів та послуг має певну структуру, що відображає систему окремих взаємопов'язаних ринків як елементів загального ринку.

За економічним призначенням виокремлюють світовий ринок товарів і послуг, світовий ринок капіталів і кредитів, світовий ринок робочої сили тощо.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

2. Внутрішній ринок являє собою форму господарської взаємодії, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником усередині країни, тобто деякі товари не виходять за межі внутрішнього ринку. Подальша спеціалізація внутрішніх ринків сприяла формуванню національного ринку, тобто внутрішнього ринку, частина якого орієнтується на іноземних покупців. У свою чергу частина національних ринків пов'язується із закордонними ринками і призводить до виникнення світового ринку.

Крім того, рух товарів на національному ринку зумовлений насамперед економічними чинниками (виробничими зв'язками між підприємствами національного господарства), а світовий ринок, як правило, залежить від зовнішньоекономічної політики держав; рух товарів на ньому регулюється особливою системою цін — світовими цінами.

3. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В. С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001.- 508 с.

Світовий ринок як розвинута система міжнародних економічних відносин обміну товарів та послуг має певну структуру, що відображає систему окремих взаємопов'язаних ринків як елементів загального ринку.

За економічним призначенням виокремлюють світовий ринок товарів і послуг, світовий ринок капіталів і кредитів, світовий ринок робочої сили тощо.

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

2. Внутрішній ринок являє собою форму господарської взаємодії, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником усередині країни, тобто деякі товари не виходять за межі внутрішнього ринку. Подальша спеціалізація внутрішніх ринків сприяла формуванню національного ринку, тобто внутрішнього ринку, частина якого орієнтується на іноземних покупців. У свою чергу частина національних ринків пов'язується із закордонними ринками і призводить до виникнення світового ринку.

Крім того, рух товарів на національному ринку зумовлений насамперед економічними чинниками (виробничими зв'язками між підприємствами національного господарства), а світовий ринок, як правило, залежить від зовнішньоекономічної політики держав; рух товарів на ньому регулюється особливою системою цін — світовими цінами.

3. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В. С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001.- 508 с.

48. Економічна глобалізація: етапи, зміст, рушійні сили, суперечності

Глобалізація (від франц. *global* — загальний, від лат. *globus* — куля) — всезагальний, такий, що охоплює всю земну кулю, складний багатогранний процес. Сьогодні існує безліч визначень глобалізації [1]. Її досліджують не тільки суспільні, а й природничі науки.

Економічний аналіз глобалізації — це її дослідження в межах предмета і мовою економічної теорії, що означає розгляд процесу глобалізації у більш вузькій, ніж вся життєдіяльність людей — сфері економічної діяльності [2]. При такому розгляді глобалізація отримує і більш вузьке визначення — економічна глобалізація. Критичний аналіз сучасних визначень глобалізації економіки (економічної глобалізації) подано в публікації Н. Гражевської [2].

Своїм змістом економічна глобалізація відображає зростаючий процес усупільнення економічної діяльності. З одного боку усупільнення торкається природоперетворювального процесу — власне виробництва, характеризує історично стан продуктивних сил, техніки і технології, організацію використання факторів виробництва, ступінь поділу суспільної праці, рівень кваліфікації, здібностей працівників і т.п. Розвиток усупільнення економічної діяльності в цьому випадку виявляється як розвиток масштабів і форм спільної праці, її ефективності й історично проходить шлях від вихідного пункту, коли виробником окремого продукту є одна людина (відносно невеликий колектив), що використовує примітивні знаряддя праці, до ступеня, коли у виготовленні окремого продукту беруть участь сотні і тисячі працівників, які приводять у дію складні і високоефективні фактори виробництва, розроблені на основі досягнень науки, технології і т.п.

З іншого боку, усупільнення з розвитком зазначених форм спільної праці характеризує зміну і розвиток економічних відносин, які опосередковують задоволення потреб суспільства і його членів. Історично це, мабуть, шлях від далеких економічних відносин первісної общини до розвинутих сучасних процесів, що характеризують функціонування різних форм монополій, транснаціональних корпорацій, економічних союзів між країнами, необхідних для цього функціонування різних міжнародних економічних організацій — Світового банку, Міжнародного валютного фонду й ін.

Аналіз економічної глобалізації як процесу економічного усупільнення дозволяє відповісти на питання: коли розпочинається процес економічної глобалізації? У науковій літературі знаходимо різні варіанти відповіді [3].

Існує позиція, що процес глобалізації — це явище, початок якого має пов'язуватися з 80-ми роками ХХ ст. Інший, більш розповсюджен-

48. Економічна глобалізація: етапи, зміст, рушійні сили, суперечності

Глобалізація (від франц. *global* — загальний, від лат. *globus* — куля) — всезагальний, такий, що охоплює всю земну кулю, складний багатогранний процес. Сьогодні існує безліч визначень глобалізації [1]. Її досліджують не тільки суспільні, а й природничі науки.

Економічний аналіз глобалізації — це її дослідження в межах предмета і мовою економічної теорії, що означає розгляд процесу глобалізації у більш вузькій, ніж вся життєдіяльність людей — сфері економічної діяльності [2]. При такому розгляді глобалізація отримує і більш вузьке визначення — економічна глобалізація. Критичний аналіз сучасних визначень глобалізації економіки (економічної глобалізації) подано в публікації Н. Гражевської [2].

Своїм змістом економічна глобалізація відображає зростаючий процес усупільнення економічної діяльності. З одного боку усупільнення торкається природоперетворювального процесу — власне виробництва, характеризує історично стан продуктивних сил, техніки і технології, організацію використання факторів виробництва, ступінь поділу суспільної праці, рівень кваліфікації, здібностей працівників і т.п. Розвиток усупільнення економічної діяльності в цьому випадку виявляється як розвиток масштабів і форм спільної праці, її ефективності й історично проходить шлях від вихідного пункту, коли виробником окремого продукту є одна людина (відносно невеликий колектив), що використовує примітивні знаряддя праці, до ступеня, коли у виготовленні окремого продукту беруть участь сотні і тисячі працівників, які приводять у дію складні і високоефективні фактори виробництва, розроблені на основі досягнень науки, технології і т.п.

З іншого боку, усупільнення з розвитком зазначених форм спільної праці характеризує зміну і розвиток економічних відносин, які опосередковують задоволення потреб суспільства і його членів. Історично це, мабуть, шлях від далеких економічних відносин первісної общини до розвинутих сучасних процесів, що характеризують функціонування різних форм монополій, транснаціональних корпорацій, економічних союзів між країнами, необхідних для цього функціонування різних міжнародних економічних організацій — Світового банку, Міжнародного валютного фонду й ін.

Аналіз економічної глобалізації як процесу економічного усупільнення дозволяє відповісти на питання: коли розпочинається процес економічної глобалізації? У науковій літературі знаходимо різні варіанти відповіді [3].

Існує позиція, що процес глобалізації — це явище, початок якого має пов'язуватися з 80-ми роками ХХ ст. Інший, більш розповсюджен-

ний варіант: корені глобалізації варто шукати на межі XIX-XX ст. (1870-1913) [4]. Нарешті, висловлюється думка, що, оскільки мова йде про поступовий процес усупільнення економічної діяльності, цей процес є невід'ємним, постійним «супутником» усієї діяльності людей і починається відповідно в далекій давнині [4]. На наш погляд, прийнятним може бути останній варіант відповіді.

Основними рисами сучасного етапу економічної глобалізації є:

- вільний рух і мобільність товарів, послуг, капіталів, робочої сили, інформації та збільшення обсягів міжнародної торгівлі;
- перехід від індустріальної економіки до суспільства знань (інтелект та знання стають безпосередньо продуктивною силою, а інформація і технології — найважливішими економічними активами);
- функціональна інтеграція та координація у міжнародних масштабах різних видів діяльності, поява трансконтинентальних і міжрегіональних моделей діяльності;
- посилення процесу транснаціоналізації з характерною ознакою монополізації глобальних процесів;
- асиметрія за рівнем цивілізаційного розвитку країн, інформаційно-технологічним потенціалом, конкурентоспроможністю;
- неоднакові правила участі в управлінні глобальною економікою, лідируючий вплив Америки;
- трансформація всієї системи соціальних зв'язків;
- загострення міжнародної конкуренції;
- посилення антиглобалістського руху;
- надтериторіальний вимір суспільних відносин.

Процес глобалізації простежується як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Глобалізація на макроекономічному рівні означає загальне прагнення країн, регіонів до економічної активності поза межами своїх кордонів. Основними ознаками таких прагнень є лібералізація торгівлі; ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів; створення зон вільного підприємництва, єдиної валюти тощо. Глобалізація на мікроекономічному рівні постає як проникнення діяльності компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту.

Загально визнаним є асиметричний розподіл вигод глобалізації та односторонні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються, та перехідних економік, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових ресурсів, залученні висококваліфікованої та дешевої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу умів, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдерами інформаційного суспільства тощо [2, с. 34].

ний варіант: корені глобалізації варто шукати на межі XIX-XX ст. (1870-1913) [4]. Нарешті, висловлюється думка, що, оскільки мова йде про поступовий процес усупільнення економічної діяльності, цей процес є невід'ємним, постійним «супутником» усієї діяльності людей і починається відповідно в далекій давнині [4]. На наш погляд, прийнятним може бути останній варіант відповіді.

Основними рисами сучасного етапу економічної глобалізації є:

- вільний рух і мобільність товарів, послуг, капіталів, робочої сили, інформації та збільшення обсягів міжнародної торгівлі;
- перехід від індустріальної економіки до суспільства знань (інтелект та знання стають безпосередньо продуктивною силою, а інформація і технології — найважливішими економічними активами);
- функціональна інтеграція та координація у міжнародних масштабах різних видів діяльності, поява трансконтинентальних і міжрегіональних моделей діяльності;
- посилення процесу транснаціоналізації з характерною ознакою монополізації глобальних процесів;
- асиметрія за рівнем цивілізаційного розвитку країн, інформаційно-технологічним потенціалом, конкурентоспроможністю;
- неоднакові правила участі в управлінні глобальною економікою, лідируючий вплив Америки;
- трансформація всієї системи соціальних зв'язків;
- загострення міжнародної конкуренції;
- посилення антиглобалістського руху;
- надтериторіальний вимір суспільних відносин.

Процес глобалізації простежується як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Глобалізація на макроекономічному рівні означає загальне прагнення країн, регіонів до економічної активності поза межами своїх кордонів. Основними ознаками таких прагнень є лібералізація торгівлі; ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів; створення зон вільного підприємництва, єдиної валюти тощо. Глобалізація на мікроекономічному рівні постає як проникнення діяльності компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту.

Загально визнаним є асиметричний розподіл вигод глобалізації та односторонні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються, та перехідних економік, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових ресурсів, залученні висококваліфікованої та дешевої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу умів, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдерами інформаційного суспільства тощо [2, с. 34].

На промислово розвинені країни, в яких проживає 19% населення планети, припадає сьогодні більше 70% глобальної торгівлі, 60 % прямих іноземних інвестицій та більш ніж 90% користувачів Інтернетом. Обсяг сучасного світового ринку наукомісткої продукції досягнув 2,5 трлн дол., частка США на цьому ринку перевищує 36%, Японії — 30%. Зобов'язання США перед світом складають сьогодні більш ніж 2,6 трлн дол. Баланс міжнародної інвестиційної позиції цієї країни досягнув 2605 млрд дол. Водночас країни, що розвиваються, крім експортерів нафти, в результаті погіршення умов міжнародної торгівлі втрачають щорічно близько 10 млрд дол. [2, с. 34].

Важливою проблемою політеко-економічного дослідження глобалізації є проблема що робити і як боротися з переліченими негативними наслідками глобалізації, як зменшити їх масштаби. В індустріально-ринкову епоху основними рушійними силами процесу глобалізації були капітал і наймана праця. Сьогодні ніби в продовження цих відносин такими полюсами розглядаються глобальний капітал і населення планети, яке йому протистоїть. Зазначена логіка має певні підстави, але вона носить формально-лінійний характер, не враховує ролі національних держав. За даною логікою глобалізація веде до повного розрушення національних держав та інститутів, з ними пов'язаних. Однак глобалізація не може «розмити» національні держави — це інший в принципі пласт, ніж власне економічні процеси. Можна стверджувати, економічні системи змінюються, а нації залишаються. Тому сьогодні національна держава — важливий гравець в боротьбі з негативами глобалізації, в протистоянні глобальному капіталу. Національна держава — це гравець, який відстоює національні інтереси.

Примітки

1. Вітчизняні вчені О. Білорус та В. Власов пропонують її наступне визначення: «Глобалізація — це універсалізація всіх сфер громадського життя, що зумовила нову стадію інтернаціоналізації господарського життя, злам національних кордонів, розвиток світових ринків товарів, послуг, фінансів, праці, інформації, тобто апофеоз усесвітньої ринкової економіки (Білорус О., Власов В. Глобалістика — нова синтетична наука // Вісник НАН України. — 2010. — №3. — С.18).

Російський дослідник В.Г. Федотова стверджує, що термін «глобалізація» виник у 1990-і р., а Перша глобалізація відбулася у світі з 1885 по 1914 р. Це був період розповсюдження вільної торгівлі, до якої приєдналися крім Англії, Росія та Німеччина. Вільна торгівля стимулювала вільний обмін товарами, ідеями, капіталом і людьми. Вона була перервана Першою світовою війною через незадоволеність Німеччини своїм місцем у світовому розкладі сил. Друга глобалізація розпочалася тільки в кінці 1990-х. На її відновлення вплинув розпад комуністичної

На промислово розвинені країни, в яких проживає 19% населення планети, припадає сьогодні більше 70% глобальної торгівлі, 60 % прямих іноземних інвестицій та більш ніж 90% користувачів Інтернетом. Обсяг сучасного світового ринку наукомісткої продукції досягнув 2,5 трлн дол., частка США на цьому ринку перевищує 36%, Японії — 30%. Зобов'язання США перед світом складають сьогодні більш ніж 2,6 трлн дол. Баланс міжнародної інвестиційної позиції цієї країни досягнув 2605 млрд дол. Водночас країни, що розвиваються, крім експортерів нафти, в результаті погіршення умов міжнародної торгівлі втрачають щорічно близько 10 млрд дол. [2, с. 34].

Важливою проблемою політеко-економічного дослідження глобалізації є проблема що робити і як боротися з переліченими негативними наслідками глобалізації, як зменшити їх масштаби. В індустріально-ринкову епоху основними рушійними силами процесу глобалізації були капітал і наймана праця. Сьогодні ніби в продовження цих відносин такими полюсами розглядаються глобальний капітал і населення планети, яке йому протистоїть. Зазначена логіка має певні підстави, але вона носить формально-лінійний характер, не враховує ролі національних держав. За даною логікою глобалізація веде до повного розрушення національних держав та інститутів, з ними пов'язаних. Однак глобалізація не може «розмити» національні держави — це інший в принципі пласт, ніж власне економічні процеси. Можна стверджувати, економічні системи змінюються, а нації залишаються. Тому сьогодні національна держава — важливий гравець в боротьбі з негативами глобалізації, в протистоянні глобальному капіталу. Національна держава — це гравець, який відстоює національні інтереси.

Примітки

1. Вітчизняні вчені О. Білорус та В. Власов пропонують її наступне визначення: «Глобалізація — це універсалізація всіх сфер громадського життя, що зумовила нову стадію інтернаціоналізації господарського життя, злам національних кордонів, розвиток світових ринків товарів, послуг, фінансів, праці, інформації, тобто апофеоз усесвітньої ринкової економіки (Білорус О., Власов В. Глобалістика — нова синтетична наука // Вісник НАН України. — 2010. — №3. — С.18).

Російський дослідник В.Г. Федотова стверджує, що термін «глобалізація» виник у 1990-і р., а Перша глобалізація відбулася у світі з 1885 по 1914 р. Це був період розповсюдження вільної торгівлі, до якої приєдналися крім Англії, Росія та Німеччина. Вільна торгівля стимулювала вільний обмін товарами, ідеями, капіталом і людьми. Вона була перервана Першою світовою війною через незадоволеність Німеччини своїм місцем у світовому розкладі сил. Друга глобалізація розпочалася тільки в кінці 1990-х. На її відновлення вплинув розпад комуністичної

системи, який відкрив можливості розповсюдження капіталу, товарів, ідей, інформації і в кінцевому рахунку людей. Друга глобалізація виявилася нерівномірною. У двох доповідях ООН відмічено, що вона сприяла появі великої кількості країн четвертого світу, бідності багатьох регіонів, подавленню іноземним капіталом національних інтересів ряду країн. Однак багато країн вирвалися вперед, використовуючи переваги свого виробництва. Так, Китай на 90% зайняв ринок глобальної торгівлі білизною, закріпився на ринку легкої промисловості взагалі, у виробництві меблів. В'єтнам піднявся на світовій продажі нового для нього продукту — кави і традиційного продукту — рису. Фінляндія, яка втратила чверть свого ринку в СРСР після його розпаду, вийшла на глобальний ринок з «Нокією» і відновила свої економічні позиції. Приєднання азійських і східних країн до світової капіталістичної системи супроводжувалося міжнародним поділом праці: США і Захід в цілому створюють модель або, як вони кажуть, «дизайн» продукту, Китай та інші країни з дешевою робочою силою виробляють продукт, Індія здійснює сервіс (колосальних розмірів аутсорсинг — бухгалтерські операції для Заходу, пошук багажу, який пропав, у будь-якій точці світу через свої телефонні центри, розшифровку томограм та інших медичних електронних документів для США) (Федотова В.Г. Единство и многообразие культур в условиях глобализации / В.Г. Федотова // Вопросы философии. — 2011. — №9. — С. 47).

2. Гражевська Н. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації // Банківська справа. — 2006. — №4. — С.31-32.

3. Особлива роль економічної діяльності у функціонування і розвитку суспільства заключається в тому, що вона, за образним висловлюванням С. Булгакова, характеризує постійну боротьбу людини між життям і смертю, тобто є необхідною умовою самого її існування. У цьому сенсі вона являє собою вихідну і визначальну сферу життєдіяльності людини (суспільства) у порівнянні з усіма іншими її сферами. Подібна роль економічної діяльності принципова, зберігається при будь-якому рівні розвитку суспільства. Природно, вона має проявлятися і в процесі розвитку глобалізації (Радаев В. В. Экономическая глобализация: содержание и противоречия // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2008. — №5. — С. 4-5).

4. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) виокремлює наступні етапи процесу глобалізації:

- інтернаціоналізацію (починаючи з середини XIX ст.), пов'язану з відповідним розвитком експортних потоків;
- транснаціоналізацію (після Другої світової війни), яка характеризується високими темпами руху прямих іноземних інвестицій;
- глобалізацію (починаючи з 80 р.), якій притаманний розвиток глобальних мереж виробництва, фінансування та інформації.

системи, який відкрив можливості розповсюдження капіталу, товарів, ідей, інформації і в кінцевому рахунку людей. Друга глобалізація виявилася нерівномірною. У двох доповідях ООН відмічено, що вона сприяла появі великої кількості країн четвертого світу, бідності багатьох регіонів, подавленню іноземним капіталом національних інтересів ряду країн. Однак багато країн вирвалися вперед, використовуючи переваги свого виробництва. Так, Китай на 90% зайняв ринок глобальної торгівлі білизною, закріпився на ринку легкої промисловості взагалі, у виробництві меблів. В'єтнам піднявся на світовій продажі нового для нього продукту — кави і традиційного продукту — рису. Фінляндія, яка втратила чверть свого ринку в СРСР після його розпаду, вийшла на глобальний ринок з «Нокією» і відновила свої економічні позиції. Приєднання азійських і східних країн до світової капіталістичної системи супроводжувалося міжнародним поділом праці: США і Захід в цілому створюють модель або, як вони кажуть, «дизайн» продукту, Китай та інші країни з дешевою робочою силою виробляють продукт, Індія здійснює сервіс (колосальних розмірів аутсорсинг — бухгалтерські операції для Заходу, пошук багажу, який пропав, у будь-якій точці світу через свої телефонні центри, розшифровку томограм та інших медичних електронних документів для США) (Федотова В.Г. Единство и многообразие культур в условиях глобализации / В.Г. Федотова // Вопросы философии. — 2011. — №9. — С. 47).

2. Гражевська Н. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації // Банківська справа. — 2006. — №4. — С.31-32.

3. Особлива роль економічної діяльності у функціонування і розвитку суспільства заключається в тому, що вона, за образним висловлюванням С. Булгакова, характеризує постійну боротьбу людини між життям і смертю, тобто є необхідною умовою самого її існування. У цьому сенсі вона являє собою вихідну і визначальну сферу життєдіяльності людини (суспільства) у порівнянні з усіма іншими її сферами. Подібна роль економічної діяльності принципова, зберігається при будь-якому рівні розвитку суспільства. Природно, вона має проявлятися і в процесі розвитку глобалізації (Радаев В. В. Экономическая глобализация: содержание и противоречия // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2008. — №5. — С. 4-5).

4. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) виокремлює наступні етапи процесу глобалізації:

- інтернаціоналізацію (починаючи з середини XIX ст.), пов'язану з відповідним розвитком експортних потоків;
- транснаціоналізацію (після Другої світової війни), яка характеризується високими темпами руху прямих іноземних інвестицій;
- глобалізацію (починаючи з 80 р.), якій притаманний розвиток глобальних мереж виробництва, фінансування та інформації.

49. Глобальні проблеми: сутність, причини виникнення, класифікація, економічні аспекти, можливості та способи розв'язання

Глобальні проблеми — це всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу [1, с.485].

За походженням, характером і способом розв'язання глобальні проблеми класифікуються на декілька видів.

Таблиця

Класифікація глобальних проблем [2, с.512-517]

Види глобальних проблем	Глобальні проблеми
Проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства [3, с.439-440]	Надійне забезпечення людства сировиною, енергією, Продовольством. Раціональне природокористування і збереження навколишнього середовища. Раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору. Утилізація відходів життєдіяльності.
Проблеми у сфері суспільних взаємовідносин [4]	Відвернення світової термоядерної війни і забезпечення Стабільного миру. Подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу. Попередження локальних, регіональних та міжнародних Конфліктів. Ліквідація наслідків світових та локальних криз. Роззброєння і конверсія військового виробництва.
Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього [5]	Пристаосування людини до умов природного і соціального Середовища, що змінюється під впливом НТР. Подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії). Культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних Інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь. Боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, Тероризмом. Проблеми демократизації та охорони прав людини.

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони суттєво впливають на структуру і темпи суспільного відтворення,

49. Глобальні проблеми: сутність, причини виникнення, класифікація, економічні аспекти, можливості та способи розв'язання

Глобальні проблеми — це всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу [1, с.485].

За походженням, характером і способом розв'язання глобальні проблеми класифікуються на декілька видів.

Таблиця

Класифікація глобальних проблем [2, с.512-517]

Види глобальних проблем	Глобальні проблеми
Проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства [3, с.439-440]	Надійне забезпечення людства сировиною, енергією, Продовольством. Раціональне природокористування і збереження навколишнього середовища. Раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору. Утилізація відходів життєдіяльності.
Проблеми у сфері суспільних взаємовідносин [4]	Відвернення світової термоядерної війни і забезпечення Стабільного миру. Подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу. Попередження локальних, регіональних та міжнародних Конфліктів. Ліквідація наслідків світових та локальних криз. Роззброєння і конверсія військового виробництва.
Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього [5]	Пристаосування людини до умов природного і соціального Середовища, що змінюється під впливом НТР. Подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії). Культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних Інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь. Боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, Тероризмом. Проблеми демократизації та охорони прав людини.

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони суттєво впливають на структуру і темпи суспільного відтворення,

на динаміку економічних процесів, спричиняють пошуки ефективних форм та методів управління.

Необхідність пошуку шляхів розв'язання глобальних проблем людства породжена тими реальними загрозами, які виникли перед світовим співтовариством.

Шляхи розв'язання глобальних проблем першої групи:

- швидкий розвиток і використання основних видів відновлюваної енергії (сонячної, вітрової, океанічної та гідроенергії річок);
- структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії;
- розробка усіма країнами світу сукупності конкретних заходів дотримання екологічних стандартів (чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності енергетичних систем);
- розширення у країнах, що розвиваються, власного сировинно-переробного виробництва;
- припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування;
- формування екологічного світогляду;
- комплексна розробка законодавства про охорону довкілля, в т.ч. про відходи, проведення науково-дослідних робіт у цій сфері, поширення передового досвіду щодо збереження природного середовища, а також підписання договорів та угод, спрямованих на розв'язання зазначених проблем;
- економія енергетичних та матеріальних ресурсів.

Шляхи розв'язання глобальних проблем другої групи: демілітаризація економіки країн світу (роззброєння і ліквідація військових галузей виробництва); конверсія військово-промислового комплексу; ядерне роззброєння, суттєве зменшення військових витрат, подолання міжнародних та внутрішньонаціональних воєнних конфліктів.

Шляхи розв'язання глобальних проблем третьої групи: ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття, неграмотності.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства є міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які враховували б цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.

на динаміку економічних процесів, спричиняють пошуки ефективних форм та методів управління.

Необхідність пошуку шляхів розв'язання глобальних проблем людства породжена тими реальними загрозами, які виникли перед світовим співтовариством.

Шляхи розв'язання глобальних проблем першої групи:

- швидкий розвиток і використання основних видів відновлюваної енергії (сонячної, вітрової, океанічної та гідроенергії річок);
- структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії;
- розробка усіма країнами світу сукупності конкретних заходів дотримання екологічних стандартів (чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності енергетичних систем);
- розширення у країнах, що розвиваються, власного сировинно-переробного виробництва;
- припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування;
- формування екологічного світогляду;
- комплексна розробка законодавства про охорону довкілля, в т.ч. про відходи, проведення науково-дослідних робіт у цій сфері, поширення передового досвіду щодо збереження природного середовища, а також підписання договорів та угод, спрямованих на розв'язання зазначених проблем;
- економія енергетичних та матеріальних ресурсів.

Шляхи розв'язання глобальних проблем другої групи: демілітаризація економіки країн світу (роззброєння і ліквідація військових галузей виробництва); конверсія військово-промислового комплексу; ядерне роззброєння, суттєве зменшення військових витрат, подолання міжнародних та внутрішньонаціональних воєнних конфліктів.

Шляхи розв'язання глобальних проблем третьої групи: ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття, неграмотності.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства є міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які враховували б цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Примітки

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За заг. ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2004. — 527 с. Глобальні проблеми: 1) мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства; 2) безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав; 3) мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя; 4) відображають поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків; 5) потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства; 6) можуть бути успішно вирішені при умові створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації.

3. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою редакцією доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.

Розвиток виробництва веде до порушень основних планетарних балансів: кругообігу тепла, вологи, вуглецю. Щороку з надр землі видобувається 10 млрд. тонн корисних копалин, використовується 3-4 млрд. тонн рослинної маси, викидається в атмосферу 10 млрд. тонн промислового окису вуглецю, а в гідросферу — понад 5 млн. тонн нафти та нафтопродуктів.

З 1970 по 1995 рр. XX ст. спожито майже 35% усіх природних ресурсів планети, а з 90-х швидкість їх виснаження збільшилася до 3% на рік. Щодо використання енергетичних ресурсів, прогнозується, що енерговиробництво зростатиме високими темпами впродовж найближчих 75 років до досягнення енергетикою теплового бар'єру, а потім залишиться на такому ж рівні. За такої умови всі види використовуваного палива будуть вичерпані через 130 років (Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.1. / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. — К.: Академія / Тернопіль: Академія народного господарства, 2000 — С.265,266).

За 1 хв. на планеті знищують 20 га лісу, а щорічно площа лісів скорочується на 0,5 %, що дорівнює зникненню лісів на всій території Норвегії. Щорічно вміст вуглекислого газу в повітрі зростає на 0,5 %.

Нині в Україні перед загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 диких тварин.

4. За підрахунками, на кінець 1990-х років XX ст. у світі налічувалось близько 50 конфліктів, де велись бойові дії та проливалась кров.

Новою загрозою існування людства стало розширення «клубу» ядерних держав. У 1998 р. Індія і Пакистан здійснили випробовування ядерної зброї. До держав, які здійснюють реалізацію програм зі створення ядерної зброї, належать ПАР, Ізраїль, Іран, КНДР, а до потенційно ядерних держав належать Японія, Тайвань, Бразилія, Аргентина (Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 488).

5. Сьогодні у найбідніших країнах близько 1,2 млрд осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд неграмотних, понад 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За заг. ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2004. — 527 с. Глобальні проблеми: 1) мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства; 2) безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав; 3) мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя; 4) відображають поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків; 5) потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства; 6) можуть бути успішно вирішені при умові створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації.

3. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За науковою редакцією доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.

Розвиток виробництва веде до порушень основних планетарних балансів: кругообігу тепла, вологи, вуглецю. Щороку з надр землі видобувається 10 млрд. тонн корисних копалин, використовується 3-4 млрд. тонн рослинної маси, викидається в атмосферу 10 млрд. тонн промислового окису вуглецю, а в гідросферу — понад 5 млн. тонн нафти та нафтопродуктів.

З 1970 по 1995 рр. XX ст. спожито майже 35% усіх природних ресурсів планети, а з 90-х швидкість їх виснаження збільшилася до 3% на рік. Щодо використання енергетичних ресурсів, прогнозується, що енерговиробництво зростатиме високими темпами впродовж найближчих 75 років до досягнення енергетикою теплового бар'єру, а потім залишиться на такому ж рівні. За такої умови всі види використовуваного палива будуть вичерпані через 130 років (Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.1. / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. — К.: Академія / Тернопіль: Академія народного господарства, 2000 — С.265,266).

За 1 хв. на планеті знищують 20 га лісу, а щорічно площа лісів скорочується на 0,5 %, що дорівнює зникненню лісів на всій території Норвегії. Щорічно вміст вуглекислого газу в повітрі зростає на 0,5 %.

Нині в Україні перед загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 диких тварин.

4. За підрахунками, на кінець 1990-х років XX ст. у світі налічувалось близько 50 конфліктів, де велись бойові дії та проливалась кров.

Новою загрозою існування людства стало розширення «клубу» ядерних держав. У 1998 р. Індія і Пакистан здійснили випробовування ядерної зброї. До держав, які здійснюють реалізацію програм зі створення ядерної зброї, належать ПАР, Ізраїль, Іран, КНДР, а до потенційно ядерних держав належать Японія, Тайвань, Бразилія, Аргентина (Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 488).

5. Сьогодні у найбідніших країнах близько 1,2 млрд осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд неграмотних, понад 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує.

50. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України

Поглиблення глобалізаційних процесів у всіх сферах суспільно-економічного життя породжує якісно нові виклики національним державам. Це вимагає адаптації їхніх економік до світових трансформаційних процесів через формулювання відповідей на глобальні виклики та розробку механізму ефективної інтеграції у світове господарство.

Держава, як гарант економічної самодостатності України, зобов'язана: створити належні умови для розвитку та зміцнення національного капіталу; забезпечити контроль над національними природними ресурсами, діяльністю міжнародних монополій у стратегічних сферах економіки, збереженням довкілля, за фінансовими, інформаційними потоками та науково-технологічним обміном; взяти на себе повну відповідальність за енергетичну безпеку країни та захист її національного людського ресурсу.

Серйозними викликами для нашої держави є наступні.

1. Нинішній світовий інституційний порядок (глобальна інституційна система, репрезентована міжнародними організаціями) сприяє зростанню соціально-економічних асиметрій глобального розвитку та поглиблює суперечності між розвинутим центром і периферією світового господарства.

2. Загрози техноглобалізму: з одного боку, цей процес супроводжується фантастичним злетом інноваційних технологій та інтенсивним міждержавним науково-технологічним обміном, а з другого — підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки національні держави втрачають ефективний контроль за власним науково-технічним потенціалом, який гарантує стабільність промислового розвитку країн і їх незалежність від непередбачуваних зовнішніх чинників [1, с. 329-332; 2].

Україна, як і будь-яка розвинута держава, не може існувати в технологічному вакуумі і повинна якнайефективніше розвивати власну науково-технологічну індустрію, використовуючи кращі світові надбання. Конкретними запобіжними заходами щодо гарантування національної техніко-технологічної безпеки мають бути такі:

- виокремлення в якості національного пріоритету сектору інноваційного виробництва зі всебічною державною підтримкою його розвитку (біотехнології, нанотехнології та інформаційні технології);

- на основі національних конкурентних переваг за окремими напрямками технологічного прогресу (ракетно-космічна техніка, авіація, нові конструкції газових турбін, порошкова металургія, зварювальні та композиційні матеріали, фармацевтична й електронна промисловість, зага-

50. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України

Поглиблення глобалізаційних процесів у всіх сферах суспільно-економічного життя породжує якісно нові виклики національним державам. Це вимагає адаптації їхніх економік до світових трансформаційних процесів через формулювання відповідей на глобальні виклики та розробку механізму ефективної інтеграції у світове господарство.

Держава, як гарант економічної самодостатності України, зобов'язана: створити належні умови для розвитку та зміцнення національного капіталу; забезпечити контроль над національними природними ресурсами, діяльністю міжнародних монополій у стратегічних сферах економіки, збереженням довкілля, за фінансовими, інформаційними потоками та науково-технологічним обміном; взяти на себе повну відповідальність за енергетичну безпеку країни та захист її національного людського ресурсу.

Серйозними викликами для нашої держави є наступні.

1. Нинішній світовий інституційний порядок (глобальна інституційна система, репрезентована міжнародними організаціями) сприяє зростанню соціально-економічних асиметрій глобального розвитку та поглиблює суперечності між розвинутим центром і периферією світового господарства.

2. Загрози техноглобалізму: з одного боку, цей процес супроводжується фантастичним злетом інноваційних технологій та інтенсивним міждержавним науково-технологічним обміном, а з другого — підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки національні держави втрачають ефективний контроль за власним науково-технічним потенціалом, який гарантує стабільність промислового розвитку країн і їх незалежність від непередбачуваних зовнішніх чинників [1, с. 329-332; 2].

Україна, як і будь-яка розвинута держава, не може існувати в технологічному вакуумі і повинна якнайефективніше розвивати власну науково-технологічну індустрію, використовуючи кращі світові надбання. Конкретними запобіжними заходами щодо гарантування національної техніко-технологічної безпеки мають бути такі:

- виокремлення в якості національного пріоритету сектору інноваційного виробництва зі всебічною державною підтримкою його розвитку (біотехнології, нанотехнології та інформаційні технології);

- на основі національних конкурентних переваг за окремими напрямками технологічного прогресу (ракетно-космічна техніка, авіація, нові конструкції газових турбін, порошкова металургія, зварювальні та композиційні матеріали, фармацевтична й електронна промисловість, зага-

льне машинобудування) добиватися секторального лідерства у світовому виробництві;

- розробка конкретних механізмів адаптації України до глобальних процесів технологічної інтеграції як важливого каталізатора розвитку Національної інноваційної системи, яка потребує остаточного свого оформлення. Використовуючи різноманітні форми міжнародного науково-технічного і технологічного співробітництва (технопарки, «силіконові долини», спільні науково-технічні проекти і програми, міжнародні стратегічні альянси), Україна може вийти на світові ринки високотехнологічної продукції і закріпитися на них;

- особливої ваги набуває технологічне прогнозування, яке базується на доскональній науковій основі й ефективному інструментарії, котрий дозволяє передбачити технологічні зміни, що чекають людство через 20-30 років, зокрема, в інформаційному секторі як ядрі техноглобалізму.

3. За умов глобалізації світогосподарських зв'язків сфера фінансів, як наймобільніша ланка суспільного відтворення, набуває зростаючої самодостатності і незалежності від впливу окремих держав та їх макроекономічної політики. Вона спроможна самостійно визначати параметри глобальних фінансових агрегатів і забезпечувати собі одержання надприбутків, ігноруючи інтереси національних економік.

Функціонування України у відкритому глобальному середовищі наражає її національну економіку на цілу низку серйозних викликів фінансового глобалізму. Не маючи жодних важелів впливу на сферу міжнародних фінансів, наша держава може лише пристосовуватися до коливань світової фінансової кон'юнктури, обумовлених діями світових фінансових центрів.

Виклики фінансового глобалізму: високий рівень доларизації української економіки; загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни, зростання масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон, експансію глобального спекулятивного капіталу.

Унаслідок цього існує цілком реальна загроза деформації відтворювального процесу в рамках національної економіки України, обмеження можливості підтримувати рівноважний стан економіки засобами грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також втрати нашою державою економічного суверенітету з причин боргової залежності та фінансового підпорядкування іншим країнам світу.

4. Глобальним викликом українській економіці, який дедалі більше стримуватиме її розвиток у майбутньому, є дефіцит паливно-енергетичних ресурсів.

5. Глобальним викликом є інформаційна революція з її тотальним впливом на всі сфери суспільного життя. Разом з позитивними момен-

льне машинобудування) добиватися секторального лідерства у світовому виробництві;

- розробка конкретних механізмів адаптації України до глобальних процесів технологічної інтеграції як важливого каталізатора розвитку Національної інноваційної системи, яка потребує остаточного свого оформлення. Використовуючи різноманітні форми міжнародного науково-технічного і технологічного співробітництва (технопарки, «силіконові долини», спільні науково-технічні проекти і програми, міжнародні стратегічні альянси), Україна може вийти на світові ринки високотехнологічної продукції і закріпитися на них;

- особливої ваги набуває технологічне прогнозування, яке базується на доскональній науковій основі й ефективному інструментарії, котрий дозволяє передбачити технологічні зміни, що чекають людство через 20-30 років, зокрема, в інформаційному секторі як ядрі техноглобалізму.

3. За умов глобалізації світогосподарських зв'язків сфера фінансів, як наймобільніша ланка суспільного відтворення, набуває зростаючої самодостатності і незалежності від впливу окремих держав та їх макроекономічної політики. Вона спроможна самостійно визначати параметри глобальних фінансових агрегатів і забезпечувати собі одержання надприбутків, ігноруючи інтереси національних економік.

Функціонування України у відкритому глобальному середовищі наражає її національну економіку на цілу низку серйозних викликів фінансового глобалізму. Не маючи жодних важелів впливу на сферу міжнародних фінансів, наша держава може лише пристосовуватися до коливань світової фінансової кон'юнктури, обумовлених діями світових фінансових центрів.

Виклики фінансового глобалізму: високий рівень доларизації української економіки; загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни, зростання масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон, експансію глобального спекулятивного капіталу.

Унаслідок цього існує цілком реальна загроза деформації відтворювального процесу в рамках національної економіки України, обмеження можливості підтримувати рівноважний стан економіки засобами грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також втрати нашою державою економічного суверенітету з причин боргової залежності та фінансового підпорядкування іншим країнам світу.

4. Глобальним викликом українській економіці, який дедалі більше стримуватиме її розвиток у майбутньому, є дефіцит паливно-енергетичних ресурсів.

5. Глобальним викликом є інформаційна революція з її тотальним впливом на всі сфери суспільного життя. Разом з позитивними момен-

тами інформаційна ера несе з собою зростання технологічного безробіття, знищення певних робочих місць і навіть професій через автоматизацію та механізацію, що є найнебезпечнішим соціальним наслідком загальносвітової інформаційної революції.

Україна має дбати про ефективну систему надійного захисту свого національного інформаційного простору від негативного впливу тих інформаційних потоків, які підривають її національні устої, пропагують війну, насилля та жорстокість, розпалюють расову, національну та релігійну ворожнечу, посягають на права і свободи людини і суспільства, деформують свідомість громадян, цілеспрямовано ведуть антиукраїнську пропаганду. Важливим аспектом інформаційної безпеки є недопущення несанкціонованого доступу до інформації, втрати, знищення, порушення цілісності, модифікації даних в інформаційних системах, перехоплення інформації та ін.

6. Глобалізація кидає виклик не тільки політичній та економічній незалежності націй, але й людському компоненту їх конкурентоспроможності. З цієї причини досягнення кадрової незалежності в межах нового технологічного способу виробництва є найскладнішою проблемою. Адже за умов глобалізації розвинуті країни та ТНК стають потужними центрами залучення найосвіченіших, професійно підготовлених кадрів з усього світу, «знекровлюючи» трудовий потенціал багатьох країн у його найбільш кваліфікованій частині.

Масові еміграційні потоки з менш розвинутих у більш розвинутих країни світу, у тому числі вплив інтелекту, мають своїми довгостроковими наслідками консервацію у слабких в економічному плані країнах технологічної відсталості у зв'язку з невідтворюваністю у масовому масштабі національного інтелектуального ресурсу.

Україна за роки незалежності втратила значну частину людського капіталу через закриття багатьох наукових шкіл, звуження сфер використання кваліфікованої праці, закриття високотехнологічних виробництв, деформаційні процеси в освітній сфері та на вітчизняному ринку праці, а також еміграцію наукових та інженерних кадрів. Кризові явища охопили не тільки кадровий корпус та наукову еліту нашої держави, але й генофонд української нації.

7. Існує нагальна необхідність у реалізації комплексу заходів щодо забезпечення надійної системи екологічної безпеки в країні.

На сьогодні глобального характеру набули проблеми зміни клімату, руйнування озонового шару Землі, зміни флори і фауни в окремих регіонах планети, вирубування тропічних лісів, опустелювання, транскордонного забруднення води й атмосферного повітря, стихійних природних лих, збереження біологічного різноманіття та природної спадщини людства. Крім того, високі темпи зростання чисельності населення Зе-

тами інформаційна ера несе з собою зростання технологічного безробіття, знищення певних робочих місць і навіть професій через автоматизацію та механізацію, що є найнебезпечнішим соціальним наслідком загальносвітової інформаційної революції.

Україна має дбати про ефективну систему надійного захисту свого національного інформаційного простору від негативного впливу тих інформаційних потоків, які підривають її національні устої, пропагують війну, насилля та жорстокість, розпалюють расову, національну та релігійну ворожнечу, посягають на права і свободи людини і суспільства, деформують свідомість громадян, цілеспрямовано ведуть антиукраїнську пропаганду. Важливим аспектом інформаційної безпеки є недопущення несанкціонованого доступу до інформації, втрати, знищення, порушення цілісності, модифікації даних в інформаційних системах, перехоплення інформації та ін.

6. Глобалізація кидає виклик не тільки політичній та економічній незалежності націй, але й людському компоненту їх конкурентоспроможності. З цієї причини досягнення кадрової незалежності в межах нового технологічного способу виробництва є найскладнішою проблемою. Адже за умов глобалізації розвинуті країни та ТНК стають потужними центрами залучення найосвіченіших, професійно підготовлених кадрів з усього світу, «знекровлюючи» трудовий потенціал багатьох країн у його найбільш кваліфікованій частині.

Масові еміграційні потоки з менш розвинутих у більш розвинутих країни світу, у тому числі вплив інтелекту, мають своїми довгостроковими наслідками консервацію у слабких в економічному плані країнах технологічної відсталості у зв'язку з невідтворюваністю у масовому масштабі національного інтелектуального ресурсу.

Україна за роки незалежності втратила значну частину людського капіталу через закриття багатьох наукових шкіл, звуження сфер використання кваліфікованої праці, закриття високотехнологічних виробництв, деформаційні процеси в освітній сфері та на вітчизняному ринку праці, а також еміграцію наукових та інженерних кадрів. Кризові явища охопили не тільки кадровий корпус та наукову еліту нашої держави, але й генофонд української нації.

7. Існує нагальна необхідність у реалізації комплексу заходів щодо забезпечення надійної системи екологічної безпеки в країні.

На сьогодні глобального характеру набули проблеми зміни клімату, руйнування озонового шару Землі, зміни флори і фауни в окремих регіонах планети, вирубування тропічних лісів, опустелювання, транскордонного забруднення води й атмосферного повітря, стихійних природних лих, збереження біологічного різноманіття та природної спадщини людства. Крім того, високі темпи зростання чисельності населення Зе-

млі загрожують вичерпуванню неоновлюваних природних ресурсів як в окремих регіонах, так і в глобальному вимірі загалом.

Конструктивне розв'язання глобальної екологічної проблеми можливе лише на основі оптимізації людської діяльності у напрямі її гармонізації з законами існування навколишнього середовища, коли економічна та соціальна складові розвитку людської цивілізації будуть доповнені екологічним компонентом, який передбачає провідну роль людини в налагодженні гармонії з навколишнім середовищем.

Примітки

1. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 352 с.

2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — Т. 1. — 816 с; Т. 2. — 592 с.; Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. ІЛ Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007; Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. — К.: Знання, 2007. — 595 с.

Локомотивом техноглобалізму є США, Японія та Німеччина. Ці країни з максимальною ефективністю змогли поєднати процеси науково-технологічного й економічного розвитку. Їхні ідеологи вважають, що національні інтереси інших країн не відіграють якої-небудь суттєвої ролі у цьому процесі, їх науково-технічна політика має підлаштовуватися під глобальну стратегію формування наднаціональних центрів з розробки, впровадження та застосування результатів НТР. Дана стратегія передбачає наділення кожної держави певною часткою глобальних науково-технічних здобутків, а це загрожує поглибленням технологічного розриву між країнами, котрий уповільнює розвиток тих з них, які не залучені до процесу розробки ключових інновацій та їх комерціалізації, у число яких уже сьогодні потрапила Україна.

Крім того, техноглобалізм використовується як важіль передиспозиції великими монополіями своїх виробництв у світовому економічному просторі. Екологічно чисті і безпечні види промислового виробництва, наукомісткі та інформаційно насичені розміщуються у розвинутих країнах світу, а енергомісткі, екологічно шкідливі та трудомісткі галузі або їх ланки чи навіть окремі підрозділи — переносяться у менш розвинуті країни. Такі галузі, як правило, швидко вичерпують природні ресурси країн базування.

Збільшення технологічного розриву має своїм наслідком також поляризацію доходів населення в різних регіонах світу, що, у свою чергу, є фактором посилення соціальної напруженості і соціальних проблем людства.

млі загрожують вичерпуванню неоновлюваних природних ресурсів як в окремих регіонах, так і в глобальному вимірі загалом.

Конструктивне розв'язання глобальної екологічної проблеми можливе лише на основі оптимізації людської діяльності у напрямі її гармонізації з законами існування навколишнього середовища, коли економічна та соціальна складові розвитку людської цивілізації будуть доповнені екологічним компонентом, який передбачає провідну роль людини в налагодженні гармонії з навколишнім середовищем.

Примітки

1. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 352 с.

2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — Т. 1. — 816 с; Т. 2. — 592 с.; Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. ІЛ Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007; Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. — К.: Знання, 2007. — 595 с.

Локомотивом техноглобалізму є США, Японія та Німеччина. Ці країни з максимальною ефективністю змогли поєднати процеси науково-технологічного й економічного розвитку. Їхні ідеологи вважають, що національні інтереси інших країн не відіграють якої-небудь суттєвої ролі у цьому процесі, їх науково-технічна політика має підлаштовуватися під глобальну стратегію формування наднаціональних центрів з розробки, впровадження та застосування результатів НТР. Дана стратегія передбачає наділення кожної держави певною часткою глобальних науково-технічних здобутків, а це загрожує поглибленням технологічного розриву між країнами, котрий уповільнює розвиток тих з них, які не залучені до процесу розробки ключових інновацій та їх комерціалізації, у число яких уже сьогодні потрапила Україна.

Крім того, техноглобалізм використовується як важіль передиспозиції великими монополіями своїх виробництв у світовому економічному просторі. Екологічно чисті і безпечні види промислового виробництва, наукомісткі та інформаційно насичені розміщуються у розвинутих країнах світу, а енергомісткі, екологічно шкідливі та трудомісткі галузі або їх ланки чи навіть окремі підрозділи — переносяться у менш розвинуті країни. Такі галузі, як правило, швидко вичерпують природні ресурси країн базування.

Збільшення технологічного розриву має своїм наслідком також поляризацію доходів населення в різних регіонах світу, що, у свою чергу, є фактором посилення соціальної напруженості і соціальних проблем людства.

Негативним виявом техноглобалізму є дегуманізація суспільства, формування глобального технократичного суспільства, в якому абсолютизується принцип техніцизму, перебільшується роль техніки в житті людини, вихолощується духовний елемент з її життя.

Географічне розширення меж використання сучасних малолюдних технологій призводить до витіснення зі сфери зайнятості численної маси працівників (особливо у слаборозвинутих країнах), які мало пристосовані до прогресу техніки й постійних змін в умовах праці і приречені на безробіття.

Негативним виявом техноглобалізму є дегуманізація суспільства, формування глобального технократичного суспільства, в якому абсолютизується принцип техніцизму, перебільшується роль техніки в житті людини, вихолощується духовний елемент з її життя.

Географічне розширення меж використання сучасних малолюдних технологій призводить до витіснення зі сфери зайнятості численної маси працівників (особливо у слаборозвинутих країнах), які мало пристосовані до прогресу техніки й постійних змін в умовах праці і приречені на безробіття.

РОЗДІЛ 3

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МІКРОЕКОНОМІКА «

1. Становлення і розвиток мікроекономічної теорії.
2. Методи мікроекономічного аналізу.
3. Закон спадної граничної корисності. Перший закон Г.Госсена.
4. Крива байдужості.
5. Бюджетне обмеження споживача.
6. Вплив зміни доходу та цін на бюджетне обмеження споживача.
7. Рівновага споживача.
8. Ринковий попит. Закон попиту.
9. Ціна як економічна категорія.
10. Вплив на попит нецінових факторів.
11. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції.
12. Ринкова рівновага попиту і пропозиції.
13. Види еластичності попиту за ціною.
14. Види еластичності пропозиції за ціною.
15. Мікроекономічна модель підприємства.
16. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства.
17. Граничні витрати підприємства.
18. Середні витрати підприємства.
19. Ціноутворення на ринку досконалої конкуренції
20. Ціноутворення в умовах монополії.
21. Ціноутворення на олігополістичному ринку.
22. Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції.
23. Пропозиція факторів виробництва та попит на фактори виробництва.
24. Ціноутворення на ринках факторів виробництва
25. Ціноутворення на ринку праці: визначення заробітної плати.
26. Розподіл податку при еластичному та нееластичному попиті
27. Вплив на ціну непрямих податків.

РОЗДІЛ 3

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МІКРОЕКОНОМІКА «

1. Становлення і розвиток мікроекономічної теорії.
2. Методи мікроекономічного аналізу.
3. Закон спадної граничної корисності. Перший закон Г.Госсена.
4. Крива байдужості.
5. Бюджетне обмеження споживача.
6. Вплив зміни доходу та цін на бюджетне обмеження споживача.
7. Рівновага споживача.
8. Ринковий попит. Закон попиту.
9. Ціна як економічна категорія.
10. Вплив на попит нецінових факторів.
11. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції.
12. Ринкова рівновага попиту і пропозиції.
13. Види еластичності попиту за ціною.
14. Види еластичності пропозиції за ціною.
15. Мікроекономічна модель підприємства.
16. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства.
17. Граничні витрати підприємства.
18. Середні витрати підприємства.
19. Ціноутворення на ринку досконалої конкуренції
20. Ціноутворення в умовах монополії.
21. Ціноутворення на олігополістичному ринку.
22. Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції.
23. Пропозиція факторів виробництва та попит на фактори виробництва.
24. Ціноутворення на ринках факторів виробництва
25. Ціноутворення на ринку праці: визначення заробітної плати.
26. Розподіл податку при еластичному та нееластичному попиті
27. Вплив на ціну непрямих податків.

1. Становлення і розвиток мікроекономічної теорії

Як самостійний розділ економічної теорії мікроекономіка сформувалася в кінці XIX — на початку XX ст. Однак її становлення пройшло довгий шлях еволюційного розвитку.

Засади мікроекономічного аналізу виявляються ще в класичній політичній економії.

Так, використовуючи подвійну методологію економічного аналізу, А. Сміт досліджує зовнішні форми прояву економічних явищ, визначає функціональну залежність багатьох величин і тим самим закладає основи функціонального аналізу.

У період пізнього класицизму багато економістів, застосовуючи цей метод, часто робили фундаментальні відкриття в мікроекономіці.

Основоположниками мікроекономіки вважаються вчені Т. Мальтус і Ж.-Б. Сей. Закон спадної доходності Мальтуса та теорія трьох факторів виробництва Сея досі використовуються в мікроекономічному аналізі.

Однак при всій значущості відкриттів мікроекономічного характеру представниками пізнього класицизму становлення мікроекономіки як науки здійснюється значно пізніше і пов'язується передусім з неокласикою.

У другій половині XIX ст. завершується становлення економіки з переважно ринковим механізмом її регулювання. За цих умов особливо актуальним стає дослідження практичних питань, що спричинило зміщення аспектів із з'ясування загальних принципів політичної економії на аналіз проблем господарської практики. Якісний аналіз, як правило, витісняється кількісним.

Мікроекономічний аналіз має такі етапи еволюційного розвитку [1, с.10-11].

I етап (1845-890). Закладаються основи мікроекономіки, формуються основні методологічні принципи дослідження. Найвідомішими представниками цього етапу є:

Г. Госсен — вперше використав психологічний фактор аналізу економічної поведінки суб'єктів і сформулював закони насичення потреб людини;

К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк (австрійська школа) — збагатили економічну науку відкриттям принципу граничної корисності й запропонувала кількісний (кардиналістський) підхід до її визначення;

Дж. Б. Кларк (представник американської школи) — порушив питання про необхідність визначення граничної корисності не лише щодо предметів споживання, а й факторів виробництва, тим самим модифі-

1. Становлення і розвиток мікроекономічної теорії

Як самостійний розділ економічної теорії мікроекономіка сформувалася в кінці XIX — на початку XX ст. Однак її становлення пройшло довгий шлях еволюційного розвитку.

Засади мікроекономічного аналізу виявляються ще в класичній політичній економії.

Так, використовуючи подвійну методологію економічного аналізу, А. Сміт досліджує зовнішні форми прояву економічних явищ, визначає функціональну залежність багатьох величин і тим самим закладає основи функціонального аналізу.

У період пізнього класицизму багато економістів, застосовуючи цей метод, часто робили фундаментальні відкриття в мікроекономіці.

Основоположниками мікроекономіки вважаються вчені Т. Мальтус і Ж.-Б. Сей. Закон спадної доходності Мальтуса та теорія трьох факторів виробництва Сея досі використовуються в мікроекономічному аналізі.

Однак при всій значущості відкриттів мікроекономічного характеру представниками пізнього класицизму становлення мікроекономіки як науки здійснюється значно пізніше і пов'язується передусім з неокласикою.

У другій половині XIX ст. завершується становлення економіки з переважно ринковим механізмом її регулювання. За цих умов особливо актуальним стає дослідження практичних питань, що спричинило зміщення аспектів із з'ясування загальних принципів політичної економії на аналіз проблем господарської практики. Якісний аналіз, як правило, витісняється кількісним.

Мікроекономічний аналіз має такі етапи еволюційного розвитку [1, с.10-11].

I етап (1845-890). Закладаються основи мікроекономіки, формуються основні методологічні принципи дослідження. Найвідомішими представниками цього етапу є:

Г. Госсен — вперше використав психологічний фактор аналізу економічної поведінки суб'єктів і сформулював закони насичення потреб людини;

К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк (австрійська школа) — збагатили економічну науку відкриттям принципу граничної корисності й запропонувала кількісний (кардиналістський) підхід до її визначення;

Дж. Б. Кларк (представник американської школи) — порушив питання про необхідність визначення граничної корисності не лише щодо предметів споживання, а й факторів виробництва, тим самим модифі-

кував теорію граничної корисності у теорію граничної продуктивності факторів виробництва.

II етап (1890—1933). На цьому етапі мікроекономіка виділяється в окрему галузь економічних досліджень на основі систематизації і узагальнення ідей пізньої класики, австрійської та американської шкіл. Після опублікування роботи А. Маршалла «Принципи економіки» (в оригіналі «Principals of Economics», 1890) наука дістала свою першу назву «Economics».

Представники другого етапу:

А. Маршалл: запропонував компромісний варіант визначення ринкової ціни — граничною корисністю та витратами виробництва; сформулював закони попиту та пропозиції; значну частину своїх досліджень присвятив вивченню мотивів поведінки окремих господарюючих суб'єктів;

У. Джевонс, Ф. Еджуорт, Л. Вальрас, В. Парето (математична школа): вперше широко використала апарат математики як інструмент економічних досліджень і спробувала описати ринок конкурентних товарів як замкнутої системи жорстких кількісних взаємозалежностей. Вона запропонувала якісний (ординалістський) підхід до визначення граничної корисності і обґрунтувала теорію загальної економічної рівноваги.

III етап (1933 — до сьогодні). Мікроекономіка розвивається на власній основі і поповнюється такими відкриттями:

ефект доходу і заміщення (Є. Слуцький, Дж. Хікс, П. Самуельсон); теорія недосконалої конкуренції (Дж. Робінсон); теорія монополістичної конкуренції (Е. Чемберлін);

теорія ігор (Дж. Неш, О. Моргенлітерн, Дж. фон Нейман).

Сьогодні мікроекономіка визнана в усьому світі. З цієї дисципліни написано десятки тисяч досліджень і сотні підручників зарубіжних [2-10] і вітчизняних учених [1,10-16].

Важливо усвідомлювати, що поділ на мікро- та макроекономіку дещо умовний. Пізнання кожного розділу економічної теорії передбачає розуміння взаємозв'язку та взаємозалежності мікро- та макроявищ. Скажімо, ринок праці є ринком одного з ресурсів, а тому досліджується в мікроекономіці. Разом з тим — це одна з основних проблем макроекономіки, оскільки вона пов'язана з безробіттям та соціальною стабільністю суспільства в цілому.

Досить поширеним серед неспеціалістів є ототожнювання мікроекономіки з економікою підприємства. Насправді ж ці науки лише частково перехреснюються: обидві вивчають прийняття рішення підприємствами щодо своєї ринкової поведінки. Разом з тим, кожна з них має свої специфічні проблеми, яких значно більше.

кував теорію граничної корисності у теорію граничної продуктивності факторів виробництва.

II етап (1890—1933). На цьому етапі мікроекономіка виділяється в окрему галузь економічних досліджень на основі систематизації і узагальнення ідей пізньої класики, австрійської та американської шкіл. Після опублікування роботи А. Маршалла «Принципи економіки» (в оригіналі «Principals of Economics», 1890) наука дістала свою першу назву «Economics».

Представники другого етапу:

А. Маршалл: запропонував компромісний варіант визначення ринкової ціни — граничною корисністю та витратами виробництва; сформулював закони попиту та пропозиції; значну частину своїх досліджень присвятив вивченню мотивів поведінки окремих господарюючих суб'єктів;

У. Джевонс, Ф. Еджуорт, Л. Вальрас, В. Парето (математична школа): вперше широко використала апарат математики як інструмент економічних досліджень і спробувала описати ринок конкурентних товарів як замкнутої системи жорстких кількісних взаємозалежностей. Вона запропонувала якісний (ординалістський) підхід до визначення граничної корисності і обґрунтувала теорію загальної економічної рівноваги.

III етап (1933 — до сьогодні). Мікроекономіка розвивається на власній основі і поповнюється такими відкриттями:

ефект доходу і заміщення (Є. Слуцький, Дж. Хікс, П. Самуельсон); теорія недосконалої конкуренції (Дж. Робінсон); теорія монополістичної конкуренції (Е. Чемберлін);

теорія ігор (Дж. Неш, О. Моргенлітерн, Дж. фон Нейман).

Сьогодні мікроекономіка визнана в усьому світі. З цієї дисципліни написано десятки тисяч досліджень і сотні підручників зарубіжних [2-10] і вітчизняних учених [1,10-16].

Важливо усвідомлювати, що поділ на мікро- та макроекономіку дещо умовний. Пізнання кожного розділу економічної теорії передбачає розуміння взаємозв'язку та взаємозалежності мікро- та макроявищ. Скажімо, ринок праці є ринком одного з ресурсів, а тому досліджується в мікроекономіці. Разом з тим — це одна з основних проблем макроекономіки, оскільки вона пов'язана з безробіттям та соціальною стабільністю суспільства в цілому.

Досить поширеним серед неспеціалістів є ототожнювання мікроекономіки з економікою підприємства. Насправді ж ці науки лише частково перехреснюються: обидві вивчають прийняття рішення підприємствами щодо своєї ринкової поведінки. Разом з тим, кожна з них має свої специфічні проблеми, яких значно більше.

Наприклад, мікроекономіка вивчає поведінку домогосподарств, переваги споживачів, ринковий попит і ринкову пропозицію, залишаючи поза увагою питання самого організаційного механізму прийняття рішення на підприємствах, їх організаційні форми, показники фінансового стану підприємства тощо, що вивчаються в курсі економіки підприємства.

Примітки

1. Задоя А.О. Мікроекономіка: Навч. посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 176 с.
2. Долан З. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб.: Экон. шк., 1994. — 448 с.
3. Долан З. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб., 1992.
4. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. — 736 с.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка / Пер. з англ. 13 видання. Наук. ред. перекладу Т. Панчишина. — Львів: Просвіта, 1999.—650с.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 2-го изд. В 2 т.— М.: Республика, 1992. — Т. 1. — 399с.; Т. 2.-400с.
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. — Издательская группа НОРМА-ИНФРА, М., 2000. — 572 с.
8. Піндайк Р. С., Рубінфельд Д. Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. А. Олійника та Р. Скільського. — К.: Основи, 1996. — 646 с.
9. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Мікроекономіка: Пер. з англ. / Наукова редакція перекладу С. Панчишина. — К.: Основи, 1998.- 676с.
10. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и приложения: Пер. с англ. В 2 т. — М.: Финансы и статистика, 1992. Т.1. — 384с.; Т.2.- 384с.
11. Базилевич В., Лук'янов В., Писаренко Н., Квіцинська Н. Мікроекономіка: Опорний конспект лекцій. — К.: Четверта хвиля, 1997. — 248 с.
12. Карагодова О.О., Черваньов Д.М. Мікроекономіка. — К., 1997.
13. Лісовий А.В. Мікроекономіка: Курс лекцій. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. — 200 с.
14. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг ред. С.Будаговської. — К.: Основи, 1998. — 518 с. [Мікроекономіка — с. 12 –210].
15. Слухай С.В. Довідник базових термінів та понять з мікроекономіки. — Київ: Лібра, 1998. — 254 с.

Наприклад, мікроекономіка вивчає поведінку домогосподарств, переваги споживачів, ринковий попит і ринкову пропозицію, залишаючи поза увагою питання самого організаційного механізму прийняття рішення на підприємствах, їх організаційні форми, показники фінансового стану підприємства тощо, що вивчаються в курсі економіки підприємства.

Примітки

1. Задоя А.О. Мікроекономіка: Навч. посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 176 с.
2. Долан З. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб.: Экон. шк., 1994. — 448 с.
3. Долан З. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб., 1992.
4. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. — 736 с.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка / Пер. з англ. 13 видання. Наук. ред. перекладу Т. Панчишина. — Львів: Просвіта, 1999.—650с.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 2-го изд. В 2 т.— М.: Республика, 1992. — Т. 1. — 399с.; Т. 2.-400с.
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. — Издательская группа НОРМА-ИНФРА, М., 2000. — 572 с.
8. Піндайк Р. С., Рубінфельд Д. Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. А. Олійника та Р. Скільського. — К.: Основи, 1996. — 646 с.
9. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Мікроекономіка: Пер. з англ. / Наукова редакція перекладу С. Панчишина. — К.: Основи, 1998.- 676с.
10. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и приложения: Пер. с англ. В 2 т. — М.: Финансы и статистика, 1992. Т.1. — 384с.; Т.2.- 384с.
11. Базилевич В., Лук'янов В., Писаренко Н., Квіцинська Н. Мікроекономіка: Опорний конспект лекцій. — К.: Четверта хвиля, 1997. — 248 с.
12. Карагодова О.О., Черваньов Д.М. Мікроекономіка. — К., 1997.
13. Лісовий А.В. Мікроекономіка: Курс лекцій. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. — 200 с.
14. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг ред. С.Будаговської. — К.: Основи, 1998. — 518 с. [Мікроекономіка — с. 12 –210].
15. Слухай С.В. Довідник базових термінів та понять з мікроекономіки. — Київ: Лібра, 1998. — 254 с.

16. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред Н. Л. Фроловой. — М. : ЮНИТИ, 1997. — 767 с.

17. Базилінська О. Я., Мініна О. В. Мікроекономіка: Навчальний посібник / За ред. О. Я Базилінської. Вид-ня 2-ге, прероб. Та доп. — Київб «Центр навчальної літератури», 2005. — 325 с.

18. Ястремський О. І., Гриценко О. Г. Основи мікроекономіки. — К.: Знання, 1998. — 674с.

16. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред Н. Л. Фроловой. — М. : ЮНИТИ, 1997. — 767 с.

17. Базилінська О. Я., Мініна О. В. Мікроекономіка: Навчальний посібник / За ред. О. Я Базилінської. Вид-ня 2-ге, прероб. Та доп. — Київб «Центр навчальної літератури», 2005. — 325 с.

18. Ястремський О. І., Гриценко О. Г. Основи мікроекономіки. — К.: Знання, 1998. — 674с.

2. Методи мікроекономічного аналізу

Мікроекономіка є складовою економічної теорії і використовує її методи в процесі вивчення основних економічних проблем.

Слово «метод» походить від гр. *methodas* — шлях пізнання, дослідження. Стосовно економічної теорії поняття «метод» можна визначити як систему прийомів, способів пізнання економічних явищ і процесів. Методологія економічної теорії — це наука про методи (систему прийомів, способів) пізнання економічних явищ і процесів.

Питання про методи мікроекономічної теорії — це питання про те, як, яким чином досліджуються мікроекономічні економічні явища і процеси. Методологічні основи мікроекономічних досліджень базуються на діалектичному підході до явищ, системному аналізі, методах дедукції, індукції, абстракції, моделюванні, економіко-математичних, графоаналітичних та інших методах.

Мікроекономіка спирається на ряд фундаментальних принципів, які визначають своєрідність мікроекономічного аналізу.

Економічний атомізм. Мікроекономіка концентрує свою увагу на поведінці економічних одиниць, які приймають самостійні рішення і здійснюють їх у своїй власній економічній діяльності. При цьому поведінку будь-яких сукупностей економічних суб'єктів мікроекономіка трактує як рівнодіючу вчинків окремих економічних одиниць — атомів економічної діяльності.

Економічний раціоналізм. Наступна принципова риса мікроаналізу — гіпотеза про раціональність поведінки економічних суб'єктів. У першу чергу це передбачає послідовність і закономірність їх поведінки, оскільки саме це і визначає можливість їх наукового дослідження. Але сутність концепції економічного раціоналізму заключається в допущенні того, що економічні суб'єкти при прийнятті економічних рішень здійснюють співставлення вигод і витрат. Це дозволяє їм визначити найбільш оптимальні дії в даних умовах [1, с. 14].

Граничний аналіз або маржиналізм. Граничний аналіз — це технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень стосовно максимізації чистого виграшу від певної дії. Це дослідження того, яким чином кожна додаткова операція, здійснена за певний період, впливає на мету, досягти якої прагне людина.

Прикладами таких граничних величин можуть бути граничні витрати (витрати, необхідні для збільшення результату на одиницю) чи гранична корисність (корисність, що її приносить споживання додаткової одиниці блага). Раціональний суб'єкт має продовжувати пошук кращих рішень до того часу, поки гранична вигода не зрівняється з граничними

2. Методи мікроекономічного аналізу

Мікроекономіка є складовою економічної теорії і використовує її методи в процесі вивчення основних економічних проблем.

Слово «метод» походить від гр. *methodas* — шлях пізнання, дослідження. Стосовно економічної теорії поняття «метод» можна визначити як систему прийомів, способів пізнання економічних явищ і процесів. Методологія економічної теорії — це наука про методи (систему прийомів, способів) пізнання економічних явищ і процесів.

Питання про методи мікроекономічної теорії — це питання про те, як, яким чином досліджуються мікроекономічні економічні явища і процеси. Методологічні основи мікроекономічних досліджень базуються на діалектичному підході до явищ, системному аналізі, методах дедукції, індукції, абстракції, моделюванні, економіко-математичних, графоаналітичних та інших методах.

Мікроекономіка спирається на ряд фундаментальних принципів, які визначають своєрідність мікроекономічного аналізу.

Економічний атомізм. Мікроекономіка концентрує свою увагу на поведінці економічних одиниць, які приймають самостійні рішення і здійснюють їх у своїй власній економічній діяльності. При цьому поведінку будь-яких сукупностей економічних суб'єктів мікроекономіка трактує як рівнодіючу вчинків окремих економічних одиниць — атомів економічної діяльності.

Економічний раціоналізм. Наступна принципова риса мікроаналізу — гіпотеза про раціональність поведінки економічних суб'єктів. У першу чергу це передбачає послідовність і закономірність їх поведінки, оскільки саме це і визначає можливість їх наукового дослідження. Але сутність концепції економічного раціоналізму заключається в допущенні того, що економічні суб'єкти при прийнятті економічних рішень здійснюють співставлення вигод і витрат. Це дозволяє їм визначити найбільш оптимальні дії в даних умовах [1, с. 14].

Граничний аналіз або маржиналізм. Граничний аналіз — це технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень стосовно максимізації чистого виграшу від певної дії. Це дослідження того, яким чином кожна додаткова операція, здійснена за певний період, впливає на мету, досягти якої прагне людина.

Прикладами таких граничних величин можуть бути граничні витрати (витрати, необхідні для збільшення результату на одиницю) чи гранична корисність (корисність, що її приносить споживання додаткової одиниці блага). Раціональний суб'єкт має продовжувати пошук кращих рішень до того часу, поки гранична вигода не зрівняється з граничними

витратами. Саме у цьому разі він досягне максимальної реалізації своєї мети.

Граничний аналіз дає змогу з точки зору теорії розглянути процес прийняття оптимального рішення (як індивідуального, так і в суспільстві в цілому).

Функціональний аналіз. Велике значення в мікроекономіці має функціональний аналіз. У ході його здійснення в досліджуваному явищі виділяється характерна риса, яка нас цікавить, а потім розпочинається пошук факторів, що на неї впливають. Після встановлення таких факторів визначається спосіб їх взаємодії з виділеною характеристикою, тобто *функція*.

Рівноважний підхід. Важлива риса мікроаналізу — рівноважний підхід до дослідження динамічних явищ і процесів. Розглядаючи сталу динаміку економічних явищ, мікроекономіка намагається вивчити такий їхній стан, який характеризується відносною стабільністю, тобто рівновагою. Рівновага означає, що немає внутрішніх тенденцій до зміни існуючого стану. Якщо при незначних змінах зовнішнього середовища ситуація докорінно змінюється, то така рівновага називається нестійкою. Якщо при виникненні таких зовнішніх змін у самій системі з'являються сили, що відроджують рівновагу, то вона називається стійкою. Зміни зовнішніх умов можуть бути значними, тоді така економічна система перейде від одного рівноважного стану до іншого аналогічного стану.

Встановлення способу взаємодії сил, що безпосередньо контактують у цій взаємодії, аналіз результатів їх взаємовпливу та стійкого функціонування в зовнішньому середовищі, яке динамічно змінюється, а потім передумов виникнення та розпаду таких систем і перехід до нових — один з ключових напрямків розвитку мікроекономіки.

Методи статички і динаміки. У мікроекономічних дослідженнях особливо широко використовуються методи статички і динаміки. Метод статички передбачає порівняння різних рівноважних станів, при цьому перехід від однієї рівноваги до іншої залишається поза аналізом. Метод динаміки, навпаки, вимагає аналізу власне переходу від одного стану рівноваги до іншого.

Кінцевим завданням мікроекономічних досліджень є розробка теорій та моделей.

Мікроекономічні дослідження, як правило, розпочинаються зі збирання та вивчення фактів економічного життя. Узагальнення їх, виділення найсуттєвіших та абстрагування від другорядних, дослідження причинно-наслідкових зв'язків дає змогу встановити мотиви поведінки економічних суб'єктів та побудувати модель.

витратами. Саме у цьому разі він досягне максимальної реалізації своєї мети.

Граничний аналіз дає змогу з точки зору теорії розглянути процес прийняття оптимального рішення (як індивідуального, так і в суспільстві в цілому).

Функціональний аналіз. Велике значення в мікроекономіці має функціональний аналіз. У ході його здійснення в досліджуваному явищі виділяється характерна риса, яка нас цікавить, а потім розпочинається пошук факторів, що на неї впливають. Після встановлення таких факторів визначається спосіб їх взаємодії з виділеною характеристикою, тобто *функція*.

Рівноважний підхід. Важлива риса мікроаналізу — рівноважний підхід до дослідження динамічних явищ і процесів. Розглядаючи сталу динаміку економічних явищ, мікроекономіка намагається вивчити такий їхній стан, який характеризується відносною стабільністю, тобто рівновагою. Рівновага означає, що немає внутрішніх тенденцій до зміни існуючого стану. Якщо при незначних змінах зовнішнього середовища ситуація докорінно змінюється, то така рівновага називається нестійкою. Якщо при виникненні таких зовнішніх змін у самій системі з'являються сили, що відроджують рівновагу, то вона називається стійкою. Зміни зовнішніх умов можуть бути значними, тоді така економічна система перейде від одного рівноважного стану до іншого аналогічного стану.

Встановлення способу взаємодії сил, що безпосередньо контактують у цій взаємодії, аналіз результатів їх взаємовпливу та стійкого функціонування в зовнішньому середовищі, яке динамічно змінюється, а потім передумов виникнення та розпаду таких систем і перехід до нових — один з ключових напрямків розвитку мікроекономіки.

Методи статички і динаміки. У мікроекономічних дослідженнях особливо широко використовуються методи статички і динаміки. Метод статички передбачає порівняння різних рівноважних станів, при цьому перехід від однієї рівноваги до іншої залишається поза аналізом. Метод динаміки, навпаки, вимагає аналізу власне переходу від одного стану рівноваги до іншого.

Кінцевим завданням мікроекономічних досліджень є розробка теорій та моделей.

Мікроекономічні дослідження, як правило, розпочинаються зі збирання та вивчення фактів економічного життя. Узагальнення їх, виділення найсуттєвіших та абстрагування від другорядних, дослідження причинно-наслідкових зв'язків дає змогу встановити мотиви поведінки економічних суб'єктів та побудувати модель.

Економічна модель — це система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат. Іншими словами, вона використовується для передбачення того, як зміни економічних умов призведуть до зміни економічних результатів [5, с.14].

Економічні змінні — це натуральні величини, які можуть якимось чином вимірюватися, або суми грошей, що можуть набувати можливих значень.

Висновки з економічних моделей виражаються у формі гіпотез, тобто тверджень про причини і наслідки, які потребують підтвердження чи заперечення фактами.

Метою економічного моделювання є намагання допомогти зрозуміти, як функціонує той чи інший сектор економіки. Економічну модель можна визначити як спрощений опис певного аспекту економічної діяльності. Цей опис може бути виражений не тільки у вигляді графіків, схем, а й у вигляді математичних рівнянь і навіть слів.

«Сила моделі, — наголошує американський вчений Х. Р. Веріан, — в уникненні другорядних деталей. Це дозволяє економісту зосередитися на суттєво важливих рисах економічної реальності, які він прагне зрозуміти» [3, с. 16]. Критерієм корисності економічної моделі є відповідність отриманих за її допомогою прогнозів реальним подіям. Тому модель має бути максимально спрощеною, що дасть змогу розширити масштаби та ефективність її використання.

Побудова моделі пов'язана з втратою частини інформації про об'єкт, який досліджується. Це допомагає абстрагуватися від його другорядних елементів, сконцентруватися на головних складових системи та їхніх взаємозв'язках. Відомі величини, що вводяться у модель в готовому вигляді, називаються екзогенними. Величини, які отримують у рамках моделі при вирішенні поставленого завдання, називаються ендогенними.

Економічні моделі можуть бути у математичній, табличній і графічній формах [4]. Найпростішим видом економіко-математичного моделювання є моделювання у двовимірному просторі — за допомогою графіків. Саме цей метод найчастіше використовується у мікроекономіці.

Примітки

1. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Мікроекономіка: Учебник. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. — 320 с.

2. Задоя А.О. Мікроекономіка: Навч. посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 176 с.

Економічна модель — це система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат. Іншими словами, вона використовується для передбачення того, як зміни економічних умов призведуть до зміни економічних результатів [5, с.14].

Економічні змінні — це натуральні величини, які можуть якимось чином вимірюватися, або суми грошей, що можуть набувати можливих значень.

Висновки з економічних моделей виражаються у формі гіпотез, тобто тверджень про причини і наслідки, які потребують підтвердження чи заперечення фактами.

Метою економічного моделювання є намагання допомогти зрозуміти, як функціонує той чи інший сектор економіки. Економічну модель можна визначити як спрощений опис певного аспекту економічної діяльності. Цей опис може бути виражений не тільки у вигляді графіків, схем, а й у вигляді математичних рівнянь і навіть слів.

«Сила моделі, — наголошує американський вчений Х. Р. Веріан, — в уникненні другорядних деталей. Це дозволяє економісту зосередитися на суттєво важливих рисах економічної реальності, які він прагне зрозуміти» [3, с. 16]. Критерієм корисності економічної моделі є відповідність отриманих за її допомогою прогнозів реальним подіям. Тому модель має бути максимально спрощеною, що дасть змогу розширити масштаби та ефективність її використання.

Побудова моделі пов'язана з втратою частини інформації про об'єкт, який досліджується. Це допомагає абстрагуватися від його другорядних елементів, сконцентруватися на головних складових системи та їхніх взаємозв'язках. Відомі величини, що вводяться у модель в готовому вигляді, називаються екзогенними. Величини, які отримують у рамках моделі при вирішенні поставленого завдання, називаються ендогенними.

Економічні моделі можуть бути у математичній, табличній і графічній формах [4]. Найпростішим видом економіко-математичного моделювання є моделювання у двовимірному просторі — за допомогою графіків. Саме цей метод найчастіше використовується у мікроекономіці.

Примітки

1. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Мікроекономіка: Учебник. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. — 320 с.

2. Задоя А.О. Мікроекономіка: Навч. посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 176 с.

3. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. — М.: ЮНИТИ, 1997. — 767 с.

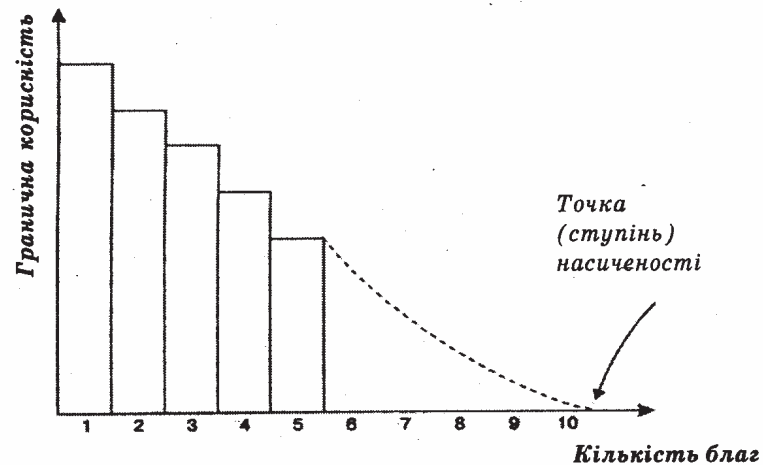
4. Відомі досить незвичні способи моделювання економіки. Так, відомий економіст (а в минулому інженер) А. Філіпс сконструював діючу модель визначення національного продукту, використовуючи скляні трубки й рідину різних кольорів, що циркулює в них. Зараз ця екзотична економічна модель прикрашає підвал Лондонської школи економіки, де А. Філіпс свого часу читав лекції (Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг ред. С.Будаговської. — К.: Основи, 1998. — С. 19).

3. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. — М.: ЮНИТИ, 1997. — 767 с.

4. Відомі досить незвичні способи моделювання економіки. Так, відомий економіст (а в минулому інженер) А. Філіпс сконструював діючу модель визначення національного продукту, використовуючи скляні трубки й рідину різних кольорів, що циркулює в них. Зараз ця екзотична економічна модель прикрашає підвал Лондонської школи економіки, де А. Філіпс свого часу читав лекції (Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг ред. С.Будаговської. — К.: Основи, 1998. — С. 19).

3. Закон спадної граничної корисності. Перший закон Г. Госсена

На рисунку відображені спадні ступені корисності. Корисність блага з кожної наступної одиницею спадає. Спадання граничної корисності виражає «сходінку» рівнів корисності. Якщо продовжити спадаючу «сходінку», можна припустити, що точка насиченості корисності досягатиметься при споживанні десятого блага (на десятій «сходінці»).



Перший закон Госсена — закон насичення потреб [1]. У ньому сказано: із задоволенням потреб у якихось благах їх цінність падає, а по мірі збільшення кількості товару його корисність убуває. Перехід до насиченості відбувається зазвичай не зразу, а поступово, ніби по сходінках.

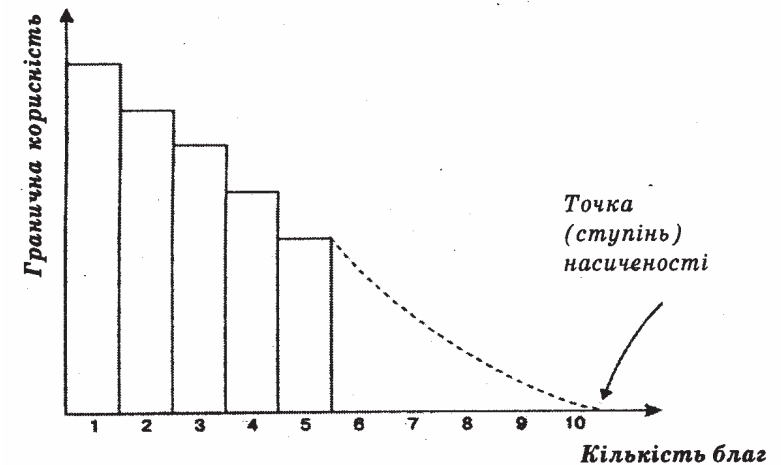
Примітка

1. Госсен Г.Г. (1810-1858), німецький учений. У своїй праці «Законои людських відносин» (1854) виклав загальну (не тільки економічну) теорію людської діяльності, сформулював декілька законів, які названі дослідниками першим і другим законами Госсена.

Практичне значення першого закону Госсена полягає в тому, що він відбиває зв'язок між зниженням граничної корисності і падінням попиту (зниженням кривої попиту). Крива попиту може бути виведена як похідна від кривої граничної корисності.

3. Закон спадної граничної корисності. Перший закон Г. Госсена

На рисунку відображені спадні ступені корисності. Корисність блага з кожної наступної одиницею спадає. Спадання граничної корисності виражає «сходінку» рівнів корисності. Якщо продовжити спадаючу «сходінку», можна припустити, що точка насиченості корисності досягатиметься при споживанні десятого блага (на десятій «сходінці»).



Перший закон Госсена — закон насичення потреб [1]. У ньому сказано: із задоволенням потреб у якихось благах їх цінність падає, а по мірі збільшення кількості товару його корисність убуває. Перехід до насиченості відбувається зазвичай не зразу, а поступово, ніби по сходінках.

Примітка

1. Госсен Г.Г. (1810-1858), німецький учений. У своїй праці «Законои людських відносин» (1854) виклав загальну (не тільки економічну) теорію людської діяльності, сформулював декілька законів, які названі дослідниками першим і другим законами Госсена.

Практичне значення першого закону Госсена полягає в тому, що він відбиває зв'язок між зниженням граничної корисності і падінням попиту (зниженням кривої попиту). Крива попиту може бути виведена як похідна від кривої граничної корисності.

4. Крива байдужості

Для моделювання початкового етапу процесу прийняття рішення споживачем необхідно формалізувати його індивідуальні смаки й уподобання, тобто визначити, чого він бажає. Для цього вводиться поняття **корисності (U — utility)**. Корисність — суб'єктивне ставлення людей до товару, набору споживаних товарів (благ). Відомі два підходи до вимірювання корисності — кількісний та порядковий.

Графічно систему переваг споживача можна відобразити за допомогою кривих байдужості (див. рис.), які вперше застосовані англійським економістом Ф. Еджуортом у 1881 р. Розробкою кривих байдужості займалося багато вчених: В. Парето, Є. Слуцький, Р. Аллен, Д. Хікс.

Споживач може обирати різні товари в свій кошик (наприклад, **Y** та **X**), але він буде прагнути, щоб їх сукупна корисність була однаковою. Тоді можна уявити різні варіанти його поведінки (див. табл.).

Таблиця.

Кошик	Товар Y (Q _y)	Товар X (Q _x)
A	4	7
B	5	5
C	6	4
D	8	3

Наприклад, варіант **A** — **4y** і **7x**, варіант **B** — **5y** і **5x**, варіант **C** — **6y** і **4x**, варіант **D** — **8y** і **3x**. За такими даними можна побудувати графік, на якому отримаємо криву, що має назву **кривої байдужості**.

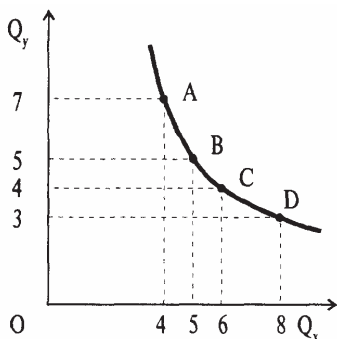


Рис. Крива байдужості

4. Крива байдужості

Для моделювання початкового етапу процесу прийняття рішення споживачем необхідно формалізувати його індивідуальні смаки й уподобання, тобто визначити, чого він бажає. Для цього вводиться поняття **корисності (U — utility)**. Корисність — суб'єктивне ставлення людей до товару, набору споживаних товарів (благ). Відомі два підходи до вимірювання корисності — кількісний та порядковий.

Графічно систему переваг споживача можна відобразити за допомогою кривих байдужості (див. рис.), які вперше застосовані англійським економістом Ф. Еджуортом у 1881 р. Розробкою кривих байдужості займалося багато вчених: В. Парето, Є. Слуцький, Р. Аллен, Д. Хікс.

Споживач може обирати різні товари в свій кошик (наприклад, **Y** та **X**), але він буде прагнути, щоб їх сукупна корисність була однаковою. Тоді можна уявити різні варіанти його поведінки (див. табл.).

Таблиця.

Кошик	Товар Y (Q _y)	Товар X (Q _x)
A	4	7
B	5	5
C	6	4
D	8	3

Наприклад, варіант **A** — **4y** і **7x**, варіант **B** — **5y** і **5x**, варіант **C** — **6y** і **4x**, варіант **D** — **8y** і **3x**. За такими даними можна побудувати графік, на якому отримаємо криву, що має назву **кривої байдужості**.

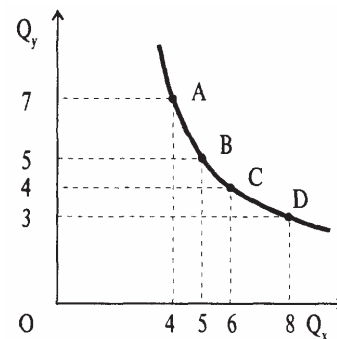


Рис. Крива байдужості

Крива байдужості — це лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той же рівень корисності.

На кривій байдужості виділено чотири рівнозначні комбінації двох товарів (**X** і **Y**) в точках **A**, **B**, **C**, **D**. Ці комбінації дають споживачу однаковий рівень задоволення.

Крива байдужості — це лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той же рівень корисності.

На кривій байдужості виділено чотири рівнозначні комбінації двох товарів (**X** і **Y**) в точках **A**, **B**, **C**, **D**. Ці комбінації дають споживачу однаковий рівень задоволення.

5. Бюджетне обмеження споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем охоплює три етапи. На першому етапі необхідно формалізувати його індивідуальні смаки й уподобання, тобто визначити, чого він бажає (моделі: крива байдужості, карта кривих байдужості, гранична норма заміщення).

На другому етапі необхідно формалізувати, що може споживач, тобто що він може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага. Доход споживача та купівельна сила грошей (тобто ціни товарів) визначають бюджетні обмеження споживача.

Для аналізу впливу бюджетних обмежень на вибір споживача вводяться наступні обмеження: весь доход споживач витрачає тільки на придбання товарів X та Y ; споживач не робить заощаджень та не залучає до витрат попередні заощадження; споживач не надає та не бере кредити.

У цьому випадку дохід споживача дорівнюватиме всім його витратам. Тоді бюджетне обмеження буде мати вигляд:

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

де P_x і P_y — ціни відповідних товарів.

Лінія, що описує це рівняння, називається лінією бюджетного обмеження, або бюджетною лінією (див. рис.).

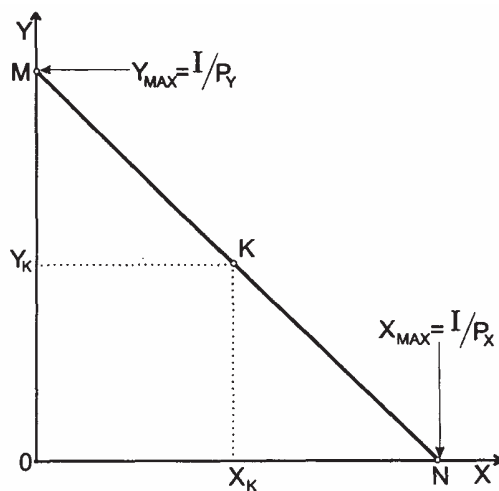


Рис. Лінія бюджетного обмеження

5. Бюджетне обмеження споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем охоплює три етапи. На першому етапі необхідно формалізувати його індивідуальні смаки й уподобання, тобто визначити, чого він бажає (моделі: крива байдужості, карта кривих байдужості, гранична норма заміщення).

На другому етапі необхідно формалізувати, що може споживач, тобто що він може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага. Доход споживача та купівельна сила грошей (тобто ціни товарів) визначають бюджетні обмеження споживача.

Для аналізу впливу бюджетних обмежень на вибір споживача вводяться наступні обмеження: весь доход споживач витрачає тільки на придбання товарів X та Y ; споживач не робить заощаджень та не залучає до витрат попередні заощадження; споживач не надає та не бере кредити.

У цьому випадку дохід споживача дорівнюватиме всім його витратам. Тоді бюджетне обмеження буде мати вигляд:

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

де P_x і P_y — ціни відповідних товарів.

Лінія, що описує це рівняння, називається лінією бюджетного обмеження, або бюджетною лінією (див. рис.).

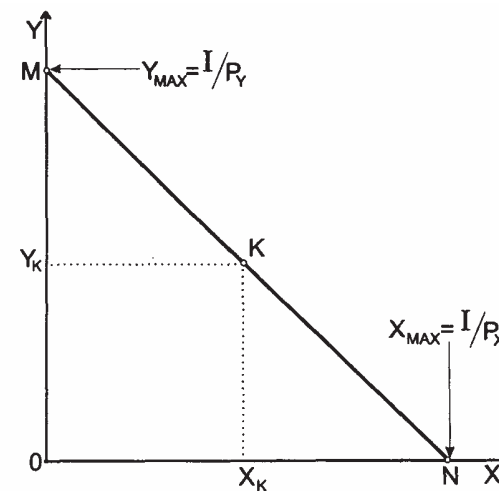


Рис. Лінія бюджетного обмеження

Бюджетна лінія — геометричне місце точок, які характеризують усі такі набори товарів X та Y , на придбання яких за цінами P_x та P_y споживач повністю витрачає свій дохід. Точки перетину N та M лінії бюджетного обмеження відповідно з осями координат X та Y показують максимальну кількість товарів X_{max} та Y_{max} , які споживач міг би придбати, повністю витративши свій дохід тільки на товар X або тільки на товар Y . Лінія бюджетного обмеження має від’ємний нахил до горизонтальної осі, тому збільшення купівлі одного блага можливе тільки за рахунок зменшення купівлі іншого. Наборам товарів, які доступні споживачеві, відповідають точки на сторонах і всередині трикутника MON , що обмежується осями координат і бюджетною лінією.

Бюджетна лінія — геометричне місце точок, які характеризують усі такі набори товарів X та Y , на придбання яких за цінами P_x та P_y споживач повністю витрачає свій дохід. Точки перетину N та M лінії бюджетного обмеження відповідно з осями координат X та Y показують максимальну кількість товарів X_{max} та Y_{max} , які споживач міг би придбати, повністю витративши свій дохід тільки на товар X або тільки на товар Y . Лінія бюджетного обмеження має від’ємний нахил до горизонтальної осі, тому збільшення купівлі одного блага можливе тільки за рахунок зменшення купівлі іншого. Наборам товарів, які доступні споживачеві, відповідають точки на сторонах і всередині трикутника MON , що обмежується осями координат і бюджетною лінією.

6. Вплив зміни доходу та цін на бюджетне обмеження споживача

При зміні цін і доходу можливості споживача змінюються. При зміні доходу і постійних цінах можливі два випадки: 1) дохід зростає; 2) дохід зменшується (див. рис.).

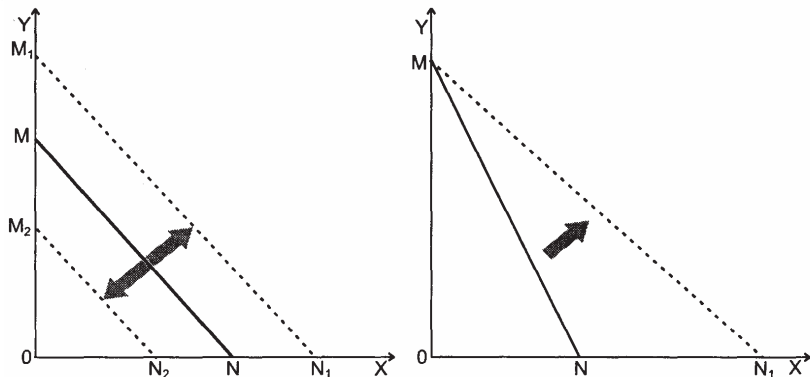


Рис. 1а) Вплив зміни доходу на бюджетне обмеження

Рис. 1б) Вплив зниження ціни товару X на бюджетне обмеження

Якщо дохід зростає, то зростає відношення доходу до цін ($I/P_x, I/P_y$). Отже, у випадку збільшення доходу нове бюджетне обмеження M_1N_1 має такий же нахил і зсувається паралельно лінії MN праворуч вгору.

При зменшенні доходу — відповідно паралельно ліворуч вниз (лінія M_2N_2).

Пропорційна зміна цін адекватна зміні реального доходу, тобто теж призводить до паралельного зсуву бюджетного обмеження: при зростанні цін — ліворуч, при зниженні — праворуч.

При зміні ціни одного товару змінюється нахил бюджетного обмеження. Наприклад, при зменшенні ціни товару X відбувається поворот бюджетного обмеження проти годинникової стрілки навколо точки M , точки перетину бюджетного обмеження з віссю Y (лінія MN_1 — рис. 1б).

6. Вплив зміни доходу та цін на бюджетне обмеження споживача

При зміні цін і доходу можливості споживача змінюються. При зміні доходу і постійних цінах можливі два випадки: 1) дохід зростає; 2) дохід зменшується (див. рис.).

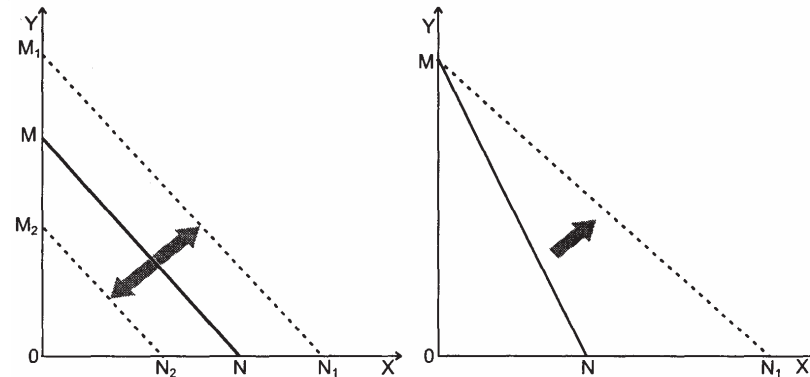


Рис. 1а) Вплив зміни доходу на бюджетне обмеження

Рис. 1б) Вплив зниження ціни товару X на бюджетне обмеження

Якщо дохід зростає, то зростає відношення доходу до цін ($I/P_x, I/P_y$).

Отже, у випадку збільшення доходу нове бюджетне обмеження M_1N_1 має такий же нахил і зсувається паралельно лінії MN праворуч вгору.

При зменшенні доходу — відповідно паралельно ліворуч вниз (лінія M_2N_2).

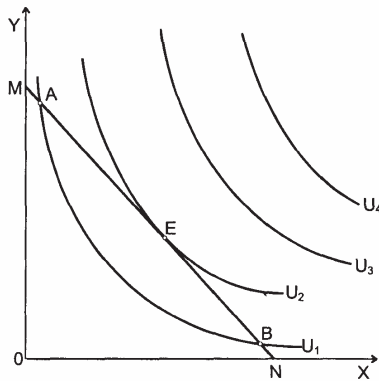
Пропорційна зміна цін адекватна зміні реального доходу, тобто теж призводить до паралельного зсуву бюджетного обмеження: при зростанні цін — ліворуч, при зниженні — праворуч.

При зміні ціни одного товару змінюється нахил бюджетного обмеження. Наприклад, при зменшенні ціни товару X відбувається поворот бюджетного обмеження проти годинникової стрілки навколо точки M , точки перетину бюджетного обмеження з віссю Y (лінія MN_1 — рис. 1б).

7. Рівновага споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем охоплює три етапи:

- на першому — формалізуються індивідуальні смаки й уподобання споживача, тобто визначається, чого він бажає;
- на другому — формалізується, що споживач може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага;
- на третього — формалізуються бажання споживача з його можливостями, тобто визначається, який імовірний вибір максимізує добробут споживача (див.рис.)



На рисунку показано, що певні набори товарів при заданому доході і цінах взагалі недосяжні споживачеві (U_3 , U_4), тому що розташовані за межами його можливостей.

Точки **A** і **B** на кривій байдужості U_1 не можуть забезпечити максимізацію корисності, бо при своєму доході споживач має змогу отримати вищий рівень задоволення, перебуваючи на максимально високій кривій байдужості.

Точка **E** — точка **оптимуму споживача (стан рівноваги споживача)**.

Максимальна корисність досягається у точці **E**, де лінія бюджетного обмеження дотична до кривої байдужості, тобто у точці, де нахил кривої бюджетного обмеження дорівнює нахилу кривої байдужості.

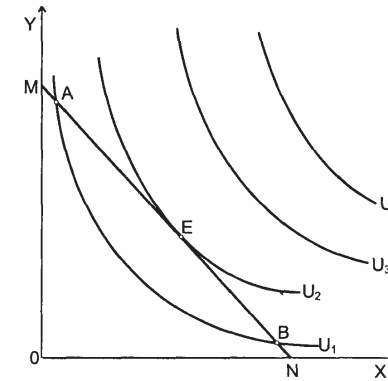
Рівновага споживача відповідає такій комбінації придбаних товарів, яка максимізує корисність при заданому бюджетному обмеженні. Як тільки споживач отримує такий набір, у нього зникають стимули замінювати його на інший.

Рівновазі споживача можна дати **геометричне тлумачення**.

7. Рівновага споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем охоплює три етапи:

- на першому — формалізуються індивідуальні смаки й уподобання споживача, тобто визначається, чого він бажає;
- на другому — формалізується, що споживач може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага;
- на третього — формалізуються бажання споживача з його можливостями, тобто визначається, який імовірний вибір максимізує добробут споживача (див.рис.)



На рисунку показано, що певні набори товарів при заданому доході і цінах взагалі недосяжні споживачеві (U_3 , U_4), тому що розташовані за межами його можливостей.

Точки **A** і **B** на кривій байдужості U_1 не можуть забезпечити максимізацію корисності, бо при своєму доході споживач має змогу отримати вищий рівень задоволення, перебуваючи на максимально високій кривій байдужості.

Точка **E** — точка **оптимуму споживача (стан рівноваги споживача)**.

Максимальна корисність досягається у точці **E**, де лінія бюджетного обмеження дотична до кривої байдужості, тобто у точці, де нахил кривої бюджетного обмеження дорівнює нахилу кривої байдужості.

Рівновага споживача відповідає такій комбінації придбаних товарів, яка максимізує корисність при заданому бюджетному обмеженні. Як тільки споживач отримує такий набір, у нього зникають стимули замінювати його на інший.

Рівновазі споживача можна дати **геометричне тлумачення**.

Якщо рівновага досягається у точці дотику лінії бюджетних обмежень N до кривої байдужості U_2 , то це означає, що у точці E нахил цих двох ліній збігається (довідково: нахил кривої у будь-якій точці відповідає нахилу дотичної, проведеної до неї у цій точці). Тоді

$$MU_x / MU_y = P_x / P_y,$$

або

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y.$$

Споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме два види товару таким чином, щоб їхні граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні. Цей підхід називається **еквімаржинальним принципом**.

Рівновага споживача, при якій він придбає обидва товари, називається **внутрішньою**.

Однак може статися, що споживач буде максимізувати свою корисність, зупинившись на придбанні лише одного товару. Така рівновага називається **кутовою**.

Наприклад, споживач вирішив обмежити споживання блага Y , тоді кут нахилу кривої байдужості значно зростає, і в жодному місці лінія бюджетних обмежень не зможе бути дотичною. Рівновага буде досягатися в точці, яка відповідає максимально можливій кількості блага X , що може придбати споживач залежно від його бюджету.

У наведеному прикладі кутова рівновага може перетворитися у внутрішню, коли ціни значно знизяться на благо Y , чи значно зростуть на благо X . Якщо споживач взагалі не бажатиме відмовлятися від блага X заради блага Y , то крива байдужості матиме вигляд вертикальної прямої, і перехід від кутової рівноваги до внутрішньої буде взагалі неможливий.

Виключно кутовою рівновага споживача буде і тоді, коли один з товарів є **антиблагом**, тобто таким, що має від'ємне значення корисності для споживача. У цьому разі зміниться сам характер кривої байдужості: замість спадної вона стане зростаючою. Але споживач ніколи добровільно не придбає антиблага.

Слід зауважити, що практично кожен товар може перетворитися на антиблаг, коли він доступний у такій кількості, що повністю задовольняє потреби споживача. Точка, в якій споживач перестає розглядати додаткове споживання як таке, що приносить йому користь, називається **точкою насичення**.

Треба звернути особливу увагу на споживання товарів, що ідеально доповнюють один одного, тобто, коли ефективно споживання одного товару без певної кількості іншого взагалі неможливе (автомобілі та номерні знаки, черевики та шнурки до них тощо). У цьому випадку ні зміна співвідношення цін, ні доход споживача не впливатимуть на співвідношення цих товарів у наборі, який отримає споживач.

Якщо рівновага досягається у точці дотику лінії бюджетних обмежень N до кривої байдужості U_2 , то це означає, що у точці E нахил цих двох ліній збігається (довідково: нахил кривої у будь-якій точці відповідає нахилу дотичної, проведеної до неї у цій точці). Тоді

$$MU_x / MU_y = P_x / P_y,$$

або

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y.$$

Споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме два види товару таким чином, щоб їхні граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні. Цей підхід називається **еквімаржинальним принципом**.

Рівновага споживача, при якій він придбає обидва товари, називається **внутрішньою**.

Однак може статися, що споживач буде максимізувати свою корисність, зупинившись на придбанні лише одного товару. Така рівновага називається **кутовою**.

Наприклад, споживач вирішив обмежити споживання блага Y , тоді кут нахилу кривої байдужості значно зростає, і в жодному місці лінія бюджетних обмежень не зможе бути дотичною. Рівновага буде досягатися в точці, яка відповідає максимально можливій кількості блага X , що може придбати споживач залежно від його бюджету.

У наведеному прикладі кутова рівновага може перетворитися у внутрішню, коли ціни значно знизяться на благо Y , чи значно зростуть на благо X . Якщо споживач взагалі не бажатиме відмовлятися від блага X заради блага Y , то крива байдужості матиме вигляд вертикальної прямої, і перехід від кутової рівноваги до внутрішньої буде взагалі неможливий.

Виключно кутовою рівновага споживача буде і тоді, коли один з товарів є **антиблагом**, тобто таким, що має від'ємне значення корисності для споживача. У цьому разі зміниться сам характер кривої байдужості: замість спадної вона стане зростаючою. Але споживач ніколи добровільно не придбає антиблага.

Слід зауважити, що практично кожен товар може перетворитися на антиблаг, коли він доступний у такій кількості, що повністю задовольняє потреби споживача. Точка, в якій споживач перестає розглядати додаткове споживання як таке, що приносить йому користь, називається **точкою насичення**.

Треба звернути особливу увагу на споживання товарів, що ідеально доповнюють один одного, тобто, коли ефективно споживання одного товару без певної кількості іншого взагалі неможливе (автомобілі та номерні знаки, черевики та шнурки до них тощо). У цьому випадку ні зміна співвідношення цін, ні доход споживача не впливатимуть на співвідношення цих товарів у наборі, який отримає споживач.

8. Ринковий попит. Закон попиту.

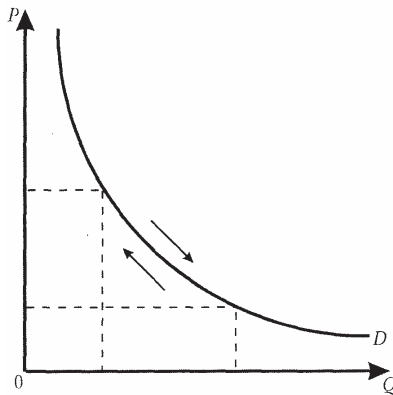
Ринковий попит залежить від кількох чинників, зокрема — від ціни даного товару, цін на інші товари, грошових доходів покупців та їхніх смаків, накопиченого багатства, від географічного середовища, кліматичних умов, смаків, релігійних вірувань. Зміна цих чинників зумовлює зміну обсягу попиту (кількості товару, яку покупці готові купити). Залежність обсягу попиту від названих факторів називається **функцією попиту**. Якщо усі чинники попиту, окрім ціни даного товару, залишаються незмінними, тоді кожному рівню ціни буде відповідати певний обсяг попиту.

Така залежність називається **функцією попиту від ціни**, що можна виразити наступним рівнянням:

$$Q_D = f(P),$$

де Q_D — обсяг попиту, P — рівень ціни.

Характер даної залежності формується **законом попиту**: обсяг попиту знаходиться в оберненій залежності від рівня ціни при сталості усіх інших його чинників, тобто чим вища ціна товару, тим менший на нього попит, а чим нижча ціна, тим попит більший. Вперше математичний закон попиту був сформульований А. Курно в 1838 р. Графічне зображення даної функції називається кривою попиту (на рисунку крива **D**), яка відбиває дію закону попиту. Крива попиту виражає зв'язок між ціною продукту P і кількістю попиту на нього Q . При побудові кривої по вертикальній осі відкладається ціна товару, по горизонтальній — величина попиту (див. рис.).



Графічно зміна обсягу попиту виражається у русі точки по кривій попиту вгору чи вниз (показано стрілками). Нахил кривої від'ємний, характеризує зворотний зв'язок.

8. Ринковий попит. Закон попиту.

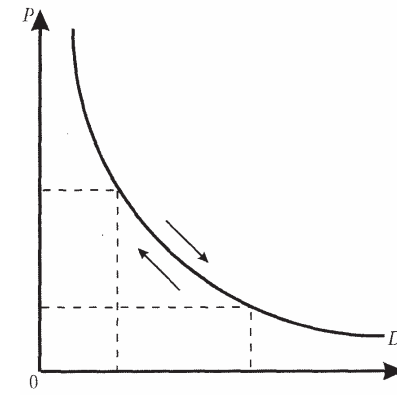
Ринковий попит залежить від кількох чинників, зокрема — від ціни даного товару, цін на інші товари, грошових доходів покупців та їхніх смаків, накопиченого багатства, від географічного середовища, кліматичних умов, смаків, релігійних вірувань. Зміна цих чинників зумовлює зміну обсягу попиту (кількості товару, яку покупці готові купити). Залежність обсягу попиту від названих факторів називається **функцією попиту**. Якщо усі чинники попиту, окрім ціни даного товару, залишаються незмінними, тоді кожному рівню ціни буде відповідати певний обсяг попиту.

Така залежність називається **функцією попиту від ціни**, що можна виразити наступним рівнянням:

$$Q_D = f(P),$$

де Q_D — обсяг попиту, P — рівень ціни.

Характер даної залежності формується **законом попиту**: обсяг попиту знаходиться в оберненій залежності від рівня ціни при сталості усіх інших його чинників, тобто чим вища ціна товару, тим менший на нього попит, а чим нижча ціна, тим попит більший. Вперше математичний закон попиту був сформульований А. Курно в 1838 р. Графічне зображення даної функції називається кривою попиту (на рисунку крива **D**), яка відбиває дію закону попиту. Крива попиту виражає зв'язок між ціною продукту P і кількістю попиту на нього Q . При побудові кривої по вертикальній осі відкладається ціна товару, по горизонтальній — величина попиту (див. рис.).



Графічно зміна обсягу попиту виражається у русі точки по кривій попиту вгору чи вниз (показано стрілками). Нахил кривої від'ємний, характеризує зворотний зв'язок.

9. Ціна як економічна категорія

Ціна — грошова форма вартості товару, або вартість товару, виражена у грошах.

Сутність ціни виявляється в її функціях: обліковій (вимірювальній), розподільчо-перерозподільчій, стимулюючій і регулюючій [1, с.420–423].

Таблиця

Функції ціни

Назва функції	Зміст функції
Облікова (вимірювальна)	Полягає у вимірюванні вартості (суспільної оцінки) товарів, послуг. Є інструментом вимірювання: обсягів, динаміки, структури виробництва, продуктивності праці, пропорцій між галузями, обсягу ринку, платоспроможності, попиту населення, купівельної спроможності ринку грошей, установлення еквівалентності обміну за вартістю товарів.
Розподільчо-перерозподільча	Реалізується в розподілі (перерозподілі) вартості товарів між їх виробниками та споживачами. Механізмом її дії є відхилення ціни від вартості товарів унаслідок розбіжності між їх пропозицією та попитом на них, інших чинників. <i>Перевищення ціною вартості товару</i> дає змогу його виробнику одержати більший за вартість товару дохід, що призводить до втрати відповідної частки доходу покупцем (споживачем) на користь виробника (продавця). У протилежному випадку, <i>якщо ціни менші від вартості товарів</i> , відбувається перерозподіл вартості й доходів на користь покупця. Перерозподіл вартості товарів зумовлює перерозподіл національного доходу (НД) між суб'єктами його присвоєння та між фондами споживання і накопичення НД.
Стимулююча	Ціна стимулює господарюючих суб'єктів до максимально ефективного використання економічних ресурсів. Виконуючи цю функцію, ціна розв'язує суперечність між вимогами ринку, представленими ринковою ціною товару, та індивідуальними умовами (витратами) виробництва, представленими індивідуальною вартістю товару.
Регулююча	Завдяки цій функції на ринку збалансовуються попит і пропозиція. Зміст її полягає у розподілі (перерозподілі) виробничих ресурсів (засобів виробництва, робочої сили) за галузями та видами суспільного виробництва. Якщо попит на товар перевищує пропозицію, то ціна на нього зростає, що стимулює збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових виробничих ресурсів, і навпаки.

Облікова (вимірювальна) функція має прикладний характер, оскільки забезпечує економічний аналіз, допомагає у виробленні й прийня-

9. Ціна як економічна категорія

Ціна — грошова форма вартості товару, або вартість товару, виражена у грошах.

Сутність ціни виявляється в її функціях: обліковій (вимірювальній), розподільчо-перерозподільчій, стимулюючій і регулюючій [1, с.420–423].

Таблиця

Функції ціни

Назва функції	Зміст функції
Облікова (вимірювальна)	Полягає у вимірюванні вартості (суспільної оцінки) товарів, послуг. Є інструментом вимірювання: обсягів, динаміки, структури виробництва, продуктивності праці, пропорцій між галузями, обсягу ринку, платоспроможності, попиту населення, купівельної спроможності ринку грошей, установлення еквівалентності обміну за вартістю товарів.
Розподільчо-перерозподільча	Реалізується в розподілі (перерозподілі) вартості товарів між їх виробниками та споживачами. Механізмом її дії є відхилення ціни від вартості товарів унаслідок розбіжності між їх пропозицією та попитом на них, інших чинників. <i>Перевищення ціною вартості товару</i> дає змогу його виробнику одержати більший за вартість товару дохід, що призводить до втрати відповідної частки доходу покупцем (споживачем) на користь виробника (продавця). У протилежному випадку, <i>якщо ціни менші від вартості товарів</i> , відбувається перерозподіл вартості й доходів на користь покупця. Перерозподіл вартості товарів зумовлює перерозподіл національного доходу (НД) між суб'єктами його присвоєння та між фондами споживання і накопичення НД.
Стимулююча	Ціна стимулює господарюючих суб'єктів до максимально ефективного використання економічних ресурсів. Виконуючи цю функцію, ціна розв'язує суперечність між вимогами ринку, представленими ринковою ціною товару, та індивідуальними умовами (витратами) виробництва, представленими індивідуальною вартістю товару.
Регулююча	Завдяки цій функції на ринку збалансовуються попит і пропозиція. Зміст її полягає у розподілі (перерозподілі) виробничих ресурсів (засобів виробництва, робочої сили) за галузями та видами суспільного виробництва. Якщо попит на товар перевищує пропозицію, то ціна на нього зростає, що стимулює збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових виробничих ресурсів, і навпаки.

Облікова (вимірювальна) функція має прикладний характер, оскільки забезпечує економічний аналіз, допомагає у виробленні й прийня-

ятті управлінських рішень, з'ясуванні стимулів, що породжують виробництво того чи іншого товару. Спонукає виробників співставляти витрати і результати виробництва, внутрішні й суспільні витрати, пов'язувати свої індивідуальні витрати з витратами інших підрозділів, порівнювати асортимент випуску продукції з попитом тощо.

Розподільчо-перерозподільча функція проявляється також у тому, що ціна є також інструментом раціонального розподілу обмежених ресурсів. У цьому випадку її розподільча функція тісно пов'язана з балансуванням попиту і пропозиції. За жорсткого попиту ціна змінюється вибухово, внаслідок чого виробники збільшують або зменшують виробництво.

Стимулююча функція в тому, що ринкова ціна є економічним інструментом розв'язання суперечності між індивідуальною і суспільною вартістю товару, реагуючи на яку, виробники товарів обирають найоптимальніший спосіб використання наявних ресурсів відповідно до вимог попиту на товари, намагаючись одержати найбільший прибуток за найменших витрат.

Виконуючи **регулюючу функцію** ціна збалансовує попит і пропозицію, а також діє як ринковий інструмент переливання капіталів (ресурсів) із галузі в галузь, із одного виду виробництва в інший.

Функції ціни є виявом властивостей і функцій економічних законів, притаманних товарній (ринковій) формі виробництва: закону вартості, законів попиту, пропозиції, грошового обігу, конкуренції тощо.

Механізм виконання ціною своїх функцій — складний і неоднозначний. Ціна одночасно виконує всі властиві їй функції, і лише теоретичний аналіз відокремлює їх, надає їм певної ієрархії.

У процесі розвитку світової економічної думки виникла низка концепцій ціни, що відображали погляди економістів різних шкіл і течій на сутність ціни та основу її формування. Це: трудова теорія вартості, «трьох факторів виробництва», ціни виробництва, граничної корисності, неокласична теорія ціни (табл.).

Економічна думка ХХ ст. дійшла висновку, що трудова теорія вартості і теорія корисності не заперечують, а доповнюють одна одну в загальній теорії ціни. Основою ціни є вартість товару, яка пов'язана з його споживною вартістю, корисністю, цінністю. Тому, якщо витрати виробництва двох речей виявляться однаковими, корисність буде основним моментом у визначенні їх порівняльної вартості.

Крім того, на ціну впливають інші чинники, що зумовлюють її відхилення від своєї основи. Ними є економічний цикл, стан сукупного попиту і пропозиції, інфляція, витрати виробництва, прибуток, податки та збори, якість, надійність, зовнішній вигляд, комплектність, престижність, умови сервісу товару, сезонність, експлуатаційні витрати, гарантії,

ятті управлінських рішень, з'ясуванні стимулів, що породжують виробництво того чи іншого товару. Спонукає виробників співставляти витрати і результати виробництва, внутрішні й суспільні витрати, пов'язувати свої індивідуальні витрати з витратами інших підрозділів, порівнювати асортимент випуску продукції з попитом тощо.

Розподільчо-перерозподільча функція проявляється також у тому, що ціна є також інструментом раціонального розподілу обмежених ресурсів. У цьому випадку її розподільча функція тісно пов'язана з балансуванням попиту і пропозиції. За жорсткого попиту ціна змінюється вибухово, внаслідок чого виробники збільшують або зменшують виробництво.

Стимулююча функція в тому, що ринкова ціна є економічним інструментом розв'язання суперечності між індивідуальною і суспільною вартістю товару, реагуючи на яку, виробники товарів обирають найоптимальніший спосіб використання наявних ресурсів відповідно до вимог попиту на товари, намагаючись одержати найбільший прибуток за найменших витрат.

Виконуючи **регулюючу функцію** ціна збалансовує попит і пропозицію, а також діє як ринковий інструмент переливання капіталів (ресурсів) із галузі в галузь, із одного виду виробництва в інший.

Функції ціни є виявом властивостей і функцій економічних законів, притаманних товарній (ринковій) формі виробництва: закону вартості, законів попиту, пропозиції, грошового обігу, конкуренції тощо.

Механізм виконання ціною своїх функцій — складний і неоднозначний. Ціна одночасно виконує всі властиві їй функції, і лише теоретичний аналіз відокремлює їх, надає їм певної ієрархії.

У процесі розвитку світової економічної думки виникла низка концепцій ціни, що відображали погляди економістів різних шкіл і течій на сутність ціни та основу її формування. Це: трудова теорія вартості, «трьох факторів виробництва», ціни виробництва, граничної корисності, неокласична теорія ціни (табл.).

Економічна думка ХХ ст. дійшла висновку, що трудова теорія вартості і теорія корисності не заперечують, а доповнюють одна одну в загальній теорії ціни. Основою ціни є вартість товару, яка пов'язана з його споживною вартістю, корисністю, цінністю. Тому, якщо витрати виробництва двох речей виявляться однаковими, корисність буде основним моментом у визначенні їх порівняльної вартості.

Крім того, на ціну впливають інші чинники, що зумовлюють її відхилення від своєї основи. Ними є економічний цикл, стан сукупного попиту і пропозиції, інфляція, витрати виробництва, прибуток, податки та збори, якість, надійність, зовнішній вигляд, комплектність, престижність, умови сервісу товару, сезонність, експлуатаційні витрати, гарантії,

державне регулювання, валютний курс, рівень національного багатства, грошовий обіг, підприємницька діяльність, нееластичність виробництва, рідкісність товару тощо.

Таблиця

Теорії ціни

Назва теорій ціни	Зміст теорій
Трудова теорія вартості [2]	Основою ціни є витрати праці. Сама праця має двоїстий характер: абстрактною працею створюється вартість, а конкретно — споживна вартість товару. Величина вартості визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці. Вартість товару пов'язана з його споживною вартістю у формі корисності (цінності), тому ціна товару може кількісно не збігатися з величиною вартості.
Теорія «трьох факторів виробництва»	Ціну визначають три фактори: праця, капітал, земля, які беруть рівноправну участь у формуванні вартості, що здійснюється у сфері виробництва і визначається як сума витрат.
Теорія ціни виробництва	Ціна виробництва формується через вирівнювання норми прибутку в різних галузях. Це здійснюється шляхом переливання капіталу з галузей з низькою у галузі з високою нормою прибутку, що є наслідком міжгалузевої конкуренції.
Теорія граничної корисності [1]	Ціна формується на ринку (у сфері обігу) під впливом взаємодії попиту і пропозиції, де вирішальна роль належить попиту, а суб'єктивна оцінка покупця визначає рівень ціни. Критерієм ціни є гранична корисність, тобто корисність останньої одиниці товару, яка задовольняє потребу споживача. Витрати виробництва при цьому є другорядними.
Неокласична теорія ціни	Поєднує роль витрат виробництва, граничної корисності, попиту і пропозиції, надаючи важливого значення у ціноутворенні витратам виробництва (витратам капіталу). Однак остаточна ринкова ціна складається під впливом попиту і пропозиції.

Сучасні теоретичні пошуки зосереджені на побудові синтетичної моделі ціни, яка б поєднала переваги трудової теорії вартості з позитивними аспектами маржинальної та пізніших економічних теорій ціни. Як зазначає академік А. А. Чухно, «споживча вартість, корисність товару або послуги в нових умовах стають предметом досліджень економічної теорії» [3].

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

державне регулювання, валютний курс, рівень національного багатства, грошовий обіг, підприємницька діяльність, нееластичність виробництва, рідкісність товару тощо.

Таблиця

Теорії ціни

Назва теорій ціни	Зміст теорій
Трудова теорія вартості [2]	Основою ціни є витрати праці. Сама праця має двоїстий характер: абстрактною працею створюється вартість, а конкретно — споживна вартість товару. Величина вартості визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці. Вартість товару пов'язана з його споживною вартістю у формі корисності (цінності), тому ціна товару може кількісно не збігатися з величиною вартості.
Теорія «трьох факторів виробництва»	Ціну визначають три фактори: праця, капітал, земля, які беруть рівноправну участь у формуванні вартості, що здійснюється у сфері виробництва і визначається як сума витрат.
Теорія ціни виробництва	Ціна виробництва формується через вирівнювання норми прибутку в різних галузях. Це здійснюється шляхом переливання капіталу з галузей з низькою у галузі з високою нормою прибутку, що є наслідком міжгалузевої конкуренції.
Теорія граничної корисності [1]	Ціна формується на ринку (у сфері обігу) під впливом взаємодії попиту і пропозиції, де вирішальна роль належить попиту, а суб'єктивна оцінка покупця визначає рівень ціни. Критерієм ціни є гранична корисність, тобто корисність останньої одиниці товару, яка задовольняє потребу споживача. Витрати виробництва при цьому є другорядними.
Неокласична теорія ціни	Поєднує роль витрат виробництва, граничної корисності, попиту і пропозиції, надаючи важливого значення у ціноутворенні витратам виробництва (витратам капіталу). Однак остаточна ринкова ціна складається під впливом попиту і пропозиції.

Сучасні теоретичні пошуки зосереджені на побудові синтетичної моделі ціни, яка б поєднала переваги трудової теорії вартості з позитивними аспектами маржинальної та пізніших економічних теорій ціни. Як зазначає академік А. А. Чухно, «споживча вартість, корисність товару або послуги в нових умовах стають предметом досліджень економічної теорії» [3].

Примітки

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.

Ціна фокусує в собі різнобічні інтереси економічних суб'єктів. У ринковій економіці вона є епіцентром усіх подій, оскільки за її участю щодня відбуваються мільярди актів обміну товарами. Тому проблеми теорії ціни і ціноутворення одні з найважливіших в економічній науці і практиці.

Економічно обґрунтована ціна є важливою передумовою нормального функціонування ринкових суб'єктів, галузей економіки, забезпечення соціальної рівноваги в суспільстві.

У ціні закладені передумови виробництва, споживання і відтворення. Крім того, вона постає як економічний показник ефективного управління економікою, як інструмент, використовуючи який, оцінюють діяльність виробничих колективів, матеріально винагороджують їх працю.

За допомогою ціни відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, ВНП, НД. Ціна є стимулюючим фактором виробництва, а також обмеженням певного економічного блага. Якщо вона викривлюватиме економічні процеси, жодні зусилля, спрямовані на розвиток економіки, не матимуть успіху.

Відчутно впливає ціна і на зацікавленість праці, капіталу щодо економії витрат, підвищення якості благ і послуг.

2. У теоріях ціни найважливішим є трактування її основи. Відповідно до цього в політичній економії сформувався два основні напрями трактування ціни, що певний час протистояли один одному. Перший з них пов'язаний з вартістю, а другий — з корисністю товару.

Наукові засади напряму трактування ціни, що пов'язаний з вартістю, заклали теоретики класичної буржуазної політекономії В. Петті, А. Сміт та ін.

Трудову теорію вартості як основу ціни послідовніше обґрунтував К. Маркс, який доводив, що тільки жива праця є джерелом вартості товару як основи його ціни. Він розглядав ціну як грошове вираження вартості, а не мінової вартості (на чому наполягали класики), оскільки мінова вартість є формою вияву вартості. К. Маркс вважав, що вартість і споживна вартість є породженням двоїстого характеру праці: вона постає як абстрактна (загальнолюдська) праця, безвідносно до її виду, а також як конкретна праця, тобто праця, що здійснюється у певній формі. Першооснова ціни — вартість — створюється абстрактною працею, а споживча вартість як здатність товару задовольняти певні потреби споживачів — конкретною працею (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.)

Трудовій теорії вартості як основи ціни товару протистояла теорія корисності як суб'єктивно-психологічна оцінка цінності людиною споживчої вартості товару.

3. Чухно А. А. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. — 2009. — №2. — С.11.

Ціна фокусує в собі різнобічні інтереси економічних суб'єктів. У ринковій економіці вона є епіцентром усіх подій, оскільки за її участю щодня відбуваються мільярди актів обміну товарами. Тому проблеми теорії ціни і ціноутворення одні з найважливіших в економічній науці і практиці.

Економічно обґрунтована ціна є важливою передумовою нормального функціонування ринкових суб'єктів, галузей економіки, забезпечення соціальної рівноваги в суспільстві.

У ціні закладені передумови виробництва, споживання і відтворення. Крім того, вона постає як економічний показник ефективного управління економікою, як інструмент, використовуючи який, оцінюють діяльність виробничих колективів, матеріально винагороджують їх працю.

За допомогою ціни відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, ВНП, НД. Ціна є стимулюючим фактором виробництва, а також обмеженням певного економічного блага. Якщо вона викривлюватиме економічні процеси, жодні зусилля, спрямовані на розвиток економіки, не матимуть успіху.

Відчутно впливає ціна і на зацікавленість праці, капіталу щодо економії витрат, підвищення якості благ і послуг.

2. У теоріях ціни найважливішим є трактування її основи. Відповідно до цього в політичній економії сформувався два основні напрями трактування ціни, що певний час протистояли один одному. Перший з них пов'язаний з вартістю, а другий — з корисністю товару.

Наукові засади напряму трактування ціни, що пов'язаний з вартістю, заклали теоретики класичної буржуазної політекономії В. Петті, А. Сміт та ін.

Трудову теорію вартості як основу ціни послідовніше обґрунтував К. Маркс, який доводив, що тільки жива праця є джерелом вартості товару як основи його ціни. Він розглядав ціну як грошове вираження вартості, а не мінової вартості (на чому наполягали класики), оскільки мінова вартість є формою вияву вартості. К. Маркс вважав, що вартість і споживна вартість є породженням двоїстого характеру праці: вона постає як абстрактна (загальнолюдська) праця, безвідносно до її виду, а також як конкретна праця, тобто праця, що здійснюється у певній формі. Першооснова ціни — вартість — створюється абстрактною працею, а споживча вартість як здатність товару задовольняти певні потреби споживачів — конкретною працею (Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К. : Академвидав, 2004. — 672 с.)

Трудовій теорії вартості як основи ціни товару протистояла теорія корисності як суб'єктивно-психологічна оцінка цінності людиною споживчої вартості товару.

3. Чухно А. А. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. — 2009. — №2. — С.11.

10. Вплив на попит нецінових факторів

Найважливішим чинником, що визначає обсяг попиту, є ціна. Але існують і нецінові чинники, що впливають на нього.

Нецінові фактори	Зміст нецінових чинників
Кількість покупців	Збільшення кількості покупців підвищує ринковий попит і навпаки.
Доходи споживачів	Пряма залежність між доходами і попитом.
Очікування споживачів	Очікування зростання цін у майбутньому збільшує поточний попит і навпаки.
Ціни на супутні товари	Якщо зростає ціна на товар-субститут (взаємозамінний товар), то попит на нього знижується, а на його замітник — підвищується. Якщо зростає ціна на товар-комплемент (доповнюючий), то зменшується попит і на цей товар, і на доповнюючий.
Місткість ринку.	Чим розвиненіший ринок, тим більше він спонукає економічних суб'єктів до пошуку нових джерел доходу задля збільшення свого платоспроможного попиту;
Кліматичні умови	У курортній зоні пізньої весни, влітку та ранньої осені зростає попит на купальні костюми, екскурсійні послуги тощо.

На рис. відображено зрушення кривої DD до D_1D_1 , означає, що нецінові чинники викликають зростання величини попиту, а зсув DD до D_2D_2 — зменшення попиту. Рух по кривій DD від точки A до точки B , по кривій D_1D_1 від A_1 до B_1 по кривій D_2D_2 від A_2 до B_2 відображає зміну обсягу попиту під впливом ціни. Рух від точки A до точки A_1 , від A до A_2 , від A до B_1 і т. д. означає, що на попит впливають нецінові фактори.

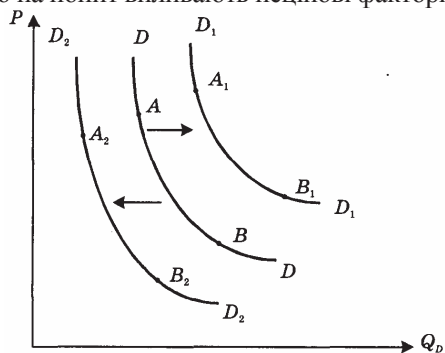


Рис. Зрушення кривої попиту внаслідок впливу нецінових факторів

10. Вплив на попит нецінових факторів

Найважливішим чинником, що визначає обсяг попиту, є ціна. Але існують і нецінові чинники, що впливають на нього.

Нецінові фактори	Зміст нецінових чинників
Кількість покупців	Збільшення кількості покупців підвищує ринковий попит і навпаки.
Доходи споживачів	Пряма залежність між доходами і попитом.
Очікування споживачів	Очікування зростання цін у майбутньому збільшує поточний попит і навпаки.
Ціни на супутні товари	Якщо зростає ціна на товар-субститут (взаємозамінний товар), то попит на нього знижується, а на його замітник — підвищується. Якщо зростає ціна на товар-комплемент (доповнюючий), то зменшується попит і на цей товар, і на доповнюючий.
Місткість ринку.	Чим розвиненіший ринок, тим більше він спонукає економічних суб'єктів до пошуку нових джерел доходу задля збільшення свого платоспроможного попиту;
Кліматичні умови	У курортній зоні пізньої весни, влітку та ранньої осені зростає попит на купальні костюми, екскурсійні послуги тощо.

На рис. відображено зрушення кривої DD до D_1D_1 , означає, що нецінові чинники викликають зростання величини попиту, а зсув DD до D_2D_2 — зменшення попиту. Рух по кривій DD від точки A до точки B , по кривій D_1D_1 від A_1 до B_1 по кривій D_2D_2 від A_2 до B_2 відображає зміну обсягу попиту під впливом ціни. Рух від точки A до точки A_1 , від A до A_2 , від A до B_1 і т. д. означає, що на попит впливають нецінові фактори.

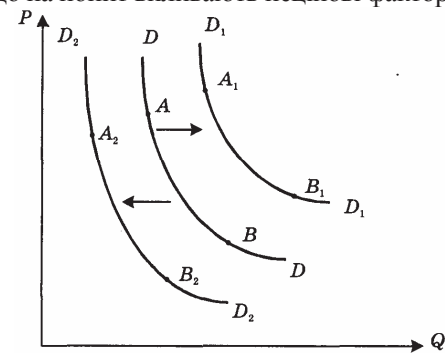


Рис. Зрушення кривої попиту внаслідок впливу нецінових факторів

11. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції

Функція пропозиції виведена на основі ринкового досвіду. Крива пропозиції відбиває зв'язок між ціною і кількістю продукту, який виробники готові виробити і продати за даного рівня цін.

На пропозицію також впливає кілька чинників (ціна товару, ціна на фактори виробництва, технологія та організація виробництва, кількість виробників-конкурентів, цінні і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо).

Залежність обсягу пропозиції від названих факторів називають функцією пропозиції. Найважливішим чинником пропозиції є ціна. Залежність пропозиції від ціни називають **функцією пропозиції від ціни**, яка виражається рівнянням:

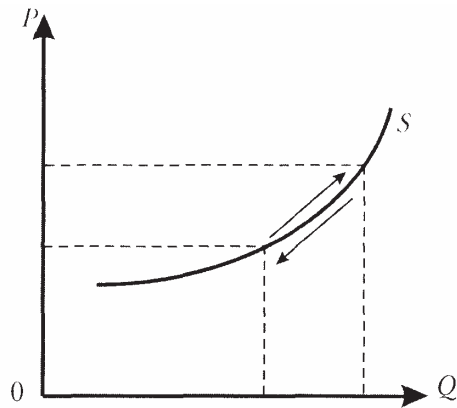
$$QS = f(X1, X2, X3 \dots XN)$$

де **QS** обсяг пропозиції,

P — рівень ціни.

Характер даної залежності називають **законом пропозиції**: обсяг пропозиції знаходиться у прямій залежності від рівня ціни, тобто чим вища ціна, тим більша пропозиція товару, і навпаки.

Графічне зображення даної функції утворює **криву пропозиції** (крива **S**), яка відбиває дію закону пропозиції. Крива будується за умови зміни ціни. Всі інші фактори, які впливають на величину пропозиції, мають бути незмінними (див. рис.)



Графічно зміна обсягу пропозиції відображається у русі по кривій пропозиції в той чи інший бік (показано стрілками). За низького рівня

11. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції

Функція пропозиції виведена на основі ринкового досвіду. Крива пропозиції відбиває зв'язок між ціною і кількістю продукту, який виробники готові виробити і продати за даного рівня цін.

На пропозицію також впливає кілька чинників (ціна товару, ціна на фактори виробництва, технологія та організація виробництва, кількість виробників-конкурентів, цінні і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо).

Залежність обсягу пропозиції від названих факторів називають функцією пропозиції. Найважливішим чинником пропозиції є ціна. Залежність пропозиції від ціни називають **функцією пропозиції від ціни**, яка виражається рівнянням:

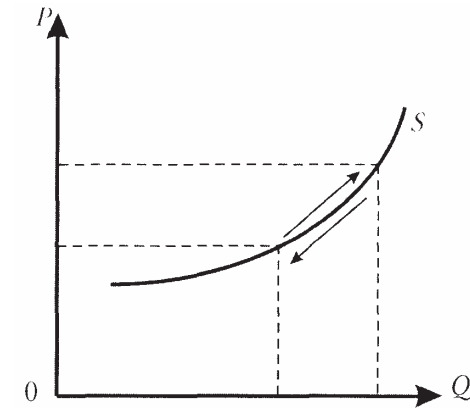
$$QS = f(X1, X2, X3 \dots XN)$$

де **QS** обсяг пропозиції,

P — рівень ціни.

Характер даної залежності називають **законом пропозиції**: обсяг пропозиції знаходиться у прямій залежності від рівня ціни, тобто чим вища ціна, тим більша пропозиція товару, і навпаки.

Графічне зображення даної функції утворює **криву пропозиції** (крива **S**), яка відбиває дію закону пропозиції. Крива будується за умови зміни ціни. Всі інші фактори, які впливають на величину пропозиції, мають бути незмінними (див. рис.)



Графічно зміна обсягу пропозиції відображається у русі по кривій пропозиції в той чи інший бік (показано стрілками). За низького рівня

ціни пропозиція даного товару на ринку зникає, так як ціна не покриває навіть витрат виробництва.

Крива пропозиції знаходить багато застосувань: вона відбиває пропозицію щодо цін споживчих товарів і послуг, праці, землі та капіталу, інвестицій, грошей тощо.

ціни пропозиція даного товару на ринку зникає, так як ціна не покриває навіть витрат виробництва.

Крива пропозиції знаходить багато застосувань: вона відбиває пропозицію щодо цін споживчих товарів і послуг, праці, землі та капіталу, інвестицій, грошей тощо.

12. Ринкова рівновага попиту і пропозиції

Ринкова рівновага має місце тоді, коли попит і пропозиція за певної ціни є урівноваженими, що і відображено на рисунку.

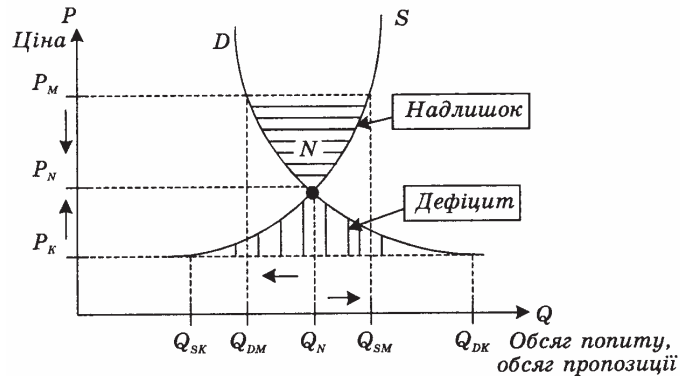


Рис. Ринкова рівновага попиту і пропозиції

На рисунку рівновага зображена точкою **N**, де перетинаються криві попиту (**D**) і пропозиції (**S**).

Цій точці рівноваги відповідає рівноважна ціна P_N та рівноважний обсяг попиту і пропозиції Q_N .

Рівноважна ціна P_N — це ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити. Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, тобто зміститься вгору до точки P_M , то на ринку відбудуться такі зміни: обсяг попиту зменшиться, змістившись ліворуч від Q_N до Q_{DM} , а пропозиція зросте від Q_N до Q_{SM} . Утвориться **надлишок** запропонованих товарів, показаний горизонтально заштрихованою фігурою.

Якщо ж ціна опуститься нижче рівноважного рівня, то попит зросте від Q_N до Q_{DK} , а пропозиція зменшиться з Q_N до Q_{SK} . Заштрихована вертикально фігура графічно зображає дефіцит товарів на ринку.

Для відновлення рівноваги в першому випадку ціна повинна знизитись, а в другому — зрости і повернутися до рівня ціни P_N .

Розрізняють **часткову рівновагу** на окремому ринку і **загальну рівновагу** ринку. Ціни на товари перебувають у постійному русі: зміна ціни на один товар впливає на обсяг попиту і пропозиції на інший, а це, у свою чергу, впливає на рівноважну ціну. Якщо вся система цін виявляється у стані рівноваги, тоді настає **загальна рівновага ринку**.

12. Ринкова рівновага попиту і пропозиції

Ринкова рівновага має місце тоді, коли попит і пропозиція за певної ціни є урівноваженими, що і відображено на рисунку.

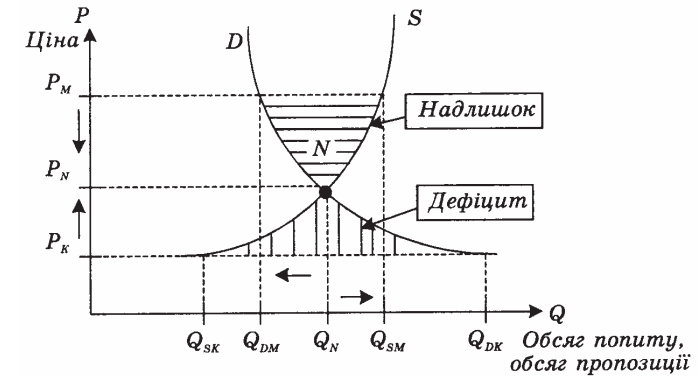


Рис. Ринкова рівновага попиту і пропозиції

На рисунку рівновага зображена точкою **N**, де перетинаються криві попиту (**D**) і пропозиції (**S**).

Цій точці рівноваги відповідає рівноважна ціна P_N та рівноважний обсяг попиту і пропозиції Q_N .

Рівноважна ціна P_N — це ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити. Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, тобто зміститься вгору до точки P_M , то на ринку відбудуться такі зміни: обсяг попиту зменшиться, змістившись ліворуч від Q_N до Q_{DM} , а пропозиція зросте від Q_N до Q_{SM} . Утвориться **надлишок** запропонованих товарів, показаний горизонтально заштрихованою фігурою.

Якщо ж ціна опуститься нижче рівноважного рівня, то попит зросте від Q_N до Q_{DK} , а пропозиція зменшиться з Q_N до Q_{SK} . Заштрихована вертикально фігура графічно зображає дефіцит товарів на ринку.

Для відновлення рівноваги в першому випадку ціна повинна знизитись, а в другому — зрости і повернутися до рівня ціни P_N .

Розрізняють **часткову рівновагу** на окремому ринку і **загальну рівновагу** ринку. Ціни на товари перебувають у постійному русі: зміна ціни на один товар впливає на обсяг попиту і пропозиції на інший, а це, у свою чергу, впливає на рівноважну ціну. Якщо вся система цін виявляється у стані рівноваги, тоді настає **загальна рівновага ринку**.

13. Види еластичності попиту за ціною

Поняття еластичності попиту ввів А. Маршалл. У певний момент часу ціна товару дорівнює P , а обсяг сукупного попиту на нього — Q . Зміна ціни (чи інших чинників) впливає на зміну обсягу попиту неоднозначно, що назвали **еластичністю попиту**. Цінова еластичність попиту може бути більшою чи меншою в залежності від того, як на попит впливає ціна, що визначають, через коефіцієнт еластичності попиту (**EDP**).

$$EDP = \Delta Q / \Delta P$$

де **EDP** — цінова еластичність попиту,
 ΔQ — зміна обсягу попиту (%),
 ΔP — зміна рівня ціни (%).

На рисунку показано, що форма кривої попиту може бути різною в залежності від його еластичності.

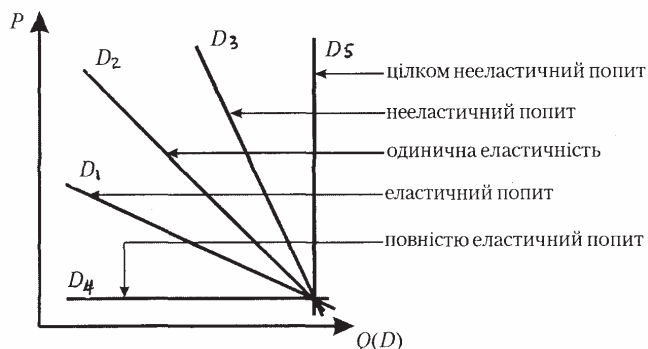


Рис. Види еластичності попиту за ціною

Якщо обсяг попиту змінюється у більшій мірі, ніж зміна ціни, такий попит є еластичним ($ED1P > 1$), а якщо навпаки — є нееластичним ($ED3P < 1$). Якщо $ED2P = 1$, то попит на цей товар характеризується нейтральною, або одиничною, еластичністю. Відповідно до цього розрізняють товари еластичні, нееластичні, з одиничною еластичністю. Якщо зміна ціни не впливає на зміну обсягу попиту, має місце цілком (абсолютно) нееластичний попит ($ED5P = 0$). Якщо нескінченно мала зміна ціни призводить до нескінченного зростання обсягу попиту, існує повністю (абсолютно) еластичний попит ($ED4P \rightarrow \infty$).

Коефіцієнт **EDP** завжди є від'ємним (із знаком «-»), адже ціна й обсяг попиту змінюються у протилежних напрямках (обернена залежність), але в економічній теорії знак «-» просто не береться до уваги (тут знак не має особливого значення).

13. Види еластичності попиту за ціною

Поняття еластичності попиту ввів А. Маршалл. У певний момент часу ціна товару дорівнює P , а обсяг сукупного попиту на нього — Q . Зміна ціни (чи інших чинників) впливає на зміну обсягу попиту неоднозначно, що назвали **еластичністю попиту**. Цінова еластичність попиту може бути більшою чи меншою в залежності від того, як на попит впливає ціна, що визначають, через коефіцієнт еластичності попиту (**EDP**).

$$EDP = \Delta Q / \Delta P$$

де **EDP** — цінова еластичність попиту,
 ΔQ — зміна обсягу попиту (%),
 ΔP — зміна рівня ціни (%).

На рисунку показано, що форма кривої попиту може бути різною в залежності від його еластичності.

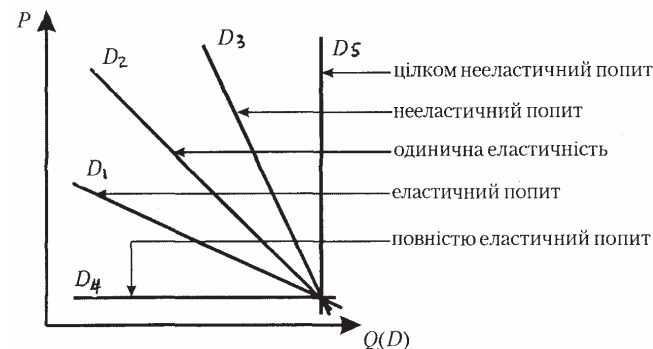


Рис. Види еластичності попиту за ціною

Якщо обсяг попиту змінюється у більшій мірі, ніж зміна ціни, такий попит є еластичним ($ED1P > 1$), а якщо навпаки — є нееластичним ($ED3P < 1$). Якщо $ED2P = 1$, то попит на цей товар характеризується нейтральною, або одиничною, еластичністю. Відповідно до цього розрізняють товари еластичні, нееластичні, з одиничною еластичністю. Якщо зміна ціни не впливає на зміну обсягу попиту, має місце цілком (абсолютно) нееластичний попит ($ED5P = 0$). Якщо нескінченно мала зміна ціни призводить до нескінченного зростання обсягу попиту, існує повністю (абсолютно) еластичний попит ($ED4P \rightarrow \infty$).

Коефіцієнт **EDP** завжди є від'ємним (із знаком «-»), адже ціна й обсяг попиту змінюються у протилежних напрямках (обернена залежність), але в економічній теорії знак «-» просто не береться до уваги (тут знак не має особливого значення).

14. Види еластичності пропозиції за ціною

Ступінь реакції пропозиції на коливання ціни вимірюється ціною еластичністю пропозиції, коефіцієнт якої визначається так:

$$ESP = \Delta Q / \Delta P$$

де **ESP** — коефіцієнт цінової еластичності пропозиції,

ΔQ — зміна обсягу пропозиції,

ΔP — зміна рівня ціни (у %).

Оскільки зміна обсягу пропонованого товару і цін відбувається в одному напрямі, еластичність пропозиції завжди позитивна.

На рисунку відображено п'ять варіантів цінової еластичності пропозиції.

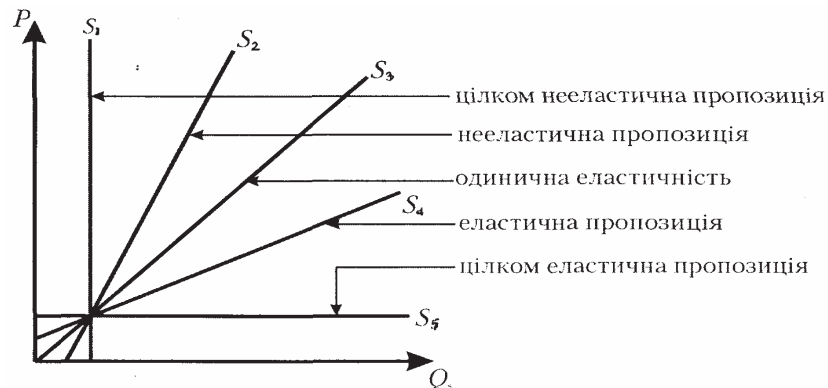


Рис. Види еластичності пропозиції за ціною

Із факторів, що впливають на еластичність пропозиції товару, найважливішим є тривалість часу, або ринковий період, який є у розпорядженні виробників, щоб відреагувати зміною обсягу виробництва на зміну рівня ціни. Чим більший ринковий період, тим більшою буде еластичність пропозиції. Розрізняють три ринкових періоди: найкоротший (усі виробничі фактори стали, їх обсяг незмінний), короткотривалий (окремі фактори стають змінними) і довготривалий (усі фактори стають змінними). Ця періодизація була запропонована А. Маршаллом для аналізу пропозиції.

В межах найкоротшого ринкового періоду виробникові не вистачає часу, щоб відреагувати на зміну ціни зміною пропозиції, тому пропозиція залишається цілком (абсолютно) нееластичною (**S1**).

14. Види еластичності пропозиції за ціною

Ступінь реакції пропозиції на коливання ціни вимірюється ціною еластичністю пропозиції, коефіцієнт якої визначається так:

$$ESP = \Delta Q / \Delta P$$

де **ESP** — коефіцієнт цінової еластичності пропозиції,

ΔQ — зміна обсягу пропозиції,

ΔP — зміна рівня ціни (у %).

Оскільки зміна обсягу пропонованого товару і цін відбувається в одному напрямі, еластичність пропозиції завжди позитивна.

На рисунку відображено п'ять варіантів цінової еластичності пропозиції.

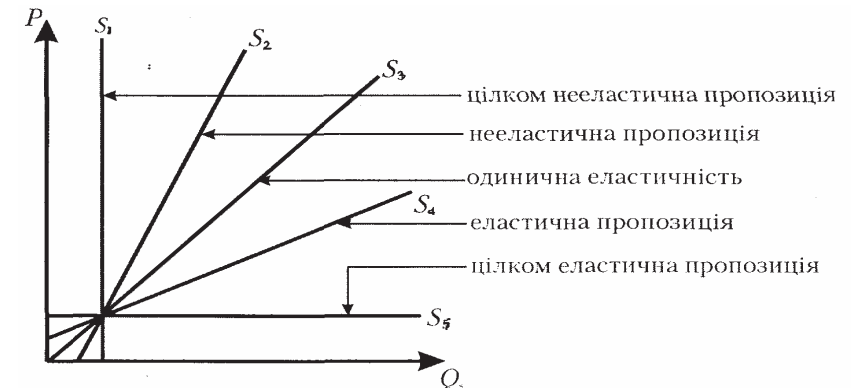


Рис. Види еластичності пропозиції за ціною

Із факторів, що впливають на еластичність пропозиції товару, найважливішим є тривалість часу, або ринковий період, який є у розпорядженні виробників, щоб відреагувати зміною обсягу виробництва на зміну рівня ціни. Чим більший ринковий період, тим більшою буде еластичність пропозиції. Розрізняють три ринкових періоди: найкоротший (усі виробничі фактори стали, їх обсяг незмінний), короткотривалий (окремі фактори стають змінними) і довготривалий (усі фактори стають змінними). Ця періодизація була запропонована А. Маршаллом для аналізу пропозиції.

В межах найкоротшого ринкового періоду виробникові не вистачає часу, щоб відреагувати на зміну ціни зміною пропозиції, тому пропозиція залишається цілком (абсолютно) нееластичною (**S1**).

Протягом короткострокового періоду виробники частково змінюють обсяг виробництва за рахунок зміни обсягу частини ресурсів, і пропозиція стає еластичною **(S4)**.

Цілком (абсолютно) еластичною **(S5)** пропозиція стає у довгостроковому періоді, у якому всі ресурси стають змінними і виробник встигає зреагувати на будь-яку зміну ціни.

Протягом короткострокового періоду виробники частково змінюють обсяг виробництва за рахунок зміни обсягу частини ресурсів, і пропозиція стає еластичною **(S4)**.

Цілком (абсолютно) еластичною **(S5)** пропозиція стає у довгостроковому періоді, у якому всі ресурси стають змінними і виробник встигає зреагувати на будь-яку зміну ціни.

15. Мікроекономічна модель підприємства

Підприємство — один із господарюючих суб'єктів, поведінка якого моделюється в рамках мікроекономічного аналізу.

Основними функціями підприємств є виробництво приватних благ, інвестування та придбання виробничих ресурсів, зокрема факторів виробництва.

Виробництво — це процес використання праці та обладнання (капіталу) разом з природними ресурсами і матеріалами для створення необхідних продуктів та надання послуг.

Виробничі послуги праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей називаються **факторами виробництва**.

В мікроекономіці процес виробництва розглядається суто функціонально — як процес перетворення вхідного потоку **затрат**, тобто **ресурсів**, у вихідний потік **випуску** з використанням певної **технології** виробництва.

З огляду на можливості фірми змінювати обсяги використання ресурсів (факторів) у процесі виробництва визначаються короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період — це період у виробничій діяльності фірми, протягом якого вона може змінити обсяги використання лише деяких із ресурсів, що забезпечують випуск продукції; його тривалість залежить від технологій виробництва.

Довгостроковий період — це період у діяльності підприємства (фірми), достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, які потрібні підприємству для випуску продукції (на відміну від короткострокового періоду).

Здатність виробництва продукувати товари при відповідних затратах факторів виробництва визначається передусім технологією, що використовується у ньому.

Технологія — це практичне застосування знань про способи виробництва продуктів і послуг. Вона матеріалізується у нових зразках обладнання; нових методах виробництва; новій організації праці; підвищенні загальноосвітнього та професійного рівня підготовки працівників.

У реальному житті технологія постійно вдосконалюється, що приводить до зміни у виробничому процесі. Однак для спрощення моделі поведінки виробника на цьому етапі аналізу припускається, що технологічні зміни не відбуваються. Це припущення не змінить мотивів поведінки виробника, однак спростить процес пізнання.

Якщо технологія залишається незмінною, то можна обґрунтовано припустити, що існує стійка залежність між певною кількістю ресурсів,

15. Мікроекономічна модель підприємства

Підприємство — один із господарюючих суб'єктів, поведінка якого моделюється в рамках мікроекономічного аналізу.

Основними функціями підприємств є виробництво приватних благ, інвестування та придбання виробничих ресурсів, зокрема факторів виробництва.

Виробництво — це процес використання праці та обладнання (капіталу) разом з природними ресурсами і матеріалами для створення необхідних продуктів та надання послуг.

Виробничі послуги праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей називаються **факторами виробництва**.

В мікроекономіці процес виробництва розглядається суто функціонально — як процес перетворення вхідного потоку **затрат**, тобто **ресурсів**, у вихідний потік **випуску** з використанням певної **технології** виробництва.

З огляду на можливості фірми змінювати обсяги використання ресурсів (факторів) у процесі виробництва визначаються короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період — це період у виробничій діяльності фірми, протягом якого вона може змінити обсяги використання лише деяких із ресурсів, що забезпечують випуск продукції; його тривалість залежить від технологій виробництва.

Довгостроковий період — це період у діяльності підприємства (фірми), достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, які потрібні підприємству для випуску продукції (на відміну від короткострокового періоду).

Здатність виробництва продукувати товари при відповідних затратах факторів виробництва визначається передусім технологією, що використовується у ньому.

Технологія — це практичне застосування знань про способи виробництва продуктів і послуг. Вона матеріалізується у нових зразках обладнання; нових методах виробництва; новій організації праці; підвищенні загальноосвітнього та професійного рівня підготовки працівників.

У реальному житті технологія постійно вдосконалюється, що приводить до зміни у виробничому процесі. Однак для спрощення моделі поведінки виробника на цьому етапі аналізу припускається, що технологічні зміни не відбуваються. Це припущення не змінить мотивів поведінки виробника, однак спростить процес пізнання.

Якщо технологія залишається незмінною, то можна обґрунтовано припустити, що існує стійка залежність між певною кількістю ресурсів,

що використовуються у виробничому процесі, та тим максимальним обсягом товару, який може бути вироблений за даних умов. Таку залежність демонструє виробнича функція.

Виробнича функція — це відношення між будь-яким набором факторів виробництва та максимально можливим обсягом продукції, виробленої за допомогою цього набору факторів:

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

де Q — обсяг виробництва, L — затрати праці, K — затрати капіталу, M — матеріали.

При незмінній технології виробнича функція має ряд властивостей, що визначають співвідношення між обсягами випуску продукції та кількістю використовуваних ресурсів.

1. Існує межа для збільшення обсягів виробництва, яке може досягатися зростанням затрат одного ресурсу за інших незмінних умов: якщо, наприклад, K, M — const, а зростає тільки L , то $\Delta Q \rightarrow 0$.

2. Існує певна взаємна доповнюваність факторів виробництва, тобто ефективне функціонування кожного з них вимагає наявності певної кількості іншого. Разом з тим, є можливість без скорочення обсягів виробництва замінити деяку кількість одного фактора на певну кількість іншого. Однак така заміна має свої межі.

3. Зміни у використанні факторів виробництва більш еластичні в довготерміновому періоді, ніж у короткотерміновому.

Процес трансформації ресурсів у готову продукцію характеризується показниками **сукупного, середнього та граничного продуктів**.

Якщо зафіксувати обсяги використання всіх факторів виробництва, окрім одного (наприклад, праці, обсяг використання якої позначається літерою L), тоді **сукупний продукт змінного фактора виробництва** (праці — TPL) визначається як обсяг продукції, що виробляє фірма при певному обсязі L використання цього фактора і незмінних обсягах використання всіх інших факторів. Аналогічний показник капіталу позначається як TRK .

Середній продукт змінного фактора виробництва (праці — APL , капіталу — APK) — це відношення сукупного продукту змінного фактора до обсягу фактора, що забезпечив випуск цього продукту:

$$APL = TPL / L; APK = TRK / K.$$

Ці показники мають також назву **продуктивність праці, продуктивність капіталу**.

Граничний продукт змінного фактора виробництва (праці — MPL , капіталу — MPK) — додатковий випуск продукції, який забезпечується використанням додаткової одиниці ресурсу.

що використовуються у виробничому процесі, та тим максимальним обсягом товару, який може бути вироблений за даних умов. Таку залежність демонструє виробнича функція.

Виробнича функція — це відношення між будь-яким набором факторів виробництва та максимально можливим обсягом продукції, виробленої за допомогою цього набору факторів:

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

де Q — обсяг виробництва, L — затрати праці, K — затрати капіталу, M — матеріали.

При незмінній технології виробнича функція має ряд властивостей, що визначають співвідношення між обсягами випуску продукції та кількістю використовуваних ресурсів.

1. Існує межа для збільшення обсягів виробництва, яке може досягатися зростанням затрат одного ресурсу за інших незмінних умов: якщо, наприклад, K, M — const, а зростає тільки L , то $\Delta Q \rightarrow 0$.

2. Існує певна взаємна доповнюваність факторів виробництва, тобто ефективне функціонування кожного з них вимагає наявності певної кількості іншого. Разом з тим, є можливість без скорочення обсягів виробництва замінити деяку кількість одного фактора на певну кількість іншого. Однак така заміна має свої межі.

3. Зміни у використанні факторів виробництва більш еластичні в довготерміновому періоді, ніж у короткотерміновому.

Процес трансформації ресурсів у готову продукцію характеризується показниками **сукупного, середнього та граничного продуктів**.

Якщо зафіксувати обсяги використання всіх факторів виробництва, окрім одного (наприклад, праці, обсяг використання якої позначається літерою L), тоді **сукупний продукт змінного фактора виробництва** (праці — TPL) визначається як обсяг продукції, що виробляє фірма при певному обсязі L використання цього фактора і незмінних обсягах використання всіх інших факторів. Аналогічний показник капіталу позначається як TRK .

Середній продукт змінного фактора виробництва (праці — APL , капіталу — APK) — це відношення сукупного продукту змінного фактора до обсягу фактора, що забезпечив випуск цього продукту:

$$APL = TPL / L; APK = TRK / K.$$

Ці показники мають також назву **продуктивність праці, продуктивність капіталу**.

Граничний продукт змінного фактора виробництва (праці — MPL , капіталу — MPK) — додатковий випуск продукції, який забезпечується використанням додаткової одиниці ресурсу.

Витрати виробництва — це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються для виготовлення певної кількості товарів, послуг, інформації.

У **короткостроковому** періоді зі зміною обсягу продукції одні витрати виробництва залишаються сталими, тоді як інші змінюються. Разом вони становлять загальні витрати підприємства (фірми).

Загальні витрати (ТС) — це сума витрат на всі ресурси, які використовують для виробництва продукції. Для короткострокового періоду загальні витрати поділяють на постійні витрати (TFC) і змінні витрати (TVC):

$$TC = TFC + TVC$$

Короткострокові загальні постійні витрати — це та частина загальних витрат, яка не змінюється зі зміною обсягу продукції.

Короткострокові загальні змінні витрати — це та частина загальних витрат, яка змінюється разом зі зміною обсягу продукції.

Загальні витрати — це сума постійних і змінних витрат. На їхній основі можна визначити середні та граничні витрати, які є різновидами короткострокових витрат.

Короткострокові середні витрати (AC) — це витрати на одиницю продукції. Розрізняють три види середніх витрат: середні постійні, середні змінні та середні загальні витрати.

Короткострокові граничні витрати (MC) — це додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції.

Виторг — це сума грошей, яка надходить від продажу підприємством певної кількості товарів і послуг.

Мікроекономіка виділяє три види виторгу: загальний (TR), середній (AR), граничний (MR).

Загальний виторг — це добуток ціни та кількості проданого продукту:

$$TR = AR \times Q.$$

Оскільки $AR = P$, то $TR = P \times Q$.

Середній виторг — це сума грошей, яку отримує продавець за продану одиницю продукції:

$$AR = P,$$

де P — ціна продукту, AR — середній виторг.

Граничний виторг — це зміна загального виторгу підприємства, що походить із продажу однієї додаткової одиниці його продукту. MR — це додатковий виторг, отриманий виробником унаслідок зниження ціни і продажу додаткової одиниці продукції.

Граничний виторг обчислюється за формулою:

Витрати виробництва — це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються для виготовлення певної кількості товарів, послуг, інформації.

У **короткостроковому** періоді зі зміною обсягу продукції одні витрати виробництва залишаються сталими, тоді як інші змінюються. Разом вони становлять загальні витрати підприємства (фірми).

Загальні витрати (ТС) — це сума витрат на всі ресурси, які використовують для виробництва продукції. Для короткострокового періоду загальні витрати поділяють на постійні витрати (TFC) і змінні витрати (TVC):

$$TC = TFC + TVC$$

Короткострокові загальні постійні витрати — це та частина загальних витрат, яка не змінюється зі зміною обсягу продукції.

Короткострокові загальні змінні витрати — це та частина загальних витрат, яка змінюється разом зі зміною обсягу продукції.

Загальні витрати — це сума постійних і змінних витрат. На їхній основі можна визначити середні та граничні витрати, які є різновидами короткострокових витрат.

Короткострокові середні витрати (AC) — це витрати на одиницю продукції. Розрізняють три види середніх витрат: середні постійні, середні змінні та середні загальні витрати.

Короткострокові граничні витрати (MC) — це додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції.

Виторг — це сума грошей, яка надходить від продажу підприємством певної кількості товарів і послуг.

Мікроекономіка виділяє три види виторгу: загальний (TR), середній (AR), граничний (MR).

Загальний виторг — це добуток ціни та кількості проданого продукту:

$$TR = AR \times Q.$$

Оскільки $AR = P$, то $TR = P \times Q$.

Середній виторг — це сума грошей, яку отримує продавець за продану одиницю продукції:

$$AR = P,$$

де P — ціна продукту, AR — середній виторг.

Граничний виторг — це зміна загального виторгу підприємства, що походить із продажу однієї додаткової одиниці його продукту. MR — це додатковий виторг, отриманий виробником унаслідок зниження ціни і продажу додаткової одиниці продукції.

Граничний виторг обчислюється за формулою:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q,$$

де **TR** — зміна загального виторгу; **ΔQ** — зміна кількості проданої продукції.

За сумою виторгу фірми визначають масштаби її комерційної діяльності.

Термін «**прибуток**» використовують для позначення різниці між виторгом фірми та її витратами.

В економічній науці та господарській практиці розрізняють економічний прибуток, бухгалтерський прибуток і нормальний прибуток.

Економічний прибуток — це різниця між загальним виторгом і загальними витратами фірми — явними і неявними:

$$EP = TR - TC,$$

де **EP** — економічний прибуток; **TR** — загальний виторг;

$$TC = EC + IC,$$

де **EC** — явні витрати; **IC** — неявні витрати.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються у бухгалтерській звітності фірми:

$$ACP = TR - EC,$$

де **ACP** — бухгалтерський прибуток; **TR** — загальний виторг; **EC** — явні витрати.

Нормальний прибуток — це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Це плата за виконання підприємницьких функцій.

Прибуток — це основний показник ефективності роботи підприємства.

Проте абсолютні розміри прибутку не є достатньою підставою для характеристики якості цієї роботи. Величина прибутку, що отримує підприємство, залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, на який впливає чимало чинників. Тому якість роботи підприємства визначають за відносним показником, який відображає ступінь прибутковості стосовно того чи іншого фактора виробництва. Таким показником є рентабельність.

Рентабельність підприємства обчислюють як відношення прибутку до вартості основних виробничих та оборотних засобів, виражене у відсотках.

$$MR = \Delta TR / \Delta Q,$$

де **TR** — зміна загального виторгу; **ΔQ** — зміна кількості проданої продукції.

За сумою виторгу фірми визначають масштаби її комерційної діяльності.

Термін «**прибуток**» використовують для позначення різниці між виторгом фірми та її витратами.

В економічній науці та господарській практиці розрізняють економічний прибуток, бухгалтерський прибуток і нормальний прибуток.

Економічний прибуток — це різниця між загальним виторгом і загальними витратами фірми — явними і неявними:

$$EP = TR - TC,$$

де **EP** — економічний прибуток; **TR** — загальний виторг;

$$TC = EC + IC,$$

де **EC** — явні витрати; **IC** — неявні витрати.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються у бухгалтерській звітності фірми:

$$ACP = TR - EC,$$

де **ACP** — бухгалтерський прибуток; **TR** — загальний виторг; **EC** — явні витрати.

Нормальний прибуток — це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Це плата за виконання підприємницьких функцій.

Прибуток — це основний показник ефективності роботи підприємства.

Проте абсолютні розміри прибутку не є достатньою підставою для характеристики якості цієї роботи. Величина прибутку, що отримує підприємство, залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, на який впливає чимало чинників. Тому якість роботи підприємства визначають за відносним показником, який відображає ступінь прибутковості стосовно того чи іншого фактора виробництва. Таким показником є рентабельність.

Рентабельність підприємства обчислюють як відношення прибутку до вартості основних виробничих та оборотних засобів, виражене у відсотках.

Рівень рентабельності часто називають **нормою прибутку**. Цей відносний показник дає змогу порівнювати ефективність роботи різних підприємств.

Крім рентабельності підприємства, для виявлення ефективності виробництва окремих речей обчислюють рентабельність продукції.

Рівень рентабельності продукції визначають як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво.

Для максимізації прибутку фірми її керівництво може використовувати дані про витрати і витрати.

Максимізує прибуток такий обсяг продукції, за якого $TR : TC$ є найбільшим, або $MR : MC = 1$

Рівень рентабельності часто називають **нормою прибутку**. Цей відносний показник дає змогу порівнювати ефективність роботи різних підприємств.

Крім рентабельності підприємства, для виявлення ефективності виробництва окремих речей обчислюють рентабельність продукції.

Рівень рентабельності продукції визначають як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво.

Для максимізації прибутку фірми її керівництво може використовувати дані про витрати і витрати.

Максимізує прибуток такий обсяг продукції, за якого $TR : TC$ є найбільшим, або $MR : MC = 1$

16. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства

На рисунку відображено залежність постійних, змінних та загальних витрат. На осі абсцис відображаються витрати C , на осі ординат — обсяг випуску продукції Q .

FC (Fixed Costs) — постійні витрати. Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати.

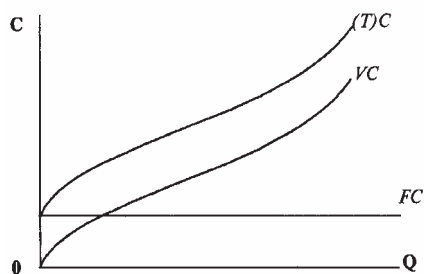


Рис. Постійні, змінні та загальні витрати підприємства

VC (Variable Costs) — змінні витрати. Вони залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії.

При досягненні оптимального випуску продукції спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове зростання змінних витрат, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

TC (Total Costs) — загальні (повні, валові, сукупні) витрати. Це сума постійних і змінних витрат. Графік загальних витрат повторяє конфігурацію змінних витрат, підняту над початком координат на величину постійних витрат, тобто загальні витрати дорівнюють сумі по вертикалі постійних і змінних витрат.

Загальні витрати (TC) є функцією від випуску продукції Q :

$$TC = f(Q) \\ TC = FC + VC$$

16. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства

На рисунку відображено залежність постійних, змінних та загальних витрат. На осі абсцис відображаються витрати C , на осі ординат — обсяг випуску продукції Q .

FC (Fixed Costs) — постійні витрати. Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати.

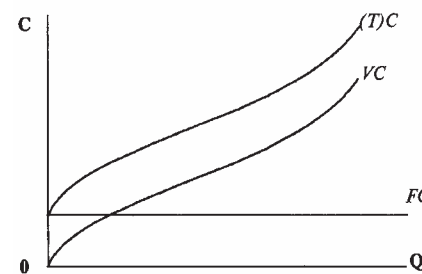


Рис. Постійні, змінні та загальні витрати підприємства

VC (Variable Costs) — змінні витрати. Вони залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії.

При досягненні оптимального випуску продукції спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове зростання змінних витрат, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

TC (Total Costs) — загальні (повні, валові, сукупні) витрати. Це сума постійних і змінних витрат. Графік загальних витрат повторяє конфігурацію змінних витрат, підняту над початком координат на величину постійних витрат, тобто загальні витрати дорівнюють сумі по вертикалі постійних і змінних витрат.

Загальні витрати (TC) є функцією від випуску продукції Q :

$$TC = f(Q) \\ TC = FC + VC$$

17. Граничні витрати підприємства

Кожне підприємство цікавить питання: «Якщо збільшити обсяг виробництва, то що відбудеться з витратами? Чи буде при цьому зростати дохід?»

На першу частину питання (що відбудеться з витратами?) може дати відповідь дослідження показника граничних витрат.

Граничні витрати — (**MC** — **Marginal Cost**)- це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де **MC** — граничні витрати, **ΔTC** — приріст валових (загальних) витрат; **ΔTC** — приріст випуску продукції.

Обсяг граничних витрат не залежить від постійних витрат, тому що **FC** не залежить від того, виробляється додаткова продукція чи ні. Тому **MC** залежить від того, як змінюються змінні витрати.

Розглянемо таблицю, у якій зроблено розрахунок граничних витрат.

Обсяг випуску, Q	Постійні витрати, FC	Змінні Витрати VC	Загальні витрати TC	Граничні витрати, MC
1	10	5	15	5
2	10	10	20	3
3	10	13	23	4
4	10	17	27	6
5	10	23	33	8

Як видно з таблиці, обсяг граничних витрат спочатку зменшується, але потім, по мірі збільшення змінних витрат (**VC**), починає зростати.

Графічне відображення граничних витрат (див. рис. Крива граничних витрат).

17. Граничні витрати підприємства

Кожне підприємство цікавить питання: «Якщо збільшити обсяг виробництва, то що відбудеться з витратами? Чи буде при цьому зростати дохід?»

На першу частину питання (що відбудеться з витратами?) може дати відповідь дослідження показника граничних витрат.

Граничні витрати — (**MC** — **Marginal Cost**)- це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де **MC** — граничні витрати, **ΔTC** — приріст валових (загальних) витрат; **ΔTC** — приріст випуску продукції.

Обсяг граничних витрат не залежить від постійних витрат, тому що **FC** не залежить від того, виробляється додаткова продукція чи ні. Тому **MC** залежить від того, як змінюються змінні витрати.

Розглянемо таблицю, у якій зроблено розрахунок граничних витрат.

Обсяг випуску, Q	Постійні витрати, FC	Змінні Витрати VC	Загальні витрати TC	Граничні витрати, MC
1	10	5	15	5
2	10	10	20	3
3	10	13	23	4
4	10	17	27	6
5	10	23	33	8

Як видно з таблиці, обсяг граничних витрат спочатку зменшується, але потім, по мірі збільшення змінних витрат (**VC**), починає зростати.

Графічне відображення граничних витрат (див. рис. Крива граничних витрат).

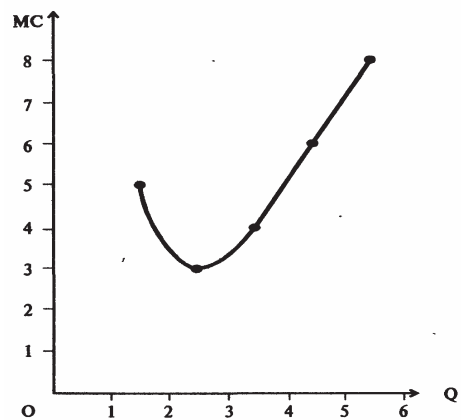


Рис. Крива граничних витрат

Крива граничних витрат — MC у короткостроковому періоді має U -подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

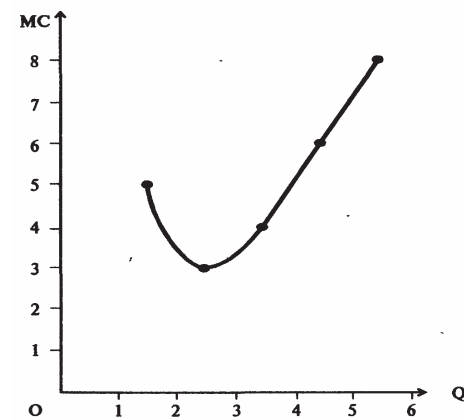


Рис. Крива граничних витрат

Крива граничних витрат — MC у короткостроковому періоді має U -подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

18. Середні витрати підприємства

На рисунку на осі абсцис відображаються витрати C , на осі ординат — обсяг випуску продукції Q .

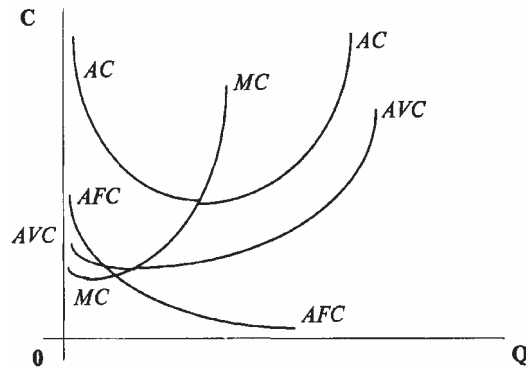


Рис. Середні та граничні витрати підприємства

Будь-яке підприємство має знати, які в нього витрати на одиницю продукції в середньому. Виділяють середні постійні, середні змінні і середні загальні витрати.

AFC (Average Fixed Variable Costs) — середні постійні витрати. Це постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (**FC**) на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства, тобто $AFC = FC / Q$.

AVC (Average Variable Costs) — середні змінні витрати. Визначаються шляхом ділення змінних витрат (**VC**) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто $AVC = VC / Q$.

ATC (Average Total Costs) — середні загальні витрати. Визначаються шляхом ділення загальних витрат (**TC**) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто $ATC = TC / Q$.

Оскільки загальні витрати — це сума постійних і змінних витрат ($TC = FC + VC$), величина середніх загальних витрат визначається як сума середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = TC / Q = (FC + VC) / Q = AFC + AVC$$

18. Середні витрати підприємства

На рисунку на осі абсцис відображаються витрати C , на осі ординат — обсяг випуску продукції Q .

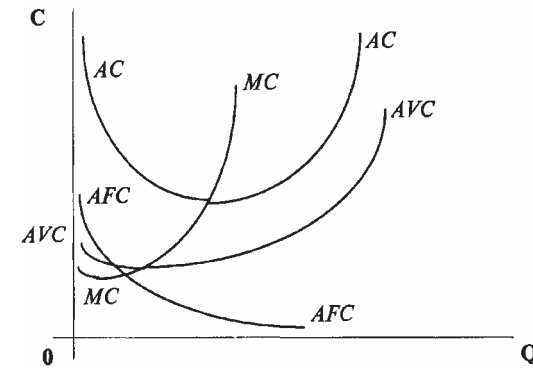


Рис. Середні та граничні витрати підприємства

Будь-яке підприємство має знати, які в нього витрати на одиницю продукції в середньому. Виділяють середні постійні, середні змінні і середні загальні витрати.

AFC (Average Fixed Variable Costs) — середні постійні витрати. Це постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (**FC**) на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства, тобто $AFC = FC / Q$.

AVC (Average Variable Costs) — середні змінні витрати. Визначаються шляхом ділення змінних витрат (**VC**) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто $AVC = VC / Q$.

ATC (Average Total Costs) — середні загальні витрати. Визначаються шляхом ділення загальних витрат (**TC**) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто $ATC = TC / Q$.

Оскільки загальні витрати — це сума постійних і змінних витрат ($TC = FC + VC$), величина середніх загальних витрат визначається як сума середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = TC / Q = (FC + VC) / Q = AFC + AVC$$

19. Розподіл і використання прибутку підприємства

Прибуток є узагальнюючим показником економічної діяльності підприємства, його метою. Найчастіше валовий прибуток визначається як валова виручка мінус валові витрати:

$$PF = TR - TC,$$

де **PF** — прибуток, **TR** — загальна виручка (ціна одиниці продукції помножена на кількість проданих одиниць продукції), **TC** — загальні витрати (постійні та змінні).

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях, таких як облікова, розподільча, стимулююча, інформаційна [1].

Розподіл прибутку, з огляду на його економічну природу, є складовою частиною загальної системи розподілу ВВП (валового внутрішнього продукту) і ЧП (чистого продукту).

Через розподіл прибутку реалізується одна із його найважливіших функцій — стимулювання діяльності підприємницьких структур[2].

Прибуток має: забезпечити підприємство власними коштами для розширеного відтворення основного капіталу, фінансування інноваційних та інвестиційних проектів; стимулювати підвищення ефективності виробництва; забезпечити формування централізованого грошового фонду.

Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні і удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів. Тому головним у системі розподілення прибутку має бути урахування економічних інтересів підприємств, працівників та суспільства.

У розподілі прибутку підприємств виділяють **два етапи**.

Перший етап — це розподіл балансового прибутку. Учасниками цього розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має дуже важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильного вирішення цієї проблеми залежить розвиток вітчизняної економіки в цілому. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо.

19. Розподіл і використання прибутку підприємства

Прибуток є узагальнюючим показником економічної діяльності підприємства, його метою. Найчастіше валовий прибуток визначається як валова виручка мінус валові витрати:

$$PF = TR - TC,$$

де **PF** — прибуток, **TR** — загальна виручка (ціна одиниці продукції помножена на кількість проданих одиниць продукції), **TC** — загальні витрати (постійні та змінні).

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях, таких як облікова, розподільча, стимулююча, інформаційна [1].

Розподіл прибутку, з огляду на його економічну природу, є складовою частиною загальної системи розподілу ВВП (валового внутрішнього продукту) і ЧП (чистого продукту).

Через розподіл прибутку реалізується одна із його найважливіших функцій — стимулювання діяльності підприємницьких структур[2].

Прибуток має: забезпечити підприємство власними коштами для розширеного відтворення основного капіталу, фінансування інноваційних та інвестиційних проектів; стимулювати підвищення ефективності виробництва; забезпечити формування централізованого грошового фонду.

Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні і удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів. Тому головним у системі розподілення прибутку має бути урахування економічних інтересів підприємств, працівників та суспільства.

У розподілі прибутку підприємств виділяють **два етапи**.

Перший етап — це розподіл балансового прибутку. Учасниками цього розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має дуже важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильного вирішення цієї проблеми залежить розвиток вітчизняної економіки в цілому. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до державного бюджету.

На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб.

Згідно з прийнятими положеннями міжнародних стандартів в Україні відбуваються зміни у розподілі й використанні прибутку підприємств. Нині визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Тепер сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку. Новими положеннями не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це відбувалося раніше. Передбачено використання чистого прибутку підприємства на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду та інші напрямки використання. Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом суб'єкта підприємницької діяльності.

Примітки

1. 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 науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

2. У ринковій економіці підприємство прагне найвигідніше використати власні кошти і виробничі ресурси. Інформацію про те, в якій галузі прибуток найвищий, воно отримує за допомогою норми прибутку:

$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{Величина прибутку}}{\text{Вкладений капітал}} \times 100\%$$

Саме за допомогою подібних сигналів ефективно розподіляються ресурси між альтернативними видами виробництва. Поява економічного прибутку, збільшення норми прибутку в певній галузі свідчить про те, що суспільство зацікавлене у розширенні цієї галузі, бо структура суспільних потреб змінилася на користь продукції саме цієї галузі виробництва. Фактично ж винагорода у вигляді прибутку є не тільки стимулом для розширення певної галузі — вона виступає як фінансовий засіб для нарощування виробничої потужності підпри-

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до державного бюджету.

На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб.

Згідно з прийнятими положеннями міжнародних стандартів в Україні відбуваються зміни у розподілі й використанні прибутку підприємств. Нині визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток. Тепер сплата штрафів підприємством безпосередньо не впливає на обсяг його чистого прибутку. Новими положеннями не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це відбувалося раніше. Передбачено використання чистого прибутку підприємства на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду та інші напрямки використання. Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом суб'єкта підприємницької діяльності.

Примітки

1. 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 науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

2. У ринковій економіці підприємство прагне найвигідніше використати власні кошти і виробничі ресурси. Інформацію про те, в якій галузі прибуток найвищий, воно отримує за допомогою норми прибутку:

$$\text{Норма прибутку} = \frac{\text{Величина прибутку}}{\text{Вкладений капітал}} \times 100\%$$

Саме за допомогою подібних сигналів ефективно розподіляються ресурси між альтернативними видами виробництва. Поява економічного прибутку, збільшення норми прибутку в певній галузі свідчить про те, що суспільство зацікавлене у розширенні цієї галузі, бо структура суспільних потреб змінилася на користь продукції саме цієї галузі виробництва. Фактично ж винагорода у вигляді прибутку є не тільки стимулом для розширення певної галузі — вона виступає як фінансовий засіб для нарощування виробничої потужності підпри-

ємств. У галузі з високою нормою прибутку починається «перелив» капіталу з інших, менш ефективних галузей виробництва. Це призводить до занадто високих обсягів виробництва, ціна на продукцію галузі падає і норма прибутку та його величина починають зменшуватися. Зменшення норми прибутку сигналізує про те, що галузь стає неефективною, і «перелив» капіталу починається в інші (наприклад, у ті, з яких капітал раніше пішов в гонитві за високою нормою прибутку; тепер тут залишилося мало підприємств, пропозиція продукції скоротилася, що при сталому попиті призвело до зростання рівня цін та підвищення норми і маси прибутку). Такий «перелив» капіталів із галузі в галузь відбувається доти, доки не встановлюється середня норма прибутку на капітал в усіх галузях; структура виробництва починає відповідати структурі потреб суспільства.

ємств. У галузі з високою нормою прибутку починається «перелив» капіталу з інших, менш ефективних галузей виробництва. Це призводить до занадто високих обсягів виробництва, ціна на продукцію галузі падає і норма прибутку та його величина починають зменшуватися. Зменшення норми прибутку сигналізує про те, що галузь стає неефективною, і «перелив» капіталу починається в інші (наприклад, у ті, з яких капітал раніше пішов в гонитві за високою нормою прибутку; тепер тут залишилося мало підприємств, пропозиція продукції скоротилася, що при сталому попиті призвело до зростання рівня цін та підвищення норми і маси прибутку). Такий «перелив» капіталів із галузі в галузь відбувається доти, доки не встановлюється середня норма прибутку на капітал в усіх галузях; структура виробництва починає відповідати структурі потреб суспільства.

20. Ціноутворення на ринку досконалої конкуренції

Найважливішими **ознаками**, за якими виділяють різні моделі ринку, є: кількість фірм-продавців на ринку; тип продукту, що пропонується для продажу; можливості контролю за цінами з боку продавців; умови вступу в галузь додаткових виробників та виходу з неї; метод конкуренції, який переважає на цьому ринку.

Для ринку чистої (досконалої) конкуренції ці ознаки такі:

- дуже багато дрібних та середніх фірм, які на рівних умовах конкурують між собою [1];

- стандартна продукція, що пропонується для продажу[2];

- відсутність можливості у окремого продавця впливати на ринкову ціну. Продавець може запропонувати свою продукцію за нижчими цінами порівняно з тими, що склалися на ринку. Однак це, по-перше, не вплине на ринкову ціну взагалі, оскільки частка окремого продавця на ринку мізерна, а по-друге, буде суперечити вихідному припущенню про максимізацію вигоди як основного мотиву поведінки економічних суб'єктів, адже у цьому разі прибуток продавця зменшиться порівняно з продажем товару за ринковою ціною. Йому не залишається іншого вибору, як продавати товар за ринковими цінами. Тому продавця в умовах досконалої конкуренції найчастіше називають «тим, хто погоджується з ціною»;

- вільний вступ до галузі та вихід з неї. Будь-яка нова фірма (підприємство) може легко приєднатися до галузі, а ті, що в ній функціонують, мають змогу без перешкод покинути ринок;

- відсутність нецінової конкуренції. Основою для проведення нецінової конкуренції, як правило, є диференціація товару. Оскільки на конкурентному ринку товари стандартні, то підстав для нецінової конкуренції немає.

Зіставлення перелічених ознак з існуючим конкурентним середовищем у реальній економіці показує, що чиста (досконала) конкуренція — явище унікальне. Сьогодні майже немає сфер, де можна було б виявити ці ознаки. Існує кілька сфер (галузевих ринків), де ситуація більше схожа на чисту конкуренцію, ніж на будь-яку іншу модель ринку.

В умовах досконалої (чистої) конкуренції, фірма не може проводити власної цінової політики. Вона може лише пристосовуватися до тих цін, які на даний час склалися на ринку, тобто, скільки продукції для продажу не запропонувала б конкурентна фірма, це ніяк не вплине на ринкову ціну. Галузь, тобто всі підприємства, що виробляють однаковий продукт, можуть збільшити обсяг продажу, тільки знизивши ціни на продукцію.

Як правило, ринок досконалої конкуренції зорієнтований на середні ринкові ціни товарів. Оскільки товаровиробники не впливають на рин-

20. Ціноутворення на ринку досконалої конкуренції

Найважливішими **ознаками**, за якими виділяють різні моделі ринку, є: кількість фірм-продавців на ринку; тип продукту, що пропонується для продажу; можливості контролю за цінами з боку продавців; умови вступу в галузь додаткових виробників та виходу з неї; метод конкуренції, який переважає на цьому ринку.

Для ринку чистої (досконалої) конкуренції ці ознаки такі:

- дуже багато дрібних та середніх фірм, які на рівних умовах конкурують між собою [1];

- стандартна продукція, що пропонується для продажу[2];

- відсутність можливості у окремого продавця впливати на ринкову ціну. Продавець може запропонувати свою продукцію за нижчими цінами порівняно з тими, що склалися на ринку. Однак це, по-перше, не вплине на ринкову ціну взагалі, оскільки частка окремого продавця на ринку мізерна, а по-друге, буде суперечити вихідному припущенню про максимізацію вигоди як основного мотиву поведінки економічних суб'єктів, адже у цьому разі прибуток продавця зменшиться порівняно з продажем товару за ринковою ціною. Йому не залишається іншого вибору, як продавати товар за ринковими цінами. Тому продавця в умовах досконалої конкуренції найчастіше називають «тим, хто погоджується з ціною»;

- вільний вступ до галузі та вихід з неї. Будь-яка нова фірма (підприємство) може легко приєднатися до галузі, а ті, що в ній функціонують, мають змогу без перешкод покинути ринок;

- відсутність нецінової конкуренції. Основою для проведення нецінової конкуренції, як правило, є диференціація товару. Оскільки на конкурентному ринку товари стандартні, то підстав для нецінової конкуренції немає.

Зіставлення перелічених ознак з існуючим конкурентним середовищем у реальній економіці показує, що чиста (досконала) конкуренція — явище унікальне. Сьогодні майже немає сфер, де можна було б виявити ці ознаки. Існує кілька сфер (галузевих ринків), де ситуація більше схожа на чисту конкуренцію, ніж на будь-яку іншу модель ринку.

В умовах досконалої (чистої) конкуренції, фірма не може проводити власної цінової політики. Вона може лише пристосовуватися до тих цін, які на даний час склалися на ринку, тобто, скільки продукції для продажу не запропонувала б конкурентна фірма, це ніяк не вплине на ринкову ціну. Галузь, тобто всі підприємства, що виробляють однаковий продукт, можуть збільшити обсяг продажу, тільки знизивши ціни на продукцію.

Як правило, ринок досконалої конкуренції зорієнтований на середні ринкові ціни товарів. Оскільки товаровиробники не впливають на рин-

кову ціну, вона залишається постійною незалежно від індивідуальних витрат і обсягів випуску окремої фірми, підприємства.

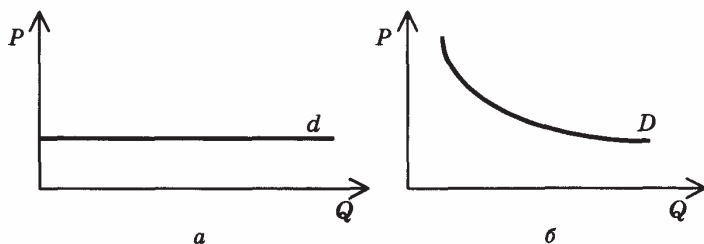


Рис. 1. Відмінність ринкового попиту та попиту для конкурентної фірми: а — крива попиту для конкурентної фірми; б — крива ринкового попиту.

Максимізувати свій прибуток чи мінімізувати свої витрати вони можуть, лише змінивши величину змінних ресурсів, які вони використовують.

Нерідко ціна на продукцію виробників, що функціонують на ринку вільної конкуренції, з певних причин може суттєво знизитися. Тоді, співставивши величини загальних витрат і загального доходу, багато з них змушені залишити ринок.

За вільної конкуренції виробники досягають оптимального обсягу продукції тоді, коли ринкова ціна (P) дорівнює додатковим витратам виробництва, перевищуючи мінімальне значення середніх змінних витрат виробництва (AVC). Падіння ринкової ціни нижче мінімального рівня AVC є підставою для закриття підприємства, оскільки виробництво продукції за вільної конкуренції не може відбуватися, якщо її ціна нижча рівня середніх змінних витрат. Ефективність роботи фірми на ринку вільної (необмеженої) конкуренції значною мірою залежить від її додаткових витрат, які обумовлюються не ринковими цінами, а обсягами виробництва фірми.

На практиці необмежена конкуренція є досить рідкісним явищем. Переважно вона існує на ринках сільськогосподарської продукції, деяких фінансових послуг.

Примітки

1. Поняття «дуже багато» не має кількісного вираження. Їх може бути тисячі, десятки або навіть сотні тисяч. Головне, щоб частка кожного з них на ринку була настільки малою, що збільшення чи зменшення обсягів продаж кимось з них ніяк не позначалося на ринковій ситуації взагалі.

2. Це означає, що споживач не відрізняє товар одного продавця від товару іншого, навіть якщо вони мають відмінності.

кову ціну, вона залишається постійною незалежно від індивідуальних витрат і обсягів випуску окремої фірми, підприємства.

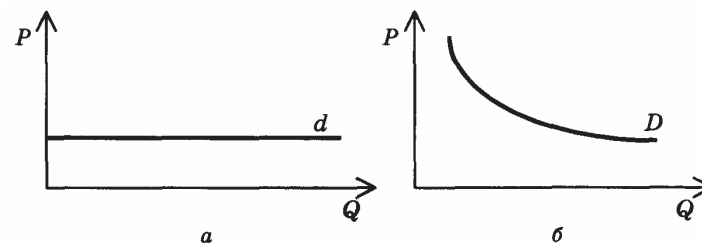


Рис. 1. Відмінність ринкового попиту та попиту для конкурентної фірми: а — крива попиту для конкурентної фірми; б — крива ринкового попиту.

Максимізувати свій прибуток чи мінімізувати свої витрати вони можуть, лише змінивши величину змінних ресурсів, які вони використовують.

Нерідко ціна на продукцію виробників, що функціонують на ринку вільної конкуренції, з певних причин може суттєво знизитися. Тоді, співставивши величини загальних витрат і загального доходу, багато з них змушені залишити ринок.

За вільної конкуренції виробники досягають оптимального обсягу продукції тоді, коли ринкова ціна (P) дорівнює додатковим витратам виробництва, перевищуючи мінімальне значення середніх змінних витрат виробництва (AVC). Падіння ринкової ціни нижче мінімального рівня AVC є підставою для закриття підприємства, оскільки виробництво продукції за вільної конкуренції не може відбуватися, якщо її ціна нижча рівня середніх змінних витрат. Ефективність роботи фірми на ринку вільної (необмеженої) конкуренції значною мірою залежить від її додаткових витрат, які обумовлюються не ринковими цінами, а обсягами виробництва фірми.

На практиці необмежена конкуренція є досить рідкісним явищем. Переважно вона існує на ринках сільськогосподарської продукції, деяких фінансових послуг.

Примітки

1. Поняття «дуже багато» не має кількісного вираження. Їх може бути тисячі, десятки або навіть сотні тисяч. Головне, щоб частка кожного з них на ринку була настільки малою, що збільшення чи зменшення обсягів продаж кимось з них ніяк не позначалося на ринковій ситуації взагалі.

2. Це означає, що споживач не відрізняє товар одного продавця від товару іншого, навіть якщо вони мають відмінності.

21. Ціноутворення в умовах монополії

Монопольний ринок (ринок чистої монополії) має такі характерні ознаки:

1. На ринку функціонує лише один виробник якоїсь продукції. Фірма-монополіст — це і є певна галузь виробництва.

2. Товар, який виробляє монополіст, не має близького замітника. Практично немає таких товарів, які не можна було б замінити на щось інше. Однак щодо товару монополіста справедливим буде припущення, що у споживача існує лише два можливих варіанти поведінки: або взагалі відмовитися від споживання цього товару, або придбати його у монополіста.

3. Вступ у галузь інших виробників заблокований. Однак будь-який монополіст зможе зберегти своє монопольне становище лише тоді, коли вступ до цієї галузі для інших виробників буде надійно заблокований. Тому блокування вступу в галузь, встановлення відповідних бар'єрів — обов'язкова умова для існування чистої монополії. Бар'єри для вступу в галузь стосуються не тільки чистої монополії, а й олігополії чи монополістичної конкуренції. Ці бар'єри можуть набувати наступних форм:

а) масштаби виробництва. Як правило, фірма-монополіст — це досить велике підприємство, тому для створення гідної конкуренції потрібно вкласти значні кошти, що для абсолютної більшості потенційних конкурентів не під силу та й недоцільно;

б) легальні бар'єри. Це певні законодавчі норми, що регламентують той чи інший вид діяльності. Найпоширенішими серед них є **патенти** (виключне право на виробництво будь-якого продукту чи використання якоїсь технології) та **ліцензії** (право на заняття якимось видом діяльності);

в) власність на найважливіші види ресурсів. Утримати своє монопольне становище на ринку можна, захопивши ті види ресурсів, за допомогою яких виробляється продукція монополіста. Це спрацює тоді, коли обмеженість ресурсів абсолютна, і у них немає близького замітника;

г) недобросовісна конкуренція. Деякі фірми-монополісти застосовують методи боротьби з конкурентами, які не тільки не відповідають кодексу честі підприємця, а й у більшості країн заборонені законом. Це може бути тиск на постачальників сировини, профспілки, банки, переманювання провідного персоналу, цінова війна з метою банкрутства конкурента тощо.

4. Чистий монополіст сам установлює ціну на свій товар. Якщо конкурентна фірма погоджується з ціною, то монополіст — це той, хто диктує ціну. Ціна рівноваги є результатом взаємодії попиту та пропозиції. Оскільки для монополіста попит збігається з ринковим, і його можна

21. Ціноутворення в умовах монополії

Монопольний ринок (ринок чистої монополії) має такі характерні ознаки:

1. На ринку функціонує лише один виробник якоїсь продукції. Фірма-монополіст — це і є певна галузь виробництва.

2. Товар, який виробляє монополіст, не має близького замітника. Практично немає таких товарів, які не можна було б замінити на щось інше. Однак щодо товару монополіста справедливим буде припущення, що у споживача існує лише два можливих варіанти поведінки: або взагалі відмовитися від споживання цього товару, або придбати його у монополіста.

3. Вступ у галузь інших виробників заблокований. Однак будь-який монополіст зможе зберегти своє монопольне становище лише тоді, коли вступ до цієї галузі для інших виробників буде надійно заблокований. Тому блокування вступу в галузь, встановлення відповідних бар'єрів — обов'язкова умова для існування чистої монополії. Бар'єри для вступу в галузь стосуються не тільки чистої монополії, а й олігополії чи монополістичної конкуренції. Ці бар'єри можуть набувати наступних форм:

а) масштаби виробництва. Як правило, фірма-монополіст — це досить велике підприємство, тому для створення гідної конкуренції потрібно вкласти значні кошти, що для абсолютної більшості потенційних конкурентів не під силу та й недоцільно;

б) легальні бар'єри. Це певні законодавчі норми, що регламентують той чи інший вид діяльності. Найпоширенішими серед них є **патенти** (виключне право на виробництво будь-якого продукту чи використання якоїсь технології) та **ліцензії** (право на заняття якимось видом діяльності);

в) власність на найважливіші види ресурсів. Утримати своє монопольне становище на ринку можна, захопивши ті види ресурсів, за допомогою яких виробляється продукція монополіста. Це спрацює тоді, коли обмеженість ресурсів абсолютна, і у них немає близького замітника;

г) недобросовісна конкуренція. Деякі фірми-монополісти застосовують методи боротьби з конкурентами, які не тільки не відповідають кодексу честі підприємця, а й у більшості країн заборонені законом. Це може бути тиск на постачальників сировини, профспілки, банки, переманювання провідного персоналу, цінова війна з метою банкрутства конкурента тощо.

4. Чистий монополіст сам установлює ціну на свій товар. Якщо конкурентна фірма погоджується з ціною, то монополіст — це той, хто диктує ціну. Ціна рівноваги є результатом взаємодії попиту та пропозиції. Оскільки для монополіста попит збігається з ринковим, і його можна

розглядати як заданий, то встановити рівноважну ціну він може, маневруючи пропозицією: збільшення пропозиції знижує ціну і, навпаки, зменшення пропозиції призводить до зростання цін.

Економічно панування монополії реалізується в отриманні нею монопольного прибутку [1].

За способом формування розрізняють **природну** і **штучну** монополії. Кожна з них має свої особливості ціноутворення.

Щодо ціноутворення в умовах монополії, варто відзначити, що монополіст не завжди призначає єдину ціну на всі одиниці свого продукту. Якщо він встановлює різні ціни, існує цінова дискримінація. Цінова дискримінація — продаж різних одиниць певного продукту в даний момент часу за різними цінами незалежно від відмінностей у витратах [2].

Певний контроль над ринковою ціною свідчить про існування монопольної влади, до якої суспільство не байдуже. Регулюючий вплив суспільства спрямований на обмеження монопольної влади і знаходить втілення, зокрема, у відповідних заходах держави. Їх розробка, застосування, оцінка дієвості спираються на вимір монопольної влади.

Примітки

1. Засобом привласнення монопольного прибутку є **монопольна ціна** — грошова форма суспільної (ринкової) вартості товару, встановлена монополією на рівні вище або нижче рівноважної ціни з метою отримання монопольного прибутку. Структурними складовими монопольної ціни є витрати постійного і змінного капіталу на виробництво товарів, середній прибуток і монопольний надприбуток

Монопольні ціни утворюють складну підсистему цін, яка характеризує відносини монополії з іншими монополіями, немонополістичними підприємствами, найманими працівниками і державою. Серед них виокремлюють монопольно високі та монопольно низькі ціни. **Монопольно високі ціни.** За ними монополії реалізують свої товари. Вони завжди вищі за ціни виробництва і вартість товарів. Монопольно високими є ціни на продукцію монополій, що поставляється за державними контрактами. Як правило, точкою їх відліку є найвищі витрати виробництва галузі. **Монопольно низькі ціни.** За ними монополії купують товари інших товаровиробників. Вони завжди нижчі вартості, а іноді й витрат виробництва відповідних товарів. Здебільшого нижчою за свою вартість є й ціна робочої сили, оскільки постійне перевищення її пропозиції над попитом знижує ціну робочої сили відносно величини її вартості.

2. Причина цінової дискримінації — прагнення монополіста отримувати більш високий прибуток. Умовами цінової дискримінації є: 1) неможливість перепродажу продукту, зумовлена особливостями самого продукту (електроенергія, телефонний зв'язок тощо); 2) здатність продавця до розподілу ринку на різні категорії покупців, кожна з яких характеризується неоднаковою готовністю платити за товар.

розглядати як заданий, то встановити рівноважну ціну він може, маневруючи пропозицією: збільшення пропозиції знижує ціну і, навпаки, зменшення пропозиції призводить до зростання цін.

Економічно панування монополії реалізується в отриманні нею монопольного прибутку [1].

За способом формування розрізняють **природну** і **штучну** монополії. Кожна з них має свої особливості ціноутворення.

Щодо ціноутворення в умовах монополії, варто відзначити, що монополіст не завжди призначає єдину ціну на всі одиниці свого продукту. Якщо він встановлює різні ціни, існує цінова дискримінація. Цінова дискримінація — продаж різних одиниць певного продукту в даний момент часу за різними цінами незалежно від відмінностей у витратах [2].

Певний контроль над ринковою ціною свідчить про існування монопольної влади, до якої суспільство не байдуже. Регулюючий вплив суспільства спрямований на обмеження монопольної влади і знаходить втілення, зокрема, у відповідних заходах держави. Їх розробка, застосування, оцінка дієвості спираються на вимір монопольної влади.

Примітки

1. Засобом привласнення монопольного прибутку є **монопольна ціна** — грошова форма суспільної (ринкової) вартості товару, встановлена монополією на рівні вище або нижче рівноважної ціни з метою отримання монопольного прибутку. Структурними складовими монопольної ціни є витрати постійного і змінного капіталу на виробництво товарів, середній прибуток і монопольний надприбуток

Монопольні ціни утворюють складну підсистему цін, яка характеризує відносини монополії з іншими монополіями, немонополістичними підприємствами, найманими працівниками і державою. Серед них виокремлюють монопольно високі та монопольно низькі ціни. **Монопольно високі ціни.** За ними монополії реалізують свої товари. Вони завжди вищі за ціни виробництва і вартість товарів. Монопольно високими є ціни на продукцію монополій, що поставляється за державними контрактами. Як правило, точкою їх відліку є найвищі витрати виробництва галузі. **Монопольно низькі ціни.** За ними монополії купують товари інших товаровиробників. Вони завжди нижчі вартості, а іноді й витрат виробництва відповідних товарів. Здебільшого нижчою за свою вартість є й ціна робочої сили, оскільки постійне перевищення її пропозиції над попитом знижує ціну робочої сили відносно величини її вартості.

2. Причина цінової дискримінації — прагнення монополіста отримувати більш високий прибуток. Умовами цінової дискримінації є: 1) неможливість перепродажу продукту, зумовлена особливостями самого продукту (електроенергія, телефонний зв'язок тощо); 2) здатність продавця до розподілу ринку на різні категорії покупців, кожна з яких характеризується неоднаковою готовністю платити за товар.

22. Ціноутворення на олігополістичному ринку

За олігополії в певній галузі панує від двох до десяти середніх або великих фірм. Олігополія, як правило, перебуває між чистою монополією і монополістичною конкуренцією. Доступ на олігополістичний ринок інших фірм ускладнюють притаманні чистій монополії юридичні (володіння патентами і ліцензіями) та економічні бар'єри, але завдяки жорсткій конкуренції між олігополіями їх долати легше. На ринку олігополії продукція може бути як однорідною (стандартизованою), так і диференційованою. У такому разі олігополію називають диференційованою.

За олігополії існує тісна взаємозалежність між фірмами, оскільки їх конкурує всього кілька і вони займають приблизно рівні частки ринку. Фірми можуть як співробітничати між собою, так і вести агресивну конкурентну боротьбу, що негативно позначається на прибутках. Загальна взаємозалежність фірм є унікальною особливістю олігополії.

Ціноутворення на олігополістичному ринку має певні специфічні закономірності. Олігополістичні ціни здебільшого є негнучкими, змінюються рідше, ніж в інших ринкових структурах. Найчастіше на олігополістичних ринках ціни змінюють усі фірми разом.

Світовій практиці відомі чотири основні моделі ціноутворення на олігополістичному ринку:

1. Модель ціноутворення на базі «ламаної кривої попиту».

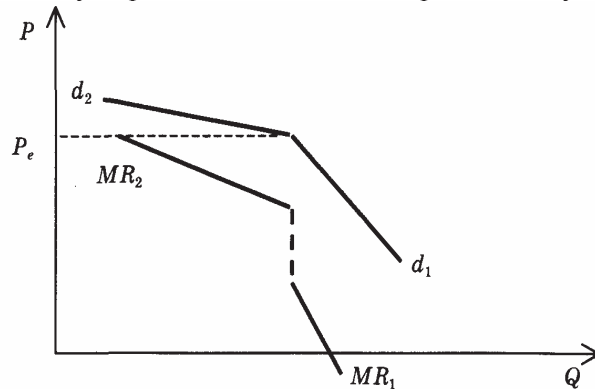


Рис. 1. Ламана крива попиту для олігополіста

Грунтується вона на припущеннях, що зниження будь-якою олігополістичною фірмою ціни на свою продукцію спонукає до аналогічної поведінки (зниження ціни) її конкурентів, які старатимуться не втратити своєї частки ринку. Та якщо вона підніме ціни, ніхто з конкурентів не наслі-

22. Ціноутворення на олігополістичному ринку

За олігополії в певній галузі панує від двох до десяти середніх або великих фірм. Олігополія, як правило, перебуває між чистою монополією і монополістичною конкуренцією. Доступ на олігополістичний ринок інших фірм ускладнюють притаманні чистій монополії юридичні (володіння патентами і ліцензіями) та економічні бар'єри, але завдяки жорсткій конкуренції між олігополіями їх долати легше. На ринку олігополії продукція може бути як однорідною (стандартизованою), так і диференційованою. У такому разі олігополію називають диференційованою.

За олігополії існує тісна взаємозалежність між фірмами, оскільки їх конкурує всього кілька і вони займають приблизно рівні частки ринку. Фірми можуть як співробітничати між собою, так і вести агресивну конкурентну боротьбу, що негативно позначається на прибутках. Загальна взаємозалежність фірм є унікальною особливістю олігополії.

Ціноутворення на олігополістичному ринку має певні специфічні закономірності. Олігополістичні ціни здебільшого є негнучкими, змінюються рідше, ніж в інших ринкових структурах. Найчастіше на олігополістичних ринках ціни змінюють усі фірми разом.

Світовій практиці відомі чотири основні моделі ціноутворення на олігополістичному ринку:

1. Модель ціноутворення на базі «ламаної кривої попиту».

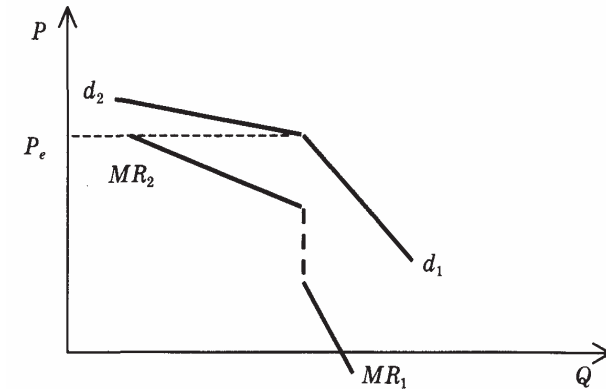


Рис. 1. Ламана крива попиту для олігополіста

Грунтується вона на припущеннях, що зниження будь-якою олігополістичною фірмою ціни на свою продукцію спонукає до аналогічної поведінки (зниження ціни) її конкурентів, які старатимуться не втратити своєї частки ринку. Та якщо вона підніме ціни, ніхто з конкурентів не наслі-

дуватиме її. Тому фірма-лідер повинна не підвищувати, а знижувати ціну, щоб зайняти частину ринку, яка буде звільнятися від тих, у кого ціна вища й відповідно менш еластичний попит. Щоб не втратити ринок, фірми, які наздоганяють лідера, також знижуватимуть ціну. І хоч би як відрізнялись граничні витрати фірм, вони будуть тотожними граничним доходам і цінам лідера. При цьому діятиме принцип монопольної ціни. Модель ціноутворення олігополії на базі «ламаної кривої попиту» пояснює, чому олігопольні ціни тривалий час залишаються стабільними.

2. Ціноутворення, засноване на таємній змові. Ця модель базується на таємній домовленості фірм-учасниць щодо встановлення єдиної ціни. Найпростішою її формою є картель, що передбачає формальну письмову угоду про узгодження цін та обсягів виробництва. Таємній змові властиві шахрайство, взаємна недовіра партнерів, що заважає існуванню олігополістичних у групувань.

3. Лідерство в цінах. Така модель є однією з форм неприхованої змови, згідно з якою ринкову ціну встановлює фірма-лідер, а всі інші наслідують її. Лідер (як правило, найбільша і наймогутніша у галузі фірма диференційованого товару) намагається встановити ціну на такому рівні, щоб інші фірми не мали стимулів до розширення обсягів свого виробництва, щоб їхні ринкові частки залишалися без змін, а він таким чином зберігав би свою частку.

4. Ціноутворення «витрати плюс». За цією моделлю підраховують середні витрати фірми за планового рівня виробництва, додаючи до них надбавку в розмірі певного відсотка. Ціноутворення «витрати плюс» вигідне фірмам, що випускають продукцію багатьох видів, яким в іншому разі необхідно було б досліджувати попит кожного виробу, що потребує значних затрат. Цей метод легко поєднувати з прямою таємною змовою та лідерством у цінах.

На олігополістичному ринку цінова конкуренція утруднена, тому фірми можуть досягти більш-менш неформальних угод про свої ринкові частки, використовуючи методи нецінової конкуренції (рекламу, зміну продукту тощо) за рахунок додаткових фінансових ресурсів.

Оскільки олігополія наближена за своєю структурою до чистої монополії, то часто змушена і діяти аналогічно. Вона прагне обмеження обсягу випуску і встановлення за рахунок цього високої ціни, яка приносила б значні прибутки.

За твердженням американських економістів Й. Шумпетера та Дж.-К. Гелбрейта, великі олігопольні компанії, що мають ринкову владу (змогу впливати на ціни), необхідні для прискорення НТП, оскільки сучасна науково-дослідна діяльність, розроблення нових товарів і виробничих технологій є надзвичайно дорогими, а це під силу лише дуже потужним фірмам.

дуватиме її. Тому фірма-лідер повинна не підвищувати, а знижувати ціну, щоб зайняти частину ринку, яка буде звільнятися від тих, у кого ціна вища й відповідно менш еластичний попит. Щоб не втратити ринок, фірми, які наздоганяють лідера, також знижуватимуть ціну. І хоч би як відрізнялись граничні витрати фірм, вони будуть тотожними граничним доходам і цінам лідера. При цьому діятиме принцип монопольної ціни. Модель ціноутворення олігополії на базі «ламаної кривої попиту» пояснює, чому олігопольні ціни тривалий час залишаються стабільними.

2. Ціноутворення, засноване на таємній змові. Ця модель базується на таємній домовленості фірм-учасниць щодо встановлення єдиної ціни. Найпростішою її формою є картель, що передбачає формальну письмову угоду про узгодження цін та обсягів виробництва. Таємній змові властиві шахрайство, взаємна недовіра партнерів, що заважає існуванню олігополістичних у групувань.

3. Лідерство в цінах. Така модель є однією з форм неприхованої змови, згідно з якою ринкову ціну встановлює фірма-лідер, а всі інші наслідують її. Лідер (як правило, найбільша і наймогутніша у галузі фірма диференційованого товару) намагається встановити ціну на такому рівні, щоб інші фірми не мали стимулів до розширення обсягів свого виробництва, щоб їхні ринкові частки залишалися без змін, а він таким чином зберігав би свою частку.

4. Ціноутворення «витрати плюс». За цією моделлю підраховують середні витрати фірми за планового рівня виробництва, додаючи до них надбавку в розмірі певного відсотка. Ціноутворення «витрати плюс» вигідне фірмам, що випускають продукцію багатьох видів, яким в іншому разі необхідно було б досліджувати попит кожного виробу, що потребує значних затрат. Цей метод легко поєднувати з прямою таємною змовою та лідерством у цінах.

На олігополістичному ринку цінова конкуренція утруднена, тому фірми можуть досягти більш-менш неформальних угод про свої ринкові частки, використовуючи методи нецінової конкуренції (рекламу, зміну продукту тощо) за рахунок додаткових фінансових ресурсів.

Оскільки олігополія наближена за своєю структурою до чистої монополії, то часто змушена і діяти аналогічно. Вона прагне обмеження обсягу випуску і встановлення за рахунок цього високої ціни, яка приносила б значні прибутки.

За твердженням американських економістів Й. Шумпетера та Дж.-К. Гелбрейта, великі олігопольні компанії, що мають ринкову владу (змогу впливати на ціни), необхідні для прискорення НТП, оскільки сучасна науково-дослідна діяльність, розроблення нових товарів і виробничих технологій є надзвичайно дорогими, а це під силу лише дуже потужним фірмам.

23. Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції

Ринок монополістичної конкуренції характеризується високою конкурентною боротьбою, доповненою незначною монопольною владою. На ньому відносно багато товаровиробників (десятки малих і середніх фірм) пропонують схожу, але не однакову продукцію. Кожна фірма володіє невеликою часткою ринку (1-10 %), наслідком чого є обмежений контроль над ринковою ціною, а також неможливість досягнення між фірмами таємної змови чи погоджених дій щодо обмеження обсягу виробництва і штучного завищення цін. Тому кожна фірма обирає власну політику ціноутворення без врахування можливої реакції конкурентів.

На ринку монополістичної конкуренції існує **диференціація товарів** — наявність у близьких товарів певних особливостей (якісних характеристик, оформлення), за якими вони відрізняються від інших. За вільної конкуренції такої диференціації товару немає. Завдяки диференціації товару на ринку монополістичної конкуренції методи нецінової конкуренції переважають над методами цінової [1].

Поєднання монополістичних і конкурентних особливостей за монополістичної конкуренції означає, що фірма як монополіст намагається самостійно встановлювати ціну на свій товар, а як конкурент — допускає розподіл ринку між багатьма порівняно невеликими фірмами. Попит на продукцію фірми, яка функціонує за монополістичної конкуренції, недостатньо гнучкий, тому що пропонована нею продукція диференційована, на відміну від однорідної продукції ринку необмеженої конкуренції. Верхня межа ціни на ринку монополістичної конкуренції буде вищою за аналогічну межу на ринку необмеженої конкуренції та нижчою — на ринку чистої монополії, оскільки споживачі мають змогу купувати близькі за споживчими вартостями товари конкурентів за нижчими цінами. При цьому фірмі за монополістичної конкуренції необхідно знижувати ціну одиниці товару під час кожного збільшення обсягів виробництва. Але максимізація її прибутку в короткостроковому періоді буде приблизно такою самою, як і стан рівноваги за чистої монополії.

Стан короткострокової рівноваги фірми, що діє за монополістичної конкуренції, не може бути таким і в довгостроковому періоді. Ринок монополістичної конкуренції, не створюючи суттєвих бар'єрів для проникнення в галузь нових фірм, на відміну від ринку чистої монополії, є висококонкурентним. Тому на довгостроковому інтервалі перспектива отримання монопольного прибутку стимулюватиме входження в галузь нових фірм.

Унаслідок цього на ринку збільшуватиметься кількість продукції, що змушуватиме виробників поліпшувати її якість, зовнішні характе-

23. Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції

Ринок монополістичної конкуренції характеризується високою конкурентною боротьбою, доповненою незначною монопольною владою. На ньому відносно багато товаровиробників (десятки малих і середніх фірм) пропонують схожу, але не однакову продукцію. Кожна фірма володіє невеликою часткою ринку (1-10 %), наслідком чого є обмежений контроль над ринковою ціною, а також неможливість досягнення між фірмами таємної змови чи погоджених дій щодо обмеження обсягу виробництва і штучного завищення цін. Тому кожна фірма обирає власну політику ціноутворення без врахування можливої реакції конкурентів.

На ринку монополістичної конкуренції існує **диференціація товарів** — наявність у близьких товарів певних особливостей (якісних характеристик, оформлення), за якими вони відрізняються від інших. За вільної конкуренції такої диференціації товару немає. Завдяки диференціації товару на ринку монополістичної конкуренції методи нецінової конкуренції переважають над методами цінової [1].

Поєднання монополістичних і конкурентних особливостей за монополістичної конкуренції означає, що фірма як монополіст намагається самостійно встановлювати ціну на свій товар, а як конкурент — допускає розподіл ринку між багатьма порівняно невеликими фірмами. Попит на продукцію фірми, яка функціонує за монополістичної конкуренції, недостатньо гнучкий, тому що пропонована нею продукція диференційована, на відміну від однорідної продукції ринку необмеженої конкуренції. Верхня межа ціни на ринку монополістичної конкуренції буде вищою за аналогічну межу на ринку необмеженої конкуренції та нижчою — на ринку чистої монополії, оскільки споживачі мають змогу купувати близькі за споживчими вартостями товари конкурентів за нижчими цінами. При цьому фірмі за монополістичної конкуренції необхідно знижувати ціну одиниці товару під час кожного збільшення обсягів виробництва. Але максимізація її прибутку в короткостроковому періоді буде приблизно такою самою, як і стан рівноваги за чистої монополії.

Стан короткострокової рівноваги фірми, що діє за монополістичної конкуренції, не може бути таким і в довгостроковому періоді. Ринок монополістичної конкуренції, не створюючи суттєвих бар'єрів для проникнення в галузь нових фірм, на відміну від ринку чистої монополії, є висококонкурентним. Тому на довгостроковому інтервалі перспектива отримання монопольного прибутку стимулюватиме входження в галузь нових фірм.

Унаслідок цього на ринку збільшуватиметься кількість продукції, що змушуватиме виробників поліпшувати її якість, зовнішні характе-

ристики, витратити більше коштів на рекламу, щоб зберегти ринкові позиції. Це спричинить зростання середніх витрат.

Спад попиту і зростання середніх витрат триватимуть доти, доки конкуренція не зведе економічний прибуток фірм до нуля. Тоді ринок монополістичної конкуренції з ціною, яка не забезпечує економічного прибутку, перестане приваблювати нові фірми, а існуючі не матимуть стимулів до виходу з галузі, оскільки їхні доходи покриватимуть усі витрати виробництва. У галузі настане стан довгострокової рівноваги.

За монополістичної конкуренції фірма досягає оптимального обсягу виробництва і рівноваги у довгостроковому періоді тоді, коли ціна товару (величина середнього доходу) зрівнюється з величиною середніх сумарних витрат. За такої ціни фірма одержує дохід, достатній для покриття своїх витрат, у тому числі й альтернативної вартості капіталу, тобто функціонує беззбитково, але й без економічного прибутку.

Отже, за монополістичної конкуренції фірма має резервні потужності й не використовує їх повною мірою, як за умов необмеженої конкуренції. Однак, на цьому ринку завдяки диференціації продукції споживачеві пропонують широкий вибір товарів, ціни на які нижчі, а обсяг виробництва більший, ніж на ринку чистої монополії.

Примітки

1. Нецінова конкуренція спирається на диференціацію продукту, вона робить особливий наголос на відмінних рисах товару і стимулювання збуту. Наголос на відмінних рисах продукту означає, що в даний час фірми пропонують споживачам ряд типів, варіантів і ступенів якості певного товару. Діапазон споживчого вибору розширюється, що сприяє більш повному задоволенню смаків і запитів покупців. Разом з тим не виключена поява у споживачів труднощів з вибором і зростання витрат при купівлі.

Методи нецінової конкуренції можуть бути: а) пов'язані з удосконаленням продукту; б) орієнтовані на рекламно-пропагандистську діяльність.

Продукт може удосконалюватися без докорінної зміни його споживних якостей (упаковки товару, його дизайну, способів продажу тощо) Однак у довготерміновому періоді фірми орієнтуються на розробку нових моделей товарів, які втілювали б у собі нові досягнення науки і техніки. Тому, на відміну від чистої монополії, монополістична конкуренція створює безпосередню зацікавленість фірм у реалізації наукових і технічних новинок. Багато фірм планують моральне старіння продукції, навіть провокують його для створення більш сприятливих умов для впровадження нових товарів.

Досягти тимчасових переваг над конкурентами можна не тільки на основі реальних відмінностей свого товару, а й за рахунок активної рекламної діяльності.

Мета реклами — збільшення частки продукції фірми на ринку та посилення лояльності споживачів до товару фірми. Щодо графічного зображення становища фірми на ринку, переміщення кривої попиту вправо та зменшення її еластичності буде означати успіх реклами.

ристики, витратити більше коштів на рекламу, щоб зберегти ринкові позиції. Це спричинить зростання середніх витрат.

Спад попиту і зростання середніх витрат триватимуть доти, доки конкуренція не зведе економічний прибуток фірм до нуля. Тоді ринок монополістичної конкуренції з ціною, яка не забезпечує економічного прибутку, перестане приваблювати нові фірми, а існуючі не матимуть стимулів до виходу з галузі, оскільки їхні доходи покриватимуть усі витрати виробництва. У галузі настане стан довгострокової рівноваги.

За монополістичної конкуренції фірма досягає оптимального обсягу виробництва і рівноваги у довгостроковому періоді тоді, коли ціна товару (величина середнього доходу) зрівнюється з величиною середніх сумарних витрат. За такої ціни фірма одержує дохід, достатній для покриття своїх витрат, у тому числі й альтернативної вартості капіталу, тобто функціонує беззбитково, але й без економічного прибутку.

Отже, за монополістичної конкуренції фірма має резервні потужності й не використовує їх повною мірою, як за умов необмеженої конкуренції. Однак, на цьому ринку завдяки диференціації продукції споживачеві пропонують широкий вибір товарів, ціни на які нижчі, а обсяг виробництва більший, ніж на ринку чистої монополії.

Примітки

1. Нецінова конкуренція спирається на диференціацію продукту, вона робить особливий наголос на відмінних рисах товару і стимулювання збуту. Наголос на відмінних рисах продукту означає, що в даний час фірми пропонують споживачам ряд типів, варіантів і ступенів якості певного товару. Діапазон споживчого вибору розширюється, що сприяє більш повному задоволенню смаків і запитів покупців. Разом з тим не виключена поява у споживачів труднощів з вибором і зростання витрат при купівлі.

Методи нецінової конкуренції можуть бути: а) пов'язані з удосконаленням продукту; б) орієнтовані на рекламно-пропагандистську діяльність.

Продукт може удосконалюватися без докорінної зміни його споживних якостей (упаковки товару, його дизайну, способів продажу тощо) Однак у довготерміновому періоді фірми орієнтуються на розробку нових моделей товарів, які втілювали б у собі нові досягнення науки і техніки. Тому, на відміну від чистої монополії, монополістична конкуренція створює безпосередню зацікавленість фірм у реалізації наукових і технічних новинок. Багато фірм планують моральне старіння продукції, навіть провокують його для створення більш сприятливих умов для впровадження нових товарів.

Досягти тимчасових переваг над конкурентами можна не тільки на основі реальних відмінностей свого товару, а й за рахунок активної рекламної діяльності.

Мета реклами — збільшення частки продукції фірми на ринку та посилення лояльності споживачів до товару фірми. Щодо графічного зображення становища фірми на ринку, переміщення кривої попиту вправо та зменшення її еластичності буде означати успіх реклами.

24. Ціноутворення на ринках факторів виробництва

Під **факторами виробництва** (лат. *factor* — роблячий, виробляючий) розуміються всі види ресурсів, які використовуються у процесі виробництва товарів і послуг (див. табл)[1].

Таблиця

Фактори виробництва

Назва фактора	Ознаки фактора
Природні ресурси	Земля, надра, водні та лісові ресурси
Трудові ресурси	Люди з їх здатністю виробляти продукти та надавати послуги
Засоби виробництва, які називаються також інвестиційними ресурсами або виробничим капіталом	Виробничі будівлі, споруди, верстати, обладнання, сировина, матеріали та інші основні та оборотні фонди
Підприємницькі здібності людей до організації виробництва	Самостійність, новаторство, ініціативність, творчість, ризиковість, економічна та соціальна відповідальність, масштабність мислення тощо

Ринки ресурсів можна представити як певна кількість конкретного ресурсу (ринок праці: ринок економістів, технологів, бухгалтерів, учителів і т.п.).

Виробниками ресурсів є власники ресурсів — домашні господарства, споживачами — фірми, які виробляють товари чи надають послуги.

Ціна ресурсу — це дохід власників ресурсу. Ціна природного ресурсу — рента, трудового — заробітна плата, ціна підприємницьких здібностей — підприємницький дохід.

Ціноутворення на фактори виробництва має ряд особливостей:

- пропозицію ресурсів формують домашні господарства, а попит — підприємства;

- попит на ресурси пов'язаний з умовою максимізації прибутку підприємства, а пропозиція ресурсів виводиться з умови максимізації функції корисності. Корисність ресурсу складається з приросту прибутку, викликаного використанням ресурсів [2].

Примітки

1. У перелік факторів виробництва фінансових ресурсів окремі науковці включають окремо фінансові ресурси. Однак, це справедливо для короткостро-

24. Ціноутворення на ринках факторів виробництва

Під **факторами виробництва** (лат. *factor* — роблячий, виробляючий) розуміються всі види ресурсів, які використовуються у процесі виробництва товарів і послуг (див. табл)[1].

Таблиця

Фактори виробництва

Назва фактора	Ознаки фактора
Природні ресурси	Земля, надра, водні та лісові ресурси
Трудові ресурси	Люди з їх здатністю виробляти продукти та надавати послуги
Засоби виробництва, які називаються також інвестиційними ресурсами або виробничим капіталом	Виробничі будівлі, споруди, верстати, обладнання, сировина, матеріали та інші основні та оборотні фонди
Підприємницькі здібності людей до організації виробництва	Самостійність, новаторство, ініціативність, творчість, ризиковість, економічна та соціальна відповідальність, масштабність мислення тощо

Ринки ресурсів можна представити як певна кількість конкретного ресурсу (ринок праці: ринок економістів, технологів, бухгалтерів, учителів і т.п.).

Виробниками ресурсів є власники ресурсів — домашні господарства, споживачами — фірми, які виробляють товари чи надають послуги.

Ціна ресурсу — це дохід власників ресурсу. Ціна природного ресурсу — рента, трудового — заробітна плата, ціна підприємницьких здібностей — підприємницький дохід.

Ціноутворення на фактори виробництва має ряд особливостей:

- пропозицію ресурсів формують домашні господарства, а попит — підприємства;

- попит на ресурси пов'язаний з умовою максимізації прибутку підприємства, а пропозиція ресурсів виводиться з умови максимізації функції корисності. Корисність ресурсу складається з приросту прибутку, викликаного використанням ресурсів [2].

Примітки

1. У перелік факторів виробництва фінансових ресурсів окремі науковці включають окремо фінансові ресурси. Однак, це справедливо для короткостро-

кового періоду, у довгостроковому фінансові ресурси перетворюються в інші види ресурсів.

2. Окремі науковці розрізняють дві ціни факторів виробництва: 1) прокатну (сума грошей, яку необхідно заплатити за використання фактору протягом певного періоду — часова, денна тощо; капітальну (цінність послуг фактору виробництва за весь термін служби).

кового періоду, у довгостроковому фінансові ресурси перетворюються в інші види ресурсів.

2. Окремі науковці розрізняють дві ціни факторів виробництва: 1) прокатну (сума грошей, яку необхідно заплатити за використання фактору протягом певного періоду — часова, денна тощо; капітальну (цінність послуг фактору виробництва за весь термін служби).

25. Ціноутворення на ринку праці: визначення заробітної плати

Заробітна плата — це плата за залучення у виробництво трудових послуг. Вона може набувати найрізноманітніших форм: безпосередньо заробітної плати, премії, участі у прибутках фірми, комісійних, винагороди за підсумками року тощо. Однак за своєю суттю — це плата, яку отримує власник ресурсу праці від виробника за надані йому трудові послуги. З певною умовністю винагороду власника трудового ресурсу можна вимірювати тією сумою грошей, яку він отримав, а розмір трудових послуг — часом, протягом якого виробник отримував трудові послуги. Найчастіше термін «заробітна плата» використовується для позначення винагороди власника трудових ресурсів за одиницю часу надання трудових послуг ($P L = W$).

Існує значна розбіжність у рівні заробітної плати для різних країн. Загальний рівень заробітної плати відображає рівень розвитку країни взагалі та рівень продуктивності праці, зокрема.

Оскільки заробітна плата є ціною трудових послуг, то механізм її формування залежить від моделі ринку.

Якщо ринок праці конкурентний, то для нього характерна, з одного боку, значна кількість фірм, що конкурують одна з одною при придбанні трудових послуг, а з іншого — значна кількість працівників, які мають однакову кваліфікацію та незалежно один від одного пропонують певний вид трудових послуг. За цих умов ні фірми, ні працівники не можуть контролювати ринкові ставки заробітної плати. Тобто фірма погоджується з ціною трудових послуг, що склалася на ринку. Вона може за цією ціною придбати нескінченну (з позиції окремої фірми) кількість трудових послуг. Тому пропозиція праці для окремої фірми на конкурентному ринку матиме вигляд прямої лінії, що відповідатиме ринковій ціні трудових послуг та граничним витратам на цей ресурс.

На ринку праці досить часто може виникати ситуація, коли монополієне становище займає покупець трудових послуг. Такий ринок називається **монопсонією**. Монополізація ринку праці можлива не лише з боку покупця, а й з боку продавця. Є ситуації, коли на ринку праці і продавець, і покупець займають монополієне становище — так звана двостороння монополія. Фактична ціна на такому ринку залежатиме від співвідношення сил. Ряд науковців аргументовано доводять, що в умовах двосторонньої монополії фактична заробітна плата більше наблизиться до рівня конкурентного ринку, ніж у разі односторонньої монополії на будь-якому боці.

25. Ціноутворення на ринку праці: визначення заробітної плати

Заробітна плата — це плата за залучення у виробництво трудових послуг. Вона може набувати найрізноманітніших форм: безпосередньо заробітної плати, премії, участі у прибутках фірми, комісійних, винагороди за підсумками року тощо. Однак за своєю суттю — це плата, яку отримує власник ресурсу праці від виробника за надані йому трудові послуги. З певною умовністю винагороду власника трудового ресурсу можна вимірювати тією сумою грошей, яку він отримав, а розмір трудових послуг — часом, протягом якого виробник отримував трудові послуги. Найчастіше термін «заробітна плата» використовується для позначення винагороди власника трудових ресурсів за одиницю часу надання трудових послуг ($P L = W$).

Існує значна розбіжність у рівні заробітної плати для різних країн. Загальний рівень заробітної плати відображає рівень розвитку країни взагалі та рівень продуктивності праці, зокрема.

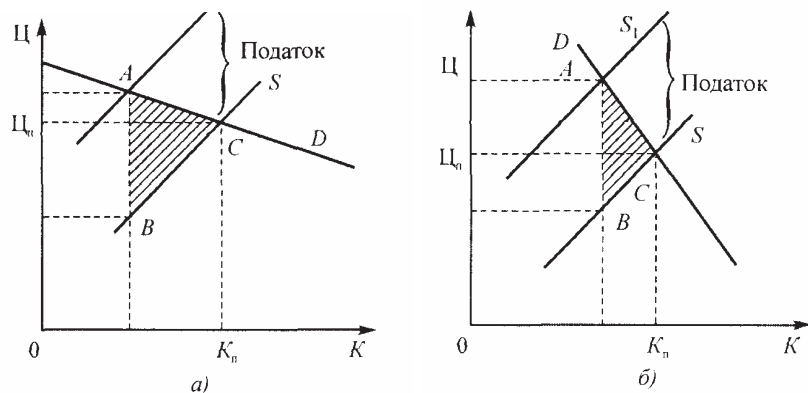
Оскільки заробітна плата є ціною трудових послуг, то механізм її формування залежить від моделі ринку.

Якщо ринок праці конкурентний, то для нього характерна, з одного боку, значна кількість фірм, що конкурують одна з одною при придбанні трудових послуг, а з іншого — значна кількість працівників, які мають однакову кваліфікацію та незалежно один від одного пропонують певний вид трудових послуг. За цих умов ні фірми, ні працівники не можуть контролювати ринкові ставки заробітної плати. Тобто фірма погоджується з ціною трудових послуг, що склалася на ринку. Вона може за цією ціною придбати нескінченну (з позиції окремої фірми) кількість трудових послуг. Тому пропозиція праці для окремої фірми на конкурентному ринку матиме вигляд прямої лінії, що відповідатиме ринковій ціні трудових послуг та граничним витратам на цей ресурс.

На ринку праці досить часто може виникати ситуація, коли монополієне становище займає покупець трудових послуг. Такий ринок називається **монопсонією**. Монополізація ринку праці можлива не лише з боку покупця, а й з боку продавця. Є ситуації, коли на ринку праці і продавець, і покупець займають монополієне становище — так звана двостороння монополія. Фактична ціна на такому ринку залежатиме від співвідношення сил. Ряд науковців аргументовано доводять, що в умовах двосторонньої монополії фактична заробітна плата більше наблизиться до рівня конкурентного ринку, ніж у разі односторонньої монополії на будь-якому боці.

26. Розподіл податку при еластичному та нееластичному попиті

На рисунку зображено випадки розподілу податку при еластичному та нееластичному попиті на продукцію за умови, що еластичність пропозиції приймається постійною.



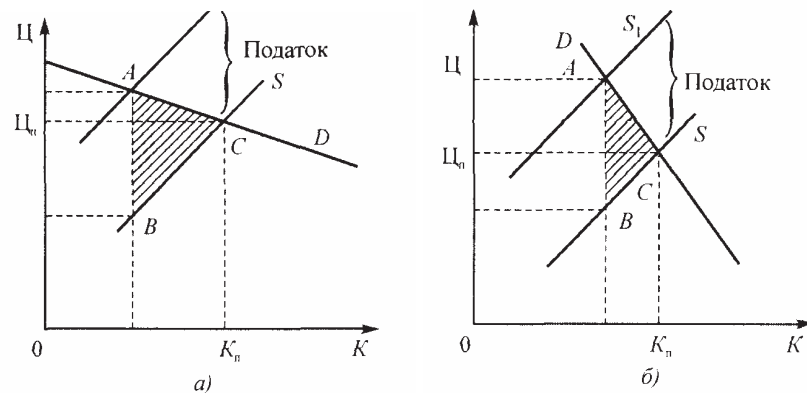
З рисунків видно, що при еластичному попиті основна частка податку припадає на виробника, а при нееластичному — переважно на споживача. Крім цього, абсолютна величина податкових надходжень при нееластичному попиті буде вищою. Саме тому держава оподатковує акцизним збором передусім товари, попит на які є нееластичним (тютюнові вироби, алкогольні напої).

На рисунку заштриховані трикутники показують обсяг продукції, яка була б вироблена та придбана, якщо б держава не запровадила податок. Ці втрати для суспільства є прямим наслідком встановлення податку, і вони будуть тим більшими, чим вищою буде еластичність попиту на товар.

Отже, непрямий вплив держави на ринкові ціни через податки, як і директивне ціноутворення, у більшості випадків знижує ефективність функціонування економіки.

26. Розподіл податку при еластичному та нееластичному попиті

На рисунку зображено випадки розподілу податку при еластичному та нееластичному попиті на продукцію за умови, що еластичність пропозиції приймається постійною.



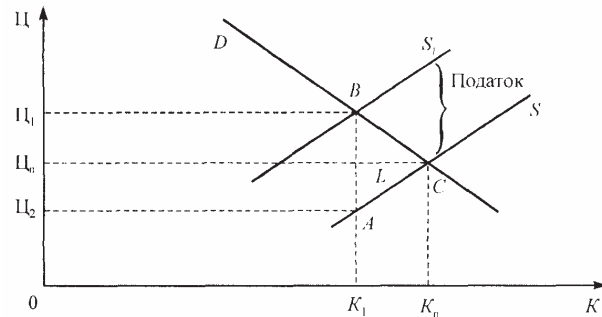
З рисунків видно, що при еластичному попиті основна частка податку припадає на виробника, а при нееластичному — переважно на споживача. Крім цього, абсолютна величина податкових надходжень при нееластичному попиті буде вищою. Саме тому держава оподатковує акцизним збором передусім товари, попит на які є нееластичним (тютюнові вироби, алкогольні напої).

На рисунку заштриховані трикутники показують обсяг продукції, яка була б вироблена та придбана, якщо б держава не запровадила податок. Ці втрати для суспільства є прямим наслідком встановлення податку, і вони будуть тим більшими, чим вищою буде еластичність попиту на товар.

Отже, непрямий вплив держави на ринкові ціни через податки, як і директивне ціноутворення, у більшості випадків знижує ефективність функціонування економіки.

27. Вплив на ціну непрямих податків

Розглянемо вплив на рівноважну ціну таких непрямих податків, як акцизний збір і податок на додану вартість, платниками яких є виробники (продавці) товару.

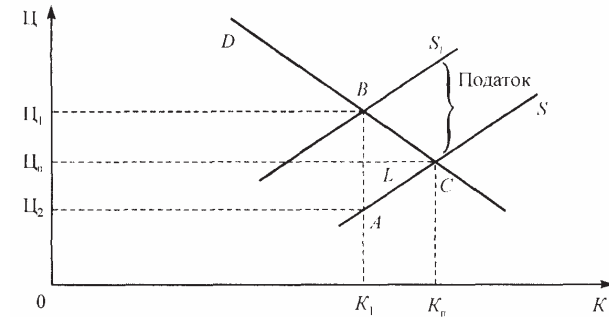


На рисунку до введення податку лінія попиту займала положення **D** лінія пропозиції — **S**, початкова ціна становила **Ц_П**, а рівноважний обсяг виробництва дорівнював **К_П**. Припустимо, що уряд запровадив на товар податок у розмірі **П** гривень на одиницю продукції, що означає для виробника подорожчання товару. У цьому разі він буде згоден запропонувати ринку таку саму кількість продукції, але якщо його ціна буде вищою за рівноважну на величину цього податку. У результаті лінія пропозиції переміститься вгору на величину **П** гривень і займе положення **S₁**, а ринкова рівновага зміститься в точку **B**.

Нова рівноважна ціна дорівнюватиме **Ц₁**, а обсяг продажу внаслідок підвищення ціни зменшиться до **К₁**. Ціна, яку сплачує покупець (**Ц₁**), стане вищою від початкової (**Ц_П**), а ціна без податку, яку фактично отримає продавець після сплати податку (**Ц₂**), буде меншою від початкової. Порівняння розміру виручки виробника до введення податку (площа прямокутника **ОЦПСКП**) з виручкою, яку він отримає після його сплати (площа прямокутника **ОЦ₂АК₁**), показує, що запровадження непрямих податків зменшує виручку виробника. Не вигідні такі податки і споживачеві, оскільки без них він міг би придбати більшу кількість товару за меншою ціною. Загальна сума податку, яка надійде до бюджету, визначається множенням розміру податку (**П**) на обсяг продажу (**К₁**) і дорівнюватиме площі прямокутника **Ц₂Ц₁ВА**. Його частина, яка знаходиться нижче лінії **Ц_ПС** (площа прямокутника **Ц₂Ц_ПЛА**), показує втрати виробника від уведення податку, а вище (площа прямокутника **Ц_ПЦ₁ВЛ**) — втрати покупця. Незважаючи на те, що вся сума податку сплачується до бюджету виробником, частина «податкового тягара» лягає на плечі покупця.

27. Вплив на ціну непрямих податків

Розглянемо вплив на рівноважну ціну таких непрямих податків, як акцизний збір і податок на додану вартість, платниками яких є виробники (продавці) товару.



На рисунку до введення податку лінія попиту займала положення **D** лінія пропозиції — **S**, початкова ціна становила **Ц_П**, а рівноважний обсяг виробництва дорівнював **К_П**. Припустимо, що уряд запровадив на товар податок у розмірі **П** гривень на одиницю продукції, що означає для виробника подорожчання товару. У цьому разі він буде згоден запропонувати ринку таку саму кількість продукції, але якщо його ціна буде вищою за рівноважну на величину цього податку. У результаті лінія пропозиції переміститься вгору на величину **П** гривень і займе положення **S₁**, а ринкова рівновага зміститься в точку **B**.

Нова рівноважна ціна дорівнюватиме **Ц₁**, а обсяг продажу внаслідок підвищення ціни зменшиться до **К₁**. Ціна, яку сплачує покупець (**Ц₁**), стане вищою від початкової (**Ц_П**), а ціна без податку, яку фактично отримає продавець після сплати податку (**Ц₂**), буде меншою від початкової. Порівняння розміру виручки виробника до введення податку (площа прямокутника **ОЦПСКП**) з виручкою, яку він отримає після його сплати (площа прямокутника **ОЦ₂АК₁**), показує, що запровадження непрямих податків зменшує виручку виробника. Не вигідні такі податки і споживачеві, оскільки без них він міг би придбати більшу кількість товару за меншою ціною. Загальна сума податку, яка надійде до бюджету, визначається множенням розміру податку (**П**) на обсяг продажу (**К₁**) і дорівнюватиме площі прямокутника **Ц₂Ц₁ВА**. Його частина, яка знаходиться нижче лінії **Ц_ПС** (площа прямокутника **Ц₂Ц_ПЛА**), показує втрати виробника від уведення податку, а вище (площа прямокутника **Ц_ПЦ₁ВЛ**) — втрати покупця. Незважаючи на те, що вся сума податку сплачується до бюджету виробником, частина «податкового тягара» лягає на плечі покупця.

РОЗДІЛ 4

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МАКРОЕКОНОМІКА»

1. Становлення, розвиток та сучасний стан макроекономічної науки.
2. Методи макроекономічних досліджень.
3. Макроекономічні показники в системі національних рахунків.
4. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів.
5. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу.
6. Модель кругообігу для відкритої економіки.
7. Сукупний попит.
8. Нецінові фактори сукупного попиту.
9. Сукупна пропозиція.
10. «Кейнсіанський хрест».
11. Процес інфлювання і дефлювання.
12. Інфляційна спіраль.
13. Схильність до споживання та схильність до заощадження.
14. Модель грошового ринку та його рівновага.
15. Модель інвестиційного попиту.
16. Моделі економічного зростання.
17. Пропозиція робочої сили.
18. Вплив мінімальної заробітної плати на рівень зайнятості та безробіття.
19. Крива Лоренца.
20. Чотирифазова модель ділового циклу.
21. Сучасні економічні (промислові) цикли.
22. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки
23. Пропорційне (1), прогресивне (2) і комбіноване (3) оподаткування.
24. Крива А. Лаффера.
25. Наслідки введення ввізного мита.
26. Зайнятість населення: форми, структура.
27. Причини, форми та наслідки безробіття.
28. Бюджетний дефіцит і джерела його фінансування.
29. Функції і роль держави у змішаній економіці.
30. Форми і методи державного регулювання змішаної економіки.

РОЗДІЛ 4

ЛОГІЧНО-ТЕЗОВИЙ ВИКЛАД ПИТАНЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МАКРОЕКОНОМІКА»

1. Становлення, розвиток та сучасний стан макроекономічної науки.
2. Методи макроекономічних досліджень.
3. Макроекономічні показники в системі національних рахунків.
4. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів.
5. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу.
6. Модель кругообігу для відкритої економіки.
7. Сукупний попит.
8. Нецінові фактори сукупного попиту.
9. Сукупна пропозиція.
10. «Кейнсіанський хрест».
11. Процес інфлювання і дефлювання.
12. Інфляційна спіраль.
13. Схильність до споживання та схильність до заощадження.
14. Модель грошового ринку та його рівновага.
15. Модель інвестиційного попиту.
16. Моделі економічного зростання.
17. Пропозиція робочої сили.
18. Вплив мінімальної заробітної плати на рівень зайнятості та безробіття.
19. Крива Лоренца.
20. Чотирифазова модель ділового циклу.
21. Сучасні економічні (промислові) цикли.
22. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки
23. Пропорційне (1), прогресивне (2) і комбіноване (3) оподаткування.
24. Крива А. Лаффера.
25. Наслідки введення ввізного мита.
26. Зайнятість населення: форми, структура.
27. Причини, форми та наслідки безробіття.
28. Бюджетний дефіцит і джерела його фінансування.
29. Функції і роль держави у змішаній економіці.
30. Форми і методи державного регулювання змішаної економіки.

1. Становлення, розвиток та сучасний стан макроекономічної науки

Макроекономіка в сучасному розумінні її змісту бере свій початок із теорії Дж. Кейнса. Як зазначає В.Д. Лагутін, макроекономіка як наука виникла разом із виходом праці Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.).

Починаючи з 1930-1940-х років макроекономічна наука розвивається на основі гострих дискусій і одночасно пошуку синтезу (компромісу) між ідеями кейнсіанців і неокейнсіанців [1, с.94].

В. М. Тарасевич виділяє три етапи еволюції макроекономічної думки [2, с. 66-75].

Першу спробу макроекономічного аналізу здійснив у 1576 році француз Жан Боден, який обґрунтував зміну рівня цін (тобто інфляцію) результатом зміни співвідношення між кількістю товарів і грошей.

Макроекономічну спрямованість мали дослідження англійських економістів В. Петті і Г. Кінга, які біля трьохсот років тому вперше у світовій практиці здійснили розрахунки й дали оцінку національного доходу Англії і Франції.

Подальшого розвитку макроекономічний аналіз набув у XVIII ст. у працях французької школи фізіократів. Основоположник цієї школи Франсуа Кене розробив макроекономічну модель господарського кругообороту, так звану «Економічну таблицю» (1758 р.) [3]. Ця таблиця відображала загальну картину кругообороту товарів і послуг для основних секторів економіки і класів суспільства і давала уявлення про механізм функціонування економіки в цілому. Однак Ф.Кене не дав пояснення, як в економіці забезпечуються «природні закони», тобто, вчений не розкрив механізму саморегулювання економіки.

На це запитання відповіли представники класичної теорії, відповідно якій здатність ринку до саморегулювання, до досягнення так званого природного порядку в економіці забезпечується за допомогою механізму ціноутворення.

Макроекономіка розвивалася згідно з класичною теорією. Але світова економічна криза в 1929-1933 рр. не підтвердила основного постулату класичної теорії — здатності ринкової економіки до швидкого самовидужання, що викликало недовіру до неї.

Дж. Кейнс піддав гострій критиці класичну теорію, вперше висунув ідею про те, що розвинена економіка досконалої конкуренції автоматично не тяжіє до стану повної зайнятості, що в конкурентній економіці не існує механізму, який би забезпечував повну зайнятість. Він довів, що макросистема має специфічні особливості, які не дозволяють використовувати для її дослідження стандартний рівноважний аналіз.

1. Становлення, розвиток та сучасний стан макроекономічної науки

Макроекономіка в сучасному розумінні її змісту бере свій початок із теорії Дж. Кейнса. Як зазначає В.Д. Лагутін, макроекономіка як наука виникла разом із виходом праці Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.).

Починаючи з 1930-1940-х років макроекономічна наука розвивається на основі гострих дискусій і одночасно пошуку синтезу (компромісу) між ідеями кейнсіанців і неокейнсіанців [1, с.94].

В. М. Тарасевич виділяє три етапи еволюції макроекономічної думки [2, с. 66-75].

Першу спробу макроекономічного аналізу здійснив у 1576 році француз Жан Боден, який обґрунтував зміну рівня цін (тобто інфляцію) результатом зміни співвідношення між кількістю товарів і грошей.

Макроекономічну спрямованість мали дослідження англійських економістів В. Петті і Г. Кінга, які біля трьохсот років тому вперше у світовій практиці здійснили розрахунки й дали оцінку національного доходу Англії і Франції.

Подальшого розвитку макроекономічний аналіз набув у XVIII ст. у працях французької школи фізіократів. Основоположник цієї школи Франсуа Кене розробив макроекономічну модель господарського кругообороту, так звану «Економічну таблицю» (1758 р.) [3]. Ця таблиця відображала загальну картину кругообороту товарів і послуг для основних секторів економіки і класів суспільства і давала уявлення про механізм функціонування економіки в цілому. Однак Ф.Кене не дав пояснення, як в економіці забезпечуються «природні закони», тобто, вчений не розкрив механізму саморегулювання економіки.

На це запитання відповіли представники класичної теорії, відповідно якій здатність ринку до саморегулювання, до досягнення так званого природного порядку в економіці забезпечується за допомогою механізму ціноутворення.

Макроекономіка розвивалася згідно з класичною теорією. Але світова економічна криза в 1929-1933 рр. не підтвердила основного постулату класичної теорії — здатності ринкової економіки до швидкого самовидужання, що викликало недовіру до неї.

Дж. Кейнс піддав гострій критиці класичну теорію, вперше висунув ідею про те, що розвинена економіка досконалої конкуренції автоматично не тяжіє до стану повної зайнятості, що в конкурентній економіці не існує механізму, який би забезпечував повну зайнятість. Він довів, що макросистема має специфічні особливості, які не дозволяють використовувати для її дослідження стандартний рівноважний аналіз.

Дж. Кейнс уперше сформулював макроекономічну теорію у формі моделей, у яких змінні та зв'язки між ними виражені так, щоб їх можна було математично формалізувати і перевірити.

Центральна ланка теорії Дж. Кейнса — «принцип ефективного попиту» в органічній єдності з проблемою досягнення повної зайнятості. Економічна активність визначається рівнем сукупного попиту в економіці, а зростання попиту здатне привести безробіття до найнижчого рівня. При цьому головним чинником зростання сукупного попиту є експансіоністська макроекономічна політика держави. Держава стимулює попит або збільшенням своїх видатків, або розширенням грошової маси.

Поряд із регулюванням заробітної плати Дж. Кейнс розглядає такі важливі інструменти регулювання сукупного попиту, як фіскальна і монетарна політика. Фіскальну політику він вважає найважливішою, а регулювання за допомогою монетарних важелів — недостатньо надійним. Головним інструментом економічної політики держави для управління сукупним попитом є, на думку вченого, державний бюджет. Під час економічної кризи держава має скорочувати податки і збільшувати державні видатки навіть за рахунок зростання державного дефіциту, тобто посилюючи сукупний попит. За економічного зростання держава, навпаки, має збільшувати податки і обмежувати видатки [1, с.96].

Позитивні аспекти вчення Дж. Кейнса розвинули посткейнсіанці Насамперед, це здійснено у працях Е. Хансена, Е. Домара, Н. Калдора, Дж. Робінсон, П. Сраффи та ін. [4, с.97].

Подальший розвиток кейнсіанської макроекономіки пов'язаний з ідеями неокласичного синтезу. Найвідомішими представниками неокласичного синтезу є американські економісти П. Самуельсон і Дж. Хікс. Вони намагалися поєднати кейнсіанство з неокласичним напрямом. Держава, на їхню думку, має спорядовувати свої дії, насамперед:

- проти монополізації економіки (недосконалої конкуренції);
- проводити антициклічне регулювання шляхом стимулювання економічного зростання, пом'якшення економічного спаду, опосередкованого впливу на ринковий механізм конкуренції за допомогою податків, боротьби із стагфляцією тощо.

На підставі оновлення кейнсіанства виникають різні його модифікації (некейнсіанство). Як зазначає В.Д. Лагутін, незважаючи на всю проблемність нових ідей, у цілому вони виявилися досить плідними [5, с.97-98].

Як зазначалося, макроекономічна наука розвивається і на основі неокласичних ідей.

До Дж. Кейнса неокласична теорія була пов'язана головним чином з мікроекономічними розробками. Початком класичної теорії макроекономіки є закон ринків Ж.Б. Сея [6].

Дж. Кейнс уперше сформулював макроекономічну теорію у формі моделей, у яких змінні та зв'язки між ними виражені так, щоб їх можна було математично формалізувати і перевірити.

Центральна ланка теорії Дж. Кейнса — «принцип ефективного попиту» в органічній єдності з проблемою досягнення повної зайнятості. Економічна активність визначається рівнем сукупного попиту в економіці, а зростання попиту здатне привести безробіття до найнижчого рівня. При цьому головним чинником зростання сукупного попиту є експансіоністська макроекономічна політика держави. Держава стимулює попит або збільшенням своїх видатків, або розширенням грошової маси.

Поряд із регулюванням заробітної плати Дж. Кейнс розглядає такі важливі інструменти регулювання сукупного попиту, як фіскальна і монетарна політика. Фіскальну політику він вважає найважливішою, а регулювання за допомогою монетарних важелів — недостатньо надійним. Головним інструментом економічної політики держави для управління сукупним попитом є, на думку вченого, державний бюджет. Під час економічної кризи держава має скорочувати податки і збільшувати державні видатки навіть за рахунок зростання державного дефіциту, тобто посилюючи сукупний попит. За економічного зростання держава, навпаки, має збільшувати податки і обмежувати видатки [1, с.96].

Позитивні аспекти вчення Дж. Кейнса розвинули посткейнсіанці Насамперед, це здійснено у працях Е. Хансена, Е. Домара, Н. Калдора, Дж. Робінсон, П. Сраффи та ін. [4, с.97].

Подальший розвиток кейнсіанської макроекономіки пов'язаний з ідеями неокласичного синтезу. Найвідомішими представниками неокласичного синтезу є американські економісти П. Самуельсон і Дж. Хікс. Вони намагалися поєднати кейнсіанство з неокласичним напрямом. Держава, на їхню думку, має спорядовувати свої дії, насамперед:

- проти монополізації економіки (недосконалої конкуренції);
- проводити антициклічне регулювання шляхом стимулювання економічного зростання, пом'якшення економічного спаду, опосередкованого впливу на ринковий механізм конкуренції за допомогою податків, боротьби із стагфляцією тощо.

На підставі оновлення кейнсіанства виникають різні його модифікації (некейнсіанство). Як зазначає В.Д. Лагутін, незважаючи на всю проблемність нових ідей, у цілому вони виявилися досить плідними [5, с.97-98].

Як зазначалося, макроекономічна наука розвивається і на основі неокласичних ідей.

До Дж. Кейнса неокласична теорія була пов'язана головним чином з мікроекономічними розробками. Початком класичної теорії макроекономіки є закон ринків Ж.Б. Сея [6].

Мікроекономічні засади сучасних неокласичних моделей макроекономіки сягають ідей Л. Вальраса, його закону: сукупна сума попиту в економіці за вартістю дорівнює сукупній сумі пропозиції, або суми доходів і витрат у суспільстві збігаються.

Одним із перших в економічній теорії поставив питання про необхідність проведення чіткого розмежування між «статикою» і «динамікою» Дж. Ст. Міль. На цій підставі в макроекономіці виокремлюються короткостроковий і довгостроковий періоди. Динаміка в теорії макроекономіки означає аналіз, в основі якого лежать часові лаги (випередження і відставання). Звідси використання в макроекономічних моделях диференціальних рівнянь.

Важливими засобами осмислення макроекономічної рівноваги стали криві попиту і пропозиції за А. Маршаллом («маршалліанський хрест») [7].

У другій половині ХХ століття центральною проблемою в неокласичній макроекономічній теорії стає монетаризм (М. Фрідмен, К. Брунер, А. Мельцер). В основі монетаризму лежить постулат, згідно з яким найпотужнішим фактором, що впливає на економічну активність, є зміна грошового запасу [8, с.573].

Важливе місце в сучасній неокласичній теорії макроекономіки посідає поняття природного рівня безробіття (безробіття має певний природний рівень, який визначається факторами, що не залежать від макроекономічної політики).

Віхою в розвитку неокласики після кейнсіанської революції стала поява теорії очікувань. У макроекономічному середовищі, яке об'єктивно характеризується невизначеністю, аналіз економічної поведінки суб'єкта передбачає обов'язкове врахування очікувань.

Вагомим внеском у теорію економічного зростання стала неокласична модель Р. Солоу. Вчений відійшов від ідеї нерівноваги короткострокового характеру і поставив на перший план дослідження довгострокових тенденцій економічної динаміки.

Прихильники теорії економіки пропозиції (М. Фельдстайн, Г. Гільдер, А. Лаффер) вважають, що глибокі порушення економічного зростання та зайнятості не можуть бути пояснені тільки або сукупним попитом, або регулюванням грошової маси. Причиною цього, на їхню думку, є недооцінка сукупної пропозиції, її регулювання, і пропонують через фіскальну політику, передусім через податковий механізм, впливати й на сукупну пропозицію, тобто в кінцевому підсумку на реальний обсяг виробництва.

Отже, сучасна макроекономіка не має єдиної домінуючої теорії. Вона спирається на ряд теорій, котрі взаємодоповнюють одна одну і дають практикам можливість вибору. Сьогодні загальноновизнаним стало

Мікроекономічні засади сучасних неокласичних моделей макроекономіки сягають ідей Л. Вальраса, його закону: сукупна сума попиту в економіці за вартістю дорівнює сукупній сумі пропозиції, або суми доходів і витрат у суспільстві збігаються.

Одним із перших в економічній теорії поставив питання про необхідність проведення чіткого розмежування між «статикою» і «динамікою» Дж. Ст. Міль. На цій підставі в макроекономіці виокремлюються короткостроковий і довгостроковий періоди. Динаміка в теорії макроекономіки означає аналіз, в основі якого лежать часові лаги (випередження і відставання). Звідси використання в макроекономічних моделях диференціальних рівнянь.

Важливими засобами осмислення макроекономічної рівноваги стали криві попиту і пропозиції за А. Маршаллом («маршалліанський хрест») [7].

У другій половині ХХ століття центральною проблемою в неокласичній макроекономічній теорії стає монетаризм (М. Фрідмен, К. Брунер, А. Мельцер). В основі монетаризму лежить постулат, згідно з яким найпотужнішим фактором, що впливає на економічну активність, є зміна грошового запасу [8, с.573].

Важливе місце в сучасній неокласичній теорії макроекономіки посідає поняття природного рівня безробіття (безробіття має певний природний рівень, який визначається факторами, що не залежать від макроекономічної політики).

Віхою в розвитку неокласики після кейнсіанської революції стала поява теорії очікувань. У макроекономічному середовищі, яке об'єктивно характеризується невизначеністю, аналіз економічної поведінки суб'єкта передбачає обов'язкове врахування очікувань.

Вагомим внеском у теорію економічного зростання стала неокласична модель Р. Солоу. Вчений відійшов від ідеї нерівноваги короткострокового характеру і поставив на перший план дослідження довгострокових тенденцій економічної динаміки.

Прихильники теорії економіки пропозиції (М. Фельдстайн, Г. Гільдер, А. Лаффер) вважають, що глибокі порушення економічного зростання та зайнятості не можуть бути пояснені тільки або сукупним попитом, або регулюванням грошової маси. Причиною цього, на їхню думку, є недооцінка сукупної пропозиції, її регулювання, і пропонують через фіскальну політику, передусім через податковий механізм, впливати й на сукупну пропозицію, тобто в кінцевому підсумку на реальний обсяг виробництва.

Отже, сучасна макроекономіка не має єдиної домінуючої теорії. Вона спирається на ряд теорій, котрі взаємодоповнюють одна одну і дають практикам можливість вибору. Сьогодні загальноновизнаним стало

сприйняття синтезу моделей економічного розвитку (монетаризму, кейнсіанства і його модернізаційних варіантів), пристосування до умов конкретної країни, до її специфіки.

Примітки

1. Лагутін В.Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики // Економічна теорія. — 2007. — №2. — С.94 — 106.

Впродовж 1971-1989 років у Лондоні було видано 30-томне зібрання творів Дж. Кейнса (Keynes J.M. The Collected Writings of John Maynard Keynes / eds D. Moggridge and E. Johnson. 30 vols. — London: Macmillan, 1917-1989).

2.Тарасевич В. М. Предмет макроекономіки // Економічна теорія. — 2006. — №3. — С. 66-88.

Змістом **I етапу** (IV тис. до н. е. — XVII ст. н. е.) є зародження, становлення і нагромадження окремих, переважно не систематизованих макроекономічних ідей, понять, узагальнень, поява перших концепцій, а також формулювання відповідних практичних рекомендацій правителям.

На **II етапі** еволюції (XVIII — перша третина XX ст.) макроекономічна думка стає невід'ємною складовою класичної політичної економії, марксизму, неокласики та інституціоналізму. Притаманні I етапу тенденції закріплюються, з'являються нові концепції, перші теорії. Поступово наукова макроекономічна проблематика набуває відносно самостійного статусу в межах політичної економії, економікс та науки про народне господарство.

На **III етапі** еволюції (перша третина XX ст. — теперішній час) макроекономіка виділяється в самостійну науку, бурхливо розвивається, а її досягнення використовуються для розробки державної економічної політики.

3. Небава М.І. Теорія макроекономіки. Навчальний посібник. — Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003. — С.37-39.

«Економічна таблиця» Ф.Кене відображала загальну картину кругообороту товарів і послуг для основних секторів економіки і класів суспільства і давала уявлення про механізм функціонування економіки в цілому. Свою модель господарського кругообороту Ф. Кене побудував за аналогією з циклом кровообігу людини, оскільки сам за фахом був лікарем. Вчений виходив з того, що в процесі кровообігу органи людського тіла нерозривно пов'язані один з одним. При цьому кожний орган, виконуючи в кровоносній системі свою особливу функцію, еквівалентно обмінюється своєю «роботою» з іншими органами і завдяки цьому бере участь у відтворенні всього організму.

4. Посткейнсіанство розвинуло позитивні аспекти вчення Дж.Кейнса, усунуло деякі притаманні йому недоліки, більшою мірою пристосувалося до вимог реальної економічної дійсності післявоєнного періоду (Лагутін В.Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики // Економічна теорія. — 2007. — №2. — С.97).

сприйняття синтезу моделей економічного розвитку (монетаризму, кейнсіанства і його модернізаційних варіантів), пристосування до умов конкретної країни, до її специфіки.

Примітки

1. Лагутін В.Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики // Економічна теорія. — 2007. — №2. — С.94 — 106.

Впродовж 1971-1989 років у Лондоні було видано 30-томне зібрання творів Дж. Кейнса (Keynes J.M. The Collected Writings of John Maynard Keynes / eds D. Moggridge and E. Johnson. 30 vols. — London: Macmillan, 1917-1989).

2.Тарасевич В. М. Предмет макроекономіки // Економічна теорія. — 2006. — №3. — С. 66-88.

Змістом **I етапу** (IV тис. до н. е. — XVII ст. н. е.) є зародження, становлення і нагромадження окремих, переважно не систематизованих макроекономічних ідей, понять, узагальнень, поява перших концепцій, а також формулювання відповідних практичних рекомендацій правителям.

На **II етапі** еволюції (XVIII — перша третина XX ст.) макроекономічна думка стає невід'ємною складовою класичної політичної економії, марксизму, неокласики та інституціоналізму. Притаманні I етапу тенденції закріплюються, з'являються нові концепції, перші теорії. Поступово наукова макроекономічна проблематика набуває відносно самостійного статусу в межах політичної економії, економікс та науки про народне господарство.

На **III етапі** еволюції (перша третина XX ст. — теперішній час) макроекономіка виділяється в самостійну науку, бурхливо розвивається, а її досягнення використовуються для розробки державної економічної політики.

3. Небава М.І. Теорія макроекономіки. Навчальний посібник. — Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003. — С.37-39.

«Економічна таблиця» Ф.Кене відображала загальну картину кругообороту товарів і послуг для основних секторів економіки і класів суспільства і давала уявлення про механізм функціонування економіки в цілому. Свою модель господарського кругообороту Ф. Кене побудував за аналогією з циклом кровообігу людини, оскільки сам за фахом був лікарем. Вчений виходив з того, що в процесі кровообігу органи людського тіла нерозривно пов'язані один з одним. При цьому кожний орган, виконуючи в кровоносній системі свою особливу функцію, еквівалентно обмінюється своєю «роботою» з іншими органами і завдяки цьому бере участь у відтворенні всього організму.

4. Посткейнсіанство розвинуло позитивні аспекти вчення Дж.Кейнса, усунуло деякі притаманні йому недоліки, більшою мірою пристосувалося до вимог реальної економічної дійсності післявоєнного періоду (Лагутін В.Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики // Економічна теорія. — 2007. — №2. — С.97).

5. Посткейнсіанці зробили висновок про багатоманітність конфігурації кривої Філіпса, поглибивши розуміння взаємодії між ринком праці та інфляційними процесами; розвинули макроекономічну теорію відкритої економіки. З кінця XX століття активно розвивається інституціональна макроекономічна теорія, яка робить акцент на залежності агрегованих результатів від поведінкових змінних і структури економічної влади. Неоінституціоналісти, як і кейнсіанці, підкреслюють, що механізм цін не може працювати за вальрасівським зразком, тобто на основі механізму самообладнання. Ж. П. Сея (1966) на виразити так: виробництво не тільки збільшує пропозицію товарів, а й завдяки необхідному покриттю витрат виробництва також породжує попит на ці товари. Отже, пропозиція породжує адекватний собі попит, а продукти сплачуються за продукти. Характеристику ідеї Сея про те, що пропозиція створює відповідний попит, сформулював Дж. Кейнс (Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег* // Антология экономической классики: В 2-х т. — Т. 2. — М., 1992. — С.149, 155).

7. На підставі маршалліанського «хреста» (перетину кривих попиту і пропозиції) обґрунтовуються ідеї «самоочищення» ринку від надмірного попиту і надмірної пропозиції, усталеності рівноважної ціни, ролі цін як ринкових сигналів, завдяки яким покупці та продавці отримують відповідну інформацію про кон'юнктуру ринку. Важливим досягненням теорії А. Маршалла було обґрунтування закону спадної граничної віддачі факторів виробництва.

8. Блауг М. *Економічна теорія в ретроспективі* / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.

5. Посткейнсіанці зробили висновок про багатоманітність конфігурації кривої Філіпса, поглибивши розуміння взаємодії між ринком праці та інфляційними процесами; розвинули макроекономічну теорію відкритої економіки. З кінця XX століття активно розвивається інституціональна макроекономічна теорія, яка робить акцент на залежності агрегованих результатів від поведінкових змінних і структури економічної влади. Неоінституціоналісти, як і кейнсіанці, підкреслюють, що механізм цін не може працювати за вальрасівським зразком, тобто на основі механізму самообладнання. Ж. П. Сея (1966) на виразити так: виробництво не тільки збільшує пропозицію товарів, а й завдяки необхідному покриттю витрат виробництва також породжує попит на ці товари. Отже, пропозиція породжує адекватний собі попит, а продукти сплачуються за продукти. Характеристику ідеї Сея про те, що пропозиція створює відповідний попит, сформулював Дж. Кейнс (Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег* // Антология экономической классики: В 2-х т. — Т. 2. — М., 1992. — С.149, 155).

7. На підставі маршалліанського «хреста» (перетину кривих попиту і пропозиції) обґрунтовуються ідеї «самоочищення» ринку від надмірного попиту і надмірної пропозиції, усталеності рівноважної ціни, ролі цін як ринкових сигналів, завдяки яким покупці та продавці отримують відповідну інформацію про кон'юнктуру ринку. Важливим досягненням теорії А. Маршалла було обґрунтування закону спадної граничної віддачі факторів виробництва.

8. Блауг М. *Економічна теорія в ретроспективі* / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.

2. Методи макроекономічних досліджень

Макроекономіка використовує як загальнонаукові, так і специфічні методи дослідження. Для макроекономіки, як і для мікроекономіки, політичної економії, характерне застосування таких загальнонаукових методів, як наукової абстракції, аналізу і синтезу, системно-функціонального аналізу тощо. Основним специфічним методом, який використовується в макроекономіці, є агрегування [1, с.95]. Агреговані показники характеризують ринкову кон'юнктуру та її зміни: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід, рівень цін, інфляції і безробіття, обсяги споживання, заощадження й інвестицій, ринкова ставка процента тощо.

Макроекономічне агрегування розповсюджується на економічних суб'єктів: домашні господарства; підприємства (фірми); державу; закордонний сектор; ринки (товарів і послуг, цінних паперів, грошей, праці, реального капіталу, міжнародний ринок).

У макроекономіці широко використовуються **економічні моделі** — формалізовані (логічно, графічно й алгебраїчно) описи різноманітних економічних явищ і процесів. Будь-яка макроекономічна модель тією чи іншою мірою абстрактна, має ряд припущень і спрощень, що обмежують сферу її застосування. У залежності від конкретних задач дослідження застосовуються різні типи моделей, які можна класифікувати за різними ознаками [1].

У кожній моделі виділяються два типи змінних: **екзогенні** (зовнішні) змінні визначаються поза моделлю та є відомими до її побудови; **ендогенні** (внутрішні) змінні притаманні внутрішній будові моделі, а їх величина встановлюється в результаті її розв'язання.

У макроекономічних моделях дія екзогенних параметрів формалізується або у вигляді деякої постійної (константи), або у вигляді випадкової (ймовірної) величини, в залежності від характеру їхньої дії і прояву. Як екзогенні параметри у макроекономічних моделях виступають державні витрати (**G**), ставка оподаткування (**T**) і величина пропозиції грошей (**M**), розміри яких регулюються державою. До числа ендогенно обумовлених параметрів відносяться обсяги зайнятості і випуску, рівні інфляції і безробіття, рівень планових витрат тощо [3,4].

При побудові моделей використовуються чотири види функціональних залежностей: дефініційних, поведінкових, технологічних, інституціональних.

Дефініційні відображають зміст явищ або їх структуру. Наприклад, під сукупним попитом на ринку благ розуміють сумарний попит домогосподарств, інвестиційний попит підприємницького сектора, держави, закордону. Це визначення можна виразити наступним чином:

2. Методи макроекономічних досліджень

Макроекономіка використовує як загальнонаукові, так і специфічні методи дослідження. Для макроекономіки, як і для мікроекономіки, політичної економії, характерне застосування таких загальнонаукових методів, як наукової абстракції, аналізу і синтезу, системно-функціонального аналізу тощо. Основним специфічним методом, який використовується в макроекономіці, є агрегування [1, с.95]. Агреговані показники характеризують ринкову кон'юнктуру та її зміни: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід, рівень цін, інфляції і безробіття, обсяги споживання, заощадження й інвестицій, ринкова ставка процента тощо.

Макроекономічне агрегування розповсюджується на економічних суб'єктів: домашні господарства; підприємства (фірми); державу; закордонний сектор; ринки (товарів і послуг, цінних паперів, грошей, праці, реального капіталу, міжнародний ринок).

У макроекономіці широко використовуються **економічні моделі** — формалізовані (логічно, графічно й алгебраїчно) описи різноманітних економічних явищ і процесів. Будь-яка макроекономічна модель тією чи іншою мірою абстрактна, має ряд припущень і спрощень, що обмежують сферу її застосування. У залежності від конкретних задач дослідження застосовуються різні типи моделей, які можна класифікувати за різними ознаками [1].

У кожній моделі виділяються два типи змінних: **екзогенні** (зовнішні) змінні визначаються поза моделлю та є відомими до її побудови; **ендогенні** (внутрішні) змінні притаманні внутрішній будові моделі, а їх величина встановлюється в результаті її розв'язання.

У макроекономічних моделях дія екзогенних параметрів формалізується або у вигляді деякої постійної (константи), або у вигляді випадкової (ймовірної) величини, в залежності від характеру їхньої дії і прояву. Як екзогенні параметри у макроекономічних моделях виступають державні витрати (**G**), ставка оподаткування (**T**) і величина пропозиції грошей (**M**), розміри яких регулюються державою. До числа ендогенно обумовлених параметрів відносяться обсяги зайнятості і випуску, рівні інфляції і безробіття, рівень планових витрат тощо [3,4].

При побудові моделей використовуються чотири види функціональних залежностей: дефініційних, поведінкових, технологічних, інституціональних.

Дефініційні відображають зміст явищ або їх структуру. Наприклад, під сукупним попитом на ринку благ розуміють сумарний попит домогосподарств, інвестиційний попит підприємницького сектора, держави, закордону. Це визначення можна виразити наступним чином:

$$Y = C + I + G + E$$

Поведінкові залежності відбивають типові переваги економічних суб'єктів. Прикладом такого роду залежностей можуть служити функції споживання — $C = C(Y)$ або заощадження — $S = S(Y)$.

Технологічні відображають технологічні залежності в економіці. Прикладом може служити виробнича функція, що відбиває зв'язок реального випуску та чинників виробництва $Y = f(L, N, K)$, де Y — реальний випуск, L — праця, N — земля, K — капітал.

Інституціональні відображають інституціонально встановлені в економіці норми і правила. До їхнього числа можна віднести функцію податкових надходжень як залежність від розміру встановленої податкової ставки:

$$T = t \times Y$$

І в мікро-, і в макроекономіці активно використовується логічне і формально-математичне моделювання.

Такі узагальнені макроекономічні моделі, як модель кругових потоків, **AD-AS**, хрест Кейнса, криві Філіпса, Лоренца, Лаффера, модель Солоу тощо являють собою загальний інструментарій макроекономічного аналізу і не мають якоїсь національної специфіки.

Специфічними можуть бути значення емпіричних коефіцієнтів і конкретні форми функціональних залежностей між економічними змінними в різних країнах. Оцінка будь-якої макроекономічної моделі повинна даватися не за критерієм її негайної «придатності» чи «непридатності» для економіки конкретної країни, у тому числі й України, а за критерієм її корисності в процесі пізнання економічної динаміки і управління її показниками.

Важливе значення в економіці має **поняття «очікування»**, тобто оцінка економічних суб'єктів. Економічні очікування поділяються на дві групи: очікування *ex post*, очікування *ex ante*.

Очікування *ex post* — оцінка економічними суб'єктами отриманого досвіду, фактичні оцінки.

Очікування *ex ante* — прогнозні оцінки економічних суб'єктів.

Існують три основні концепції формування очікувань.

Концепція статичних очікувань — економічні суб'єкти в майбутньому очікують те, з чим зустрічались у минулому.

Концепція адаптивних очікувань — економічні суб'єкти коригують свої очікування з урахуванням помилок, допущених в минулому.

Концепція раціональних очікувань — економічні суб'єкти не тільки враховують помилки, допущені в минулому, але й прагнуть моделювати функціонування економіки, щоб оцінити майбутнє. На основі цих оцінок формується раціональна поведінка учасників економічної діяльності.

$$Y = C + I + G + E$$

Поведінкові залежності відбивають типові переваги економічних суб'єктів. Прикладом такого роду залежностей можуть служити функції споживання — $C = C(Y)$ або заощадження — $S = S(Y)$.

Технологічні відображають технологічні залежності в економіці. Прикладом може служити виробнича функція, що відбиває зв'язок реального випуску та чинників виробництва $Y = f(L, N, K)$, де Y — реальний випуск, L — праця, N — земля, K — капітал.

Інституціональні відображають інституціонально встановлені в економіці норми і правила. До їхнього числа можна віднести функцію податкових надходжень як залежність від розміру встановленої податкової ставки:

$$T = t \times Y$$

І в мікро-, і в макроекономіці активно використовується логічне і формально-математичне моделювання.

Такі узагальнені макроекономічні моделі, як модель кругових потоків, **AD-AS**, хрест Кейнса, криві Філіпса, Лоренца, Лаффера, модель Солоу тощо являють собою загальний інструментарій макроекономічного аналізу і не мають якоїсь національної специфіки.

Специфічними можуть бути значення емпіричних коефіцієнтів і конкретні форми функціональних залежностей між економічними змінними в різних країнах. Оцінка будь-якої макроекономічної моделі повинна даватися не за критерієм її негайної «придатності» чи «непридатності» для економіки конкретної країни, у тому числі й України, а за критерієм її корисності в процесі пізнання економічної динаміки і управління її показниками.

Важливе значення в економіці має **поняття «очікування»**, тобто оцінка економічних суб'єктів. Економічні очікування поділяються на дві групи: очікування *ex post*, очікування *ex ante*.

Очікування *ex post* — оцінка економічними суб'єктами отриманого досвіду, фактичні оцінки.

Очікування *ex ante* — прогнозні оцінки економічних суб'єктів.

Існують три основні концепції формування очікувань.

Концепція статичних очікувань — економічні суб'єкти в майбутньому очікують те, з чим зустрічались у минулому.

Концепція адаптивних очікувань — економічні суб'єкти коригують свої очікування з урахуванням помилок, допущених в минулому.

Концепція раціональних очікувань — економічні суб'єкти не тільки враховують помилки, допущені в минулому, але й прагнуть моделювати функціонування економіки, щоб оцінити майбутнє. На основі цих оцінок формується раціональна поведінка учасників економічної діяльності.

Примітки

1. Макроекономічне агрегування — це послідовне укрупнення (узагальнення) економічних суб'єктів і об'єктів (процесів і явищ) та об'єднання їх в єдину групу (наприклад, домашні господарства) або єдиний показник (наприклад, валовий внутрішній продукт). Агрегування здійснюється за допомогою додавання, групування та інших процедур (способів) зведення окремих суб'єктів до узагальнених. Його головна ідея полягає в тому, щоб, визначивши закономірності та закони розвитку окремих об'єктів і діяльності (поведінки) окремих суб'єктів шляхом послідовних узагальнень, отримати загальну макроекономічну картину (Тарасевич В. М. Методологія макроекономіки // Економічна теорія. — 2006. — №4. — С.95.

2. Небава М.І. Теорія макроекономіки. Навчальний посібник — Київ: Видавничий дім «Слово», 2003. — С.28.

Типологія макроекономічного моделювання може бути проведена на основі різноманітних критеріїв, які згруповані в таблиці.

Таблиця 1.

Типологізація макроекономічних моделей

Критерії класифікації	Типи моделей
За засобом уявлення досліджуваного процесу або явища	Логічні, графічні й економіко-математичні
За тривалістю аналізованих процесів	Короткострокові і довгострокові
За кількістю економічних суб'єктів, що аналізуються	Прості моделі (у яких подані тільки домашні господарства і фірми) і повні моделі (за участю держави)
За ступенем охоплення іноземного сектора	Закриті (подана тільки національна економіка) і відкриті (ті, що враховують впливи іноземного сектора на національну економіку)
За характером відображення причинно-наслідкових зв'язків	Детермінантні (параметри моделі задані достовірно). Стохастичні (імовірнісні) — зміна параметрів моделі пов'язана з впливом випадкових факторів
За характером впливу чинника часу	Статичні, порівняльної статистики (дихотомічні) і динамічні
За глибиною часового горизонту дослідження	Довготермінові (10-15 років). Середньотермінові (5-10 років) Короткотермінові (1-5 років)

3. Манків Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. — К.: Основи, 2000. — С.37-43.

4. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будагівська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будагівської. — К.: Основи, 1998. — С.220.

Примітки

1. Макроекономічне агрегування — це послідовне укрупнення (узагальнення) економічних суб'єктів і об'єктів (процесів і явищ) та об'єднання їх в єдину групу (наприклад, домашні господарства) або єдиний показник (наприклад, валовий внутрішній продукт). Агрегування здійснюється за допомогою додавання, групування та інших процедур (способів) зведення окремих суб'єктів до узагальнених. Його головна ідея полягає в тому, щоб, визначивши закономірності та закони розвитку окремих об'єктів і діяльності (поведінки) окремих суб'єктів шляхом послідовних узагальнень, отримати загальну макроекономічну картину (Тарасевич В. М. Методологія макроекономіки // Економічна теорія. — 2006. — №4. — С.95.

2. Небава М.І. Теорія макроекономіки. Навчальний посібник — Київ: Видавничий дім «Слово», 2003. — С.28.

Типологія макроекономічного моделювання може бути проведена на основі різноманітних критеріїв, які згруповані в таблиці.

Таблиця 1.

Типологізація макроекономічних моделей

Критерії класифікації	Типи моделей
За засобом уявлення досліджуваного процесу або явища	Логічні, графічні й економіко-математичні
За тривалістю аналізованих процесів	Короткострокові і довгострокові
За кількістю економічних суб'єктів, що аналізуються	Прості моделі (у яких подані тільки домашні господарства і фірми) і повні моделі (за участю держави)
За ступенем охоплення іноземного сектора	Закриті (подана тільки національна економіка) і відкриті (ті, що враховують впливи іноземного сектора на національну економіку)
За характером відображення причинно-наслідкових зв'язків	Детермінантні (параметри моделі задані достовірно). Стохастичні (імовірнісні) — зміна параметрів моделі пов'язана з впливом випадкових факторів
За характером впливу чинника часу	Статичні, порівняльної статистики (дихотомічні) і динамічні
За глибиною часового горизонту дослідження	Довготермінові (10-15 років). Середньотермінові (5-10 років) Короткотермінові (1-5 років)

3. Манків Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. — К.: Основи, 2000. — С.37-43.

4. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч./С. Будагівська, О.Кілієвич, І. Луніна та ін.; За заг. ред. С. Будагівської. — К.: Основи, 1998. — С.220.

3. Макроекономічні показники в системі національних рахунків

Рух суспільного продукту у процесі відтворення, коли він послідовно приходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, називається економічним кругообігом. Схеми економічного кругообігу знаходяться в основі макроекономічних моделей відтворення[1].

Сукупний суспільний продукт необхідно постійно вимірювати, щоб орієнтуватися в його зміні. Для цього можна використати тільки вартісний показник. Його визначають за певний період, як правило, за рік.

Теорія і практика розробили два методи обчислення суспільного продукту: систему національних рахунків (СНР) і систему балансу народного господарства (БНГ). Зараз майже всі країни світу використовують систему національних рахунків.

Система національних рахунків — це заснована на балансовому методі система взаємопов'язаних потоків статистичної інформації та економічних показників, які відображають найзагальніші риси та найважливіші аспекти економічного розвитку країни [2].

Базовою одиницею обліку в СНР є інституціональна (господарська) одиниця, тобто юридично, економічно та фінансово самостійний суб'єкт. У СНР інституційні одиниці поділяються на п'ять секторів (див. табл.).

Таблиця

Сектори інституційних одиниць в СНР

Назва секторів	Інституціональні одиниці
Нефінансових корпорацій	Займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва та забезпечують прибуток.
Фінансових корпорацій	Спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.).
Загальнодержавного управління	Органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, державні цільові та позабюджетні фонди.
Домашніх господарств	Фізичні особи як споживачі і як суб'єкти некорпоративної виробничої діяльності.
Некомерційних організацій	Обслуговують домашні господарства та забезпечують їх політичні, релігійні та професійні інтереси, надають соціально-культурні послуги (наприклад, соціально-культурні підрозділи нефінансових корпорацій).

СНР включає три основні групи рахунків:

1) рахунки для секторів економіки;

3. Макроекономічні показники в системі національних рахунків

Рух суспільного продукту у процесі відтворення, коли він послідовно приходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, називається економічним кругообігом. Схеми економічного кругообігу знаходяться в основі макроекономічних моделей відтворення[1].

Сукупний суспільний продукт необхідно постійно вимірювати, щоб орієнтуватися в його зміні. Для цього можна використати тільки вартісний показник. Його визначають за певний період, як правило, за рік.

Теорія і практика розробили два методи обчислення суспільного продукту: систему національних рахунків (СНР) і систему балансу народного господарства (БНГ). Зараз майже всі країни світу використовують систему національних рахунків.

Система національних рахунків — це заснована на балансовому методі система взаємопов'язаних потоків статистичної інформації та економічних показників, які відображають найзагальніші риси та найважливіші аспекти економічного розвитку країни [2].

Базовою одиницею обліку в СНР є інституціональна (господарська) одиниця, тобто юридично, економічно та фінансово самостійний суб'єкт. У СНР інституційні одиниці поділяються на п'ять секторів (див. табл.).

Таблиця

Сектори інституційних одиниць в СНР

Назва секторів	Інституціональні одиниці
Нефінансових корпорацій	Займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва та забезпечують прибуток.
Фінансових корпорацій	Спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.).
Загальнодержавного управління	Органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, державні цільові та позабюджетні фонди.
Домашніх господарств	Фізичні особи як споживачі і як суб'єкти некорпоративної виробничої діяльності.
Некомерційних організацій	Обслуговують домашні господарства та забезпечують їх політичні, релігійні та професійні інтереси, надають соціально-культурні послуги (наприклад, соціально-культурні підрозділи нефінансових корпорацій).

СНР включає три основні групи рахунків:

1) рахунки для секторів економіки;

- 2) рахунки для галузей економіки;
- 3) рахунки для економіки в цілому (консолідовані рахунки).

Головним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є валовий внутрішній продукт.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це валова вартість (у ринкових цінах) усіх товарів і послуг, створених протягом певного періоду на території даної країни і з використанням лише її факторів виробництва.

Якщо від ВВП відрахувати додану вартість, створену іноземними фірмами на території даної країни, і додати додану вартість, створену вітчизняними фірмами за кордоном, то одержимо валовий національний продукт (ВНП) [3].

ВВП обчислюється трьома основними методами.

1. **За доходами:** підсумовуються доходи приватних осіб, акціонерних товариств, приватних підприємств, а також доходи держави від підприємницької діяльності та органів державного управління у вигляді податків на виробництво та імпорт.

2. **За витратами:** підсумовуються витрати на капіталовкладення (валові інвестиції у національну економіку), особисте споживання, державні закупки (державне споживання) і сальдо зовнішньої торгівлі [4].

3. **Метод доданої вартості** (виробничий метод): підсумовуються вартість виготовлених кінцевих товарів і послуг усіх сфер економіки.

Додана вартість — це вартість, яка створена в процесі виробництва на даному підприємстві та відображає реальний внесок підприємства у формування вартості конкретного продукту (товару, послуг), тобто заробітну плату, прибуток, ренту, процент за кредит, амортизаційні відрахування тощо. Вартість спожитих матеріалів, сировини, які були закуплені у постачальників і в створенні яких підприємство не брало участі, в додану вартість не включаються.

Розрізняють **номінальний і реальний ВВП**. Продукт, який обчислений за діючими цінами, називають **номінальним ВВП**, а скорегований на зміну цін — **реальним ВВП** [5].

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) — можна отримати з ВВП, коли його зменшити на величину амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизаційні відрахування}$$

Національний дохід (НД) — сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва (праці, капіталу, землі), — можна отримати, коли показник ЧВП зменшити на величину чистих непрямих податків на бізнес:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{Чисті непрямі податки}$$

- 2) рахунки для галузей економіки;
- 3) рахунки для економіки в цілому (консолідовані рахунки).

Головним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є валовий внутрішній продукт.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це валова вартість (у ринкових цінах) усіх товарів і послуг, створених протягом певного періоду на території даної країни і з використанням лише її факторів виробництва.

Якщо від ВВП відрахувати додану вартість, створену іноземними фірмами на території даної країни, і додати додану вартість, створену вітчизняними фірмами за кордоном, то одержимо валовий національний продукт (ВНП) [3].

ВВП обчислюється трьома основними методами.

1. **За доходами:** підсумовуються доходи приватних осіб, акціонерних товариств, приватних підприємств, а також доходи держави від підприємницької діяльності та органів державного управління у вигляді податків на виробництво та імпорт.

2. **За витратами:** підсумовуються витрати на капіталовкладення (валові інвестиції у національну економіку), особисте споживання, державні закупки (державне споживання) і сальдо зовнішньої торгівлі [4].

3. **Метод доданої вартості** (виробничий метод): підсумовуються вартість виготовлених кінцевих товарів і послуг усіх сфер економіки.

Додана вартість — це вартість, яка створена в процесі виробництва на даному підприємстві та відображає реальний внесок підприємства у формування вартості конкретного продукту (товару, послуг), тобто заробітну плату, прибуток, ренту, процент за кредит, амортизаційні відрахування тощо. Вартість спожитих матеріалів, сировини, які були закуплені у постачальників і в створенні яких підприємство не брало участі, в додану вартість не включаються.

Розрізняють **номінальний і реальний ВВП**. Продукт, який обчислений за діючими цінами, називають **номінальним ВВП**, а скорегований на зміну цін — **реальним ВВП** [5].

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) — можна отримати з ВВП, коли його зменшити на величину амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизаційні відрахування}$$

Національний дохід (НД) — сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва (праці, капіталу, землі), — можна отримати, коли показник ЧВП зменшити на величину чистих непрямих податків на бізнес:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{Чисті непрямі податки}$$

Примітки

1. Першу спробу моделювання відтворення здійснив у своїй знаменитій праці «Економічна таблиця» (1758) французький фізіократ Ф. Кене (1694-1774).

2. Система Національних Рахунків ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 році. СНР враховує всі види діяльності суб'єктів господарювання, пов'язані з виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, і являє собою сукупність показників економічного розвитку країни, виробництва і споживання продукції, розподілу і перерозподілу доходів, нагромадження капіталу та фінансів. В ній відображається три види взаємопов'язаних операцій — товарно-виробничих, споживчо-розподільчих, дохідно-фінансових.

3. ВВП більш точний, ніж ВВП, адже інколи непросто визначити національну належність додаткової вартості, особливо транснаціональних корпорацій. У рекомендаціях ООН по складанню системи національних рахунків (СНР) основним показником вважається ВВП, але передбачено обчислення і ВВП, адже ВВП і ВВП дуже близькі, їх часто позначають у єдиному континуумі — ВВП/ВВП.

4. **ВВП за витратами** = $C + I + G + X$,

де C — особисті споживчі витрати, G — державна закупівля товарів і послуг, I — валові приватні внутрішні інвестиції, X — чистий експорт.

5. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, одержують показник — **дефлятор ВВП**:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / \text{Реальний ВВП}.$$

Дефлятор ВВП — це загальний індекс цін. За його допомогою визначають реальний обсяг національного продукту. Номінальний ВВП вимірюється в поточних цінах, реальний визначається з урахуванням інфляції та дефляції. Індекс цін виражається в десятковій формі:

$$\text{Реальний ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / \text{Індекс цін}.$$

Примітки

1. Першу спробу моделювання відтворення здійснив у своїй знаменитій праці «Економічна таблиця» (1758) французький фізіократ Ф. Кене (1694-1774).

2. Система Національних Рахунків ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 році. СНР враховує всі види діяльності суб'єктів господарювання, пов'язані з виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, і являє собою сукупність показників економічного розвитку країни, виробництва і споживання продукції, розподілу і перерозподілу доходів, нагромадження капіталу та фінансів. В ній відображається три види взаємопов'язаних операцій — товарно-виробничих, споживчо-розподільчих, дохідно-фінансових.

3. ВВП більш точний, ніж ВВП, адже інколи непросто визначити національну належність додаткової вартості, особливо транснаціональних корпорацій. У рекомендаціях ООН по складанню системи національних рахунків (СНР) основним показником вважається ВВП, але передбачено обчислення і ВВП, адже ВВП і ВВП дуже близькі, їх часто позначають у єдиному континуумі — ВВП/ВВП.

4. **ВВП за витратами** = $C + I + G + X$,

де C — особисті споживчі витрати, G — державна закупівля товарів і послуг, I — валові приватні внутрішні інвестиції, X — чистий експорт.

5. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, одержують показник — **дефлятор ВВП**:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / \text{Реальний ВВП}.$$

Дефлятор ВВП — це загальний індекс цін. За його допомогою визначають реальний обсяг національного продукту. Номінальний ВВП вимірюється в поточних цінах, реальний визначається з урахуванням інфляції та дефляції. Індекс цін виражається в десятковій формі:

$$\text{Реальний ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / \text{Індекс цін}.$$

4. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів

Макроекономічний аналіз ґрунтується на моделі кругообігу ресурсів, продуктів і доходів — моделі кругових потоків (див. рис.). Вихідну основу цієї моделі становить взаємозв'язок запасів і потоків.

Поняття «потік» характеризує економічний процес, який відбувається неперервно і вимірюється в одиницях за певний період часу (розмір споживчих витрат за рік, річний обсяг інвестицій тощо).

Поняття «запас» — це величина, яку використовують для вимірювання показника у конкретний момент часу, на певну дату (державний борг, обсяг капіталовкладень в економіку, загальна кількість безробітних тощо). Потоки викликають зміни в запасах: нагромадження бюджетних дефіцитів призводить до зростання державного боргу. Зміни запасу капіталів на кінець поточного року у порівнянні з його величиною на кінець попереднього року можна представити як потік чистих інвестицій за рік тощо.

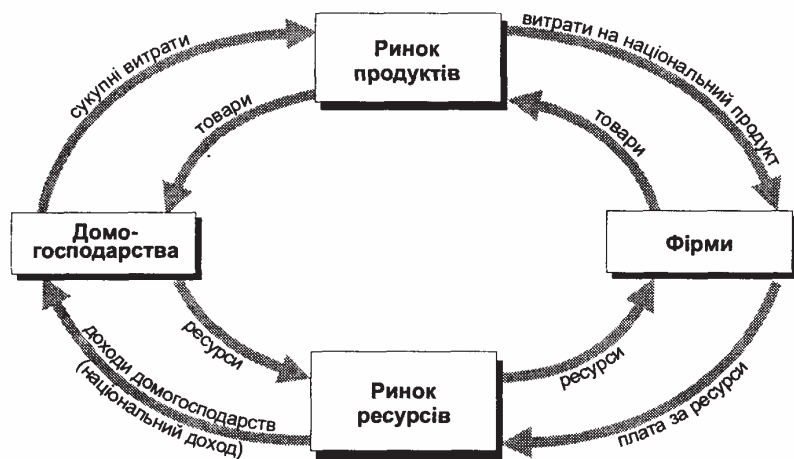


Рис. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів

В економіці існує певний взаємозв'язок між показниками запасу і потоку:

- запас дорівнює накопиченим за певний період потокам;
- потік дорівнює різниці між запасами на початок та кінець періоду.

В таблиці показані споріднені економічні показники, одні з яких є потоками, а інші — запасами (табл.).

4. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів

Макроекономічний аналіз ґрунтується на моделі кругообігу ресурсів, продуктів і доходів — моделі кругових потоків (див. рис.). Вихідну основу цієї моделі становить взаємозв'язок запасів і потоків.

Поняття «потік» характеризує економічний процес, який відбувається неперервно і вимірюється в одиницях за певний період часу (розмір споживчих витрат за рік, річний обсяг інвестицій тощо).

Поняття «запас» — це величина, яку використовують для вимірювання показника у конкретний момент часу, на певну дату (державний борг, обсяг капіталовкладень в економіку, загальна кількість безробітних тощо). Потоки викликають зміни в запасах: нагромадження бюджетних дефіцитів призводить до зростання державного боргу. Зміни запасу капіталів на кінець поточного року у порівнянні з його величиною на кінець попереднього року можна представити як потік чистих інвестицій за рік тощо.

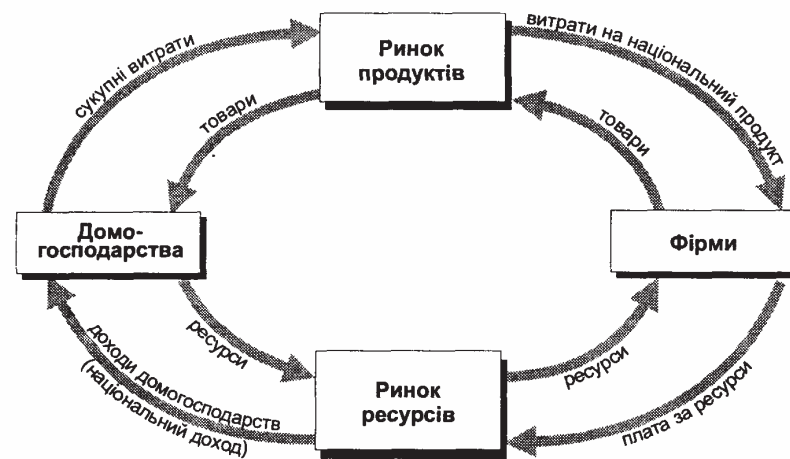


Рис. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів

В економіці існує певний взаємозв'язок між показниками запасу і потоку:

- запас дорівнює накопиченим за певний період потокам;
- потік дорівнює різниці між запасами на початок та кінець періоду.

В таблиці показані споріднені економічні показники, одні з яких є потоками, а інші — запасами (табл.).

Таблиця

Поняття «запас» і «потік»

	Запас	Потік
1	Державний борг	Дефіцит державного бюджету
2	Нагромаджений в економіці Капітал міці капітал	Обсяг інвестицій
3	Майно споживача	Доходи і витрати споживача
4	Добробут	Дохід
5	Кількість безробітних	Кількість осіб, які втрачають роботу

У своїй елементарній формі ця модель містить у собі тільки дві категорії економічних суб'єктів — домогосподарства і підприємства (фірми) — і не передбачає державного втручання в економічну діяльність, зв'язків із зовнішнім світом.

Домашні господарства: містять у собі всі приватні господарства, що задовольняють споживання, яке пов'язане з життям сімей (індивідів). Домашні господарства мають у своїй приватній власності чинники виробництва, продаж або оренда яких приносить дохід, який направляється на витрати, що пов'язані з поточним споживанням, і на заощадження.

Підприємства — усі фірми країни, що виробляють і реалізують товари і послуги з метою одержання прибутку. Підприємства закуповують чинники виробництва, продають товари і послуги, інвестують виробництво.

На рисунку економіка (економічна діяльність) представлена замкнутою системою, в якій доходи одних економічних суб'єктів є витратами інших. Так, споживчі витрати домогосподарств на придбання товарів є доходами фірм від реалізації готової продукції; витрати фірм на оплату ресурсів є доходами домогосподарств (заробітна плата, рента та інші види доходів). Потоки «доходи-витрати» та «ресурси-продукція» здійснюються одночасно у протилежних напрямках. Таким чином досягається рівність загальної величини продажу фірм та загальної величини доходів домогосподарств.

Отже, для закритої економіки без державного втручання величина загального обсягу виробництва у грошовому виразі дорівнює загальній величині грошових доходів домогосподарств.

При цьому також справедливою є рівність доходів (Y) і сукупних витрат (у даній моделі це витрати на поточне споживання — C), тобто $Y=C$.

Враховуючи сказане, національний продукт можна визначити як: 1) суму вартості вироблених товарів і послуг; 2) сукупні витрати; 3) сукупні доходи.

Таблиця

Поняття «запас» і «потік»

	Запас	Потік
1	Державний борг	Дефіцит державного бюджету
2	Нагромаджений в економіці Капітал міці капітал	Обсяг інвестицій
3	Майно споживача	Доходи і витрати споживача
4	Добробут	Дохід
5	Кількість безробітних	Кількість осіб, які втрачають роботу

У своїй елементарній формі ця модель містить у собі тільки дві категорії економічних суб'єктів — домогосподарства і підприємства (фірми) — і не передбачає державного втручання в економічну діяльність, зв'язків із зовнішнім світом.

Домашні господарства: містять у собі всі приватні господарства, що задовольняють споживання, яке пов'язане з життям сімей (індивідів). Домашні господарства мають у своїй приватній власності чинники виробництва, продаж або оренда яких приносить дохід, який направляється на витрати, що пов'язані з поточним споживанням, і на заощадження.

Підприємства — усі фірми країни, що виробляють і реалізують товари і послуги з метою одержання прибутку. Підприємства закуповують чинники виробництва, продають товари і послуги, інвестують виробництво.

На рисунку економіка (економічна діяльність) представлена замкнутою системою, в якій доходи одних економічних суб'єктів є витратами інших. Так, споживчі витрати домогосподарств на придбання товарів є доходами фірм від реалізації готової продукції; витрати фірм на оплату ресурсів є доходами домогосподарств (заробітна плата, рента та інші види доходів). Потоки «доходи-витрати» та «ресурси-продукція» здійснюються одночасно у протилежних напрямках. Таким чином досягається рівність загальної величини продажу фірм та загальної величини доходів домогосподарств.

Отже, для закритої економіки без державного втручання величина загального обсягу виробництва у грошовому виразі дорівнює загальній величині грошових доходів домогосподарств.

При цьому також справедливою є рівність доходів (Y) і сукупних витрат (у даній моделі це витрати на поточне споживання — C), тобто $Y=C$.

Враховуючи сказане, національний продукт можна визначити як: 1) суму вартості вироблених товарів і послуг; 2) сукупні витрати; 3) сукупні доходи.

5. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу

На рисунку зображена модель кругообігу продуктів і доходів з урахуванням таких процесів, як заощадження, інвестиції та фінансові ринки (див. рис.).

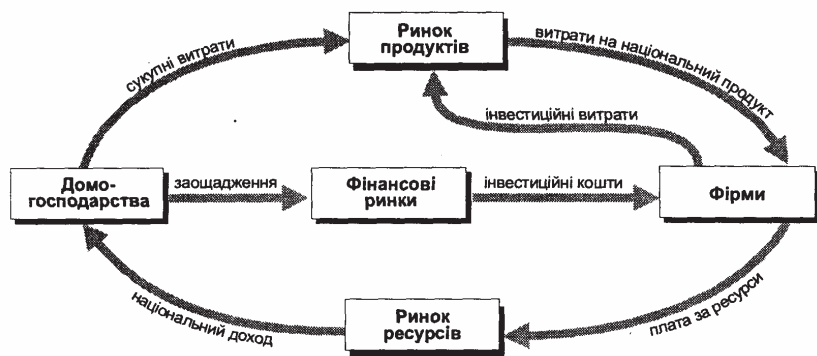


Рис. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу

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

Та частина доходу (Y), яка не використовується на поточне споживання (C), є **заощадженнями** домогосподарств (S). І тоді справедливим буде рівняння: $Y= C+S$.

Найпоширенішими формами заощаджень є нагромадження у вигляді готівки, внески в банках, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів.

З іншого боку, фірми в середньому витрачають більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції. Це пояснюється тим, що, окрім платежів за ресурси, які необхідні для підтримки обсягу виробництва на поточному рівні, фірми повинні здійснювати інвестиції (I).

Під **інвестиціями** розуміють всі витрати, які безпосередньо сприяють зростанню загальної величини нагромадженого в економіці капіталу. Інвестиції складаються з двох компонентів. Перший з них — це інвестиції в основний капітал, тобто придбання новостворених матеріальних благ, таких, як виробниче обладнання, комп'ютери, будівлі виробничо-

5. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу

На рисунку зображена модель кругообігу продуктів і доходів з урахуванням таких процесів, як заощадження, інвестиції та фінансові ринки (див. рис.).

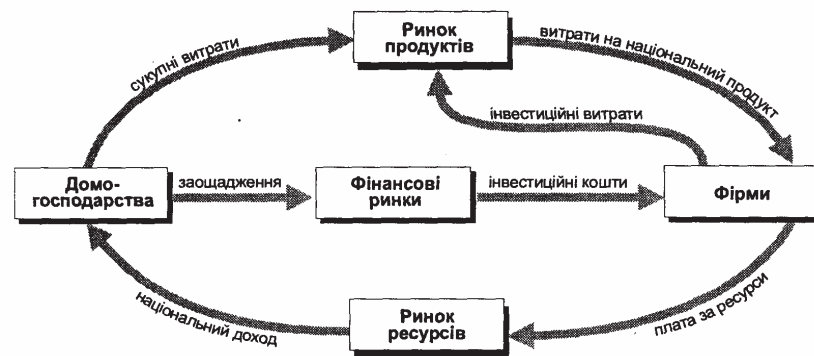


Рис. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу

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

Та частина доходу (Y), яка не використовується на поточне споживання (C), є **заощадженнями** домогосподарств (S). І тоді справедливим буде рівняння: $Y= C+S$.

Найпоширенішими формами заощаджень є нагромадження у вигляді готівки, внески в банках, придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів.

З іншого боку, фірми в середньому витрачають більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції. Це пояснюється тим, що, окрім платежів за ресурси, які необхідні для підтримки обсягу виробництва на поточному рівні, фірми повинні здійснювати інвестиції (I).

Під **інвестиціями** розуміють всі витрати, які безпосередньо сприяють зростанню загальної величини нагромадженого в економіці капіталу. Інвестиції складаються з двох компонентів. Перший з них — це інвестиції в основний капітал, тобто придбання новостворених матеріальних благ, таких, як виробниче обладнання, комп'ютери, будівлі виробничо-

го призначення тощо. Другий компонент — інвестиції в товарно-матеріальні запаси, якими є нагромадження запасів сировини для подальшого використання її у виробничому процесі, а також нагромадження запасів нереалізованої продукції.

Таким чином, оскільки домогосподарства, як правило, витрачають щороку менше у порівнянні з величиною своїх доходів, тоді як фірми витрачають щороку дещо більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції, в моделі кругообігу з'являються фінансові ринки.

Під **фінансовими ринками** розуміють сукупність ринкових інститутів, які направляють потік грошових коштів від власників до позичальників. Вони переміщують значну частину заощаджень перетворюючи їх в інвестиції. Інша частина коштів переміщується безпосередньо від домогосподарств до фірм внаслідок придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів. Таким чином, справедливим у даному випадку є рівняння: $Y = C + S = C + I$.

Модель кругообігу, яка розглядається, є спрощеною, адже не всі фірми насправді є позичальниками, не всі категорії домогосподарств належать до категорії заощаджувальних, джерелами заощаджень або позичальниками можуть бути й інші агенти, в тому числі й такі, що перебувають за межами даної системи.

Паралельно з введенням до моделі кругообігу інвестицій і заощаджень виникає серйозна проблема. Припускалося, що домогосподарства одразу витрачають увесь свій доход, що забезпечувало рівність національного продукту і сукупних витрат, а також рівновагу всієї економічної системи. Але тепер виникає дві окремі групи осіб, які приймають рішення щодо інвестицій та заощаджень. Чи можна за таких умов бути впевненими, що інвестиції дорівнюватимуть заощадженням і, відповідно, сукупні витрати дорівнюватимуть національному продукту? Адже, коли така рівність порушується, економічна система стає нерівноважною.

Варто підкреслити, що навіть тоді, коли $I \neq S$ система є нерівноважною, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат. Роль балансу при цьому відіграють *інвестиції в товарно-матеріальні запаси*:

- якщо $S > I$, то збільшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси;

- якщо $S < I$, то зменшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Таким чином, оскільки враховуються інвестиції в товарно-матеріальні запаси, то інвестиції завжди дорівнюватимуть заощадженням і, відповідно, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат.

го призначення тощо. Другий компонент — інвестиції в товарно-матеріальні запаси, якими є нагромадження запасів сировини для подальшого використання її у виробничому процесі, а також нагромадження запасів нереалізованої продукції.

Таким чином, оскільки домогосподарства, як правило, витрачають щороку менше у порівнянні з величиною своїх доходів, тоді як фірми витрачають щороку дещо більше, ніж отримують від реалізації своєї продукції, в моделі кругообігу з'являються фінансові ринки.

Під **фінансовими ринками** розуміють сукупність ринкових інститутів, які направляють потік грошових коштів від власників до позичальників. Вони переміщують значну частину заощаджень перетворюючи їх в інвестиції. Інша частина коштів переміщується безпосередньо від домогосподарств до фірм внаслідок придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів. Таким чином, справедливим у даному випадку є рівняння: $Y = C + S = C + I$.

Модель кругообігу, яка розглядається, є спрощеною, адже не всі фірми насправді є позичальниками, не всі категорії домогосподарств належать до категорії заощаджувальних, джерелами заощаджень або позичальниками можуть бути й інші агенти, в тому числі й такі, що перебувають за межами даної системи.

Паралельно з введенням до моделі кругообігу інвестицій і заощаджень виникає серйозна проблема. Припускалося, що домогосподарства одразу витрачають увесь свій доход, що забезпечувало рівність національного продукту і сукупних витрат, а також рівновагу всієї економічної системи. Але тепер виникає дві окремі групи осіб, які приймають рішення щодо інвестицій та заощаджень. Чи можна за таких умов бути впевненими, що інвестиції дорівнюватимуть заощадженням і, відповідно, сукупні витрати дорівнюватимуть національному продукту? Адже, коли така рівність порушується, економічна система стає нерівноважною.

Варто підкреслити, що навіть тоді, коли $I \neq S$ система є нерівноважною, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат. Роль балансу при цьому відіграють *інвестиції в товарно-матеріальні запаси*:

- якщо $S > I$, то збільшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси;

- якщо $S < I$, то зменшуються незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Таким чином, оскільки враховуються інвестиції в товарно-матеріальні запаси, то інвестиції завжди дорівнюватимуть заощадженням і, відповідно, національний продукт завжди дорівнюватиме величині фактичних витрат.

6. Модель кругообігу для відкритої економіки

Відкрита економіка — це економічна система, яка пов'язана з іншими країнами світу механізмами експорту, імпорту і фінансових операцій. До моделі введено сектор закордон (усі іноземні господарюючі суб'єкти і державні інститути, які взаємодіють з господарюючими суб'єктами даної країни через обмін товарами, послугами, національними валютами і т.п.). В моделі (див. рис.) зображено тільки **грошові** потоки (а не реальні).

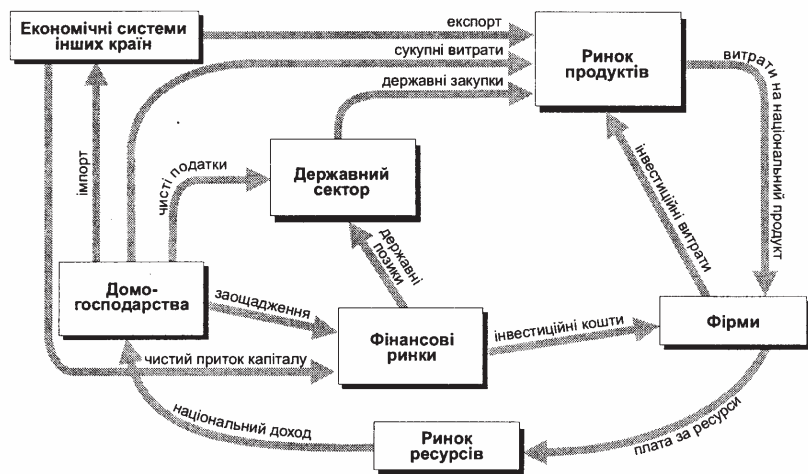


Рис. Модель кругообігу для відкритої економіки

Експорт (X) як потік грошових платежів, а не товарів і послуг, зображено стрілкою, що направлена всередину системи, на внутрішні ринки продуктів. Платежі по **імпорту (M)** зображено стрілкою, що направлена із внутрішньої національної економіки за кордон. Імпортні товари і послуги купуються як домогосподарствами, так і фірмами та об'єктами державного сектора економіки. Проте з метою спрощення на рисунку зображено лише одну, найбільшу за обсягом категорію імпорту — імпорт споживчих товарів.

Різниця між величиною грошових надходжень від експорту і величиною грошових платежів по імпорту називається **чистим експортом (NX)**.

$$NX = X - M.$$

6. Модель кругообігу для відкритої економіки

Відкрита економіка — це економічна система, яка пов'язана з іншими країнами світу механізмами експорту, імпорту і фінансових операцій. До моделі введено сектор закордон (усі іноземні господарюючі суб'єкти і державні інститути, які взаємодіють з господарюючими суб'єктами даної країни через обмін товарами, послугами, національними валютами і т.п.). В моделі (див. рис.) зображено тільки **грошові** потоки (а не реальні).



Рис. Модель кругообігу для відкритої економіки

Експорт (X) як потік грошових платежів, а не товарів і послуг, зображено стрілкою, що направлена всередину системи, на внутрішні ринки продуктів. Платежі по **імпорту (M)** зображено стрілкою, що направлена із внутрішньої національної економіки за кордон. Імпортні товари і послуги купуються як домогосподарствами, так і фірмами та об'єктами державного сектора економіки. Проте з метою спрощення на рисунку зображено лише одну, найбільшу за обсягом категорію імпорту — імпорт споживчих товарів.

Різниця між величиною грошових надходжень від експорту і величиною грошових платежів по імпорту називається **чистим експортом (NX)**.

$$NX = X - M.$$

Якщо експорт не покриває імпорту ($X < M$, $NX < 0$), то різниця має бути оплачена або шляхом позички в іноземних фінансових посередників, або шляхом продажу реальних і фінансових активів іноземцям. Такі операції, що призводять до **чистого притоку капіталу**, на рисунку зображено як потік, спрямований до внутрішніх фінансових ринків. Цей потік у підручниках, навчальних посібниках ще називають **притоком фінансових ресурсів**, оскільки мова йде про **грошові потоки**, а не потоки **капітального обладнання**. Проте загальноприйнятим є термін «притік капіталу».

Якщо ж експорт перевищує імпорт ($X > M$, $NX > 0$), то є **відтік** капіталу — ситуація, коли економічна система надає позички іноземцям або купує іноземні фінансові та реальні активи.

Якщо експорт не покриває імпорту ($X < M$, $NX < 0$), то різниця має бути оплачена або шляхом позички в іноземних фінансових посередників, або шляхом продажу реальних і фінансових активів іноземцям. Такі операції, що призводять до **чистого притоку капіталу**, на рисунку зображено як потік, спрямований до внутрішніх фінансових ринків. Цей потік у підручниках, навчальних посібниках ще називають **притоком фінансових ресурсів**, оскільки мова йде про **грошові потоки**, а не потоки **капітального обладнання**. Проте загальноприйнятим є термін «притік капіталу».

Якщо ж експорт перевищує імпорт ($X > M$, $NX > 0$), то є **відтік** капіталу — ситуація, коли економічна система надає позички іноземцям або купує іноземні фінансові та реальні активи.

7. Сукупний попит

Сукупний попит «Aggregate demand» (AD) — це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів: 1) витрат домогосподарств на споживання (**C**); 2) витратків підприємницького сектора на інвестиції (**I**); 3) витратків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (**G**); 4) перевищення витратків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми витратками на іноземні товари (імпортом) — чистого експорту країни (**NX**):

$$AD = C + I + G + NX.$$

Сукупний попит домогосподарств, фірм та уряду країни складається з попиту на вітчизняні й імпортовані товари та послуги для задоволення власних потреб. Зовнішній попит на вітчизняні товари й послуги з боку іноземців (**X**) можна уявити як додатковий внутрішній попит на товари вітчизняного виробництва, але не для задоволення власних потреб, а з метою продажу іноземцям. Отже, сукупний попит на товари та послуги є сумою внутрішнього та зовнішнього попиту на вітчизняні товари і послуги. Він дорівнює сукупному доходу економічних агентів країни і може бути представлений як сума запланованих ними витратків на вітчизняні товари та послуги для забезпечення власних потреб та експорту.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, тому зв'язок між рівнем цін та величиною сукупного попиту обумовлений, насамперед, загальними умовами грошового обігу.

Чим більше грошей знаходиться в розпорядженні економічних агентів, тим більше товарів та послуг можуть вони купувати один в одного при кожному можливому рівні цін. Відповідно, чим більше угод протягом періоду здійснюється за допомогою грошей, тим нижча швидкість обігу грошей і більший сукупний попит при кожному можливому рівні цін. Звичайно в кількісній теорії грошей швидкість обігу грошей вважається постійною. Крива сукупного попиту будується для даного обсягу пропозиції грошей в економіці, який вважається незмінним.

При незмінній пропозиції і постійній швидкості обертання грошей величина сукупного попиту змінюється обернено рівню цін. При вищому рівні цін фірми та домогосподарства можуть придбати менше товарів і послуг, оскільки їхній номінальний сукупний доход залишатиметься постійним. На рис. сукупного попиту зміна рівня цін проявляється у переході економіки до нової точки рівноваги на кривій сукупного попиту. Вищому рівню цін **P**, відповідає менший обсяг суку-

7. Сукупний попит

Сукупний попит «Aggregate demand» (AD) — це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів: 1) витрат домогосподарств на споживання (**C**); 2) витратків підприємницького сектора на інвестиції (**I**); 3) витратків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (**G**); 4) перевищення витратків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми витратками на іноземні товари (імпортом) — чистого експорту країни (**NX**):

$$AD = C + I + G + NX.$$

Сукупний попит домогосподарств, фірм та уряду країни складається з попиту на вітчизняні й імпортовані товари та послуги для задоволення власних потреб. Зовнішній попит на вітчизняні товари й послуги з боку іноземців (**X**) можна уявити як додатковий внутрішній попит на товари вітчизняного виробництва, але не для задоволення власних потреб, а з метою продажу іноземцям. Отже, сукупний попит на товари та послуги є сумою внутрішнього та зовнішнього попиту на вітчизняні товари і послуги. Він дорівнює сукупному доходу економічних агентів країни і може бути представлений як сума запланованих ними витратків на вітчизняні товари та послуги для забезпечення власних потреб та експорту.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, тому зв'язок між рівнем цін та величиною сукупного попиту обумовлений, насамперед, загальними умовами грошового обігу.

Чим більше грошей знаходиться в розпорядженні економічних агентів, тим більше товарів та послуг можуть вони купувати один в одного при кожному можливому рівні цін. Відповідно, чим більше угод протягом періоду здійснюється за допомогою грошей, тим нижча швидкість обігу грошей і більший сукупний попит при кожному можливому рівні цін. Звичайно в кількісній теорії грошей швидкість обігу грошей вважається постійною. Крива сукупного попиту будується для даного обсягу пропозиції грошей в економіці, який вважається незмінним.

При незмінній пропозиції і постійній швидкості обертання грошей величина сукупного попиту змінюється обернено рівню цін. При вищому рівні цін фірми та домогосподарства можуть придбати менше товарів і послуг, оскільки їхній номінальний сукупний доход залишатиметься постійним. На рис. сукупного попиту зміна рівня цін проявляється у переході економіки до нової точки рівноваги на кривій сукупного попиту. Вищому рівню цін **P**, відповідає менший обсяг суку-

пного попиту Y_1 внаслідок чого рівноважні умови сукупного попиту на кривій AD пересуваються з точки A в точку B (див. рис.).

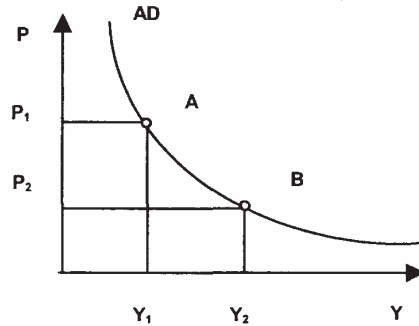


Рис. Крива сукупного попиту

В макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів: а) ефектом процентної ставки; б) ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства); в) ефектом імпорتنних закупівель.

Ефект процентної ставки. Якщо рівень цін зростає, то продаж і купівля попередньої кількості товарів вимагають більшої кількості грошей. Попит на гроші збільшується. При незмінній пропозиції грошей це веде до зростання процентних ставок. Підвищення процентних ставок скорочує інвестиції та споживання за рахунок кредиту. Величина сукупного попиту зменшується.

Ефект реальних грошових залишків. Домогосподарства тримають певну частку активів у вигляді готівки, грошей на поточних рахунках та фінансових активів з фіксованими доходами (наприклад, облігацій). Запас грошей є багатством, оскільки гроші мають певну купівельну спроможність. Розмір багатства залежить від кількості грошей та рівня цін і вимірюється величиною реальних грошових залишків (M/P). Підвищення цін зменшує багатство, тому що купівельна спроможність запасу грошей зменшується. Крім того, підвищення цін призводить до підвищення процентних ставок, внаслідок чого вартість облігацій падає. Усвідомивши, що їхнє багатство зменшилось, люди починають більше заощаджувати і менше витратити. Обсяг сукупного попиту скорочується.

Ефект імпорتنних закупівель. Підвищення рівня внутрішніх цін при незмінних світових цінах зменшує зовнішній і внутрішній попит на вітчизняні товари. Внутрішній попит на імпортні товари, навпаки, збільшується, тому що вітчизняні товари стають дорожчими за іноземні. Чистий експорт, сукупний доход і сукупний попит, таким чином, скорочуються.

пного попиту Y_1 внаслідок чого рівноважні умови сукупного попиту на кривій AD пересуваються з точки A в точку B (див. рис.).

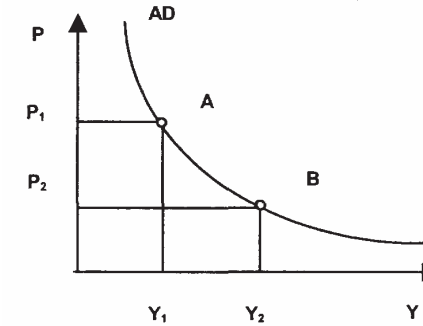


Рис. Крива сукупного попиту

В макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів: а) ефектом процентної ставки; б) ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства); в) ефектом імпорتنних закупівель.

Ефект процентної ставки. Якщо рівень цін зростає, то продаж і купівля попередньої кількості товарів вимагають більшої кількості грошей. Попит на гроші збільшується. При незмінній пропозиції грошей це веде до зростання процентних ставок. Підвищення процентних ставок скорочує інвестиції та споживання за рахунок кредиту. Величина сукупного попиту зменшується.

Ефект реальних грошових залишків. Домогосподарства тримають певну частку активів у вигляді готівки, грошей на поточних рахунках та фінансових активів з фіксованими доходами (наприклад, облігацій). Запас грошей є багатством, оскільки гроші мають певну купівельну спроможність. Розмір багатства залежить від кількості грошей та рівня цін і вимірюється величиною реальних грошових залишків (M/P). Підвищення цін зменшує багатство, тому що купівельна спроможність запасу грошей зменшується. Крім того, підвищення цін призводить до підвищення процентних ставок, внаслідок чого вартість облігацій падає. Усвідомивши, що їхнє багатство зменшилось, люди починають більше заощаджувати і менше витратити. Обсяг сукупного попиту скорочується.

Ефект імпорتنних закупівель. Підвищення рівня внутрішніх цін при незмінних світових цінах зменшує зовнішній і внутрішній попит на вітчизняні товари. Внутрішній попит на імпортні товари, навпаки, збільшується, тому що вітчизняні товари стають дорожчими за іноземні. Чистий експорт, сукупний доход і сукупний попит, таким чином, скорочуються.

8. Нецінові фактори сукупного попиту

Сукупний попит «Aggregate demand» (AD) — це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, тому зв'язок між рівнем цін та величиною сукупного попиту обумовлений, насамперед, загальними умовами грошового обігу (див. рис.).

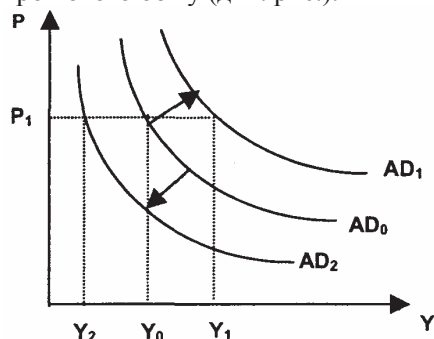


Рис. Нецінові фактори сукупного попиту

На величину сукупного попиту впливають також фактори, що не пов'язані із зміною рівня цін. Неціновими факторами сукупного попиту є різноманітні шоки — раптові зміни умов загальної рівноваги на внутрішніх ринках, викликані заходами економічної політики, незалежними діями економічних агентів, зовнішньоекономічними, політичними та природними чинниками, що впливають на обсяги споживання, інвестицій, державних витратків або на обсяг чистого експорту країни (табл.).

Таблиця

Нецінові фактори сукупного попиту

Нецінові фактори	Зміст нецінових факторів
Збільшення пропозиції грошей	Розширює сукупний попит завдяки неціновим ефектам багатства і процентних ставок.
Збільшення попиту на гроші	Відбувається розширення сукупного попиту
Збільшення державних витратків на товари і послуги	Збільшує сукупний попит за рахунок додаткового попиту з боку держави і наступного розширення доходів та витрат у приватному секторі

8. Нецінові фактори сукупного попиту

Сукупний попит «Aggregate demand» (AD) — це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, тому зв'язок між рівнем цін та величиною сукупного попиту обумовлений, насамперед, загальними умовами грошового обігу (див. рис.).

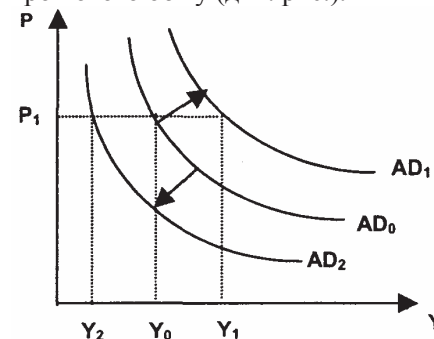


Рис. Нецінові фактори сукупного попиту

На величину сукупного попиту впливають також фактори, що не пов'язані із зміною рівня цін. Неціновими факторами сукупного попиту є різноманітні шоки — раптові зміни умов загальної рівноваги на внутрішніх ринках, викликані заходами економічної політики, незалежними діями економічних агентів, зовнішньоекономічними, політичними та природними чинниками, що впливають на обсяги споживання, інвестицій, державних витратків або на обсяг чистого експорту країни (табл.).

Таблиця

Нецінові фактори сукупного попиту

Нецінові фактори	Зміст нецінових факторів
Збільшення пропозиції грошей	Розширює сукупний попит завдяки неціновим ефектам багатства і процентних ставок.
Збільшення попиту на гроші	Відбувається розширення сукупного попиту
Збільшення державних витратків на товари і послуги	Збільшує сукупний попит за рахунок додаткового попиту з боку держави і наступного розширення доходів та витрат у приватному секторі

Продовження табл.

Нецінові фактори	Зміст нецінових факторів
Зменшення податків	Збільшує використовуваний дохід домогосподарств, який спрямовується на споживання та заощадження.
Збільшення трансфертів населенню	Допомоги по безробіттю, пенсії, субсидії та ін. Повертають частину податків і збільшують використовуваний дохід домогосподарств, внаслідок чого приватні видатки на споживання зростають.
Збільшення субсидій підприємствам	Збільшує доходи і витрати у приватному секторі.
Автономне зростання витрат	Збільшення середньої схильності домогосподарств до споживання внаслідок незалежно прийнятих ними рішень про збільшення споживчих витрат.
Ефект вирівнювання доходів	Агрегована схильність до споживання і сукупний попит зростають при зменшенні економічної нерівності за допомогою соціальних трансфертів.
Інфляція боргу	Несподіване підвищення рівня цін зменшує реальну вартість грошей і боргових зобов'язань.
Автономне збільшення інвестицій	Незалежно від ставки процента, збільшенню інвестицій сприяють: розвиток нових галузей виробництва та освоєння нових територій; зростання прибутковості капіталу; збільшення державних інвестицій або замовлень, які потребують додаткових приватних інвестицій тощо
Збільшення чистого експорту за незмінних внутрішніх цін.	Сукупний попит зростає: 1) при зниженні курсу національної валюти; 2) підвищенні цін на імпортні товари; 3) збільшенні національного доходу країн — імпортерів вітчизняних товарів; 4) зниженні схильності фірм та домогосподарств країни до імпорту; 5) збільшенні внутрішнього попиту на вітчизняні товари при здешевленні товарів «критичного імпорту» — життєво важливих благ, що не мають вітчизняних замінників за кількістю, якістю або ціною тощо

Нецінові фактори збільшують або зменшують обсяги сукупного попиту для всіх можливих рівнів цін і, відповідно, пересувають криву **AD** праворуч або ліворуч.

Зростання номінальних доходів, обумовлене, наприклад, збільшенням пропозиції грошей або рішеннями домогосподарств менше заощаджувати і більше витратити, пересунуть криву сукупного попиту праворуч з **AD₀** до **AD₁**. При кожному можливому рівні цін фірми й домогосподарства плануватимуть більші витрати на товари та послуги. Якщо ж під впливом нецінових факторів номінальні доходи економічних агентів зменшаться, або вони вирішать більше заощаджувати, крива **AD₀** пересунеться ліворуч на рівень **AD₂** і сукупний попит скоротиться.

Продовження табл.

Нецінові фактори	Зміст нецінових факторів
Зменшення податків	Збільшує використовуваний дохід домогосподарств, який спрямовується на споживання та заощадження.
Збільшення трансфертів населенню	Допомоги по безробіттю, пенсії, субсидії та ін. Повертають частину податків і збільшують використовуваний дохід домогосподарств, внаслідок чого приватні видатки на споживання зростають.
Збільшення субсидій підприємствам	Збільшує доходи і витрати у приватному секторі.
Автономне зростання витрат	Збільшення середньої схильності домогосподарств до споживання внаслідок незалежно прийнятих ними рішень про збільшення споживчих витрат.
Ефект вирівнювання доходів	Агрегована схильність до споживання і сукупний попит зростають при зменшенні економічної нерівності за допомогою соціальних трансфертів.
Інфляція боргу	Несподіване підвищення рівня цін зменшує реальну вартість грошей і боргових зобов'язань.
Автономне збільшення інвестицій	Незалежно від ставки процента, збільшенню інвестицій сприяють: розвиток нових галузей виробництва та освоєння нових територій; зростання прибутковості капіталу; збільшення державних інвестицій або замовлень, які потребують додаткових приватних інвестицій тощо
Збільшення чистого експорту за незмінних внутрішніх цін.	Сукупний попит зростає: 1) при зниженні курсу національної валюти; 2) підвищенні цін на імпортні товари; 3) збільшенні національного доходу країн — імпортерів вітчизняних товарів; 4) зниженні схильності фірм та домогосподарств країни до імпорту; 5) збільшенні внутрішнього попиту на вітчизняні товари при здешевленні товарів «критичного імпорту» — життєво важливих благ, що не мають вітчизняних замінників за кількістю, якістю або ціною тощо

Нецінові фактори збільшують або зменшують обсяги сукупного попиту для всіх можливих рівнів цін і, відповідно, пересувають криву **AD** праворуч або ліворуч.

Зростання номінальних доходів, обумовлене, наприклад, збільшенням пропозиції грошей або рішеннями домогосподарств менше заощаджувати і більше витратити, пересунуть криву сукупного попиту праворуч з **AD₀** до **AD₁**. При кожному можливому рівні цін фірми й домогосподарства плануватимуть більші витрати на товари та послуги. Якщо ж під впливом нецінових факторів номінальні доходи економічних агентів зменшаться, або вони вирішать більше заощаджувати, крива **AD₀** пересунеться ліворуч на рівень **AD₂** і сукупний попит скоротиться.

9. Сукупна пропозиція

Сукупна пропозиція (Aggregate supply — AS) — це загальна кількість товарів і послуг, яка може бути вироблена і запропонована в національній економіці у відповідності з наявним рівнем цін.

Графічно сукупна пропозиція представлена у вигляді кривої, кожна точка якої виражає залежність між реальним обсягом національного виробництва і рівнем цін.

Обрис кривої сукупної пропозиції є предметом гострих дискусій. Кейнсіанці вважають, що економіка часто не досягає рівня повної зайнятості і повного використання потужностей, що ціни є негнучкими. Тому сукупна пропозиція представлена горизонтальною лінією.

Неокласики дотримуються тієї думки, що гнучкість цін і заробітної плати обумовлює постійне прагнення економіки до повної зайнятості, і крива сукупної пропозиції вертикальна (рис. 1).

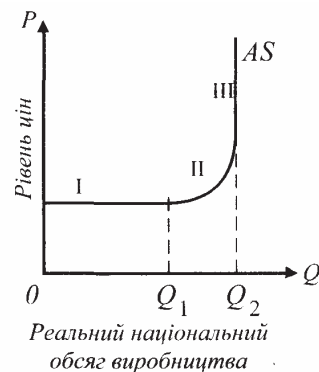


Рис. Сукупна пропозиція

Якщо підсумувати різні точки зору, то на кривій сукупної пропозиції можна виділити три **відрізки**, які відображають різний стан економіки:

I — горизонтальний, або **кейнсіанський**;

II — проміжний;

III — вертикальний, або **класичний**.

На **горизонтальному** відрізку OQ_1 економіка не досягла рівня повної зайнятості. Це є правильним для періоду економічного спаду або депресії, які характеризуються великою кількістю невикористаних факторів виробництва. Ціни на такі фактори стабільні. Отже, залучення у виробництво додаткових ресурсів не збільшує витрати на одиницю продукції. Реальний обсяг національного виробництва зро-

9. Сукупна пропозиція

Сукупна пропозиція (Aggregate supply — AS) — це загальна кількість товарів і послуг, яка може бути вироблена і запропонована в національній економіці у відповідності з наявним рівнем цін.

Графічно сукупна пропозиція представлена у вигляді кривої, кожна точка якої виражає залежність між реальним обсягом національного виробництва і рівнем цін.

Обрис кривої сукупної пропозиції є предметом гострих дискусій. Кейнсіанці вважають, що економіка часто не досягає рівня повної зайнятості і повного використання потужностей, що ціни є негнучкими. Тому сукупна пропозиція представлена горизонтальною лінією.

Неокласики дотримуються тієї думки, що гнучкість цін і заробітної плати обумовлює постійне прагнення економіки до повної зайнятості, і крива сукупної пропозиції вертикальна (рис. 1).

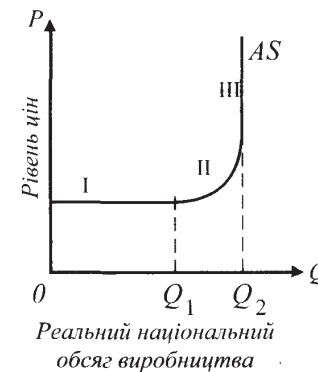


Рис. Сукупна пропозиція

Якщо підсумувати різні точки зору, то на кривій сукупної пропозиції можна виділити три **відрізки**, які відображають різний стан економіки:

I — горизонтальний, або **кейнсіанський**;

II — проміжний;

III — вертикальний, або **класичний**.

На **горизонтальному** відрізку OQ_1 економіка не досягла рівня повної зайнятості. Це є правильним для періоду економічного спаду або депресії, які характеризуються великою кількістю невикористаних факторів виробництва. Ціни на такі фактори стабільні. Отже, залучення у виробництво додаткових ресурсів не збільшує витрати на одиницю продукції. Реальний обсяг національного виробництва зро-

стає, а рівень цін, обумовлений витратами на економічні ресурси, не змінюється.

Проміжний відрізок **Q1Q2** відображає рух економіки до рівня повної зайнятості. Спочатку підприємці використовують доступні ресурси з високою продуктивністю. Однак в міру наближення до рівня повної зайнятості, обмеженість економічних ресурсів стає все більш відчутною. Для збільшення обсягів виробництва підприємці змушені залучати менш доступні і менш ефективні ресурси. Продуктивність задіяних ресурсів падає, а витрати зростають. Відповідно зростає і рівень цін.

Коли резерви залучення додаткових ресурсів вичерпаються, економіка досягає рівня **повної зайнятості**. Економіка працює на повну потужність, і будь-яке збільшення цін не викликає зростання реального обсягу національного виробництва. Цю ситуацію представляє **вертикальний** відрізок кривої сукупної пропозиції.

Рух по кривій сукупної пропозиції відображає зміни в обсязі реального національного виробництва і рівні цін

Положення ж самої кривої сукупної пропозиції залежить від **нецінових факторів**, що відбивають зміну витрат на одиницю продукції при даному рівні цін. До цих факторів відносяться: зміна цін на ресурси; зміни в продуктивності праці; зміни державного регулювання, перш за все, рівня оподаткування.

Якщо зміна нецінових факторів збільшує витрати на одиницю продукції, крива сукупної пропозиції **AS1** зміщується ліворуч в положення **AS2** (рис. 2). Сукупна пропозиція зменшується. Якщо зміна нецінових факторів зменшує витрати на одиницю продукції, сукупна пропозиція збільшується. Крива **AS1** зміщується у положення **AS3**.

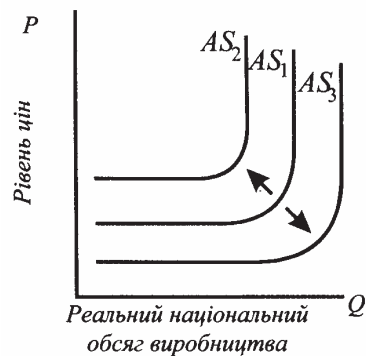


Рис. 2. Вплив нецінових факторів на сукупну пропозицію

стає, а рівень цін, обумовлений витратами на економічні ресурси, не змінюється.

Проміжний відрізок **Q1Q2** відображає рух економіки до рівня повної зайнятості. Спочатку підприємці використовують доступні ресурси з високою продуктивністю. Однак в міру наближення до рівня повної зайнятості, обмеженість економічних ресурсів стає все більш відчутною. Для збільшення обсягів виробництва підприємці змушені залучати менш доступні і менш ефективні ресурси. Продуктивність задіяних ресурсів падає, а витрати зростають. Відповідно зростає і рівень цін.

Коли резерви залучення додаткових ресурсів вичерпаються, економіка досягає рівня **повної зайнятості**. Економіка працює на повну потужність, і будь-яке збільшення цін не викликає зростання реального обсягу національного виробництва. Цю ситуацію представляє **вертикальний** відрізок кривої сукупної пропозиції.

Рух по кривій сукупної пропозиції відображає зміни в обсязі реального національного виробництва і рівні цін

Положення ж самої кривої сукупної пропозиції залежить від **нецінових факторів**, що відбивають зміну витрат на одиницю продукції при даному рівні цін. До цих факторів відносяться: зміна цін на ресурси; зміни в продуктивності праці; зміни державного регулювання, перш за все, рівня оподаткування.

Якщо зміна нецінових факторів збільшує витрати на одиницю продукції, крива сукупної пропозиції **AS1** зміщується ліворуч в положення **AS2** (рис. 2). Сукупна пропозиція зменшується. Якщо зміна нецінових факторів зменшує витрати на одиницю продукції, сукупна пропозиція збільшується. Крива **AS1** зміщується у положення **AS3**.

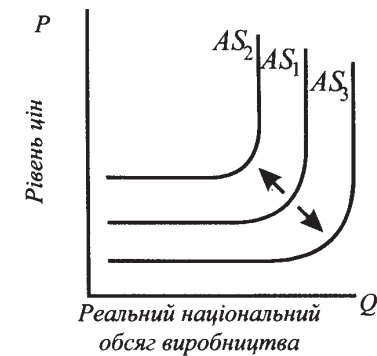


Рис. 2. Вплив нецінових факторів на сукупну пропозицію

На рисунку представлена модель, яка називається «**45-градусна модель**», «**модель доходи — витрати**» або «**кейнсіанський хрест**». Кейнсіанська модель рівноваги допомагає зрозуміти, як потрібно проводити стабілізацію ринкового попиту.

На рисунку представлена модель, яка називається «**45-градусна модель**», «**модель доходи — витрати**» або «**кейнсіанський хрест**». Кейнсіанська модель рівноваги допомагає зрозуміти, як потрібно проводити стабілізацію ринкового попиту.

10. «Кейнсіанський хрест»

Сукупний попит (**AD**) у моделі представлено **плановими витратами** — сумою, яку домогосподарства, фірми і держава мають намір потратити на купівлю товарів та оплату послуг (позначається літерою **E**):

$$E = C + I + G.$$

Сукупна пропозиція (**AS**) представлена **фактичними витратами**, **Y**.

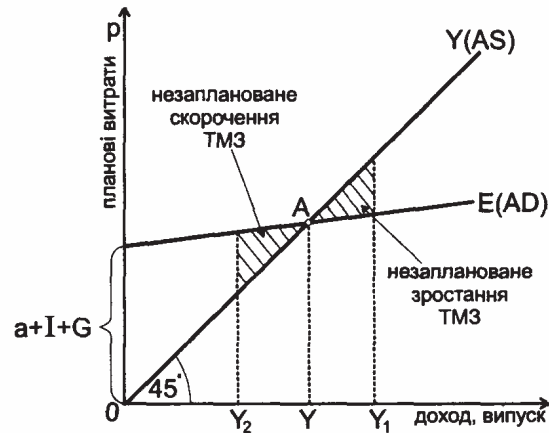


Рис. Кейнсіанська модель рівноваги

Фактичні (реальні) витрати відрізняються від планових тоді, коли фірми змушені здійснювати **незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси (ТМЗ)** в умовах неочікуваних змін у рівні продажів, тобто:

$$\text{Фактичні інвестиції} = \text{Планові інвестиції} + \\ + \text{Незаплановані інвестиції в ТМЗ}$$

В кейнсіанській моделі рівноваги і планові, і фактичні витрати є функцією від доходу і не залежать від рівня цін, який залишається фіксованим. Окрім цього, в моделі пропущено амортизаційні витрати та непрямі податки на бізнес, а тому будемо вважати, що **ВВП=ЧВП=НД**.

Функція планових витрат, $E=C+I+G$, графічно зображується як функція споживання, $C = a + b - (Y-T)$, «зміщена» вгору на величину $I+G$. Очевидно, що лінія планових витрат перетне лінію фактичних витрат у

10. «Кейнсіанський хрест»

Сукупний попит (**AD**) у моделі представлено **плановими витратами** — сумою, яку домогосподарства, фірми і держава мають намір потратити на купівлю товарів та оплату послуг (позначається літерою **E**):

$$E = C + I + G.$$

Сукупна пропозиція (**AS**) представлена **фактичними витратами**, **Y**.

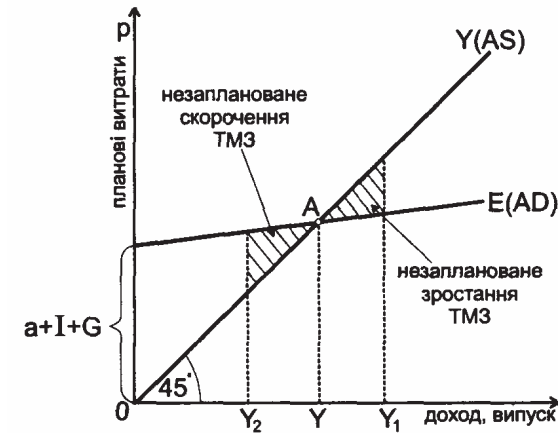


Рис. Кейнсіанська модель рівноваги

Фактичні (реальні) витрати відрізняються від планових тоді, коли фірми змушені здійснювати **незаплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси (ТМЗ)** в умовах неочікуваних змін у рівні продажів, тобто:

$$\text{Фактичні інвестиції} = \text{Планові інвестиції} + \\ + \text{Незаплановані інвестиції в ТМЗ}$$

В кейнсіанській моделі рівноваги і планові, і фактичні витрати є функцією від доходу і не залежать від рівня цін, який залишається фіксованим. Окрім цього, в моделі пропущено амортизаційні витрати та непрямі податки на бізнес, а тому будемо вважати, що **ВВП=ЧВП=НД**.

Функція планових витрат, $E=C+I+G$, графічно зображується як функція споживання, $C = a + b - (Y-T)$, «зміщена» вгору на величину $I+G$. Очевидно, що лінія планових витрат перетне лінію фактичних витрат у

якійсь точці **A**, де реальні та планові витрати дорівнюють одне одному ($Y=E$).

На лінії $Y=Y$ завжди дотримується рівність фактичних інвестицій та заощаджень. У точці **A**, де доход дорівнює плановим витратам, досягається рівність між плановими та фактичними інвестиціями і заощадженнями, тобто встановлюється **макроекономічна рівновага**.

Якщо фактичний обсяг виробництва Y_1 перевищує рівноважний Y , то це означає, що покупці купують товарів менше, ніж фірми виробляють, тобто $AD < AS$. Нереалізована продукція набирає форми товарно-матеріальних запасів (**ТМЗ**), які зростають. Таке збільшення запасів примушує фірми скорочувати виробництво і зайнятість, що в результаті зменшує **ВВП**. Поступово Y_1 зменшується до рівня Y , тобто доход і планові витрати вирівнюються. Таким чином, досягається рівновага між сукупним попитом і сукупною пропозицією ($AD=AS$).

Навпаки, якщо фактичний випуск Y_2 менший за рівноважний рівень Y , то це означає, що фірми виробляють менше, ніж покупці готові придбати, тобто $AD > AS$. Підвищений попит задовольняється за рахунок незапланованого скорочення запасів фірм, що створює стимули до збільшення зайнятості і випуску. В результаті **ВВП** поступово зростає від рівня Y_2 до рівня Y , і знову досягається рівновага: $AD=AS$.

якійсь точці **A**, де реальні та планові витрати дорівнюють одне одному ($Y=E$).

На лінії $Y=Y$ завжди дотримується рівність фактичних інвестицій та заощаджень. У точці **A**, де доход дорівнює плановим витратам, досягається рівність між плановими та фактичними інвестиціями і заощадженнями, тобто встановлюється **макроекономічна рівновага**.

Якщо фактичний обсяг виробництва Y_1 перевищує рівноважний Y , то це означає, що покупці купують товарів менше, ніж фірми виробляють, тобто $AD < AS$. Нереалізована продукція набирає форми товарно-матеріальних запасів (**ТМЗ**), які зростають. Таке збільшення запасів примушує фірми скорочувати виробництво і зайнятість, що в результаті зменшує **ВВП**. Поступово Y_1 зменшується до рівня Y , тобто доход і планові витрати вирівнюються. Таким чином, досягається рівновага між сукупним попитом і сукупною пропозицією ($AD=AS$).

Навпаки, якщо фактичний випуск Y_2 менший за рівноважний рівень Y , то це означає, що фірми виробляють менше, ніж покупці готові придбати, тобто $AD > AS$. Підвищений попит задовольняється за рахунок незапланованого скорочення запасів фірм, що створює стимули до збільшення зайнятості і випуску. В результаті **ВВП** поступово зростає від рівня Y_2 до рівня Y , і знову досягається рівновага: $AD=AS$.

11. Процес інфлювання і дефлювання

З метою нівелювання цінового фактора, в макроекономічних розрахунках обчислюють два види валового внутрішнього продукту (**ВВП**): номінальний і реальний, застосовуючи при цьому два види цін: поточні і постійні.

Номінальний ВВП — це обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва:

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i q_i,$$

де q_i — обсяг виробництва i -го товару в поточному році; p_i — ціна i -го товару в поточному році. Отже, на величину номінального ВВП впливають два чинники: 1) динаміка обсягу виробництва; 2) динаміка рівня цін.

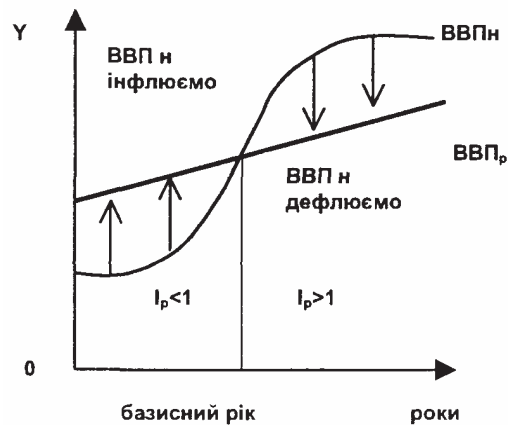


Рис. Інфлювання і дефлювання

Реальний ВВП — це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва:

$$\text{Реальний ВВП} = p_0 q_i,$$

де p_0 — ціна i -го товару в базисному році.

Враховуючи описане, реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (I_p):

$$\text{Реальний ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / I_p$$

11. Процес інфлювання і дефлювання

З метою нівелювання цінового фактора, в макроекономічних розрахунках обчислюють два види валового внутрішнього продукту (**ВВП**): номінальний і реальний, застосовуючи при цьому два види цін: поточні і постійні.

Номінальний ВВП — це обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва:

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i q_i,$$

де q_i — обсяг виробництва i -го товару в поточному році; p_i — ціна i -го товару в поточному році. Отже, на величину номінального ВВП впливають два чинники: 1) динаміка обсягу виробництва; 2) динаміка рівня цін.

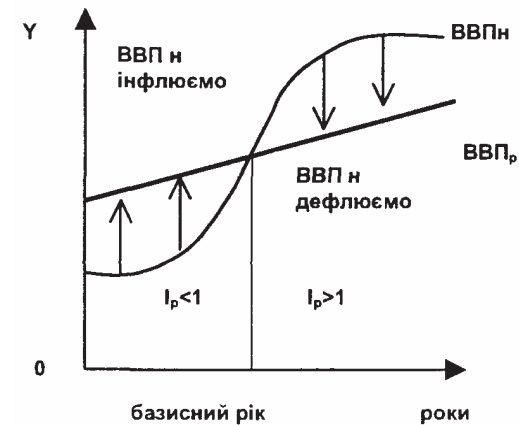


Рис. Інфлювання і дефлювання

Реальний ВВП — це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва:

$$\text{Реальний ВВП} = p_0 q_i,$$

де p_0 — ціна i -го товару в базисному році.

Враховуючи описане, реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (I_p):

$$\text{Реальний ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / I_p$$

Звідси випливає, що:

$$\text{Зміна реального ВВП, \%} = \text{Зміна номінального ВВП, \%} - \text{Зміна індексу цін, \%}.$$

Якщо величина індексу цін менша за одиницю ($IP < 1$), то відбувається коригування номінального **ВВП** у бік збільшення, яке називається інфлюванням. Якщо ж величина індексу цін більша за одиницю ($IP > 1$), то відбувається дефлювання — коригування номінального **ВВП** у бік зменшення.

Звідси випливає, що:

$$\text{Зміна реального ВВП, \%} = \text{Зміна номінального ВВП, \%} - \text{Зміна індексу цін, \%}.$$

Якщо величина індексу цін менша за одиницю ($IP < 1$), то відбувається коригування номінального **ВВП** у бік збільшення, яке називається інфлюванням. Якщо ж величина індексу цін більша за одиницю ($IP > 1$), то відбувається дефлювання — коригування номінального **ВВП** у бік зменшення.

12. Інфляційна спіраль

В економіці, близькій до повної зайнятості, ріст сукупного попиту ($AD_1 \rightarrow AD_2$), викликаний збільшенням пропозиції грошей, не тільки збільшить на якийсь час обсяг випуску, але за певних обставин може призвести до інфляції попиту, рівень цін підніметься до P_2 (див.рис.).

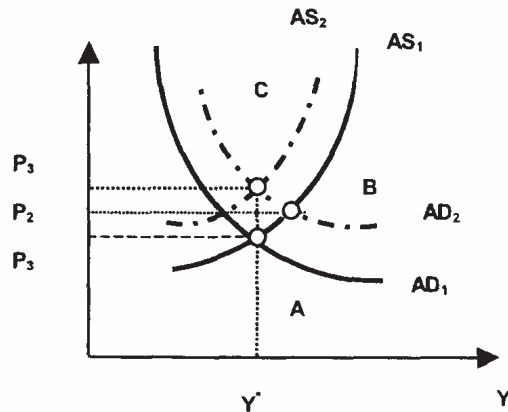


Рис. Інфляційна спіраль

На цьому фоні в умовах майже повного використання наявних ресурсів ціни на них почнуть рости, що збільшить витрати і викличе зниження сукупної пропозиції (зсув кривої AS від AS_1 до AS_2).

Рух уздовж кривої AD_2 від точки B до точки C відбиває інфляцію витрат, рівень цін росте до P_3 , а рівень випуску повертається до вихідного стану (рух уздовж AD_2 означає також падіння розміру сукупного попиту на фоні росту цін).

Повторення спроб монетарного впливу на сукупний попит призведе до аналогічного результату і ще більше підніме рівень цін.

Довгострокова стійка рівновага встановиться на рівні потенціалу Y^* .

12. Інфляційна спіраль

В економіці, близькій до повної зайнятості, ріст сукупного попиту ($AD_1 \rightarrow AD_2$), викликаний збільшенням пропозиції грошей, не тільки збільшить на якийсь час обсяг випуску, але за певних обставин може призвести до інфляції попиту, рівень цін підніметься до P_2 (див.рис.).

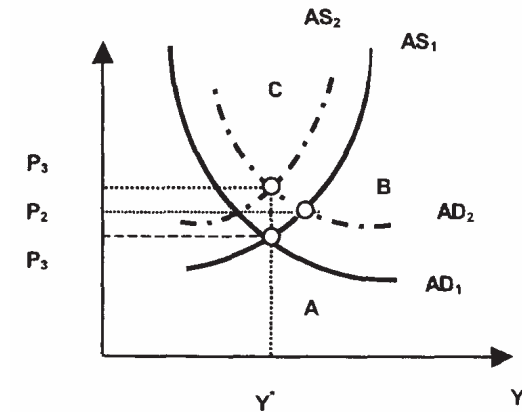


Рис. Інфляційна спіраль

На цьому фоні в умовах майже повного використання наявних ресурсів ціни на них почнуть рости, що збільшить витрати і викличе зниження сукупної пропозиції (зсув кривої AS від AS_1 до AS_2).

Рух уздовж кривої AD_2 від точки B до точки C відбиває інфляцію витрат, рівень цін росте до P_3 , а рівень випуску повертається до вихідного стану (рух уздовж AD_2 означає також падіння розміру сукупного попиту на фоні росту цін).

Повторення спроб монетарного впливу на сукупний попит призведе до аналогічного результату і ще більше підніме рівень цін.

Довгострокова стійка рівновага встановиться на рівні потенціалу Y^* .

13. Схильність до споживання та схильність до заощадження

Схильність до споживання характеризує, як відноситься зміна споживання до зміни доходу. Поняття вироблено Дж. М. Кейнсом. Споживання складає ту частину доходу, яка призначена для придбання споживчих товарів і послуг і в масштабі суспільства являє суму споживання всіх економічних суб'єктів. Для кожного споживача споживання залежить від рівня його доходу, від типу суспільства, в якому він живе, від його життєвих звичок та інших факторів. Але чим вищий дохід, тим більшим може бути споживання.

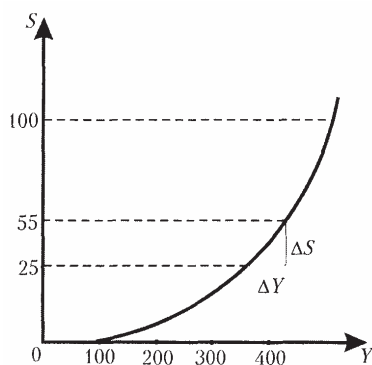


Рис. Схильність до споживання

В загальному вигляді споживання є функція доходу:

$$C = f(Y),$$

де C — споживання, Y — дохід, f — форма функції. Споживання розглядається як функція тільки доходу. Кожній величині Y на графіку відповідає величина C . Співвідношення $C:Y$ знижується:

$$C1/Y1 = 100:100 = 1; C2/Y2 = 175:200 = 0,875; \\ C3/Y3 = 245:300 = 0,816; C4/Y4 = 0,75 \text{ і т.п.}$$

Якщо дохід низький, він буде цілком витрачений на споживання. Якщо дохід зростає, то споживання збільшується, але не в тій самій пропорції, що й дохід. Частина доходу зберігається. Відношення $C : Y$ називається середньою схильністю до споживання (APC). На графіку показане відношення приросту споживання до приросту доходу $\Delta C :$

13. Схильність до споживання та схильність до заощадження

Схильність до споживання характеризує, як відноситься зміна споживання до зміни доходу. Поняття вироблено Дж. М. Кейнсом. Споживання складає ту частину доходу, яка призначена для придбання споживчих товарів і послуг і в масштабі суспільства являє суму споживання всіх економічних суб'єктів. Для кожного споживача споживання залежить від рівня його доходу, від типу суспільства, в якому він живе, від його життєвих звичок та інших факторів. Але чим вищий дохід, тим більшим може бути споживання.

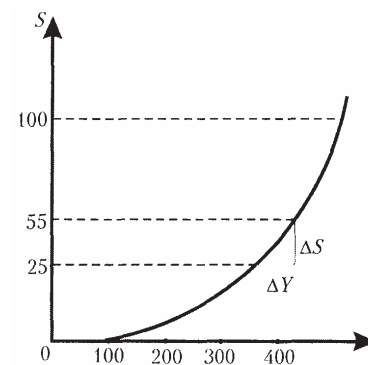


Рис. Схильність до споживання

В загальному вигляді споживання є функція доходу:

$$C = f(Y),$$

де C — споживання, Y — дохід, f — форма функції. Споживання розглядається як функція тільки доходу. Кожній величині Y на графіку відповідає величина C . Співвідношення $C:Y$ знижується:

$$C1/Y1 = 100:100 = 1; C2/Y2 = 175:200 = 0,875; \\ C3/Y3 = 245:300 = 0,816; C4/Y4 = 0,75 \text{ і т.п.}$$

Якщо дохід низький, він буде цілком витрачений на споживання. Якщо дохід зростає, то споживання збільшується, але не в тій самій пропорції, що й дохід. Частина доходу зберігається. Відношення $C : Y$ називається середньою схильністю до споживання (APC). На графіку показане відношення приросту споживання до приросту доходу $\Delta C :$

$\Delta Y = MPC$, яке визначає граничну схильність до споживання MPC . Математично MPC являє собою нахил кривої споживання. Гранична схильність до споживання змінюється в межах $0 < MPC < 1$.

Схильність до заощадження характеризує зміну заощадження до зміни доходу.

Заощадження $S = Y - C$, де S — заощадження, Y — дохід, C — споживання. Оскільки споживання розглядається як функція лише доходу $C = f(Y)$, то $S = Y - f(Y)$. Середня схильність до заощадження $APS = S : Y$. Гранична схильність до заощадження $MPS = \Delta S : \Delta Y$. Математично MPS являє собою нахил кривої заощаджень.

Величина заощадженого доходу збільшується зі зростанням доходу більш високими темпами. Споживання плюс заощадження дорівнює доходу: $C + S = Y$. Середня схильність до споживання APC плюс середня схильність до заощадження APS рівна одиниці: $APC + APS = 1$, чи $(C : Y) + (S : Y) = 1$. Приріст споживання плюс приріст заощадження складає приріст доходу: $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$. Гранична схильність до споживання MPC плюс гранична схильність до заощадження MPS дорівнює одиниці: $MPC + MPS = 1$, або $\Delta C : \Delta Y + \Delta S : \Delta Y = 1$

Схильність до заощадження характеризує зміну заощадження до зміни доходу.

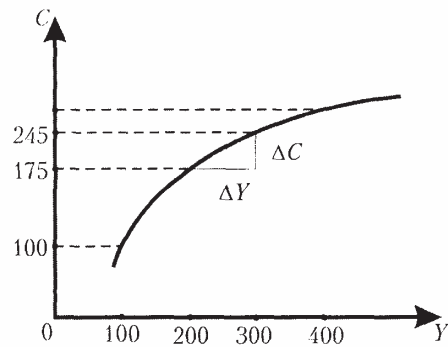


Рис. Схильність до заощадження

Заощадження $S = Y - C$, де S — заощадження, Y — дохід, C — споживання. Оскільки споживання розглядається як функція лише доходу $C = f(Y)$, то $S = Y - f(Y)$. Середня схильність до заощадження $APS = S : Y$. Гранична схильність до заощадження $MPS = \Delta S : \Delta Y$. Математично MPS являє собою нахил кривої заощаджень. Величина заощадженого доходу збільшується зі зростанням доходу більш високими темпами. Споживання плюс заощадження дорівнює доходу: $C + S = Y$. Середня схиль-

$\Delta Y = MPC$, яке визначає граничну схильність до споживання MPC . Математично MPC являє собою нахил кривої споживання. Гранична схильність до споживання змінюється в межах $0 < MPC < 1$.

Схильність до заощадження характеризує зміну заощадження до зміни доходу.

Заощадження $S = Y - C$, де S — заощадження, Y — дохід, C — споживання. Оскільки споживання розглядається як функція лише доходу $C = f(Y)$, то $S = Y - f(Y)$. Середня схильність до заощадження $APS = S : Y$. Гранична схильність до заощадження $MPS = \Delta S : \Delta Y$. Математично MPS являє собою нахил кривої заощаджень.

Величина заощадженого доходу збільшується зі зростанням доходу більш високими темпами. Споживання плюс заощадження дорівнює доходу: $C + S = Y$. Середня схильність до споживання APC плюс середня схильність до заощадження APS рівна одиниці: $APC + APS = 1$, чи $(C : Y) + (S : Y) = 1$. Приріст споживання плюс приріст заощадження складає приріст доходу: $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$. Гранична схильність до споживання MPC плюс гранична схильність до заощадження MPS дорівнює одиниці: $MPC + MPS = 1$, або $\Delta C : \Delta Y + \Delta S : \Delta Y = 1$

Схильність до заощадження характеризує зміну заощадження до зміни доходу.

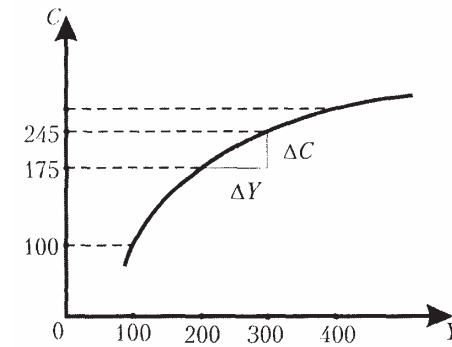


Рис. Схильність до заощадження

Заощадження $S = Y - C$, де S — заощадження, Y — дохід, C — споживання. Оскільки споживання розглядається як функція лише доходу $C = f(Y)$, то $S = Y - f(Y)$. Середня схильність до заощадження $APS = S : Y$. Гранична схильність до заощадження $MPS = \Delta S : \Delta Y$. Математично MPS являє собою нахил кривої заощаджень. Величина заощадженого доходу збільшується зі зростанням доходу більш високими темпами. Споживання плюс заощадження дорівнює доходу: $C + S = Y$. Середня схиль-

ність до споживання **APC** плюс середня схильність до заощадження **APS** рівна одиниці: **APC + APS = 1**, чи **(C : Y) + (S : Y) = 1**. Приріст споживання плюс приріст заощадження складає приріст доходу: **$\Delta C + \Delta S = \Delta Y$** . Гранична схильність до споживання **MPC** плюс гранична схильність до заощадження **MPS** дорівнює одиниці: **MPC + MPS = 1**, або **$\Delta C : \Delta Y + \Delta S : \Delta Y = 1$**

ність до споживання **APC** плюс середня схильність до заощадження **APS** рівна одиниці: **APC + APS = 1**, чи **(C : Y) + (S : Y) = 1**. Приріст споживання плюс приріст заощадження складає приріст доходу: **$\Delta C + \Delta S = \Delta Y$** . Гранична схильність до споживання **MPC** плюс гранична схильність до заощадження **MPS** дорівнює одиниці: **MPC + MPS = 1**, або **$\Delta C : \Delta Y + \Delta S : \Delta Y = 1$**

14. Модель грошового ринку та його рівновага

Попит і пропозицію грошей пов'язує модель грошового ринку. Згідно з короткостроковою моделлю грошового ринку, пропозиція грошей, дохід і рівень цін є екзогенними змінними.

Пропозиція грошей контролюється центральним банком і фіксована на рівні MS . У короткостроковому періоді рівень не змінюється, тому номінальні та реальні змінні моделі збігаються:

$$M = (M/P); r = i.$$

Таким чином, реальна пропозиція грошей фіксована на рівні $(M/P)S$ і на рисунку показана вертикальною лінією. Альтернативну вартість грошей вимірює ставка процента по такому фінансовому активу, як облігації.

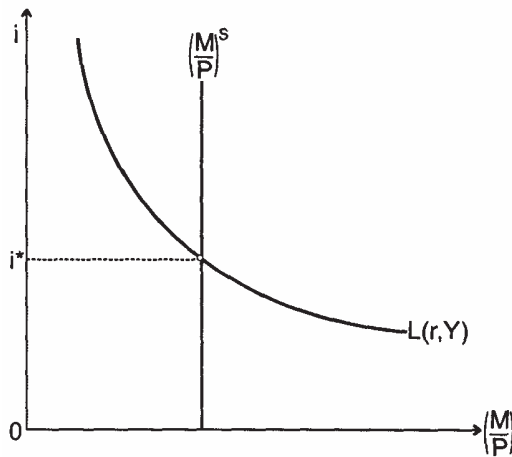


Рис. Модель грошового ринку

Попит на гроші $L(r)$ є спадною функцією процентної ставки (r) для даного рівня доходу (Y).

Рівновага грошового ринку досягається в точці, де попит на гроші дорівнює їхній пропозиції. Умова рівноваги має вигляд: $(M / P)S = L(r, Y)$. Точці рівноваги грошового ринку відповідає рівноважна процентна ставка i^* . Модель грошового ринку показує, що існує лише одна ставка, за якої попит на гроші і пропозиція грошей збігаються. На практиці на грошовому ринку постійно виникають коливання.

14. Модель грошового ринку та його рівновага

Попит і пропозицію грошей пов'язує модель грошового ринку. Згідно з короткостроковою моделлю грошового ринку, пропозиція грошей, дохід і рівень цін є екзогенними змінними.

Пропозиція грошей контролюється центральним банком і фіксована на рівні MS . У короткостроковому періоді рівень не змінюється, тому номінальні та реальні змінні моделі збігаються:

$$M = (M/P); r = i.$$

Таким чином, реальна пропозиція грошей фіксована на рівні $(M/P)S$ і на рисунку показана вертикальною лінією. Альтернативну вартість грошей вимірює ставка процента по такому фінансовому активу, як облігації.

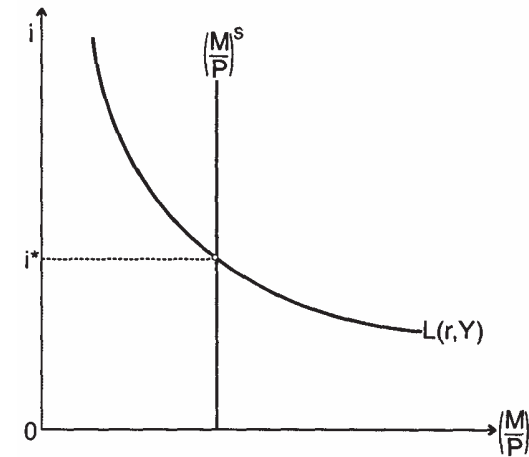


Рис. Модель грошового ринку

Попит на гроші $L(r)$ є спадною функцією процентної ставки (r) для даного рівня доходу (Y).

Рівновага грошового ринку досягається в точці, де попит на гроші дорівнює їхній пропозиції. Умова рівноваги має вигляд: $(M / P)S = L(r, Y)$. Точці рівноваги грошового ринку відповідає рівноважна процентна ставка i^* . Модель грошового ринку показує, що існує лише одна ставка, за якої попит на гроші і пропозиція грошей збігаються. На практиці на грошовому ринку постійно виникають коливання.

15. Модель інвестиційного попиту

Під **інвестиційним попитом** розуміють попит підприємців на блага для відновлення зношеного і приросту реального капіталу.

Модель інвестиційного попиту показує таку закономірність: чим вища ставка процента (r), тим менша кількість інвестиційних проектів (I) буде прибутковою.

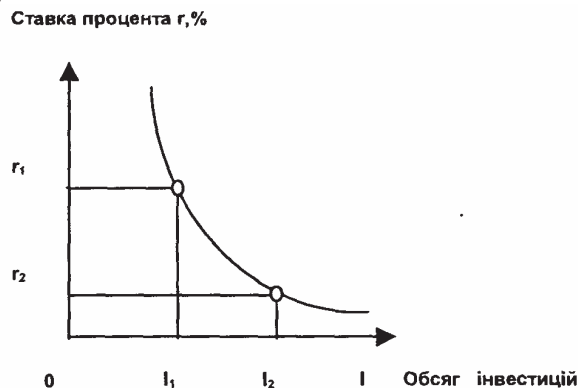


Рис. Модель інвестиційного попиту

Отже, прибутковість інвестицій перебуває в оберненій залежності від ціни капіталу: вища процентна ставка змушує підприємства (фірми) анулювати певні інвестиційні проекти.

На споживчі витрати в розвинених країнах припадає більше половини розміру сукупного попиту, але частка інвестиційних витрат складає менше 20% сукупних витрат. Проте аналіз чинників, що визначають інвестиційний попит в економіці, має величезне значення: по-перше, 15-20% сукупних витрат — це достатньо значний розмір; по-друге, саме інвестиції забезпечують поступальний розвиток економіки; по-третє, інвестиційний попит є найбільш мінливою складовою сукупного попиту, що надає його аналізу першорядного значення.

Особливість інвестиційного процесу полягає в тому, що інвестиції являють собою потік ресурсів у поточному періоді з метою збільшення запасу капіталу в майбутньому. Тобто, при формуванні інвестиційних планів суб'єкти мають справу з деякою глибиною тимчасового горизонту планування, тому що між моментами інвестування й одержанням вигод існує деякий інтервал. Звідси, інвестиції — це довгострокове вкладення економічних ресурсів із метою створення й одержання чистих вигод у майбутньому.

15. Модель інвестиційного попиту

Під **інвестиційним попитом** розуміють попит підприємців на блага для відновлення зношеного і приросту реального капіталу.

Модель інвестиційного попиту показує таку закономірність: чим вища ставка процента (r), тим менша кількість інвестиційних проектів (I) буде прибутковою.

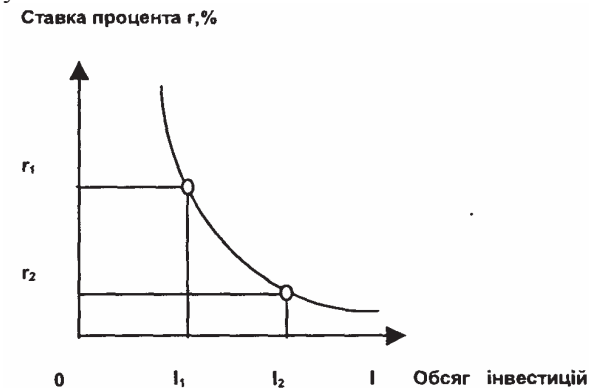


Рис. Модель інвестиційного попиту

Отже, прибутковість інвестицій перебуває в оберненій залежності від ціни капіталу: вища процентна ставка змушує підприємства (фірми) анулювати певні інвестиційні проекти.

На споживчі витрати в розвинених країнах припадає більше половини розміру сукупного попиту, але частка інвестиційних витрат складає менше 20% сукупних витрат. Проте аналіз чинників, що визначають інвестиційний попит в економіці, має величезне значення: по-перше, 15-20% сукупних витрат — це достатньо значний розмір; по-друге, саме інвестиції забезпечують поступальний розвиток економіки; по-третє, інвестиційний попит є найбільш мінливою складовою сукупного попиту, що надає його аналізу першорядного значення.

Особливість інвестиційного процесу полягає в тому, що інвестиції являють собою потік ресурсів у поточному періоді з метою збільшення запасу капіталу в майбутньому. Тобто, при формуванні інвестиційних планів суб'єкти мають справу з деякою глибиною тимчасового горизонту планування, тому що між моментами інвестування й одержанням вигод існує деякий інтервал. Звідси, інвестиції — це довгострокове вкладення економічних ресурсів із метою створення й одержання чистих вигод у майбутньому.

16. Моделі економічного зростання

Економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей будь-якої країни, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання національного доходу в порівнянні із зростанням чисельності населення для підвищення рівня життя в країні.

Основна проблема теорії економічного зростання полягає в тому, яким чином можна збільшити обсяг виробничих потужностей або досягти збільшення потенційного рівня **ВВП**.

Відповідно до цього економічне зростання графічно можна передати двома способами:

- 1) зміщення праворуч лінії довгострокової сукупної пропозиції **LRAS** від **LRAS₁** до **LRAS₂**;
- 2) зміщення праворуч кривої виробничих можливостей із положення **AB** до положення **CD**.

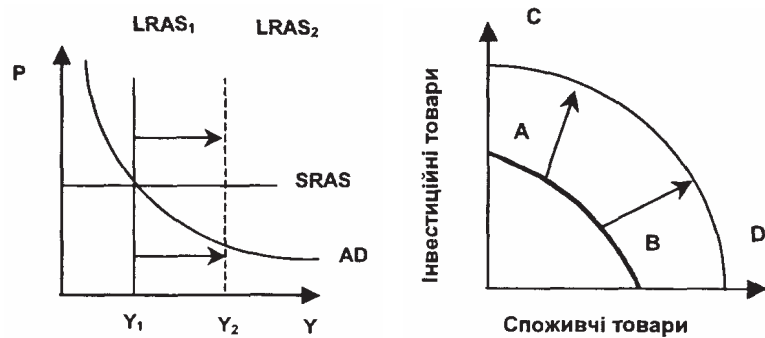


Рис. Моделі економічного зростання

Процес економічного зростання відображає довгострокове зростання сукупної пропозиції, і саме цим воно відрізняється від короткострокових коливань випуску під впливом змін сукупного попиту.

16. Моделі економічного зростання

Економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей будь-якої країни, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання національного доходу в порівнянні із зростанням чисельності населення для підвищення рівня життя в країні.

Основна проблема теорії економічного зростання полягає в тому, яким чином можна збільшити обсяг виробничих потужностей або досягти збільшення потенційного рівня **ВВП**.

Відповідно до цього економічне зростання графічно можна передати двома способами:

- 1) зміщення праворуч лінії довгострокової сукупної пропозиції **LRAS** від **LRAS₁** до **LRAS₂**;
- 2) зміщення праворуч кривої виробничих можливостей із положення **AB** до положення **CD**.

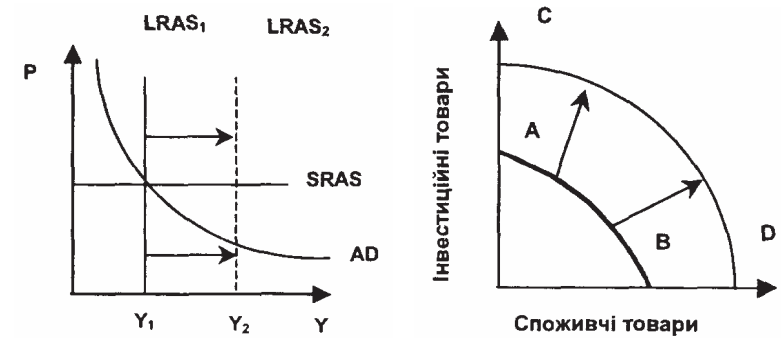


Рис. Моделі економічного зростання

Процес економічного зростання відображає довгострокове зростання сукупної пропозиції, і саме цим воно відрізняється від короткострокових коливань випуску під впливом змін сукупного попиту.

17. Пропозиція робочої сили

Згідно з маржиналістською концепцією заробітна плата як ціна робочої сили найманого працівника передусім залежить від його рішення продавати чи не продавати робочу силу. Абстрагувавшись від об'єктивної необхідності найманого працівника продати свою робочу силу, можна уявити, що він, приймаючи рішення, робить вибір між двома видами корисності: **дозвіллям** і **доходом**, який забезпечує споживання життєвих засобів.

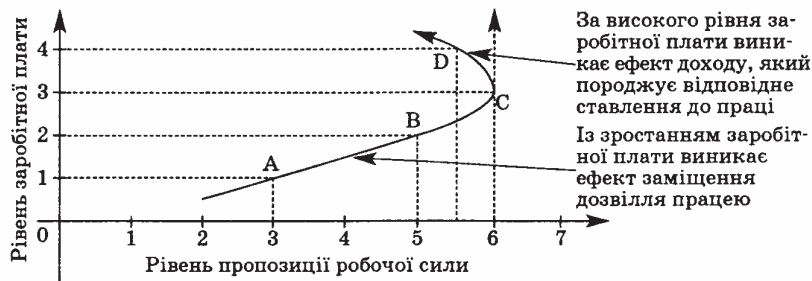


Рис. Пропозиція робочої сили

Використання часу на дозвілля (відпочинок) означає для власника робочої сили скорочення робочого часу. Насправді він так прагне поєднати працю і дозвілля, щоб гранична корисність 1 год. дозвілля дорівнювала граничній корисності благ, які можна придбати за годинну заробітну плату (1 год. праці). Граничною, на його погляд, є корисність, яку отримує споживач унаслідок збільшення споживання конкретного блага на одну одиницю. Отже, годинна ставка заробітної плати є альтернативною втратою 1 год. дозвілля, тобто вартістю благ і послуг, якими йому доводиться жертвувати, продовжуючи на 1 год. відпочинок. Зростання годинної ставки заробітної плати виявляється в **ефекті заміщення** у посиленні прагнення до праці, внаслідок чого найманий працівник може придбати більше благ (відрізок кривої **ABC**).

Водночас спрацьовує і **ефект доходу**, згідно з яким висока зарплата збільшує дохід найманого працівника, дає змогу йому менше працювати для отримання того самого чи більшого набору благ і збільшення часу відпочинку (відрізок кривої **CD**).

Ефект заміщення переважає за низьких ставок заробітної плати, зі зростанням яких пропозиція робочої сили збільшується.

Зі збільшенням заробітної плати посилюється ефект доходу і скорочується пропозиція робочої сили. Тому крива пропозиції робочої сили індивідуального працівника має вигляд загнутої назад (лінії

17. Пропозиція робочої сили

Згідно з маржиналістською концепцією заробітна плата як ціна робочої сили найманого працівника передусім залежить від його рішення продавати чи не продавати робочу силу. Абстрагувавшись від об'єктивної необхідності найманого працівника продати свою робочу силу, можна уявити, що він, приймаючи рішення, робить вибір між двома видами корисності: **дозвіллям** і **доходом**, який забезпечує споживання життєвих засобів.

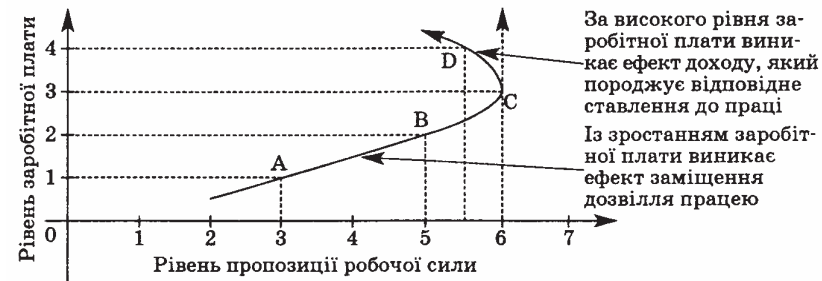


Рис. Пропозиція робочої сили

Використання часу на дозвілля (відпочинок) означає для власника робочої сили скорочення робочого часу. Насправді він так прагне поєднати працю і дозвілля, щоб гранична корисність 1 год. дозвілля дорівнювала граничній корисності благ, які можна придбати за годинну заробітну плату (1 год. праці). Граничною, на його погляд, є корисність, яку отримує споживач унаслідок збільшення споживання конкретного блага на одну одиницю. Отже, годинна ставка заробітної плати є альтернативною втратою 1 год. дозвілля, тобто вартістю благ і послуг, якими йому доводиться жертвувати, продовжуючи на 1 год. відпочинок. Зростання годинної ставки заробітної плати виявляється в **ефекті заміщення** у посиленні прагнення до праці, внаслідок чого найманий працівник може придбати більше благ (відрізок кривої **ABC**).

Водночас спрацьовує і **ефект доходу**, згідно з яким висока зарплата збільшує дохід найманого працівника, дає змогу йому менше працювати для отримання того самого чи більшого набору благ і збільшення часу відпочинку (відрізок кривої **CD**).

Ефект заміщення переважає за низьких ставок заробітної плати, зі зростанням яких пропозиція робочої сили збільшується.

Зі збільшенням заробітної плати посилюється ефект доходу і скорочується пропозиція робочої сили. Тому крива пропозиції робочої сили індивідуального працівника має вигляд загнутої назад (лінії

індивідуального працівника має вигляд загнутої назад (лінії справа — ліворуч, тобто з південного сходу на північний захід **(CD)**).

На відрізку, де переважає ефект заміщення, вона зростає зліва праворуч, тобто з південного заходу на північний схід, відображаючи збільшення пропозиції у міру зростання зарплати **(ABC)**. Як тільки починає переважати ефект доходу, зростання зарплати зумовлює скорочення пропозиції робочої сили і крива тяжіє назад до осі зарплати **(CD)**.

Залежність пропозиції робочої сили від зростання заробітної плати зумовлена тим, що вищу оплату одиниці робочого часу працівники сприймають як більші втрати доходу (більші збитки) у разі заміни робочого часу відпочинком. Цим зумовлене відчуття ефекту заміщення вільного часу робочим, а отже, прагнення більше працювати, щоб, замість збільшення часу дозвілля, більше заробити й отримати більше благ (додатково придбаних товарів та послуг).

З досягненням високого рівня споживання благ послаблюється відчуття ефекту заміщення, внаслідок чого проявляється ефект доходу, тобто виникає не лише бажання більше купувати і споживати благ, а й більше відпочивати. Наслідком цього є зменшення пропозиції робочої сили. Крім того, працівникові хочеться більше отримувати й такого блага, як вільний час, хоч і не за готівку, як це відбувається при оплаті ігор, туристичних путівок тощо, а за ті гроші, які можна було б отримати додатково, якби замість дозвілля він працював. У цьому і проявляється ефект доходу, коли після певного рівня заробітної плати, отже, й достатку, хочеться і коротшого робочого дня, тижня.

Як відомо, зі зростанням ціни на звичайний товар збільшується його пропозиція. Специфіка товару робоча сила зумовлює (при оптимізації зайнятості) не відхилення кривої після оптимуму **(C)** ліворуч **(CD)** до осі координат заробітної плати, а рух вгору, паралельно до неї (перпендикулярна пунктирна пряма лінія **6 — C** далі вгору). Цьому сприяє зростання пропозиції робочої сили працівників інших сфер зайнятості, яких буде приваблювати висока оплата праці.

індивідуального працівника має вигляд загнутої назад (лінії справа — ліворуч, тобто з південного сходу на північний захід **(CD)**).

На відрізку, де переважає ефект заміщення, вона зростає зліва праворуч, тобто з південного заходу на північний схід, відображаючи збільшення пропозиції у міру зростання зарплати **(ABC)**. Як тільки починає переважати ефект доходу, зростання зарплати зумовлює скорочення пропозиції робочої сили і крива тяжіє назад до осі зарплати **(CD)**.

Залежність пропозиції робочої сили від зростання заробітної плати зумовлена тим, що вищу оплату одиниці робочого часу працівники сприймають як більші втрати доходу (більші збитки) у разі заміни робочого часу відпочинком. Цим зумовлене відчуття ефекту заміщення вільного часу робочим, а отже, прагнення більше працювати, щоб, замість збільшення часу дозвілля, більше заробити й отримати більше благ (додатково придбаних товарів та послуг).

З досягненням високого рівня споживання благ послаблюється відчуття ефекту заміщення, внаслідок чого проявляється ефект доходу, тобто виникає не лише бажання більше купувати і споживати благ, а й більше відпочивати. Наслідком цього є зменшення пропозиції робочої сили. Крім того, працівникові хочеться більше отримувати й такого блага, як вільний час, хоч і не за готівку, як це відбувається при оплаті ігор, туристичних путівок тощо, а за ті гроші, які можна було б отримати додатково, якби замість дозвілля він працював. У цьому і проявляється ефект доходу, коли після певного рівня заробітної плати, отже, й достатку, хочеться і коротшого робочого дня, тижня.

Як відомо, зі зростанням ціни на звичайний товар збільшується його пропозиція. Специфіка товару робоча сила зумовлює (при оптимізації зайнятості) не відхилення кривої після оптимуму **(C)** ліворуч **(CD)** до осі координат заробітної плати, а рух вгору, паралельно до неї (перпендикулярна пунктирна пряма лінія **6 — C** далі вгору). Цьому сприяє зростання пропозиції робочої сили працівників інших сфер зайнятості, яких буде приваблювати висока оплата праці.

18. Вплив мінімальної заробітної плати на рівень зайнятості та безробіття

Основними причинами існування стійкого рівня безробіття є: 1) виплата допомоги по безробіттю; 2) «жорсткість» заробітної плати.

Встановлення і виплата допомог по безробіттю підвищують природний його рівень, оскільки полегшують долю безробітних. Виплата допомоги по безробіттю дає людині можливість довше підшукувати собі роботу. Механізм впливу мінімальної заробітної плати на зайнятість і безробіття зображено на рисунку.

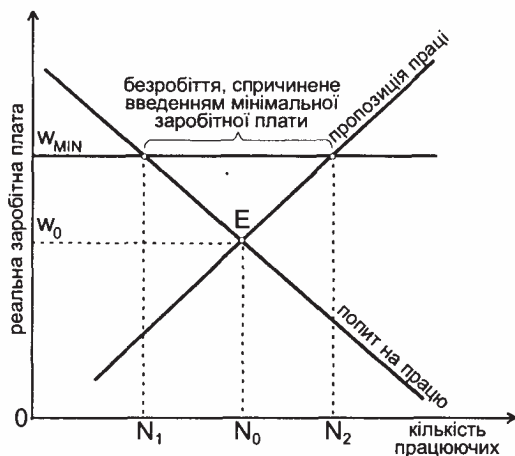


Рис. Механізм впливу мінімальної заробітної плати на зайнятість і безробіття

Якщо мінімальної заробітної плати не існує, то рівні зайнятості та безробіття визначаються попитом і пропозицією. Рівноважне значення заробітної плати, при якому зайнято N_0 осіб, дорівнює W_0 (точка E, що відповідає природному рівневі безробіття). Нехай потім вводиться мінімальна заробітна плата W_{MIN} . Мінімум перебуває на рівні, який перевищує величину заробітної плати, за умови, коли ринок праці у стані рівноваги. За такого рівня заробітної плати попит на працю становить лише N_1 і така ж кількість працівників зайнята. Але за такого рівня мінімальної заробітної плати бажає працювати N_2 осіб. Таким чином, мінімальна заробітна плата підвищує безробіття на $(N_2 - N_1)$ осіб. Вона також скорочує зайнятість на $(N_0 - N_1)$ працівників.

«Застигання» ринку праці в нерівноважному стані пов'язане із:

- 1) законодавчим встановленням мінімуму заробітної плати;

18. Вплив мінімальної заробітної плати на рівень зайнятості та безробіття

Основними причинами існування стійкого рівня безробіття є: 1) виплата допомоги по безробіттю; 2) «жорсткість» заробітної плати.

Встановлення і виплата допомог по безробіттю підвищують природний його рівень, оскільки полегшують долю безробітних. Виплата допомоги по безробіттю дає людині можливість довше підшукувати собі роботу. Механізм впливу мінімальної заробітної плати на зайнятість і безробіття зображено на рисунку.

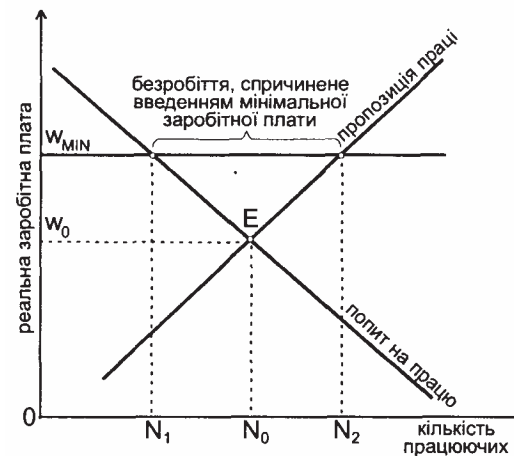


Рис. Механізм впливу мінімальної заробітної плати на зайнятість і безробіття

Якщо мінімальної заробітної плати не існує, то рівні зайнятості та безробіття визначаються попитом і пропозицією. Рівноважне значення заробітної плати, при якому зайнято N_0 осіб, дорівнює W_0 (точка E, що відповідає природному рівневі безробіття). Нехай потім вводиться мінімальна заробітна плата W_{MIN} . Мінімум перебуває на рівні, який перевищує величину заробітної плати, за умови, коли ринок праці у стані рівноваги. За такого рівня заробітної плати попит на працю становить лише N_1 і така ж кількість працівників зайнята. Але за такого рівня мінімальної заробітної плати бажає працювати N_2 осіб. Таким чином, мінімальна заробітна плата підвищує безробіття на $(N_2 - N_1)$ осіб. Вона також скорочує зайнятість на $(N_0 - N_1)$ працівників.

«Застигання» ринку праці в нерівноважному стані пов'язане із:

- 1) законодавчим встановленням мінімуму заробітної плати;

2) фіксацією рівня заробітної плати в колективних договорах з профспілками;

3) «стимулюючою заробітною платою», яка встановлюється і підтримується фірмами для залучення кваліфікованої робочої сили, скорочення плинності кадрів та підвищення рівня продуктивності праці.

2) фіксацією рівня заробітної плати в колективних договорах з профспілками;

3) «стимулюючою заробітною платою», яка встановлюється і підтримується фірмами для залучення кваліфікованої робочої сили, скорочення плинності кадрів та підвищення рівня продуктивності праці.

19. Крива Лоренца

Для визначення нерівномірності розподілу доходів використовується крива Лоренца (за ім'ям американського економіста Макса Лоренца (1876—1959 рр.).

Як показано на рисунку, теоретичну можливість абсолютно рівного розподілу доходів характеризує бісектриса (лінія **OA**). Вона ілюструє ситуацію абсолютної рівності у розподілі доходів, коли 20 % сімей володіють 20 % сукупних доходів суспільства, 40 % сімей — 40 % доходів і т. д.

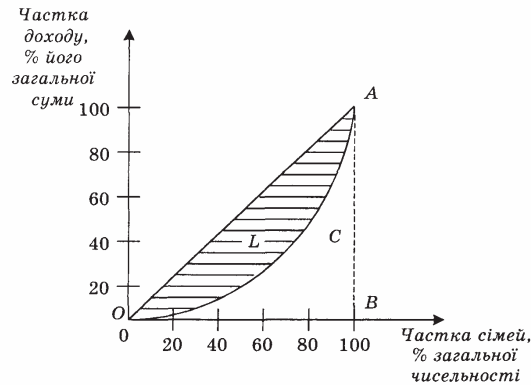


Рис. Крива Лоренца

Крива **OCA** (лук Лоренца) показує стан фактичного розподілу доходів, тобто реальний пайовий розподіл сімей між сукупними доходами всього суспільства. Чим дужче «натягнутий» лук Лоренца, тим більша ступінь нерівності доходів. Якби фактичний розподіл доходів у суспільстві був абсолютно рівним, то бісектриса та крива Лоренца збіглися б між собою й розрив би зник.

Пряма **OB** відбиває ситуацію абсолютної нерівності у розподілі доходів, коли 1 % сімей отримує 100 % усіх доходів, а решта немає нічого. У цьому випадку крива Лоренца **OCA** збігатиметься з осями координат й утворить трикутник із вершиною в точці **B**. Трикутник, створений бісектрисою та осями координат, характеризує крайній ступінь нерівності в розподілі доходів.

Отже, крива Лоренца дає підстави для висновків про ступінь розриву між фактичним розподілом доходів і станом рівності. Поглиблення нерівномірності в розподілі доходів графічно виражається зміною конфігурації кривої Лоренца у бік збільшення її увігнутості відносно лінії абсолютної рівності (бісектриси **OA**).

19. Крива Лоренца

Для визначення нерівномірності розподілу доходів використовується крива Лоренца (за ім'ям американського економіста Макса Лоренца (1876—1959 рр.).

Як показано на рисунку, теоретичну можливість абсолютно рівного розподілу доходів характеризує бісектриса (лінія **OA**). Вона ілюструє ситуацію абсолютної рівності у розподілі доходів, коли 20 % сімей володіють 20 % сукупних доходів суспільства, 40 % сімей — 40 % доходів і т. д.

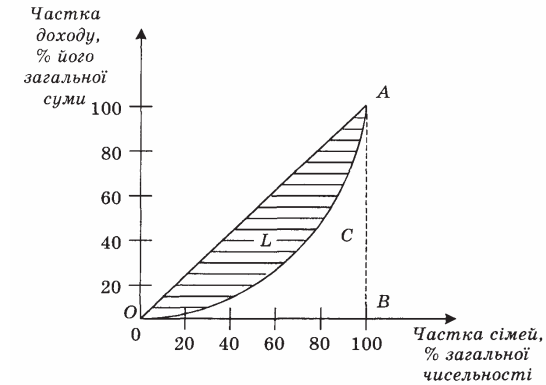


Рис. Крива Лоренца

Крива **OCA** (лук Лоренца) показує стан фактичного розподілу доходів, тобто реальний пайовий розподіл сімей між сукупними доходами всього суспільства. Чим дужче «натягнутий» лук Лоренца, тим більша ступінь нерівності доходів. Якби фактичний розподіл доходів у суспільстві був абсолютно рівним, то бісектриса та крива Лоренца збіглися б між собою й розрив би зник.

Пряма **OB** відбиває ситуацію абсолютної нерівності у розподілі доходів, коли 1 % сімей отримує 100 % усіх доходів, а решта немає нічого. У цьому випадку крива Лоренца **OCA** збігатиметься з осями координат й утворить трикутник із вершиною в точці **B**. Трикутник, створений бісектрисою та осями координат, характеризує крайній ступінь нерівності в розподілі доходів.

Отже, крива Лоренца дає підстави для висновків про ступінь розриву між фактичним розподілом доходів і станом рівності. Поглиблення нерівномірності в розподілі доходів графічно виражається зміною конфігурації кривої Лоренца у бік збільшення її увігнутості відносно лінії абсолютної рівності (бісектриси **OA**).

20. Чотирифазова модель ділового циклу

У сучасній теорії економічних циклів виділяють дво- і чотирифазові моделі економічного циклу.

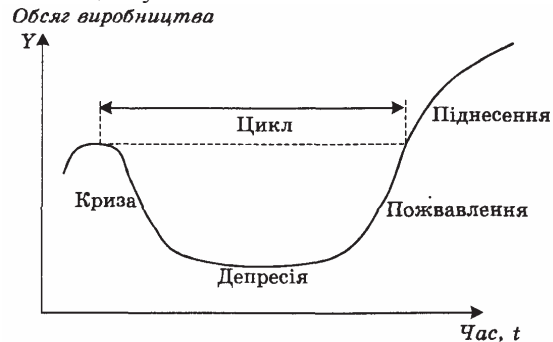


Рис. Чотирифазна модель економічного циклу

К. Маркс був одним із перших економістів, який виділив у циклі чотири фази, які послідовно змінюють одна одну: криза, депресія, поживлення, піднесення.

Таблиця

Ознаки фаз ділового циклу

Фази	Ознаки фаз ділового циклу
Криза	Перевиробництво товарів стосовно платоспроможного попиту на них; значне скорочення обсягів виробництва; падіння цін; дефіцит вільних грошових коштів, необхідних для платежів; біржовий крах і банкрутство підприємств; зростання безробіття; зниження рівня заробітної плати; спад рівня прибутку; масове знищення товарів, устаткування тощо; дезорганізація кредитної системи.
Депресія	Застій виробництва; низький рівень цін; незначний обсяг торгівлі; невисока ставка позичкового відсотка; ліквідація товарного надлишку.
Пожвавлення	Розширення обсягів виробництва до масштабів докризового рівня; зростання цін; підвищення прибутку; зростання зайнятості; поживлення торгівлі; посилення оптимістичних очікувань (сподівань).
Піднесення	Перевищення максимального обсягу виробництва до кризового рівня; швидке зростання зайнятості; підвищення заробітної плати й інших видів доходів; кредитна експансія; штучне стимулювання сукупного попиту, зумовлене очікуваннями торговців на зростання цін та їхнім бажанням купити більше товарів за нижчими цінами; розширення пропозиції, яка з часом перевищує попит і готує нову кризу.

20. Чотирифазова модель ділового циклу

У сучасній теорії економічних циклів виділяють дво- і чотирифазові моделі економічного циклу.

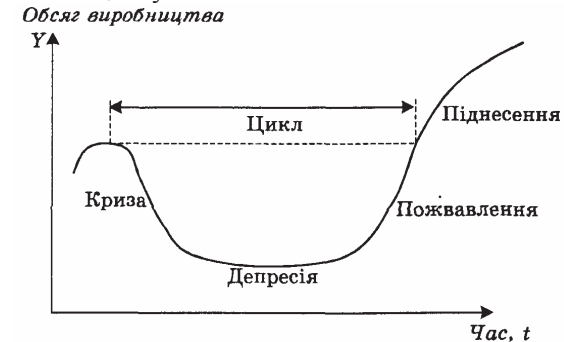


Рис. Чотирифазна модель економічного циклу

К. Маркс був одним із перших економістів, який виділив у циклі чотири фази, які послідовно змінюють одна одну: криза, депресія, поживлення, піднесення.

Таблиця

Ознаки фаз ділового циклу

Фази	Ознаки фаз ділового циклу
Криза	Перевиробництво товарів стосовно платоспроможного попиту на них; значне скорочення обсягів виробництва; падіння цін; дефіцит вільних грошових коштів, необхідних для платежів; біржовий крах і банкрутство підприємств; зростання безробіття; зниження рівня заробітної плати; спад рівня прибутку; масове знищення товарів, устаткування тощо; дезорганізація кредитної системи.
Депресія	Застій виробництва; низький рівень цін; незначний обсяг торгівлі; невисока ставка позичкового відсотка; ліквідація товарного надлишку.
Пожвавлення	Розширення обсягів виробництва до масштабів докризового рівня; зростання цін; підвищення прибутку; зростання зайнятості; поживлення торгівлі; посилення оптимістичних очікувань (сподівань).
Піднесення	Перевищення максимального обсягу виробництва до кризового рівня; швидке зростання зайнятості; підвищення заробітної плати й інших видів доходів; кредитна експансія; штучне стимулювання сукупного попиту, зумовлене очікуваннями торговців на зростання цін та їхнім бажанням купити більше товарів за нижчими цінами; розширення пропозиції, яка з часом перевищує попит і готує нову кризу.

21. Сучасні економічні (промислові) цикли

Сучасна економічна теорія визначає дві фази економічного (промислового) циклу (див. рис.):

- **рецесія** — включає кризу та депресію; рецесія — фаза економічного циклу між найвищою (бум) та найнижчою його точками, якій властивий спад виробництва; рецесія — це період зниження рівня сукупного випуску, доходу, зайнятості, торгівлі, який триває від шести місяців до одного року і характеризується значним спадом у багатьох секторах економіки;

- **піднесення** — включає поживлення і бум; розширення (піднесення) виробництва — фаза між найнижчою і найвищою точками циклу. Американські вчені Артур Бернс та Уеслі Клер Мітчелл, досліджуючи циклічні коливання сучасної економіки, дійшли висновку, що динаміка рядів випуску й зайнятості зумовлює економічне зростання, яке називається зростаючим трендом, а коливання ділової активності навколо тренда утворюють економічні цикли.

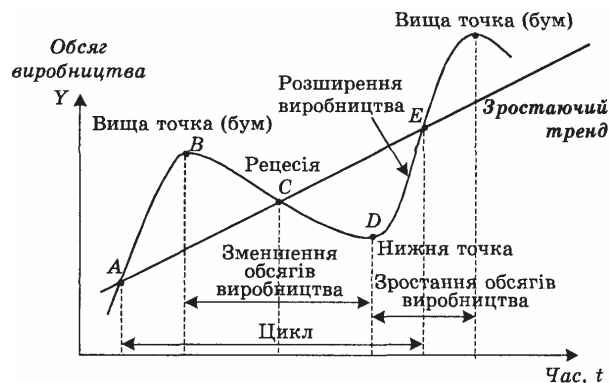


Рис. Схема сучасного ділового циклу

Таким чином, тренд можна розглядати як результат дії факторів, що зумовлюють довгострокове економічне зростання (рівень заощаджень, приріст трудових ресурсів, технічні зрушення тощо), а цикл — як тимчасове відхилення від цієї тенденції. Отже, економічний цикл (цикл ділової активності, або бізнес-цикл) — це регулярні коливання рівня ділової активності (як правило, представленого коливаннями національного доходу), коли за зростанням активності настає її зниження, яке знову змінюється зростанням.

21. Сучасні економічні (промислові) цикли

Сучасна економічна теорія визначає дві фази економічного (промислового) циклу (див. рис.):

- **рецесія** — включає кризу та депресію; рецесія — фаза економічного циклу між найвищою (бум) та найнижчою його точками, якій властивий спад виробництва; рецесія — це період зниження рівня сукупного випуску, доходу, зайнятості, торгівлі, який триває від шести місяців до одного року і характеризується значним спадом у багатьох секторах економіки;

- **піднесення** — включає поживлення і бум; розширення (піднесення) виробництва — фаза між найнижчою і найвищою точками циклу. Американські вчені Артур Бернс та Уеслі Клер Мітчелл, досліджуючи циклічні коливання сучасної економіки, дійшли висновку, що динаміка рядів випуску й зайнятості зумовлює економічне зростання, яке називається зростаючим трендом, а коливання ділової активності навколо тренда утворюють економічні цикли.

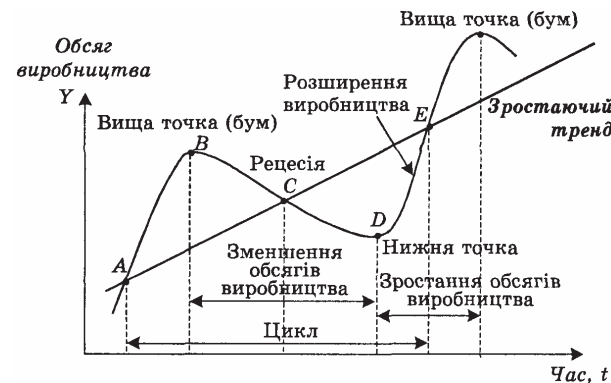


Рис. Схема сучасного ділового циклу

Таким чином, тренд можна розглядати як результат дії факторів, що зумовлюють довгострокове економічне зростання (рівень заощаджень, приріст трудових ресурсів, технічні зрушення тощо), а цикл — як тимчасове відхилення від цієї тенденції. Отже, економічний цикл (цикл ділової активності, або бізнес-цикл) — це регулярні коливання рівня ділової активності (як правило, представленого коливаннями національного доходу), коли за зростанням активності настає її зниження, яке знову змінюється зростанням.

Сучасні економічні цикли істотно відрізняються від циклів кінця XIX — першої половини XX століття: 1) у них відсутня фаза депресії як обов'язкова, хоча, якщо спад дуже глибокий і тривалий, то фазу рецесії називають депресією; 2) фази пожвавлення та піднесення об'єднуються в одну, яку називають розширенням виробництва; виділяються верхня (бум), та нижня (спад) точки ділового циклу; 3) визначається рівнодіюча тривалого економічного зростання — тренд, коливання навколо якого утворюють цикл; 4) змінилися й економічні показники у фазах циклу.

Сучасні економічні цикли істотно відрізняються від циклів кінця XIX — першої половини XX століття: 1) у них відсутня фаза депресії як обов'язкова, хоча, якщо спад дуже глибокий і тривалий, то фазу рецесії називають депресією; 2) фази пожвавлення та піднесення об'єднуються в одну, яку називають розширенням виробництва; виділяються верхня (бум), та нижня (спад) точки ділового циклу; 3) визначається рівнодіюча тривалого економічного зростання — тренд, коливання навколо якого утворюють цикл; 4) змінилися й економічні показники у фазах циклу.

22. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки

Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори — це механізми ринкової економіки, що не залежать від держави і згладжують спади і підйоми в економіці, або це механізм, який дозволяє зменшити циклічні коливання в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Такими стабілізаторами є **прогресивна податкова система і трансфертні платежі**, насамперед **система страхування по безробіттю**. Зміна вказаних величин внаслідок циклічних коливань сукупного доходу призводить до збільшення чистих податкових надходжень у періоди зростання **ВВП** і до їхнього зменшення у фазі економічного спаду.

На рис. представлено механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки.

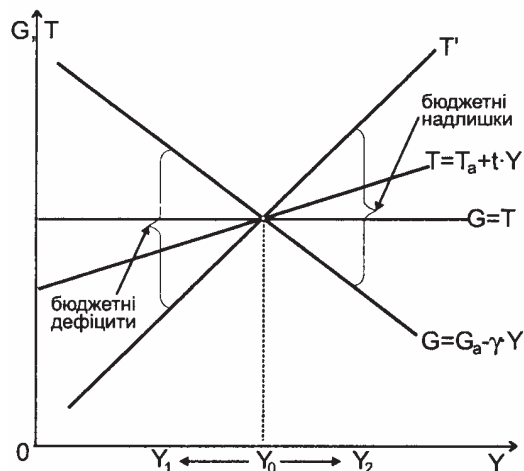


Рис. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки

У фазі циклічного підйому дохід зростає, $Y_2 > Y_0$, і тому податкові відрахування автоматично зростають, податковий мультиплікатор зменшується, а трансфертні платежі з бюджету автоматично знижуються. Це зменшує особисті доходи, скорочує видатки на споживання і сукупний попит в цілому. У підсумку бюджетний надлишок зростає, а надмірне розширення економіки й інфляція стримуються.

У фазі циклічного спаду сукупний дохід, навпаки, знижується: $Y_1 < Y_0$. Через це податкові надходження автоматично скорочуються, податковий мультиплікатор збільшується, а трансферти приватному се-

22. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки

Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори — це механізми ринкової економіки, що не залежать від держави і згладжують спади і підйоми в економіці, або це механізм, який дозволяє зменшити циклічні коливання в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Такими стабілізаторами є **прогресивна податкова система і трансфертні платежі**, насамперед **система страхування по безробіттю**. Зміна вказаних величин внаслідок циклічних коливань сукупного доходу призводить до збільшення чистих податкових надходжень у періоди зростання **ВВП** і до їхнього зменшення у фазі економічного спаду.

На рис. представлено механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки.

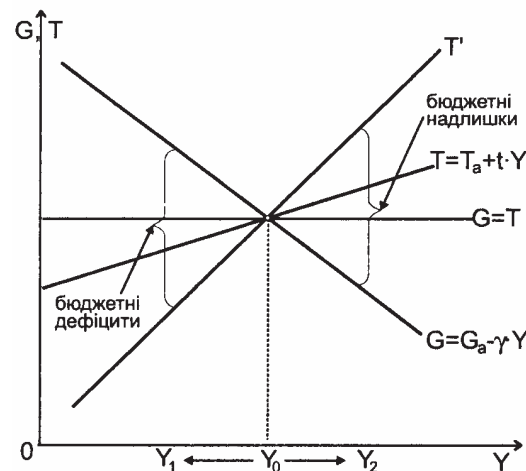


Рис. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки

У фазі циклічного підйому дохід зростає, $Y_2 > Y_0$, і тому податкові відрахування автоматично зростають, податковий мультиплікатор зменшується, а трансфертні платежі з бюджету автоматично знижуються. Це зменшує особисті доходи, скорочує видатки на споживання і сукупний попит в цілому. У підсумку бюджетний надлишок зростає, а надмірне розширення економіки й інфляція стримуються.

У фазі циклічного спаду сукупний дохід, навпаки, знижується: $Y_1 < Y_0$. Через це податкові надходження автоматично скорочуються, податковий мультиплікатор збільшується, а трансферти приватному се-

кторів зростають. Наслідком цього є збільшення бюджетного дефіциту, але одночасно зростають сукупний попит і обсяг виробництва, що обмежує глибину спаду. Отже, контрциклічні зміни в податках і державних витратах хоча й мають стабілізуючий вплив, але не можуть повністю усунути економічну нестабільність, адже автоматичні стабілізатори лише зменшують, а не зовсім усувають мультиплікативний вплив податків та державних видатків на економіку.

кторів зростають. Наслідком цього є збільшення бюджетного дефіциту, але одночасно зростають сукупний попит і обсяг виробництва, що обмежує глибину спаду. Отже, контрциклічні зміни в податках і державних витратах хоча й мають стабілізуючий вплив, але не можуть повністю усунути економічну нестабільність, адже автоматичні стабілізатори лише зменшують, а не зовсім усувають мультиплікативний вплив податків та державних видатків на економіку.

23. Пропорційне, прогресивне і комбіноване оподаткування

У практиці оподаткування застосовуються різні форми оподаткування. Сутність пропорційної, прогресивної і комбінованої (пропорційно-прогресивної) форм оподаткування унаочнює рисунок.

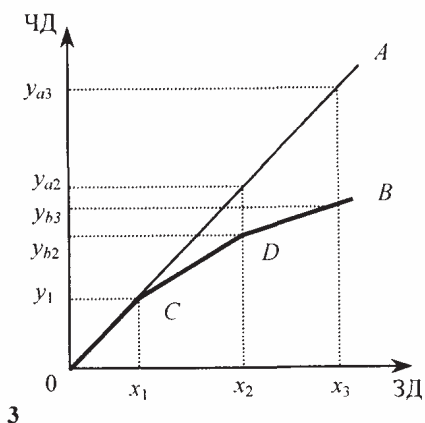
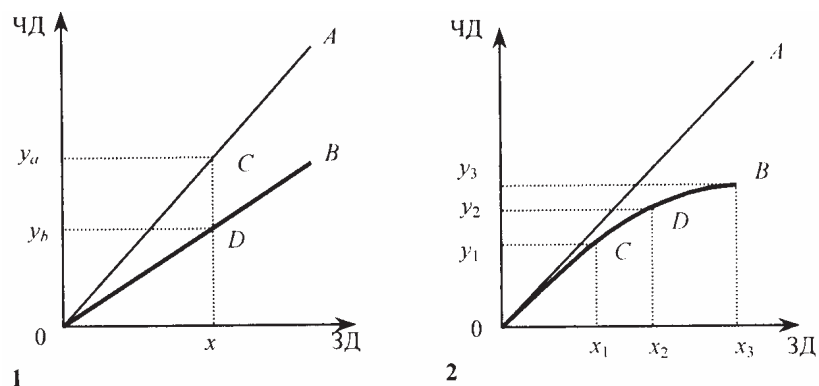


Рис. Пропорційне (1), прогресивне (2) і комбіноване (3) оподаткування

Якщо ЗД — загальний дохід суб'єкта оподаткування, ЧД — дохід після сплати податку, то пряма OA (бісектриса) відбиватиме відсутність оподаткування ($0x = 0ya$). На рис.1 OB характеризує пропорційне оподаткування.

23. Пропорційне, прогресивне і комбіноване оподаткування

У практиці оподаткування застосовуються різні форми оподаткування. Сутність пропорційної, прогресивної і комбінованої (пропорційно-прогресивної) форм оподаткування унаочнює рисунок.

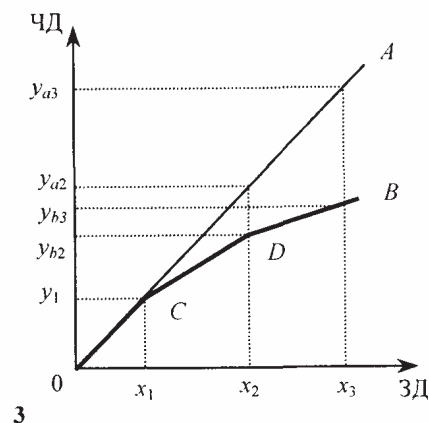
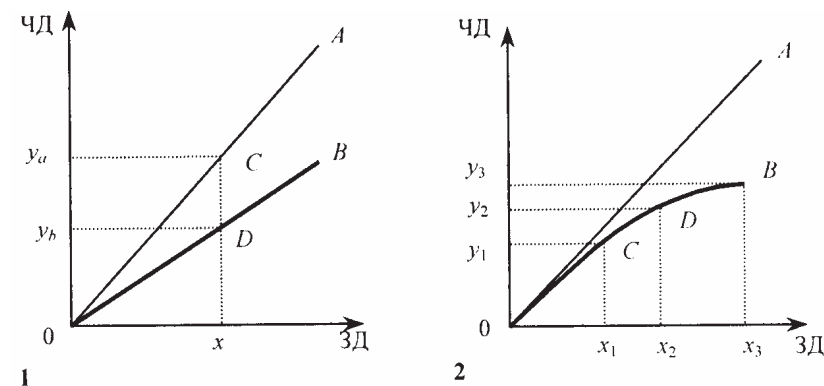


Рис. Пропорційне (1), прогресивне (2) і комбіноване (3) оподаткування

Якщо ЗД — загальний дохід суб'єкта оподаткування, ЧД — дохід після сплати податку, то пряма OA (бісектриса) відбиватиме відсутність оподаткування ($0x = 0ya$). На рис.1 OB характеризує пропорційне оподаткування.

даткування, яке передбачає встановлення однакової податкової ставки для всіх суб'єктів оподаткування. Що більший загальний дохід, то більші й податкові надходження. У разі загального доходу в розмірі x , дохід, що залишається в розпорядженні суб'єкта оподаткування після сплати податку, дорівнюватиме ya , а податок — величині $(ya - yb)$.

Рис.2. ілюструє прогресивне оподаткування. Тут, що більший загальний дохід, то більша й податкова ставка. Для кожного значення загального доходу встановлюється відповідна податкова ставка.

Рис.3. ілюструє комбіновану (пропорційно-прогресивну) форму оподаткування. Якщо дохід менший за x_1 , то оподаткування взагалі немає. Якщо дохід становитиме величину від x_1 до x_2 , то оподаткування здійснюється за малою податковою ставкою. Зі збільшенням доходу від x_2 до x_3 податкова ставка збільшується і т. д.

Сутність регресивного оподаткування полягає в зменшенні податкової ставки в міру збільшення доходу суб'єкта оподаткування. Прикладами пропорційного оподаткування є податок на прибуток, податок на додану вартість та ін. За комбінованою (пропорційно-прогресивною) шкалою здійснюється оподаткування доходів громадян.

даткування, яке передбачає встановлення однакової податкової ставки для всіх суб'єктів оподаткування. Що більший загальний дохід, то більші й податкові надходження. У разі загального доходу в розмірі x , дохід, що залишається в розпорядженні суб'єкта оподаткування після сплати податку, дорівнюватиме ya , а податок — величині $(ya - yb)$.

Рис.2. ілюструє прогресивне оподаткування. Тут, що більший загальний дохід, то більша й податкова ставка. Для кожного значення загального доходу встановлюється відповідна податкова ставка.

Рис.3. ілюструє комбіновану (пропорційно-прогресивну) форму оподаткування. Якщо дохід менший за x_1 , то оподаткування взагалі немає. Якщо дохід становитиме величину від x_1 до x_2 , то оподаткування здійснюється за малою податковою ставкою. Зі збільшенням доходу від x_2 до x_3 податкова ставка збільшується і т. д.

Сутність регресивного оподаткування полягає в зменшенні податкової ставки в міру збільшення доходу суб'єкта оподаткування. Прикладами пропорційного оподаткування є податок на прибуток, податок на додану вартість та ін. За комбінованою (пропорційно-прогресивною) шкалою здійснюється оподаткування доходів громадян.

24. Крива А. Лаффера

Теоретичним обґрунтуванням зниження податків і поживлення економіки стали розрахунки американського економіста **Артура Лаффера**.

Головна ідея **А. Лаффера** полягає в тому, що в міру зростання ставки податку від **0** до **100 %** податкові надходження будуть зростати від **0** до деякого максимального рівня **M**, а потім знову знижуватимуться до **0** (див.рис.).

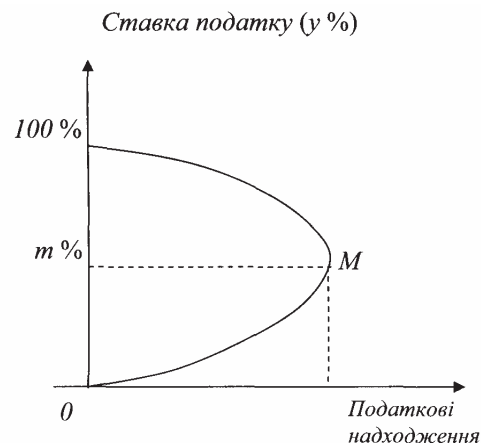


Рис. Крива Лаффера

Якщо невисока ставка податку стимулює економічне зростання і надходження в державний бюджет до точки **M**, то після подальшого підвищення ставки податку до **100 %** податкові надходження скорочуються до **0**, тому **100 %-ва** ставка податку має характер конфіскації прибутку і зупиняє легальне виробництво.

Висновок: податкові надходження будуть максимальними, якщо ставка податку дорівнюватиме **m %**.

Світовий досвід показує, що економіка щонайкраще функціонує при оподаткуванні прибутку по ставці **10-12 %**. При ставці менше **10 %** накопичення капіталу відбувається швидше, ніж створюються умови для його ефективного використання. Ставки податку у **20-30 %** забезпечують темпи економічного зростання **3-6 %** на рік. Якщо ж ставка податку на прибуток перевищує **30-55 %**, то підривається економічний інтерес товаровиробників, звужується фінансова база для інвестування, відбувається поступове «згортання» економічної діяльності.

24. Крива А. Лаффера

Теоретичним обґрунтуванням зниження податків і поживлення економіки стали розрахунки американського економіста **Артура Лаффера**.

Головна ідея **А. Лаффера** полягає в тому, що в міру зростання ставки податку від **0** до **100 %** податкові надходження будуть зростати від **0** до деякого максимального рівня **M**, а потім знову знижуватимуться до **0** (див.рис.).

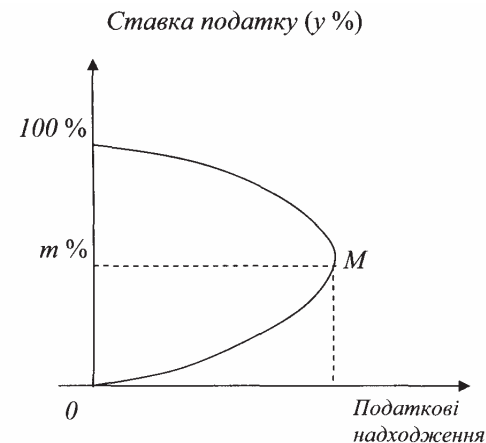


Рис. Крива Лаффера

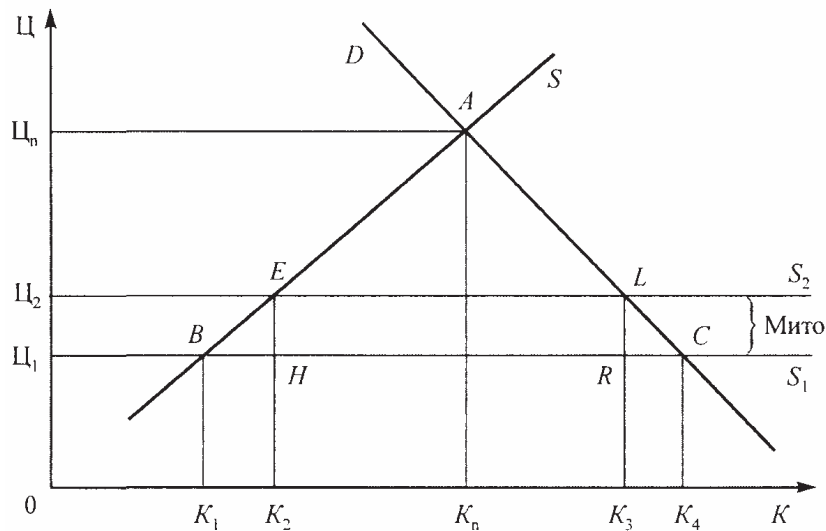
Якщо невисока ставка податку стимулює економічне зростання і надходження в державний бюджет до точки **M**, то після подальшого підвищення ставки податку до **100 %** податкові надходження скорочуються до **0**, тому **100 %-ва** ставка податку має характер конфіскації прибутку і зупиняє легальне виробництво.

Висновок: податкові надходження будуть максимальними, якщо ставка податку дорівнюватиме **m %**.

Світовий досвід показує, що економіка щонайкраще функціонує при оподаткуванні прибутку по ставці **10-12 %**. При ставці менше **10 %** накопичення капіталу відбувається швидше, ніж створюються умови для його ефективного використання. Ставки податку у **20-30 %** забезпечують темпи економічного зростання **3-6 %** на рік. Якщо ж ставка податку на прибуток перевищує **30-55 %**, то підривається економічний інтерес товаровиробників, звужується фінансова база для інвестування, відбувається поступове «згортання» економічної діяльності.

25. Наслідки введення ввізного мита

На рисунку показано, що перетин ліній попиту і пропозиції показує початкову ціну (**ЦП**) та обсяг продажу (**КП**), які склалися на ринку при відсутності імпортової продукції. Поява на ринку закордонних товарів за нижчими цінами і за умови абсолютної еластичності попиту відображена на графіку лінією **S1**. Унаслідок вільного доступу на ринок такої дешевої продукції попит на товар підвищиться до **К4**, пропозиція вітчизняних виробників зменшиться до **К1**, а різниця між попитом і пропозицією (**К4 — К1**) дорівнюватиме обсягу імпортних надходжень.

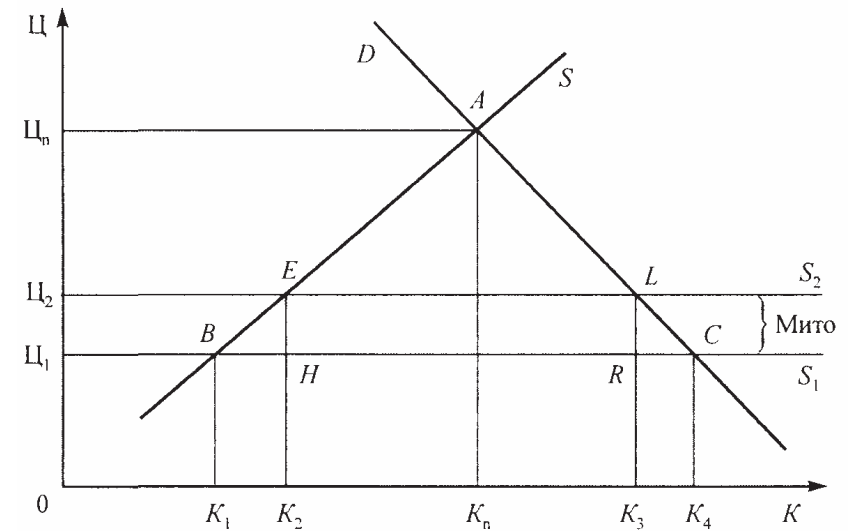


Якщо держава, з метою підтримки вітчизняного виробника, запровадить імпортне мито у розмірі **М** гривень на одиницю продукції, лінія **S2** підніметься на величину **М** і займе положення **S2**. У результаті ціна зросте до **Ц2**, що обумовить збільшення вітчизняного виробництва до **К2** і зменшення обсягу попиту до **К3**.

Унаслідок уведення мита загальні втрати споживачів збільшуються на величину, яка дорівнює площі чотирикутника **Ц1Ц2LC**. Частково ці втрати будуть компенсовані доходом, який отримають держава та вітчизняні виробники. Доходи держави збільшаться на величину мита, яке надійде до бюджету (площа прямокутника **HELRL**). Але ці доходи не впливатимуть на економічний добробут країни, оскільки тут відбувається лише їх переміщення із приватного сектору у державний.

25. Наслідки введення ввізного мита

На рисунку показано, що перетин ліній попиту і пропозиції показує початкову ціну (**ЦП**) та обсяг продажу (**КП**), які склалися на ринку при відсутності імпортової продукції. Поява на ринку закордонних товарів за нижчими цінами і за умови абсолютної еластичності попиту відображена на графіку лінією **S1**. Унаслідок вільного доступу на ринок такої дешевої продукції попит на товар підвищиться до **К4**, пропозиція вітчизняних виробників зменшиться до **К1**, а різниця між попитом і пропозицією (**К4 — К1**) дорівнюватиме обсягу імпортних надходжень.



Якщо держава, з метою підтримки вітчизняного виробника, запровадить імпортне мито у розмірі **М** гривень на одиницю продукції, лінія **S2** підніметься на величину **М** і займе положення **S2**. У результаті ціна зросте до **Ц2**, що обумовить збільшення вітчизняного виробництва до **К2** і зменшення обсягу попиту до **К3**.

Унаслідок уведення мита загальні втрати споживачів збільшуються на величину, яка дорівнює площі чотирикутника **Ц1Ц2LC**. Частково ці втрати будуть компенсовані доходом, який отримають держава та вітчизняні виробники. Доходи держави збільшаться на величину мита, яке надійде до бюджету (площа прямокутника **HELRL**). Але ці доходи не впливатимуть на економічний добробут країни, оскільки тут відбувається лише їх переміщення із приватного сектору у державний.

Вітчизняні виробники, на товари яких мито не поширюється, виграють як за рахунок підвищення ціни, так і завдяки збільшенню виробництва. На графіку їх дохід дорівнює площі чотирикутника **ВЦ1Ц2Е**.

Чисті втрати держави внаслідок ведення мита, дорівнюють сумі площ трикутників **ВЕН** і **RLC**. Площа першого трикутника відповідає втратам, спричиненим нижчою ефективністю вітчизняного виробництва, а другого — скороченням споживання даного товару. Крім того, певні негативні наслідки відчують іноземні продавці. По-перше, скоротиться експорт (від **К1К4** до **К2К3**), а по-друге, незважаючи на підвищення ціни, різниця її буде спрямована не іноземним постачальникам, а до бюджету країни-імпортера.

Вітчизняні виробники, на товари яких мито не поширюється, виграють як за рахунок підвищення ціни, так і завдяки збільшенню виробництва. На графіку їх дохід дорівнює площі чотирикутника **ВЦ1Ц2Е**.

Чисті втрати держави внаслідок ведення мита, дорівнюють сумі площ трикутників **ВЕН** і **RLC**. Площа першого трикутника відповідає втратам, спричиненим нижчою ефективністю вітчизняного виробництва, а другого — скороченням споживання даного товару. Крім того, певні негативні наслідки відчують іноземні продавці. По-перше, скоротиться експорт (від **К1К4** до **К2К3**), а по-друге, незважаючи на підвищення ціни, різниця її буде спрямована не іноземним постачальникам, а до бюджету країни-імпортера.

26. Бюджетний дефіцит і джерела його фінансування

Державний бюджет — головний фінансовий план держави, найбільший централізований грошовий фонд, що перебуває у розпорядженні уряду.

Розрізняють державний бюджет: **збалансований** (нормальний), коли надходження і видатки бюджету врівноважені; **дефіцитний**, коли видатки перевищують доходи; **профіцитний**, коли доходи перевищують видатки [1].

Важливим елементом стратегії макроекономічного управління є зменшення розміру бюджетного дефіциту. Сучасна економічна думка пропонує багато концепцій бюджетного дефіциту, за допомогою яких визначається ефективність фіскальної політики та її вплив на економічну систему.

Таблиця

Концепції бюджетного дефіциту

Назва	Зміст
Загальний дефіцит	«Фактичний» чи «касовий», утворюється державними витратами, які перевищують державні доходи та субсидії
Зовнішній дефіцит	Дорівнює зовнішнім видаткам держави за винятком державних надходжень від зовнішніх джерел
Внутрішній дефіцит	Загальний дефіцит «мінус» зовнішній дефіцит
Операційний дефіцит	Визначається як загальний дефіцит за винятком інфляційної частки процентних платежів
Первинний дефіцит	Різниця між величиною загального дефіциту і сумою всіх процентних платежів
Поточний бюджетний дефіцит / надлишок	Утворюється поточними державними доходами за винятком поточних видатків.

Для фінансування дефіциту бюджету використовуються як інфляційні, так і неінфляційні джерела.

Неінфляційні джерела містять у собі: внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій; продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам; трансферти — фінансування у вигляді безоплатної допомоги.

Зменшити дефіцит бюджету уряд може і шляхом накопичення заборгованості — прострочування платежів по боргах або за куплені товари, а також за рахунок підвищення податків. Ці заходи теж мають неінфляційний характер.

26. Бюджетний дефіцит і джерела його фінансування

Державний бюджет — головний фінансовий план держави, найбільший централізований грошовий фонд, що перебуває у розпорядженні уряду.

Розрізняють державний бюджет: **збалансований** (нормальний), коли надходження і видатки бюджету врівноважені; **дефіцитний**, коли видатки перевищують доходи; **профіцитний**, коли доходи перевищують видатки [1].

Важливим елементом стратегії макроекономічного управління є зменшення розміру бюджетного дефіциту. Сучасна економічна думка пропонує багато концепцій бюджетного дефіциту, за допомогою яких визначається ефективність фіскальної політики та її вплив на економічну систему.

Таблиця

Концепції бюджетного дефіциту

Назва	Зміст
Загальний дефіцит	«Фактичний» чи «касовий», утворюється державними витратами, які перевищують державні доходи та субсидії
Зовнішній дефіцит	Дорівнює зовнішнім видаткам держави за винятком державних надходжень від зовнішніх джерел
Внутрішній дефіцит	Загальний дефіцит «мінус» зовнішній дефіцит
Операційний дефіцит	Визначається як загальний дефіцит за винятком інфляційної частки процентних платежів
Первинний дефіцит	Різниця між величиною загального дефіциту і сумою всіх процентних платежів
Поточний бюджетний дефіцит / надлишок	Утворюється поточними державними доходами за винятком поточних видатків.

Для фінансування дефіциту бюджету використовуються як інфляційні, так і неінфляційні джерела.

Неінфляційні джерела містять у собі: внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій; продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам; трансферти — фінансування у вигляді безоплатної допомоги.

Зменшити дефіцит бюджету уряд може і шляхом накопичення заборгованості — прострочування платежів по боргах або за куплені товари, а також за рахунок підвищення податків. Ці заходи теж мають неінфляційний характер.

Інфляційним джерелом фінансування бюджетного дефіциту є **монетизація дефіциту**, яка відбувається в результаті позик центрального банку урядові та купівлі центральним банком державних цінних паперів.

В аналітичному вигляді фінансування дефіциту державного бюджету можна показати таким чином:

$$BD=MB+D+eD^*,$$

де: BD — показник дефіциту бюджету; MB — грошова база; D — внутрішній борг; D^* — зовнішній борг в іноземній валюті; e — валютний курс.

Характер фінансування державного сектора і бюджетного дефіциту має різні макроекономічні наслідки. Найбільший негативний вплив справляє монетизація дефіциту. Фінансування дефіциту через центральний банк безпосередньо впливає на грошову базу та розмір грошової маси. При монетизації дефіциту держава отримує **сеньйораж** — доход від друкування грошей. Сеньйораж виникає в умовах перевищення приросту грошової маси над приростом реального ВВП, наслідком чого є зростання середнього рівня цін. З огляду на це всі економічні агенти змушені сплачувати так званий **інфляційний податок**, який через вищі ціни перерозподіляє частину їхніх доходів на користь держави:

$$IT=\pi M/P),$$

де IT — інфляційний податок, π -температура приросту інфляції за рік (%), M/P — рівень запасів грошових коштів економічних агентів у реальному вираженні [2].

Боргове фінансування дефіциту бюджету веде до накопичення державного боргу, який потрібно обслуговувати. **Обслуговування боргу** пов'язане з виплатою відсотків по ньому й поступовою сплатою основної суми боргу [3].

Примітки

1. Вважають, що з часів Дж. М. Кейнса обов'язкова збалансованість бюджету стала анахронізмом, а концепція «здорових фінансів» (збалансованого бюджету) виявилася недостатньо ефективною. Насправді не всякий дефіцит державного бюджету є небезпечним. Якщо він не перевищує 2-3%, він не є небезпечним; якщо ж він перевищує 3%, існує загроза інфляційних явищ в економіці (абсолютно неінфляційних чинників фінансування державного бюджету немає) (Економічна теорія: Політекономія / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С. 407).

Інфляційним джерелом фінансування бюджетного дефіциту є **монетизація дефіциту**, яка відбувається в результаті позик центрального банку урядові та купівлі центральним банком державних цінних паперів.

В аналітичному вигляді фінансування дефіциту державного бюджету можна показати таким чином:

$$BD=MB+D+eD^*,$$

де: BD — показник дефіциту бюджету; MB — грошова база; D — внутрішній борг; D^* — зовнішній борг в іноземній валюті; e — валютний курс.

Характер фінансування державного сектора і бюджетного дефіциту має різні макроекономічні наслідки. Найбільший негативний вплив справляє монетизація дефіциту. Фінансування дефіциту через центральний банк безпосередньо впливає на грошову базу та розмір грошової маси. При монетизації дефіциту держава отримує **сеньйораж** — доход від друкування грошей. Сеньйораж виникає в умовах перевищення приросту грошової маси над приростом реального ВВП, наслідком чого є зростання середнього рівня цін. З огляду на це всі економічні агенти змушені сплачувати так званий **інфляційний податок**, який через вищі ціни перерозподіляє частину їхніх доходів на користь держави:

$$IT=\pi M/P),$$

де IT — інфляційний податок, π -температура приросту інфляції за рік (%), M/P — рівень запасів грошових коштів економічних агентів у реальному вираженні [2].

Боргове фінансування дефіциту бюджету веде до накопичення державного боргу, який потрібно обслуговувати. **Обслуговування боргу** пов'язане з виплатою відсотків по ньому й поступовою сплатою основної суми боргу [3].

Примітки

1. Вважають, що з часів Дж. М. Кейнса обов'язкова збалансованість бюджету стала анахронізмом, а концепція «здорових фінансів» (збалансованого бюджету) виявилася недостатньо ефективною. Насправді не всякий дефіцит державного бюджету є небезпечним. Якщо він не перевищує 2-3%, він не є небезпечним; якщо ж він перевищує 3%, існує загроза інфляційних явищ в економіці (абсолютно неінфляційних чинників фінансування державного бюджету немає) (Економічна теорія: Політекономія / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — С. 407).

2. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. Для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; За ред. С. Будаговської. — К. : Основи, 1998. — С.311.

3. Державний борг існує у двох формах: 1) внутрішнього боргу перед юридичними та фізичними особами країни; 2) зовнішнього боргу перед іноземними країнами (міжнародними фінансовими організаціями, урядами іноземних країн та іноземними приватними особами й організаціями). Існує безпосередній зв'язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом. З одного боку, державний борг є різницею між нагромаженою сумою всіх позитивних сальдо бюджетів і сумою всіх від'ємних сальдо (дефіцитів), отже бюджетний дефіцит формує державний борг. З другого боку, зростання боргу потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування, що зумовлює зростання бюджетного дефіциту.

2. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. Для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; За ред. С. Будаговської. — К. : Основи, 1998. — С.311.

3. Державний борг існує у двох формах: 1) внутрішнього боргу перед юридичними та фізичними особами країни; 2) зовнішнього боргу перед іноземними країнами (міжнародними фінансовими організаціями, урядами іноземних країн та іноземними приватними особами й організаціями). Існує безпосередній зв'язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом. З одного боку, державний борг є різницею між нагромаженою сумою всіх позитивних сальдо бюджетів і сумою всіх від'ємних сальдо (дефіцитів), отже бюджетний дефіцит формує державний борг. З другого боку, зростання боргу потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування, що зумовлює зростання бюджетного дефіциту.

27. Зайнятість населення: форми та структура

Людина є не тільки головною продуктивною силою, але й метою виробництва. Її існування і відтворення залежать від можливості отримання трудових доходів — від зайнятості в народному господарстві.

Зайнятість населення є важливим показником рівня розвитку форми, цивілізації — соціального прогресу суспільства.

Визначення поняття «зайнятість»[1]:

- зайнятість як економічна категорія є сукупністю економічних, правових, соціальних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю в суспільно корисній праці, яка приносить дохід;

- зайнятість — це забезпечення робочими місцями як самостійно, так і за допомогою приватних роботодавців та держави; ступінь участі працездатного населення в суспільній праці.

Зайнятість, праця є джерелом, умовою існування людини й суспільства, матеріальною основою відтворення робочої сили і трудових ресурсів завдяки отриманому продукту, доходу. Зайнятість — основа певного життєвого рівня, певної якості життя, єдина можливість самовиразу особистості людини у праці, діяльності, можливість реалізації своїх здібностей, людського «капіталу» на користь собі та суспільству.

Таблиця

Види зайнятості

Види зайнятості	Зміст
Стандартна зайнятість	— робота в певного підприємця; — робота в постійному виробничому приміщенні роботодавця; — стандартне трудове навантаження протягом певного періоду (тиждень, місяць, рік); — укладення трудового договору.
Нетипові форми зайнятості (порушення умов стандартної)	— праця на дому; — часткова, тимчасова зайнятість; — випадкова праця за наймом; — праця домогосподарок; — «поділ праці», «робочого часу».

З розвитком ринкової економіки нетипові форми зайнятості витісняють стандартну зайнятість. Якщо колись вони були добровільними, то нині стали вимушеними через загострення проблем зайнятості у світовій економіці в умовах НТР.

27. Зайнятість населення: форми та структура

Людина є не тільки головною продуктивною силою, але й метою виробництва. Її існування і відтворення залежать від можливості отримання трудових доходів — від зайнятості в народному господарстві.

Зайнятість населення є важливим показником рівня розвитку форми, цивілізації — соціального прогресу суспільства.

Визначення поняття «зайнятість»[1]:

- зайнятість як економічна категорія є сукупністю економічних, правових, соціальних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю в суспільно корисній праці, яка приносить дохід;

- зайнятість — це забезпечення робочими місцями як самостійно, так і за допомогою приватних роботодавців та держави; ступінь участі працездатного населення в суспільній праці.

Зайнятість, праця є джерелом, умовою існування людини й суспільства, матеріальною основою відтворення робочої сили і трудових ресурсів завдяки отриманому продукту, доходу. Зайнятість — основа певного життєвого рівня, певної якості життя, єдина можливість самовиразу особистості людини у праці, діяльності, можливість реалізації своїх здібностей, людського «капіталу» на користь собі та суспільству.

Таблиця

Види зайнятості

Види зайнятості	Зміст
Стандартна зайнятість	— робота в певного підприємця; — робота в постійному виробничому приміщенні роботодавця; — стандартне трудове навантаження протягом певного періоду (тиждень, місяць, рік); — укладення трудового договору.
Нетипові форми зайнятості (порушення умов стандартної)	— праця на дому; — часткова, тимчасова зайнятість; — випадкова праця за наймом; — праця домогосподарок; — «поділ праці», «робочого часу».

З розвитком ринкової економіки нетипові форми зайнятості витісняють стандартну зайнятість. Якщо колись вони були добровільними, то нині стали вимушеними через загострення проблем зайнятості у світовій економіці в умовах НТР.

Усього нетиповими формами зайнятості охоплено від 15 до 35% економічно активного населення розвинутих країн. Ці форми класифікуються у 3 групи:

- I — робота на себе або створення власної справи (10-30%);
- II — зайнятість у тіньовій економіці (5-35%);
- III — нетипові форми трудових контрактів (скорочена зайнятість).

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну діяльність (суспільно корисну працю).

Форми зайнятості:

- наймана праця за договором — найпоширеніша форма офіційної зайнятості (65-90% працездатного населення);
- обрані на посади (громадська робота);
- зайняті підготовкою і перепідготовкою;
- зайняті вихованням дітей, доглядом престарілих тощо;
- тимчасова зайнятість за власним бажанням: а) на певний час; б) сезонна праця; в) через посередництво спецфірм (від 5 — 15 до 20-32 % у різних країнах);
- надомна зайнятість (особливо в Японії, Італії);
- самозайнятість (6-28 %), окрім сільського господарства, або підприємництва — праця, коли робітник має свою власність (7,7 — 20%);
- військовослужбовці;
- учні старших класів і студенти денної форми навчання;
- праця у фермерських господарствах і в особистому підсобному господарстві;
- часткова, неповна зайнятість — тимчасове скорочення робочого часу; відпустки за свій рахунок тощо (15-17 %). Вимушене простоювання виробництва або свідоме скорочення робочого часу — визначальна риса перехідної економіки;
- часткова форма нетипової зайнятості переважно жінок (80-90 %);
- нелегальні форми зайнятості.

Міжнародна статистика вирізняє такі **основні категорії зайнятості**:

- I — категорія (зайняті за наймом і отримують зарплату);
- II — категорія (самозайняті працівники, або підприємці);
- III — неоплачувані працівники сімейних господарств.

Головні показники зайнятості:

- норма активності (На) — відношення кількості зайнятих (Кз) до всього населення (Кн) : $Na = (Kz / Kn) 100\%$;
- раціональність використання трудових ресурсів, або працездатного населення, як відношення зайнятих до трудових ресурсів;
- норма зайнятості — процент зайнятих серед представників певної групи (за статтю, професіями, галузями тощо).

Усього нетиповими формами зайнятості охоплено від 15 до 35% економічно активного населення розвинутих країн. Ці форми класифікуються у 3 групи:

- I — робота на себе або створення власної справи (10-30%);
- II — зайнятість у тіньовій економіці (5-35%);
- III — нетипові форми трудових контрактів (скорочена зайнятість).

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну діяльність (суспільно корисну працю).

Форми зайнятості:

- наймана праця за договором — найпоширеніша форма офіційної зайнятості (65-90% працездатного населення);
- обрані на посади (громадська робота);
- зайняті підготовкою і перепідготовкою;
- зайняті вихованням дітей, доглядом престарілих тощо;
- тимчасова зайнятість за власним бажанням: а) на певний час; б) сезонна праця; в) через посередництво спецфірм (від 5 — 15 до 20-32 % у різних країнах);
- надомна зайнятість (особливо в Японії, Італії);
- самозайнятість (6-28 %), окрім сільського господарства, або підприємництва — праця, коли робітник має свою власність (7,7 — 20%);
- військовослужбовці;
- учні старших класів і студенти денної форми навчання;
- праця у фермерських господарствах і в особистому підсобному господарстві;
- часткова, неповна зайнятість — тимчасове скорочення робочого часу; відпустки за свій рахунок тощо (15-17 %). Вимушене простоювання виробництва або свідоме скорочення робочого часу — визначальна риса перехідної економіки;
- часткова форма нетипової зайнятості переважно жінок (80-90 %);
- нелегальні форми зайнятості.

Міжнародна статистика вирізняє такі **основні категорії зайнятості**:

- I — категорія (зайняті за наймом і отримують зарплату);
- II — категорія (самозайняті працівники, або підприємці);
- III — неоплачувані працівники сімейних господарств.

Головні показники зайнятості:

- норма активності (На) — відношення кількості зайнятих (Кз) до всього населення (Кн) : $Na = (Kz / Kn) 100\%$;
- раціональність використання трудових ресурсів, або працездатного населення, як відношення зайнятих до трудових ресурсів;
- норма зайнятості — процент зайнятих серед представників певної групи (за статтю, професіями, галузями тощо).

На показники зайнятості впливають фактори, що залежать:

- від певного способу й мети виробництва (задоволення потреб; отримання прибутку);
- від рівня розвитку продуктивних сил (низький рівень — повна зайнятість; високий — безробіття);
- від форми організації виробництва (товарної; планової; змішаної та дії економічних законів);
- від соціально-економічного устрою й політики держави (більш ринкової, більш регульованої, більш соціально орієнтованої економіки);
- від динаміки, темпів і типу економічного зростання; від розміру інвестицій в економіку.

Структура зайнятості (кількісна та якісна) залежить від глибини суспільного поділу праці, освітньої та професійно-кваліфікаційної структури, рівня і характеру розвитку продуктивних сил, економічної та соціальної політики держави.

Таблиця 2

Типи зайнятості

Види зайнятості	Ознаки
Раціональна, або ринкова, «повна» зайнятість	<ul style="list-style-type: none"> - виникає з розвитком розвинутого товарного виробництва; - метою виробництва є прибуток на основі раціонального використання факторів виробництва (зокрема й робочої сили); - передбачає існування «природного безробіття», тобто неповну зайнятість; - економічний фактор (мотив) використання робочої сили є панівним — економічна ефективність; - людина має право на працю.
Повна (фактично), або соціально раціональна зайнятість (неринкова)	<ul style="list-style-type: none"> - виникає за панування суспільної власності на засоби виробництва і планомірної форми організації суспільного виробництва; - метою виробництва є задоволення потреб; - відсутність безробіття і повна зайнятість як показник справедливості та соціального захисту людей; - соціально-економічний фактор стає панівним; - людина зобов'язана працювати — держава гарантує робоче місце.

Раціональна структура зайнятості та її еволюція: зростання частки механізованої, автоматизованої, творчої праці та скорочення частки ручної праці; зменшення зайнятості в матеріальному виробництві та зростання зайнятості у сфері послуг; скорочення зайнятості в традиційних галузях (с/г, промисловість тощо) і зростання в нових галузях (радіо-

На показники зайнятості впливають фактори, що залежать:

- від певного способу й мети виробництва (задоволення потреб; отримання прибутку);
- від рівня розвитку продуктивних сил (низький рівень — повна зайнятість; високий — безробіття);
- від форми організації виробництва (товарної; планової; змішаної та дії економічних законів);
- від соціально-економічного устрою й політики держави (більш ринкової, більш регульованої, більш соціально орієнтованої економіки);
- від динаміки, темпів і типу економічного зростання; від розміру інвестицій в економіку.

Структура зайнятості (кількісна та якісна) залежить від глибини суспільного поділу праці, освітньої та професійно-кваліфікаційної структури, рівня і характеру розвитку продуктивних сил, економічної та соціальної політики держави.

Таблиця 2

Типи зайнятості

Види зайнятості	Ознаки
Раціональна, або ринкова, «повна» зайнятість	<ul style="list-style-type: none"> - виникає з розвитком розвинутого товарного виробництва; - метою виробництва є прибуток на основі раціонального використання факторів виробництва (зокрема й робочої сили); - передбачає існування «природного безробіття», тобто неповну зайнятість; - економічний фактор (мотив) використання робочої сили є панівним — економічна ефективність; - людина має право на працю.
Повна (фактично), або соціально раціональна зайнятість (неринкова)	<ul style="list-style-type: none"> - виникає за панування суспільної власності на засоби виробництва і планомірної форми організації суспільного виробництва; - метою виробництва є задоволення потреб; - відсутність безробіття і повна зайнятість як показник справедливості та соціального захисту людей; - соціально-економічний фактор стає панівним; - людина зобов'язана працювати — держава гарантує робоче місце.

Раціональна структура зайнятості та її еволюція: зростання частки механізованої, автоматизованої, творчої праці та скорочення частки ручної праці; зменшення зайнятості в матеріальному виробництві та зростання зайнятості у сфері послуг; скорочення зайнятості в традиційних галузях (с/г, промисловість тощо) і зростання в нових галузях (радіо-

електроніка, телекомунікації тощо); зростання частки кваліфікованої робочої сили та скорочення некваліфікованої за підвищення її рівня; зростання частки чоловіків і скорочення частки жінок і дітей у складі сукупної робочої сили.

Специфіка зайнятості у країнах з перехідною економікою: абсолютне падіння, зростання безробіття, особливо прихованого; консервація неповної зайнятості з економічних причин; поширення неофіційної зайнятості та нетипових форм зайнятості.

електроніка, телекомунікації тощо); зростання частки кваліфікованої робочої сили та скорочення некваліфікованої за підвищення її рівня; зростання частки чоловіків і скорочення частки жінок і дітей у складі сукупної робочої сили.

Специфіка зайнятості у країнах з перехідною економікою: абсолютне падіння, зростання безробіття, особливо прихованого; консервація неповної зайнятості з економічних причин; поширення неофіційної зайнятості та нетипових форм зайнятості.

28. Причини, форми та наслідки безробіття

Зайнятість і безробіття — два боки розвинутої ринкової економіки, наслідок взаємодії об'єктивних економічних законів, раціонального використання робочої сили капіталом.

Сутність поняття «безробіття»: 1) це стан частки трудових ресурсів, яка не має можливості для існування і відтворення робочої сили завдяки праці; 2) це економічний стан, за якого ті, хто бажає працювати не можуть знайти роботу при звичайній зарплаті; стан незайнятості частки трудових ресурсів[1].

Відповідно до причин безробіття розрізняють: 1) **природне безробіття** — безробіття, яке пов'язане з пошуком роботи, переходом на іншу роботу. Може існувати за наявності робочих місць і небажання працювати; 2) **економічне (вимушене) безробіття** — людина бажає працювати, шукає роботу, але немає робочих місць; коли працівників звільняють із роботи з економічних причин (скорочення, закриття виробництва, переоснащення тощо). Сукупність природного й економічного безробіття становить **фактичне (поточне) безробіття** країни [2].

Показники безробіття:

- **рівень безробіття (Рб)** — обчислюється як відношення офіційно зареєстрованих повністю безробітних (**Кб**) до кількості працездатного населення (**Пр**): $R_b = (K_b / Pr) 100\%$. Коли норма безробіття перевищує 10%, то починається **масове безробіття**;

- **тривалість безробіття** — показує, скільки часу безробітні позбавлені роботи (місяць, рік). Якщо людина не знаходить роботу понад рік, безробіття вважається довгостроковим і може перейти в застійне (застійну форму безробіття).

Норма безробіття — важливий показник стану економіки та суспільства. У різних країнах коливається від 1,5 — 2 % до 10-15 %. Якщо фактично норма безробіття в країні перевищує природну, це призводить до негативних економічних і соціальних наслідків.

Форми безробіття: 1) **фрикційне безробіття** — пов'язане зі зміною професії, добровільною зміною місця роботи й пошуками іншої, переїздом в інший регіон. Це тимчасова незайнятість, пов'язана з переходом з однієї роботи на іншу; 2) **добровільне безробіття** — стан, коли частина трудових ресурсів не хоче працювати за нижчу заробітну плату або взагалі не хоче працювати. Сукупність фрикційного та добровільного безробіття становить так зване **природне** (або «нормальне»). У сучасній економічній теорії до природного безробіття відносять: фрикційне, фрикційне та добровільне, фрикційне і структурне безробіття. Під природним безробіттям розуміють такий рівень (норму) безробіття, який відповідає доцільному рівню повної зайнятості в економіці. Це раціональна ринкова зайнятість. Норма природ-

28. Причини, форми та наслідки безробіття

Зайнятість і безробіття — два боки розвинутої ринкової економіки, наслідок взаємодії об'єктивних економічних законів, раціонального використання робочої сили капіталом.

Сутність поняття «безробіття»: 1) це стан частки трудових ресурсів, яка не має можливості для існування і відтворення робочої сили завдяки праці; 2) це економічний стан, за якого ті, хто бажає працювати не можуть знайти роботу при звичайній зарплаті; стан незайнятості частки трудових ресурсів[1].

Відповідно до причин безробіття розрізняють: 1) **природне безробіття** — безробіття, яке пов'язане з пошуком роботи, переходом на іншу роботу. Може існувати за наявності робочих місць і небажання працювати; 2) **економічне (вимушене) безробіття** — людина бажає працювати, шукає роботу, але немає робочих місць; коли працівників звільняють із роботи з економічних причин (скорочення, закриття виробництва, переоснащення тощо). Сукупність природного й економічного безробіття становить **фактичне (поточне) безробіття** країни [2].

Показники безробіття:

- **рівень безробіття (Рб)** — обчислюється як відношення офіційно зареєстрованих повністю безробітних (**Кб**) до кількості працездатного населення (**Пр**): $R_b = (K_b / Pr) 100\%$. Коли норма безробіття перевищує 10%, то починається **масове безробіття**;

- **тривалість безробіття** — показує, скільки часу безробітні позбавлені роботи (місяць, рік). Якщо людина не знаходить роботу понад рік, безробіття вважається довгостроковим і може перейти в застійне (застійну форму безробіття).

Норма безробіття — важливий показник стану економіки та суспільства. У різних країнах коливається від 1,5 — 2 % до 10-15 %. Якщо фактично норма безробіття в країні перевищує природну, це призводить до негативних економічних і соціальних наслідків.

Форми безробіття: 1) **фрикційне безробіття** — пов'язане зі зміною професії, добровільною зміною місця роботи й пошуками іншої, переїздом в інший регіон. Це тимчасова незайнятість, пов'язана з переходом з однієї роботи на іншу; 2) **добровільне безробіття** — стан, коли частина трудових ресурсів не хоче працювати за нижчу заробітну плату або взагалі не хоче працювати. Сукупність фрикційного та добровільного безробіття становить так зване **природне** (або «нормальне»). У сучасній економічній теорії до природного безробіття відносять: фрикційне, фрикційне та добровільне, фрикційне і структурне безробіття. Під природним безробіттям розуміють такий рівень (норму) безробіття, який відповідає доцільному рівню повної зайнятості в економіці. Це раціональна ринкова зайнятість. Норма природ-

ного безробіття зростає з 2-4 % (кінець 60-х років ХХ ст.) до 6-8 % на сучасному етапі. Повна зайнятість за таких умов дорівнюватиме 94-92 % трудових ресурсів; 3) **структурне безробіття** — виникає внаслідок незбігу попиту і пропозиції робочої сили за структурних змін в економіці та невідповідності кваліфікації за зміни попиту; 4) **технологічне безробіття** — викликається зміною технології виробництва, його модернізацією, роботизацією тощо; є проявом структурного безробіття; 5) **сезонне безробіття** — пов'язане із сезонністю праці в деяких галузях (с/г, туризм, будівництво); 6) **циклічне безробіття** — визначається циклічним розвитком суспільного виробництва. Зумовлює відхилення фактичної норми безробіття від природної норми; 7) **приховане безробіття** — його причиною вважають низьку конкурентоспроможність дрібних виробників. Під прихованим безробіттям розуміють також стан, коли кількість робітників перевищує об'єктивну потребу в них (планомірна та перехідна економіки).

Сукупність 3-7 форм безробіття становить вимушене безробіття (або з економічних причин), коли людина бажає працювати, шукає роботу, але довго не знаходить її.

Зв'язок між нормою безробіття і величиною зростання ВВП визначає закон Артура Оукена (1929-1989) американського вченого: збільшення рівня безробіття на 1 % порівняно з природним рівнем веде до недоотримання 2 — 2,5 % фактичного ВВП.

Примітки

1. Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів і зареєстровані в Державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи.

2. Головні теорії безробіття.

Марксистська теорія безробіття. Дія економічних законів нагромадження капіталу, зростання його органічної будови, економічного закону народонаселення та ін., веде до відносного скорочення попиту на робочу силу порівняно з попитом на машини й обладнання — стосовно потреб капіталу в самозростанні **Б (безробіття) = f (Н)**.

Кейнсіанська теорія. Зайнятість залежить від сукупної пропозиції, схильності до споживання й обсягу інвестицій, нестачі сукупного попиту на товари завдяки дії «психологічного закону збереження». Безробіття — це закономірність ринкової капіталістичної економіки, а головна причина — психологічний фактор.

Сучасні теорії. 1. Дія природних демографічних законів і абсолютне перенаселення — мальтузіанська теорія. 2. Високий рівень зарплати веде до зростання безробіття і навпаки (ліберальна школа). 3. Розвиток НТП, технологій — «технологічні теорії». 4. Конкуренція на ринку праці, порушення рівноваги між попитом і пропозицією на робочу силу — неокласична теорія. 5. Циклічні коливання виробництва й безробіття як природний прояв саморегулювання ринку.

ного безробіття зростає з 2-4 % (кінець 60-х років ХХ ст.) до 6-8 % на сучасному етапі. Повна зайнятість за таких умов дорівнюватиме 94-92 % трудових ресурсів; 3) **структурне безробіття** — виникає внаслідок незбігу попиту і пропозиції робочої сили за структурних змін в економіці та невідповідності кваліфікації за зміни попиту; 4) **технологічне безробіття** — викликається зміною технології виробництва, його модернізацією, роботизацією тощо; є проявом структурного безробіття; 5) **сезонне безробіття** — пов'язане із сезонністю праці в деяких галузях (с/г, туризм, будівництво); 6) **циклічне безробіття** — визначається циклічним розвитком суспільного виробництва. Зумовлює відхилення фактичної норми безробіття від природної норми; 7) **приховане безробіття** — його причиною вважають низьку конкурентоспроможність дрібних виробників. Під прихованим безробіттям розуміють також стан, коли кількість робітників перевищує об'єктивну потребу в них (планомірна та перехідна економіки).

Сукупність 3-7 форм безробіття становить вимушене безробіття (або з економічних причин), коли людина бажає працювати, шукає роботу, але довго не знаходить її.

Зв'язок між нормою безробіття і величиною зростання ВВП визначає закон Артура Оукена (1929-1989) американського вченого: збільшення рівня безробіття на 1 % порівняно з природним рівнем веде до недоотримання 2 — 2,5 % фактичного ВВП.

Примітки

1. Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів і зареєстровані в Державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи.

2. Головні теорії безробіття.

Марксистська теорія безробіття. Дія економічних законів нагромадження капіталу, зростання його органічної будови, економічного закону народонаселення та ін., веде до відносного скорочення попиту на робочу силу порівняно з попитом на машини й обладнання — стосовно потреб капіталу в самозростанні **Б (безробіття) = f (Н)**.

Кейнсіанська теорія. Зайнятість залежить від сукупної пропозиції, схильності до споживання й обсягу інвестицій, нестачі сукупного попиту на товари завдяки дії «психологічного закону збереження». Безробіття — це закономірність ринкової капіталістичної економіки, а головна причина — психологічний фактор.

Сучасні теорії. 1. Дія природних демографічних законів і абсолютне перенаселення — мальтузіанська теорія. 2. Високий рівень зарплати веде до зростання безробіття і навпаки (ліберальна школа). 3. Розвиток НТП, технологій — «технологічні теорії». 4. Конкуренція на ринку праці, порушення рівноваги між попитом і пропозицією на робочу силу — неокласична теорія. 5. Циклічні коливання виробництва й безробіття як природний прояв саморегулювання ринку.

29. Функції і роль держави у змішаній економіці

Сутність держави розкривається і реалізується в її взаємодії з суспільством. Що і як держава робить для впорядкування та вдосконалення суспільної, колективної та приватної життєдіяльності людей характеризується поняттям «функції держави». Слово «функція» походить від лат. «functio» й означає: виконання, обов'язок, коло діяльності.

Сучасні держави світу виконують політичну, соціальну, міжнародну та економічну функції [1, с. 8-9].

Економічна функція держави полягає у створенні передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства. Усі функції держави тісно взаємопов'язані. Але, на думку економістів, економічна функція є найважливішою, оскільки брак належного економічного потенціалу або низька ефективність його використання перешкоджають реалізації інших суспільних функцій.

Економічні функції держави в сучасній змішаній економічній системі можна згрупувати за такими п'ятьма напрямками.

1. Емісійна функція. Її сутність полягає у забезпеченні економіки необхідною кількістю грошей. У цій сфері держава є монополістом і протистоїть великій кількості покупців, які формують попит на гроші. З метою задоволення цього попиту держава здійснює грошово-кредитну політику.

2. Формування правових засад функціонування економіки. З цією метою держава визначає правовий статус окремих форм власності, узаконює існування різних видів господарської діяльності, регулює відносини між виробниками і покупцями товарів, регламентує здійснення окремими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності, визначає обов'язки підприємств перед державою і т.д. Спираючись на економічне законодавство, держава виконує роль арбітра у сфері господарських відносин, виявляє випадки незаконної діяльності та вживає відповідних заходів до порушників.

3. Усунення вад ринкового саморегулювання. Механізм ринкового регулювання забезпечує ефективний розподіл ресурсів тільки за певних ідеальних умов. Розподіл ресурсів, за якого жоден із суб'єктів ринку не може поліпшити свого стану, щоб не погіршити стану інших суб'єктів ринку, називається ефективним (оптимальним) за Парето (Вільфредо Парето (1848-1923) — видатний італійський економіст).

Проте в економіці виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує оптимального за Парето використання ресурсів. Такі умови і створюють **вади (провали, неспроможності)** ринку.

Вади ринку виникають внаслідок неспроможності конкуренції; неспроможності ринку забезпечувати людей суспільними товарами;

29. Функції і роль держави у змішаній економіці

Сутність держави розкривається і реалізується в її взаємодії з суспільством. Що і як держава робить для впорядкування та вдосконалення суспільної, колективної та приватної життєдіяльності людей характеризується поняттям «функції держави». Слово «функція» походить від лат. «functio» й означає: виконання, обов'язок, коло діяльності.

Сучасні держави світу виконують політичну, соціальну, міжнародну та економічну функції [1, с. 8-9].

Економічна функція держави полягає у створенні передумов, необхідних для ефективної економічної діяльності суспільства. Усі функції держави тісно взаємопов'язані. Але, на думку економістів, економічна функція є найважливішою, оскільки брак належного економічного потенціалу або низька ефективність його використання перешкоджають реалізації інших суспільних функцій.

Економічні функції держави в сучасній змішаній економічній системі можна згрупувати за такими п'ятьма напрямками.

1. Емісійна функція. Її сутність полягає у забезпеченні економіки необхідною кількістю грошей. У цій сфері держава є монополістом і протистоїть великій кількості покупців, які формують попит на гроші. З метою задоволення цього попиту держава здійснює грошово-кредитну політику.

2. Формування правових засад функціонування економіки. З цією метою держава визначає правовий статус окремих форм власності, узаконює існування різних видів господарської діяльності, регулює відносини між виробниками і покупцями товарів, регламентує здійснення окремими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності, визначає обов'язки підприємств перед державою і т.д. Спираючись на економічне законодавство, держава виконує роль арбітра у сфері господарських відносин, виявляє випадки незаконної діяльності та вживає відповідних заходів до порушників.

3. Усунення вад ринкового саморегулювання. Механізм ринкового регулювання забезпечує ефективний розподіл ресурсів тільки за певних ідеальних умов. Розподіл ресурсів, за якого жоден із суб'єктів ринку не може поліпшити свого стану, щоб не погіршити стану інших суб'єктів ринку, називається ефективним (оптимальним) за Парето (Вільфредо Парето (1848-1923) — видатний італійський економіст).

Проте в економіці виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує оптимального за Парето використання ресурсів. Такі умови і створюють **вади (провали, неспроможності)** ринку.

Вади ринку виникають внаслідок неспроможності конкуренції; неспроможності ринку забезпечувати людей суспільними товарами;

зовнішніх ефектів; неповноти ринків; недосконалості інформації; економічної нестабільності.

Неспроможність ринкового саморегулювання забезпечити ефективний за Парето розподіл ресурсів компенсується державним регулюванням економіки. З цією метою держава здійснює захист конкуренції, забезпечує людей суспільними товарами, реагує на можливість виникнення негативних ефектів (екстерналій), бере участь у розв'язанні проблем неповноти ринків, формує інформаційну інфраструктуру ринку, здійснює стабілізаційну політику [2, с. 10-12].

4. Перерозподіл доходів. Економіка, що оптимальна за Парето, констатує стан, за яким економічні ресурси суспільства розподілено найбільш ефективно. Але ефективний розподіл ресурсів ще не означає ефективного розподілу доходів між членами суспільства. Конкурентні ринки здатні породжувати нерівномірність розподілу доходів і навіть цілковитий брак коштів для існування в непрацездатних членів суспільства. Для зменшення нерівності в доходах держава здійснює їх перерозподіл через різноманітні соціальні програми у формі трансфертних платежів. Крім того, держава може регулювати індивідуальні доходи через вплив на процес формування первинних доходів (установлення мінімальної заробітної плати, запровадження прогресивно-пропорційної форми оподаткування, індексація доходів з урахуванням інфляції, регулювання цін на товари та послуги першої необхідності і т. д.).

5. Забезпечення людей обов'язковими товарами. Товари (правила поведінки), які держава зобов'язує людей використовувати (додержуватися), називаються обов'язковими товарами. Важливим аргументом на користь державного втручання в економіку є відома істина, що людина здатна діяти всупереч власним інтересам (наприклад, люди курять, уживають надмірну кількість алкоголю, порушують правила дорожнього руху, споживають шкідливі для здоров'я продукти тощо). Погляди, згідно з якими державне регулювання необхідне, оскільки державі найліпше відомо, що саме є корисним для людини, називаються **патерналістськими**. Прихильники патерналізму вважають, що «залишені напризволяще» люди здатні шкодити не тільки собі, а й іншим членам суспільства.

Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізм бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, цінової, соціальної, зовнішньоекономічної та інших напрямів соціально-економічної політики [3].

Примітки

1. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — 316 с.

зовнішніх ефектів; неповноти ринків; недосконалості інформації; економічної нестабільності.

Неспроможність ринкового саморегулювання забезпечити ефективний за Парето розподіл ресурсів компенсується державним регулюванням економіки. З цією метою держава здійснює захист конкуренції, забезпечує людей суспільними товарами, реагує на можливість виникнення негативних ефектів (екстерналій), бере участь у розв'язанні проблем неповноти ринків, формує інформаційну інфраструктуру ринку, здійснює стабілізаційну політику [2, с. 10-12].

4. Перерозподіл доходів. Економіка, що оптимальна за Парето, констатує стан, за яким економічні ресурси суспільства розподілено найбільш ефективно. Але ефективний розподіл ресурсів ще не означає ефективного розподілу доходів між членами суспільства. Конкурентні ринки здатні породжувати нерівномірність розподілу доходів і навіть цілковитий брак коштів для існування в непрацездатних членів суспільства. Для зменшення нерівності в доходах держава здійснює їх перерозподіл через різноманітні соціальні програми у формі трансфертних платежів. Крім того, держава може регулювати індивідуальні доходи через вплив на процес формування первинних доходів (установлення мінімальної заробітної плати, запровадження прогресивно-пропорційної форми оподаткування, індексація доходів з урахуванням інфляції, регулювання цін на товари та послуги першої необхідності і т. д.).

5. Забезпечення людей обов'язковими товарами. Товари (правила поведінки), які держава зобов'язує людей використовувати (додержуватися), називаються обов'язковими товарами. Важливим аргументом на користь державного втручання в економіку є відома істина, що людина здатна діяти всупереч власним інтересам (наприклад, люди курять, уживають надмірну кількість алкоголю, порушують правила дорожнього руху, споживають шкідливі для здоров'я продукти тощо). Погляди, згідно з якими державне регулювання необхідне, оскільки державі найліпше відомо, що саме є корисним для людини, називаються **патерналістськими**. Прихильники патерналізму вважають, що «залишені напризволяще» люди здатні шкодити не тільки собі, а й іншим членам суспільства.

Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізм бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, цінової, соціальної, зовнішньоекономічної та інших напрямів соціально-економічної політики [3].

Примітки

1. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — 316 с.

Необхідність **політичної функції держави** впливає із самої сутності держави як політичної форми організації суспільства. Політична функція держави полягає в забезпеченні цілісності й збереженні суспільства, у створенні умов для спокійного та гармонійного його розвитку. Ігнорування політичної функції здатне породжувати політичну нестабільність, соціальні конфлікти та хаос в економічній сфері. За таких умов про будь-яке державне управління та державне регулювання економіки не може бути й мови.

Соціальна функція держави полягає в забезпеченні на всій території країни прав і свобод кожної людини і громадянина. Виконання соціальної функції передбачає: створення державою умов для відтворення й розвитку людини (демографічна політика, освіта, виховання тощо); формування соціокультурного простору, сприятливого для самореалізації кожної людини; стимулювання творчого зростання людини; втілення в життя принципів соціальної справедливості тощо.

Міжнародна (зовнішня) функція держави полягає у підтримуванні свободи, суверенітету та історичного існування народів конкретної країни в рамках світового співтовариства. Зовнішня політика має враховувати геополітичні обставини, які визначають долю народів, а також одвічні національні інтереси. Держава повинна здійснювати міжнародну функцію в стратегічних параметрах, налагоджувати нормальні відносини з іншими країнами вздовж своїх кордонів, зберігати й зміцнювати співробітництво з якомога більшою кількістю держав, сприяти розвитку міжнародних організацій. Сприятливе міжнародне становище створює умови для конструктивного розвитку будь-якої країни.

2. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — С. 10-12.

Для **захисту конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій** держава здійснює **антимонопольну політику**. Вона реалізується на підставі антимонопольного законодавства, яке дає правову оцінку наступних явищ: зловживання монополістичним становищем на ринку; неправомірність деяких угод між підприємцями; дискримінація підприємців органами влади й управління; недобросовісна конкуренція. Нормативно-правовими актами також регламентуються засоби державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, відповідальність за його порушення і т. д.

Іншим є ставлення держави до **природних монополій**. Природна монополія існує, коли ефект масштабу є настільки великим, що одна фірма здатна забезпечити весь ринок товарами, маючи нижчі витрати на одиницю продукції, ніж мали б конкуруючі фірми. За таких умов конкуренція стає нерентабельною. Якщо б ринок був поділений між багатьма виробниками, ефект масштабу не можна було б реалізувати, а отже, витрати на одиницю продукції стали б надто високими. Відповідно зростали б і ціни.

Можливим засобом забезпечення суспільно прийнятної поведінки природних монополій є альтернатива: державна власність — державне регулювання.

Необхідність **політичної функції держави** впливає із самої сутності держави як політичної форми організації суспільства. Політична функція держави полягає в забезпеченні цілісності й збереженні суспільства, у створенні умов для спокійного та гармонійного його розвитку. Ігнорування політичної функції здатне породжувати політичну нестабільність, соціальні конфлікти та хаос в економічній сфері. За таких умов про будь-яке державне управління та державне регулювання економіки не може бути й мови.

Соціальна функція держави полягає в забезпеченні на всій території країни прав і свобод кожної людини і громадянина. Виконання соціальної функції передбачає: створення державою умов для відтворення й розвитку людини (демографічна політика, освіта, виховання тощо); формування соціокультурного простору, сприятливого для самореалізації кожної людини; стимулювання творчого зростання людини; втілення в життя принципів соціальної справедливості тощо.

Міжнародна (зовнішня) функція держави полягає у підтримуванні свободи, суверенітету та історичного існування народів конкретної країни в рамках світового співтовариства. Зовнішня політика має враховувати геополітичні обставини, які визначають долю народів, а також одвічні національні інтереси. Держава повинна здійснювати міжнародну функцію в стратегічних параметрах, налагоджувати нормальні відносини з іншими країнами вздовж своїх кордонів, зберігати й зміцнювати співробітництво з якомога більшою кількістю держав, сприяти розвитку міжнародних організацій. Сприятливе міжнародне становище створює умови для конструктивного розвитку будь-якої країни.

2. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — С. 10-12.

Для **захисту конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій** держава здійснює **антимонопольну політику**. Вона реалізується на підставі антимонопольного законодавства, яке дає правову оцінку наступних явищ: зловживання монополістичним становищем на ринку; неправомірність деяких угод між підприємцями; дискримінація підприємців органами влади й управління; недобросовісна конкуренція. Нормативно-правовими актами також регламентуються засоби державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, відповідальність за його порушення і т. д.

Іншим є ставлення держави до **природних монополій**. Природна монополія існує, коли ефект масштабу є настільки великим, що одна фірма здатна забезпечити весь ринок товарами, маючи нижчі витрати на одиницю продукції, ніж мали б конкуруючі фірми. За таких умов конкуренція стає нерентабельною. Якщо б ринок був поділений між багатьма виробниками, ефект масштабу не можна було б реалізувати, а отже, витрати на одиницю продукції стали б надто високими. Відповідно зростали б і ціни.

Можливим засобом забезпечення суспільно прийнятної поведінки природних монополій є альтернатива: державна власність — державне регулювання.

Однією з найважливіших функцій держави є **продукування чистих і змішаних суспільних товарів**. Чітко розмежувати суспільні, змішані та приватні товари — складне завдання, розв'язання якого залежить від багатьох факторів: історичних, політичних, економічних, демографічних, ідеологічних і т. п. Однак таке розмежування є необхідним з двох причин. По-перше, сфера виробництва чистих суспільних товарів приблизно відповідає мінімально можливим мемам суспільного сектору. По-друге, сфера виробництва змішаних суспільних товарів є ареною конкуренції суспільного та приватного секторів. На відміну від інших суб'єктів економічних відносин держава має законне право вилучати доходи через оподаткування. Саме податки і є джерелом фінансування виробництва суспільних товарів. Отже, відшкодування витрат на виробництво суспільних товарів здійснюється за рахунок платників податків.

У сучасному світі держава як суб'єкт економічних відносин забезпечує надання таких суспільних послуг (товарів): державне управління (у тому числі державне регулювання економіки), оборона, безпека (людини, держави, суспільства), соціальний захист, охорона здоров'я, фізична культура, спорт, освіта, фундаментальні наукові дослідження, культура, мистецтво, охорона навколишнього природного середовища і т. ін.

Держава **реагує на можливість виникнення негативних ефектів (екстерналії)** у різні способи. У деяких випадках вона регламентує права та обов'язки суб'єктів ринку. На практиці це досягається за допомогою законодавчої і контролюючої активності держави. Так, держава встановлює норми вмісту шкідливих речовин у вихлопних газах, а також обмеження щодо забруднення повітря, води тощо. Крім того, держава може використовувати різні форми і методи регулювання цін, якими передбачаються стягнення штрафів з підприємств, які створюють негативні екстерналії, і винагорода тих підприємців, які створюють позитивні екстерналії. Держава не може залишатися байдужою до негативних зовнішніх ефектів, але вибір оптимальних форм впливу також не може бути шаблонним — він визначається специфікою конкретної ситуації і доцільністю.

Держава бере активну участь у **розв'язанні проблем неповноти ринків**. Для цього вона здійснює координацію дій потенційних виробників і споживачів. Найбільш поширеними формами такої координації є макроекономічні плани, державні цільові комплексні програми, державні закупівлі товарів (послуг) тощо.

Звичайною практикою для індустріально розвинених країн є участь держави у **формуванні інформаційної інфраструктури ринку**. Інформація здебільшого є суспільним товаром. Надання інформації будь-якій особі не зменшує її кількості для інших. Ефективність потребує безкоштовного поширення інформації або, точніше, плата за інформацію має покривати витрати на її надання. Якщо через інформаційну асиметрію споживач неспроможний захистити свої

Однією з найважливіших функцій держави є **продукування чистих і змішаних суспільних товарів**. Чітко розмежувати суспільні, змішані та приватні товари — складне завдання, розв'язання якого залежить від багатьох факторів: історичних, політичних, економічних, демографічних, ідеологічних і т. п. Однак таке розмежування є необхідним з двох причин. По-перше, сфера виробництва чистих суспільних товарів приблизно відповідає мінімально можливим мемам суспільного сектору. По-друге, сфера виробництва змішаних суспільних товарів є ареною конкуренції суспільного та приватного секторів. На відміну від інших суб'єктів економічних відносин держава має законне право вилучати доходи через оподаткування. Саме податки і є джерелом фінансування виробництва суспільних товарів. Отже, відшкодування витрат на виробництво суспільних товарів здійснюється за рахунок платників податків.

У сучасному світі держава як суб'єкт економічних відносин забезпечує надання таких суспільних послуг (товарів): державне управління (у тому числі державне регулювання економіки), оборона, безпека (людини, держави, суспільства), соціальний захист, охорона здоров'я, фізична культура, спорт, освіта, фундаментальні наукові дослідження, культура, мистецтво, охорона навколишнього природного середовища і т. ін.

Держава **реагує на можливість виникнення негативних ефектів (екстерналії)** у різні способи. У деяких випадках вона регламентує права та обов'язки суб'єктів ринку. На практиці це досягається за допомогою законодавчої і контролюючої активності держави. Так, держава встановлює норми вмісту шкідливих речовин у вихлопних газах, а також обмеження щодо забруднення повітря, води тощо. Крім того, держава може використовувати різні форми і методи регулювання цін, якими передбачаються стягнення штрафів з підприємств, які створюють негативні екстерналії, і винагорода тих підприємців, які створюють позитивні екстерналії. Держава не може залишатися байдужою до негативних зовнішніх ефектів, але вибір оптимальних форм впливу також не може бути шаблонним — він визначається специфікою конкретної ситуації і доцільністю.

Держава бере активну участь у **розв'язанні проблем неповноти ринків**. Для цього вона здійснює координацію дій потенційних виробників і споживачів. Найбільш поширеними формами такої координації є макроекономічні плани, державні цільові комплексні програми, державні закупівлі товарів (послуг) тощо.

Звичайною практикою для індустріально розвинених країн є участь держави у **формуванні інформаційної інфраструктури ринку**. Інформація здебільшого є суспільним товаром. Надання інформації будь-якій особі не зменшує її кількості для інших. Ефективність потребує безкоштовного поширення інформації або, точніше, плата за інформацію має покривати витрати на її надання. Якщо через інформаційну асиметрію споживач неспроможний захистити свої

інтереси за допомогою ринкових механізмів як покупець, він може спробувати це зробити через механізм управління суспільним сектором як виборець.

Держава здійснює **стабілізаційну політику**. В основу стабілізаційної функції держави покладається та обставина, що рівень виробництва залежить від рівня сукупних витрат. Витрати приватного сектору можуть бути або недостатніми для досягнення повної зайнятості, або надмірними. У першому випадку виникає надмірне безробіття, у другому — інфляційне зростання. У першому випадку держава може застосувати стимулювальну політику, у другому — стримувальну. Основними методами виконання державою стабілізаційної функції є фіскальна та грошово-кредитна політика.

3. Бандур С.І., Заяць Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. — К.: РВПС України НАН України. — ТОВ «ПРИНТ ЕКСПРЕС», 2002. — 250 с.

інтереси за допомогою ринкових механізмів як покупець, він може спробувати це зробити через механізм управління суспільним сектором як виборець.

Держава здійснює **стабілізаційну політику**. В основу стабілізаційної функції держави покладається та обставина, що рівень виробництва залежить від рівня сукупних витрат. Витрати приватного сектору можуть бути або недостатніми для досягнення повної зайнятості, або надмірними. У першому випадку виникає надмірне безробіття, у другому — інфляційне зростання. У першому випадку держава може застосувати стимулювальну політику, у другому — стримувальну. Основними методами виконання державою стабілізаційної функції є фіскальна та грошово-кредитна політика.

3. Бандур С.І., Заяць Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. — К.: РВПС України НАН України. — ТОВ «ПРИНТ ЕКСПРЕС», 2002. — 250 с.

30. Форми і методи державного регулювання змішаної економіки

Теорія державного регулювання економіки проголошує необхідність системного підходу до вибору засобів та методів впливу держави на суб'єктів економічних відносин.

Регулюванню підлягають складні процеси життєдіяльності суспільства, на які нездатні ефективно впливати окремі важелі або будь-які вибіркові, незбалансовані їх комбінації. Результативність державного регулювання зростає, якщо ці важелі застосовуються не випадково чи під тиском груп спеціальних інтересів і кон'юнктури, а системно, виходячи з довгострокових цілей і поточних завдань соціально-економічного розвитку.

Системний підхід передбачає інтеграцію в цілісну систему, по-перше, елементів, що формують стратегію соціально-економічного розвитку, по-друге, елементів, що утворюють підсистему регуляторів.

Стратегія соціально-економічного розвитку формується через:

- макроекономічне прогнозування — передбачення можливого стану об'єктів у майбутньому і визначення альтернатив розвитку;
- макроекономічне планування — визначення цілей і пріоритетів розвитку та заходів, спрямованих на досягнення цілей;
- державне програмно-цільове планування — визначення найбільш актуальних соціально-економічних проблем і заходів для розв'язання цих проблем.

Стратегічні орієнтири й конкретні умови соціально-економічного розвитку, пов'язані зі змінами кон'юнктури на ринку, обумовлюють використання цілого арсеналу методів державного регулювання економіки.

Методи державного регулювання економіки — це способи впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов для їхнього ефективного функціонування відповідно до напрямків державної економічної політики (Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — С.17).

Кожен метод ґрунтується на використанні сукупності **інструментів (регуляторів, важелів)**.

Методи державного регулювання економіки класифікуються за двома ознаками: за **формами впливу** та **засобами впливу**.

За формами впливу методи державного регулювання економіки поділяються на дві групи:

- методи прямого впливу;
- методи непрямого впливу.

Залежно від засобів впливу виділяють наступні методи:

30. Форми і методи державного регулювання змішаної економіки

Теорія державного регулювання економіки проголошує необхідність системного підходу до вибору засобів та методів впливу держави на суб'єктів економічних відносин.

Регулюванню підлягають складні процеси життєдіяльності суспільства, на які нездатні ефективно впливати окремі важелі або будь-які вибіркові, незбалансовані їх комбінації. Результативність державного регулювання зростає, якщо ці важелі застосовуються не випадково чи під тиском груп спеціальних інтересів і кон'юнктури, а системно, виходячи з довгострокових цілей і поточних завдань соціально-економічного розвитку.

Системний підхід передбачає інтеграцію в цілісну систему, по-перше, елементів, що формують стратегію соціально-економічного розвитку, по-друге, елементів, що утворюють підсистему регуляторів.

Стратегія соціально-економічного розвитку формується через:

- макроекономічне прогнозування — передбачення можливого стану об'єктів у майбутньому і визначення альтернатив розвитку;
- макроекономічне планування — визначення цілей і пріоритетів розвитку та заходів, спрямованих на досягнення цілей;
- державне програмно-цільове планування — визначення найбільш актуальних соціально-економічних проблем і заходів для розв'язання цих проблем.

Стратегічні орієнтири й конкретні умови соціально-економічного розвитку, пов'язані зі змінами кон'юнктури на ринку, обумовлюють використання цілого арсеналу методів державного регулювання економіки.

Методи державного регулювання економіки — це способи впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов для їхнього ефективного функціонування відповідно до напрямків державної економічної політики (Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К. : КНЕУ, 2000. — С.17).

Кожен метод ґрунтується на використанні сукупності **інструментів (регуляторів, важелів)**.

Методи державного регулювання економіки класифікуються за двома ознаками: за **формами впливу** та **засобами впливу**.

За формами впливу методи державного регулювання економіки поділяються на дві групи:

- методи прямого впливу;
- методи непрямого впливу.

Залежно від засобів впливу виділяють наступні методи:

- правові;
- адміністративні;
- економічні;
- пропагандистські.

Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, та економічних інструментів прямого впливу. Останні спрямовано на регулювання темпів зростання та структури економіки, обсягів виробничого та невиробничого споживання, масштабів діяльності суспільного сектору економіки та ін.

Беручи загалом, можна сказати, що основними інструментами прямого державного регулювання є:

- нормативно-правові акти;
- державні замовлення;
- централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, державні бюджетні витрати, ліміти тощо.

Методи **непрямого** регулювання — це методи, які регламентують поведінку суб'єктів ринку не прямо, а опосередковано, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. Опосередковане регулювання — це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті **мотивація** — це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

До методів **непрямого** регулювання належать інструменти фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших напрямків економічної політики, а також методи морального переконання.

У рамках **бюджетної політики** держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу. Витрати державного бюджету здійснюються також у таких формах, як дотації, субсидії, субвенції.

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Податкова політика реалізується за двома напрямками — це, **по-перше**, визначення видів податків і встановлення податкових ставок та, **по-друге**, надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам) з метою впливу на інвестиційний клімат та рівень грошових доходів населення.

- правові;
- адміністративні;
- економічні;
- пропагандистські.

Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, та економічних інструментів прямого впливу. Останні спрямовано на регулювання темпів зростання та структури економіки, обсягів виробничого та невиробничого споживання, масштабів діяльності суспільного сектору економіки та ін.

Беручи загалом, можна сказати, що основними інструментами прямого державного регулювання є:

- нормативно-правові акти;
- державні замовлення;
- централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, державні бюджетні витрати, ліміти тощо.

Методи **непрямого** регулювання — це методи, які регламентують поведінку суб'єктів ринку не прямо, а опосередковано, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. Опосередковане регулювання — це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті **мотивація** — це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

До методів **непрямого** регулювання належать інструменти фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної та інших напрямків економічної політики, а також методи морального переконання.

У рамках **бюджетної політики** держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу. Витрати державного бюджету здійснюються також у таких формах, як дотації, субсидії, субвенції.

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Податкова політика реалізується за двома напрямками — це, **по-перше**, визначення видів податків і встановлення податкових ставок та, **по-друге**, надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам) з метою впливу на інвестиційний клімат та рівень грошових доходів населення.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію. Для досягнення цієї мети центральний банк (в Україні — Національний банк України) використовує такі основні інструменти: грошова емісія, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, маніпулювання обліковою ставкою.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію. Для досягнення цієї мети центральний банк (в Україні — Національний банк України) використовує такі основні інструменти: грошова емісія, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, маніпулювання обліковою ставкою.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Підручники, навчальні посібники

Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія: Частина 1. Загальна економічна теорія; Частина 2. Спеціальна економічна теорія / Підручник. — Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000.

Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.- 328 с.

Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. — К.: Знання, 2007. — 403 с.

Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: Підручник. — К.: Вища шк., 2007. — 503 с.

Громова Т. М. Макроекономіка: навч. посіб. / Т. М. Громова, Н.П. Мацелюх. — К.: ДІА, 2012. — 261 с.

Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелогія): Навч. посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2005.

Долан З. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб.: Экон. шк., 1994. — 448 с.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроекономика. — М.: Изд-во МГУ, 1997; ИНФРА-М, 1997.

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.

Зазимко А.З. Політична економія: Структурно-логічний навчальний посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 358 с.

Злупко С.М. Історія економічної теорії: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2005. — 719 с.

Історія економічних учень: Підручник / Л.Я.Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. — К.: КНЕУ, 1999.

Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем: Учебник. -М.: ИНФРА М, 2005. — 746 с. (Учебники экономического акультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 184 с.

Кульчицький Б. Сучасні економічні системи. Навчальний посібник. — Львів: Афіша, 2004. — 279 с.

Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 429 с.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Підручники, навчальні посібники

Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія: Частина 1. Загальна економічна теорія; Частина 2. Спеціальна економічна теорія / Підручник. — Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000.

Беляєв О.О., Бебело А.С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.- 328 с.

Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. — К.: Знання, 2007. — 403 с.

Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: Підручник. — К.: Вища шк., 2007. — 503 с.

Громова Т. М. Макроекономіка: навч. посіб. / Т. М. Громова, Н.П. Мацелюх. — К.: ДІА, 2012. — 261 с.

Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелогія): Навч. посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2005.

Долан З. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. — СПб.: Экон. шк., 1994. — 448 с.

Дорнбуш Р., Фишер С. Макроекономика. — М.: Изд-во МГУ, 1997; ИНФРА-М, 1997.

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.

Зазимко А.З. Політична економія: Структурно-логічний навчальний посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 358 с.

Злупко С.М. Історія економічної теорії: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2005. — 719 с.

Історія економічних учень: Підручник / Л.Я.Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. — К.: КНЕУ, 1999.

Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем: Учебник. -М.: ИНФРА М, 2005. — 746 с. (Учебники экономического акультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 184 с.

Кульчицький Б. Сучасні економічні системи. Навчальний посібник. — Львів: Афіша, 2004. — 279 с.

Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 429 с.

Лісовий А. В. Мікроекономіка: курс лекцій. — Ірпінь, Академія ДПС України, 2002. — 200 с.

Лісовий А.В. Навчальний посібник з дисципліни «Мікроекономіка». — К.: Дія, 2003.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка / Пер. з англ. 13 видання. Наук. ред. перекладу Т. Панчишина. — Львів: Просвіта, 1999.- 650с.

Макконнелл К. Р., Брю С. Д. Макроекономіка. — Львів: Просвіта, 1997.

Максименко І.А. Політична економія: Навчальний посібник. — Чернівці: «Прут», 2011. — 600 с.

Максименко І. А., Мацелюх Н. П., Бурдейний І. М. Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка: Навчальний посібник. — Ірпінь : Національний університет ДПС України, Чернівці: «Прут», 2011. — 404 с.

Мацелюх Н. П., Максименко І.А., Бурдейний І. М., Теліщук М. М. Економічна теорія: історія економіки та економічної думки, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка: Навчальний посібник 2-ге видання доп. і перероб. — Чернівці: «Прут», 2012. — 552 с.

Мацелюх Н.П. Основи економічної науки: Навч. посіб. / Мацелюх Н.П., Розум О.М., Максименко І.А., Теліщук М. М. та ін. — К.: «Центр учбової літератури», 2013. — 324 с.

Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг ред. С.Будаговської. — К.: Основи, 1998. — 518 с.

Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002. — 687 с.

Небава М.І. Теорія макроекономіки. Навч. посібник. — Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003. — 536 с.

Основи економічної науки: курс лекцій/ В.С.Савчук, О.О.Беляєв, К.Т.Кривенко та ін.; За ред.. В.С.Савчука, О.О.Беляєва, К.Т.Кривенка — К.: КНЕУ, 2010 — 372 с.

Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник /Г.Н. Климко, В.П.Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. — 4-ге вид., перероб. і допов. — К.: Вища шк. — Знання, 2002.

Піндайк Р. С., Рубінфельд Д. Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. А. Олійника та Р. Скільського. — К.: Основи, 1996. — 646 с.

Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001.- 508 с.

Лісовий А. В. Мікроекономіка: курс лекцій. — Ірпінь, Академія ДПС України, 2002. — 200 с.

Лісовий А.В. Навчальний посібник з дисципліни «Мікроекономіка». — К.: Дія, 2003.

Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка / Пер. з англ. 13 видання. Наук. ред. перекладу Т. Панчишина. — Львів: Просвіта, 1999.- 650с.

Макконнелл К. Р., Брю С. Д. Макроекономіка. — Львів: Просвіта, 1997.

Максименко І.А. Політична економія: Навчальний посібник. — Чернівці: «Прут», 2011. — 600 с.

Максименко І. А., Мацелюх Н. П., Бурдейний І. М. Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка: Навчальний посібник. — Ірпінь : Національний університет ДПС України, Чернівці: «Прут», 2011. — 404 с.

Мацелюх Н. П., Максименко І.А., Бурдейний І. М., Теліщук М. М. Економічна теорія: історія економіки та економічної думки, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка: Навчальний посібник 2-ге видання доп. і перероб. — Чернівці: «Прут», 2012. — 552 с.

Мацелюх Н.П. Основи економічної науки: Навч. посіб. / Мацелюх Н.П., Розум О.М., Максименко І.А., Теліщук М. М. та ін. — К.: «Центр учбової літератури», 2013. — 324 с.

Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг ред. С.Будаговської. — К.: Основи, 1998. — 518 с.

Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002. — 687 с.

Небава М.І. Теорія макроекономіки. Навч. посібник. — Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003. — 536 с.

Основи економічної науки: курс лекцій/ В.С.Савчук, О.О.Беляєв, К.Т.Кривенко та ін.; За ред.. В.С.Савчука, О.О.Беляєва, К.Т.Кривенка — К.: КНЕУ, 2010 — 372 с.

Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник /Г.Н. Климко, В.П.Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. — 4-ге вид., перероб. і допов. — К.: Вища шк. — Знання, 2002.

Піндайк Р. С., Рубінфельд Д. Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. А. Олійника та Р. Скільського. — К.: Основи, 1996. — 646 с.

Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т.Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001.- 508 с.

Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с.

Савченко А. Г., Пухтаєвич Г. О, Тітьонко О. М. Макроекономіка. — К.: Либідь, 1999.

Самюельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. — К.: Основи, 1995.

Семюельсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Мікроекономіка: Пер. з англ. / Наукова редакція перекладу С. Панчишина. — К.: Основи, 1998.-676с.

Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 304 с.

Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В.С. Савчук, Ю.К.Зайцев, І.Й. Малий та ін.; За ред В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. — К.: КНЕУ, 2006. — 612 с.

Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. — Київ: «Либідь», 2006. — 480 с.

Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред. А.А. Чухна. — К.: Знання, 2007. — 878 с. — (Вища освіта XXI століття).

Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000. — 514 с. (Вища школа XXI ст.).

Наукові праці

Базелевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. — К.: Знання; М.: Рыбари, 2011. — 927 с.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. — М.: «Academia», 1999. — 956 с.

Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.

Болотин Б.М. Мировая экономика в цифрах. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. — М., 2005.

Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Видавництво «Артек», 2001. — 472 с.

Гальчинський Анатолій. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. вид. — К.Либідь, 2006. — 312 с.

Гайек Ф.А. Право, законодавство і свобода. Нове визначення ліберальних принципів справедливості і політичної економії. Т.І-ІІІ. — К.: «Аквілон-Прес», 2000. — 448 с.

Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2004. — 672 с.

Савченко А. Г., Пухтаєвич Г. О, Тітьонко О. М. Макроекономіка. — К.: Либідь, 1999.

Самюельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. — К.: Основи, 1995.

Семюельсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Мікроекономіка: Пер. з англ. / Наукова редакція перекладу С. Панчишина. — К.: Основи, 1998.-676с.

Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 304 с.

Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В.С. Савчук, Ю.К.Зайцев, І.Й. Малий та ін.; За ред В.С. Савчука, Ю.К. Зайцева. — К.: КНЕУ, 2006. — 612 с.

Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. — Київ: «Либідь», 2006. — 480 с.

Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред. А.А. Чухна. — К.: Знання, 2007. — 878 с. — (Вища освіта XXI століття).

Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000. — 514 с. (Вища школа XXI ст.).

Наукові праці

Базелевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. — К.: Знання; М.: Рыбари, 2011. — 927 с.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. — М.: «Academia», 1999. — 956 с.

Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.

Болотин Б.М. Мировая экономика в цифрах. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. — М., 2005.

Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Видавництво «Артек», 2001. — 472 с.

Гальчинський Анатолій. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. вид. — К.Либідь, 2006. — 312 с.

Гайек Ф.А. Право, законодавство і свобода. Нове визначення ліберальних принципів справедливості і політичної економії. Т.І-ІІІ. — К.: «Аквілон-Прес», 2000. — 448 с.

Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс, 1979.

Гриценко А.А. Економічна теорія в сучасному суспільстві // Економічна теорія. — 2004. — №1. — С.3-8.

Гриценко А. Економічна теорія в сучасному світі / А. Гриценко // Економіка України. — 2008. — №10. — С. 40 — 54.

Деньги / Упоряд.. авт. вступ. ст. а.А. Чухно. — К.: Україна, 1997. — 510 с.

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

Кастельс М. Интернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства. Пер. з англ. — К.: Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2007. — 304 с.

Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель. Пер. з англ. — К.: Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2007. — 256 с.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж. М. Избр. произведения. — М.: Экономика, 1991.

Колот А. М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: Монографія. — 2-ге вид., без змін. — К. : КНЕУ, 2008. — 230 с.

Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — 325 с.

Кривенко К.Т. Теорія вартості і мінової вартості: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 226 с.

Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / Под ред. Ю.В. Яковца. — СПб.: Гуманистика, 2003. — 438 с.

Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 248 с.

Малий І.Й., Діба М.І., Галабурда М.К. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / За заг. та наук. ред. д-ра екон.наук., проф. І.Й. Малого. — К.: КНЕУ, 2005. — 385 с.

Маркс К. Капітал. Кн. 1 // Маркс К., Енгельс Ф. — Твори. — Т. 23.

Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. : Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.

Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюби. — К.: Основи, 2000. — 198 с.

Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. — Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. — 434 с.

Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) Монографія. — К.:КНЕУ, 2005. — 240 с.

Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс, 1979.

Гриценко А.А. Економічна теорія в сучасному суспільстві // Економічна теорія. — 2004. — №1. — С.3-8.

Гриценко А. Економічна теорія в сучасному світі / А. Гриценко // Економіка України. — 2008. — №10. — С. 40 — 54.

Деньги / Упоряд.. авт. вступ. ст. а.А. Чухно. — К.: Україна, 1997. — 510 с.

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

Кастельс М. Интернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства. Пер. з англ. — К.: Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2007. — 304 с.

Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель. Пер. з англ. — К.: Видавництво «Ваклер» у формі ТОВ, 2007. — 256 с.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж. М. Избр. произведения. — М.: Экономика, 1991.

Колот А. М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: Монографія. — 2-ге вид., без змін. — К. : КНЕУ, 2008. — 230 с.

Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — 325 с.

Кривенко К.Т. Теорія вартості і мінової вартості: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 226 с.

Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / Под ред. Ю.В. Яковца. — СПб.: Гуманистика, 2003. — 438 с.

Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 248 с.

Малий І.Й., Діба М.І., Галабурда М.К. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / За заг. та наук. ред. д-ра екон.наук., проф. І.Й. Малого. — К.: КНЕУ, 2005. — 385 с.

Маркс К. Капітал. Кн. 1 // Маркс К., Енгельс Ф. — Твори. — Т. 23.

Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. : Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.

Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюби. — К.: Основи, 2000. — 198 с.

Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. — Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. — 434 с.

Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) Монографія. — К.:КНЕУ, 2005. — 240 с.

Рынок / Упоряд., авт. вст. ст. А.А. Чухно. — К.: Україна, 1995. — 448 с.

Робинсон Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986.

Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. — Київ: «Імекс», 2004. — 414 с.

Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. — Київ, 2001. — 593 с.

Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 312 с.

Социально-экономические проблемы информационного общества. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. — 430 с.

Социально-экономические проблемы информационного общества : монография / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, к.э.н., доц. М. В. Брюханова. — Вып. 2. — Сумы : Университетская книга, 2010. — 896с.

Стивен Роузфілд. Порівнюємо економічні системи / Пер. з англ. — К.: «К.І.С.», 2005. — X, 370 с.

Тарасевич В.М. Про філософію і методологію фундаментальної економічної науки // Економічна теорія. — 2007. — С.100-108.

Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія / За ред. З.С. Варналія. — К.: НІСД, 2006. — 576 с.

Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. К.: Наук. думка, 1994.

Уэбстер Ф. Теории информационного общества. — М.: Аспект Пресс, 2004. — 400 с.

Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки — 2006: Монографія / За ред. О.С. Власюка. — К.: НІДС, 2006. — 576 с.

Харрис Л. Денежная теория / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990.

Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.

Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — м.: Дело, 2003.-464 с.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. — М.: Изд-во иностр. лит., 1959.

Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: «Логос», 2003. — 632 с.

Чухно А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред. А. А. Чухно. — К.: Знання, 2007. — 878 с. — Вища освіта ХХІ століття).

Чухно А. А. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. — 2009. — №2. — С.5-15.

Рынок / Упоряд., авт. вст. ст. А.А. Чухно. — К.: Україна, 1995. — 448 с.

Робинсон Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986.

Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. — Київ: «Імекс», 2004. — 414 с.

Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. — Київ, 2001. — 593 с.

Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 312 с.

Социально-экономические проблемы информационного общества. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. — 430 с.

Социально-экономические проблемы информационного общества : монография / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, к.э.н., доц. М. В. Брюханова. — Вып. 2. — Сумы : Университетская книга, 2010. — 896с.

Стивен Роузфілд. Порівнюємо економічні системи / Пер. з англ. — К.: «К.І.С.», 2005. — X, 370 с.

Тарасевич В.М. Про філософію і методологію фундаментальної економічної науки // Економічна теорія. — 2007. — С.100-108.

Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія / За ред. З.С. Варналія. — К.: НІСД, 2006. — 576 с.

Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. К.: Наук. думка, 1994.

Уэбстер Ф. Теории информационного общества. — М.: Аспект Пресс, 2004. — 400 с.

Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки — 2006: Монографія / За ред. О.С. Власюка. — К.: НІДС, 2006. — 576 с.

Харрис Л. Денежная теория / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990.

Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.

Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — м.: Дело, 2003.-464 с.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. — М.: Изд-во иностр. лит., 1959.

Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: «Логос», 2003. — 632 с.

Чухно А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії: Підручник / За ред. А. А. Чухно. — К.: Знання, 2007. — 878 с. — Вища освіта ХХІ століття).

Чухно А. А. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. — 2009. — №2. — С.5-15.

Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. — К.: КНЕУ, 2007. — 312 с.

Шумпетер Й.А. Капіталізм, соціалізм і демократія. — К.: Основи, 1995.

Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001.

Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 252 с

Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. — К.: КНЕУ, 2007. — 312 с.

Шумпетер Й.А. Капіталізм, соціалізм і демократія. — К.: Основи, 1995.

Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001.

Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 252 с

ЧАСТИНА II

Тренінг для закріплення та самоперевірки отриманих знань

Розділ 1. Таблиці динаміки основних показників економічного розвитку України та завдання щодо їх аналізу

Розділ 2. Тести з навчальних дисциплін економічної теорії

- 2.1. Тести з навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»*
- 2.2. Тести з навчальної дисципліни «Політична економія»*
- 2.3. Тести з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»*
- 2.4. Тести з навчальної дисципліни «Макроекономіка»*

ЧАСТИНА II

Тренінг для закріплення та самоперевірки отриманих знань

Розділ 1. Таблиці динаміки основних показників економічного розвитку України та завдання щодо їх аналізу

Розділ 2. Тести з навчальних дисциплін економічної теорії

- 2.1. Тести з навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»*
- 2.2. Тести з навчальної дисципліни «Політична економія»*
- 2.3. Тести з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»*
- 2.4. Тести з навчальної дисципліни «Макроекономіка»*

РОЗДІЛ 1

ТАБЛИЦІ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЗАВДАННЯ ЩО ДО ЇХ АНАЛІЗУ

1. Таблиця: Динаміка валового внутрішнього продукту України (2005-2012 рр.).
2. Таблиця: Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (Україна: 2005-2012 рр.).
3. Таблиця: Динаміка обсягу продукції сільського господарства (Україна: 2005-2012 рр.).
4. Таблиця: Динаміка освоєння капітальних інвестицій (2005-2012 рр.).
5. Таблиця: Динаміка загального обсягу роздрібного товарообороту в Україні (2005-2012 рр.).
6. Таблиця: Динаміка індексу споживчих цін в Україні (2005-2012 рр.).
7. Таблиця: Динаміка індексу цін виробників промислової продукції в Україні (2005-2012 рр.).
8. Таблиця: Динаміка зайнятості та безробіття в Україні (2005-2012 рр.).
9. Таблиця: Динаміка доходів, витрат та заощаджень населення в Україні (2005-2012 рр.).
10. Таблиця: Динаміка заробітної плати в Україні (2007-2012 рр.).
11. Таблиця: Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України (2007-2012 рр.).
12. Таблиця: Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.).
13. Таблиця: Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України (2005-2012 рр.).
14. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.).
15. Таблиця: Сальдо поточного рахунку платіжного балансу (Україна: 2005-2012 рр.).
16. Таблиця: Динаміка експорту товарів та послуг (Україна 2005-2011 рр.).
17. Таблиця: Динаміка імпорту товарів та послуг (Україна: 2005-2012 рр.).
18. Таблиця: Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., млн. дол. США).
19. Таблиця: Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., у % до ВВП).
20. Таблиця: Динаміка валового зовнішнього боргу України (2005-2012 рр.).
21. Таблиця: Динаміка офіційних резервних активів (Україна: 2005-2012 рр.).
22. Таблиця: Динаміка офіційного курсу гривні до долара США (2005-2012 рр.).

РОЗДІЛ 1

ТАБЛИЦІ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЗАВДАННЯ ЩО ДО ЇХ АНАЛІЗУ

1. Таблиця: Динаміка валового внутрішнього продукту України (2005-2012 рр.).
2. Таблиця: Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (Україна: 2005-2012 рр.).
3. Таблиця: Динаміка обсягу продукції сільського господарства (Україна: 2005-2012 рр.).
4. Таблиця: Динаміка освоєння капітальних інвестицій (2005-2012 рр.).
5. Таблиця: Динаміка загального обсягу роздрібного товарообороту в Україні (2005-2012 рр.).
6. Таблиця: Динаміка індексу споживчих цін в Україні (2005-2012 рр.).
7. Таблиця: Динаміка індексу цін виробників промислової продукції в Україні (2005-2012 рр.).
8. Таблиця: Динаміка зайнятості та безробіття в Україні (2005-2012 рр.).
9. Таблиця: Динаміка доходів, витрат та заощаджень населення в Україні (2005-2012 рр.).
10. Таблиця: Динаміка заробітної плати в Україні (2007-2012 рр.).
11. Таблиця: Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України (2007-2012 рр.).
12. Таблиця: Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.).
13. Таблиця: Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України (2005-2012 рр.).
14. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.).
15. Таблиця: Сальдо поточного рахунку платіжного балансу (Україна: 2005-2012 рр.).
16. Таблиця: Динаміка експорту товарів та послуг (Україна 2005-2011 рр.).
17. Таблиця: Динаміка імпорту товарів та послуг (Україна: 2005-2012 рр.).
18. Таблиця: Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., млн. дол. США).
19. Таблиця: Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., у % до ВВП).
20. Таблиця: Динаміка валового зовнішнього боргу України (2005-2012 рр.).
21. Таблиця: Динаміка офіційних резервних активів (Україна: 2005-2012 рр.).
22. Таблиця: Динаміка офіційного курсу гривні до долара США (2005-2012 рр.).

Завдання до таблиці 1:

1.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) за 2005-2012 рр.

1.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу фізичного обсягу та дефлятора ВВП за 2005-2012 рр.

1.3. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки.

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту України (2005-2012 рр.)*(у фактичних цінах, млн.грн.)*

Період	Валовий внутрішній продукт		
	Номінальний	у постійних цінах 2007 р., % до відповідного періоду попереднього року	
		індекс фізичного обсягу	дефлятор
1	2	3	4
2005	441 452	102,7	124,5
2006	544 153	107,3	114,8
2007	720 731	107,9	122,7
2008	948 056	102,3	128,6
2009	913 345	85,2	113,0
2010	1 082 569	104,1	113,8
2011	1 302 079	105,2	115,7
2012	1 408 889	100,2	108,0

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Примітки

Для аналізу динаміки валового внутрішнього продукту України необхідно розуміти наступні поняття:

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — показник, що характеризує кінцевий результат виробничої діяльності виробників-резидентів протягом звітного періоду.

Завдання до таблиці 1:

1.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) за 2005-2012 рр.

1.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу фізичного обсягу та дефлятора ВВП за 2005-2012 рр.

1.3. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки.

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту України (2005-2012 рр.)*(у фактичних цінах, млн.грн.)*

Період	Валовий внутрішній продукт		
	Номінальний	у постійних цінах 2007 р., % до відповідного періоду попереднього року	
		індекс фізичного обсягу	дефлятор
1	2	3	4
2005	441 452	102,7	124,5
2006	544 153	107,3	114,8
2007	720 731	107,9	122,7
2008	948 056	102,3	128,6
2009	913 345	85,2	113,0
2010	1 082 569	104,1	113,8
2011	1 302 079	105,2	115,7
2012	1 408 889	100,2	108,0

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Примітки

Для аналізу динаміки валового внутрішнього продукту України необхідно розуміти наступні поняття:

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — показник, що характеризує кінцевий результат виробничої діяльності виробників-резидентів протягом звітного періоду.

Номинальний ВВП — обсяг ВВП у поточних (фактичних) цінах.

Реальний ВВП — обсяг ВВП в цінах періоду, який прийнятий за базу порівняння.

Індекс-дефлятор ВВП — співвідношення показника у фактичних цінах звітного періоду та постійних цінах.

Коментар до завдання

1.1. Динаміка номінального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр. зображена на рис. 1.1.

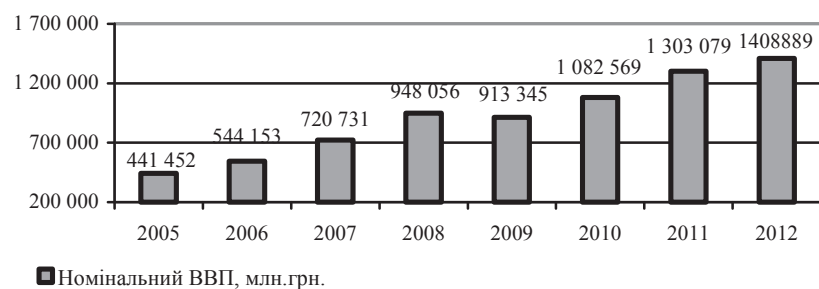


Рис. 1.1. Динаміка зміни номінального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр.

1.2. Динаміка реального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр. зображена на рис. 1.2.

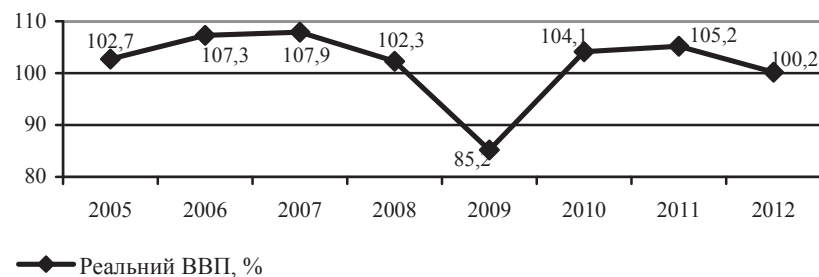


Рис. 1.2. Динаміка зміни реального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр.

1.3. Макроекономічна ситуація в Україні на протязі 2008-2009 років мала чітко виражений негативний характер через розгортання світової

Номинальний ВВП — обсяг ВВП у поточних (фактичних) цінах.

Реальний ВВП — обсяг ВВП в цінах періоду, який прийнятий за базу порівняння.

Індекс-дефлятор ВВП — співвідношення показника у фактичних цінах звітного періоду та постійних цінах.

Коментар до завдання

1.1. Динаміка номінального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр. зображена на рис. 1.1.

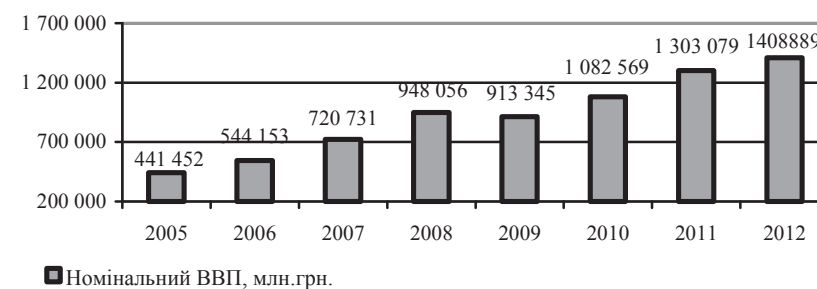


Рис. 1.1. Динаміка зміни номінального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр.

1.2. Динаміка реального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр. зображена на рис. 1.2.

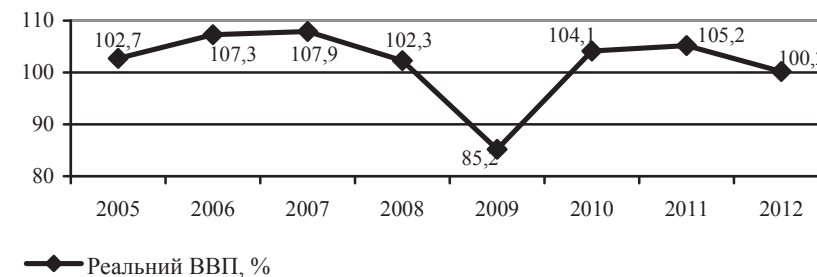


Рис. 1.2. Динаміка зміни реального валового внутрішнього продукту України за 2005-2012 рр.

1.3. Макроекономічна ситуація в Україні на протязі 2008-2009 років мала чітко виражений негативний характер через розгортання світової

фінансово-економічної кризи. Наприкінці 2009 р. спостерігається різке падіння економічної динаміки — реальні темпи зростання ВВП за результатами року знизилися на 17,1%, порівняно з 2008 р., номінальний ВВП знизився до 913 345 млн.грн. У 2011р. порівняно з 2010р. реальний ВВП зріс до 105,2%, номінальний ВВП за відповідний період склав 1 316 600 млн. грн. Однак у 2012 р. реальний ВВП зменшився на 4% порівняно з 2011 р. Для в'яснення причин спаду необхідний детальний аналіз структури ВВП, тобто промислового, с.г. виробництва тощо.

Завдання до таблиці 2:

- 2.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу реалізованої промислової продукції у 2005-2012 рр.
- 2.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу промислового виробництва у 2005-2012 рр.
- 2.3. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки.

Таблиця 2.

Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (Україна: 2005-2012рр.)

(у фактичних цінах, млн.грн.)

Період	Обсяг реалізованої промислової продукції	Індекс промислового виробництва, до відповідного періоду попереднього року, %
1	2	3
2005	468 563	103,1
2006	551 729	106,2
2007	717 077	107,6
2008	917 036	94,8
2009	806 551	78,1
2010	1 065 851	111,2
2011	1 331 888	108,0
2012	1 102 636	99,5

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

фінансово-економічної кризи. Наприкінці 2009 р. спостерігається різке падіння економічної динаміки — реальні темпи зростання ВВП за результатами року знизилися на 17,1%, порівняно з 2008 р., номінальний ВВП знизився до 913 345 млн.грн. У 2011р. порівняно з 2010р. реальний ВВП зріс до 105,2%, номінальний ВВП за відповідний період склав 1 316 600 млн. грн. Однак у 2012 р. реальний ВВП зменшився на 4% порівняно з 2011 р. Для в'яснення причин спаду необхідний детальний аналіз структури ВВП, тобто промислового, с.г. виробництва тощо.

Завдання до таблиці 2:

- 2.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу реалізованої промислової продукції у 2005-2012 рр.
- 2.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу промислового виробництва у 2005-2012 рр.
- 2.3. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки.

Таблиця 2.

Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (Україна: 2005-2012рр.)

(у фактичних цінах, млн.грн.)

Період	Обсяг реалізованої промислової продукції	Індекс промислового виробництва, до відповідного періоду попереднього року, %
1	2	3
2005	468 563	103,1
2006	551 729	106,2
2007	717 077	107,6
2008	917 036	94,8
2009	806 551	78,1
2010	1 065 851	111,2
2011	1 331 888	108,0
2012	1 102 636	99,5

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Завдання до таблиці 3:

- 3.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу продукції сільського господарства у 2005-2012 рр.
 3.2. Порівняйте обсяги виробництва продукції сільського господарства у 2005 і 2012 рр.
 3.3. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки

Таблиця 3.

**Динаміка обсягу продукції сільського господарства
(Україна: 2005-2012 рр.)***(у фактичних цінах, млн.грн.)*

Період	Обсяг продукції сільського господарства
1	2
2005	92 540
2006	95 730
2007	109 985
2008	152 210
2009	154 202
2010	189 405
2011	253 569
2012	258 270

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Завдання до таблиці 4:

- 4.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу капітальних інвестицій у 2005-2012 рр.
 4.2. Порівняйте обсяги капітальних інвестицій за 2005, 2010 та 2012 р.
 4.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Завдання до таблиці 3:

- 3.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу продукції сільського господарства у 2005-2012 рр.
 3.2. Порівняйте обсяги виробництва продукції сільського господарства у 2005 і 2012 рр.
 3.3. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки

Таблиця 3.

**Динаміка обсягу продукції сільського господарства
(Україна: 2005-2012 рр.)***(у фактичних цінах, млн.грн.)*

Період	Обсяг продукції сільського господарства
1	2
2005	92 540
2006	95 730
2007	109 985
2008	152 210
2009	154 202
2010	189 405
2011	253 569
2012	258 270

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Завдання до таблиці 4:

- 4.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу капітальних інвестицій у 2005-2012 рр.
 4.2. Порівняйте обсяги капітальних інвестицій за 2005, 2010 та 2012 р.
 4.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 4.

Динаміка освоєння капітальних інвестицій (2005-2012 рр.)*(у фактичних цінах, млн. грн.)*

Період	Загальний обсяг капітальних інвестицій
1	2
2005	111 174
2006	148 972
2007	222 679
2008	272 074
2009	192 878
2010	189 061
2011	259 932
2012	263 728

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Завдання до таблиці 5:

5.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу роздрібного товарообороту в 2005-2012 рр.

5.2. Порівняйте обсяги роздрібного товарообороту за 2006, 2010 та 2012 р.

5.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 5.

Динаміка загального обсягу роздрібного товарообороту в Україні (2005-2012 рр.)*(у фактичних цінах, млн. грн.)*

Період	Загальний обсяг роздрібного товарообороту
1	2
2005	94 332
2006	129 952
2007	178 233
2008	246 903
2009	230 955
2010	280 890
2011	350 059
2012	404 863

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Таблиця 4.

Динаміка освоєння капітальних інвестицій (2005-2012 рр.)*(у фактичних цінах, млн. грн.)*

Період	Загальний обсяг капітальних інвестицій
1	2
2005	111 174
2006	148 972
2007	222 679
2008	272 074
2009	192 878
2010	189 061
2011	259 932
2012	263 728

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Завдання до таблиці 5:

5.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки обсягу роздрібного товарообороту в 2005-2012 рр.

5.2. Порівняйте обсяги роздрібного товарообороту за 2006, 2010 та 2012 р.

5.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 5.

Динаміка загального обсягу роздрібного товарообороту в Україні (2005-2012 рр.)*(у фактичних цінах, млн. грн.)*

Період	Загальний обсяг роздрібного товарообороту
1	2
2005	94 332
2006	129 952
2007	178 233
2008	246 903
2009	230 955
2010	280 890
2011	350 059
2012	404 863

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.42.

Завдання до таблиці 6:

- 6.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу споживчих цін у 2006-2012 рр.
 6.2. Порівняйте індекси споживчих цін у 2005, 2010 та 2012р.
 6.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 6.

**Динаміка індексу споживчих цін в Україні
(2005-2012 рр.)**

Період	Індекс споживчих цін, %
	До грудня попереднього року ¹
2005	110,3
2006	111,6
2007	116,6
2008	122,3
2009	112,3
2010	109,1
2011	104,6
2012	99,8

¹Річні дані — грудень до грудня попереднього року.

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.43.

Завдання до таблиці 7:

- 7.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу цін виробників промислової продукції у 2005-2012 рр.
 7.2. Порівняйте індекси цін виробників промислової продукції у 2006, 2010 та 2012 р.
 7.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Завдання до таблиці 6:

- 6.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу споживчих цін у 2006-2012 рр.
 6.2. Порівняйте індекси споживчих цін у 2005, 2010 та 2012р.
 6.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 6.

**Динаміка індексу споживчих цін в Україні
(2005-2012 рр.)**

Період	Індекс споживчих цін, %
	До грудня попереднього року ¹
2005	110,3
2006	111,6
2007	116,6
2008	122,3
2009	112,3
2010	109,1
2011	104,6
2012	99,8

¹Річні дані — грудень до грудня попереднього року.

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.43.

Завдання до таблиці 7:

- 7.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу цін виробників промислової продукції у 2005-2012 рр.
 7.2. Порівняйте індекси цін виробників промислової продукції у 2006, 2010 та 2012 р.
 7.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 7.

Динаміка індексу цін виробників промислової продукції в Україні (2005-2012 рр.)

Період	Індекс цін виробників промислової продукції, %
	До грудня попереднього року
2005	109,5
2006	114,1
2007	123,3
2008	123,0
2009	114,3
2010	118,7
2011	114,2
2012	100,3

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.43.

Завдання до таблиці 8:

8.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки чисельності громадян, зареєстрованих як безробітні у 2005-2012 рр.

8.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки рівня безробіття у 2005-2012 рр.

8.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 8.

Динаміка зайнятості та безробіття в Україні (2005-2012 рр.)

Період	Зайняте населення, тис. осіб		Чисельність громадян, зареєстрованих як безробітні, тис. осіб	Рівень безробіття (на кінець періоду), %
	у віці 15-70 років, усього	у тому числі: працездатного віку (15-54, 15-59)		
1	2	3	4	5
2005	20 680	18 886	882	3,1
2006	20 730	19 032	760	2,7
2007	20 905	19 189	642	2,3

Таблиця 7.

Динаміка індексу цін виробників промислової продукції в Україні (2005-2012 рр.)

Період	Індекс цін виробників промислової продукції, %
	До грудня попереднього року
2005	109,5
2006	114,1
2007	123,3
2008	123,0
2009	114,3
2010	118,7
2011	114,2
2012	100,3

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.43.

Завдання до таблиці 8:

8.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки чисельності громадян, зареєстрованих як безробітні у 2005-2012 рр.

8.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки рівня безробіття у 2005-2012 рр.

8.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 8.

Динаміка зайнятості та безробіття в Україні (2005-2012 рр.)

Період	Зайняте населення, тис. осіб		Чисельність громадян, зареєстрованих як безробітні, тис. осіб	Рівень безробіття (на кінець періоду), %
	у віці 15-70 років, усього	у тому числі: працездатного віку (15-54, 15-59)		
1	2	3	4	5
2005	20 680	18 886	882	3,1
2006	20 730	19 032	760	2,7
2007	20 905	19 189	642	2,3

Продовження табл. 8.

Період	Зайняте населення, тис. осіб		Чисельність громадян, зареєстрованих як безробітні, тис. осіб	Рівень безробіття (на кінець періоду), %
	у віці 15-70 років, усього	у тому числі: працездатного віку (15-54, 15-59)		
1	2	3	4	5
2008	20 972	19 252	845	3,0
2009	20 192	18 365	532	1,9
2010	20 266	18 437	545	2,0
2011	20 324	18 516	483	1,8
2012	20 354	18 737	507	1,8

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.43.

Завдання до таблиці 9:

9.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки номінальних і наявних доходів населення у 2005-2012 рр.

9.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки витрат та заощаджень населення у 2005-2012 рр.

9.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 9

Динаміка доходів, витрат та заощаджень населення в Україні (2005-2012 рр.)

(млн.грн.)

Період	Доходи населення — усього			Витрати населення (без заощаджень)	Заощадження населення
	Номінальні	наявні	Реальні наявні, % (з урахуванням інфляції)		
1	2	3	4	5	6
2005	381 404	298 275	123,9	335 753	45 651
2006	472 061	363 586	111,8	427 858	44 203
2007	623 289	470 953	114,8	575 510	47 779
2008	845 641	634 493	107,6	793 630	52 011
2009	894 286	661 915	90,0	813 909	80 377
2010	1 101 175	847 949	117,1	939 308	161 867
2011	1 251 005	971 231	106,1	1 137 080	113 925
2012	1 407 197	1 091 100	109,7	1 302 637	104 560

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.44.

Продовження табл. 8.

Період	Зайняте населення, тис. осіб		Чисельність громадян, зареєстрованих як безробітні, тис. осіб	Рівень безробіття (на кінець періоду), %
	у віці 15-70 років, усього	у тому числі: працездатного віку (15-54, 15-59)		
1	2	3	4	5
2008	20 972	19 252	845	3,0
2009	20 192	18 365	532	1,9
2010	20 266	18 437	545	2,0
2011	20 324	18 516	483	1,8
2012	20 354	18 737	507	1,8

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.43.

Завдання до таблиці 9:

9.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки номінальних і наявних доходів населення у 2005-2012 рр.

9.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки витрат та заощаджень населення у 2005-2012 рр.

9.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 9

Динаміка доходів, витрат та заощаджень населення в Україні (2005-2012 рр.)

(млн.грн.)

Період	Доходи населення — усього			Витрати населення (без заощаджень)	Заощадження населення
	Номінальні	наявні	Реальні наявні, % (з урахуванням інфляції)		
1	2	3	4	5	6
2005	381 404	298 275	123,9	335 753	45 651
2006	472 061	363 586	111,8	427 858	44 203
2007	623 289	470 953	114,8	575 510	47 779
2008	845 641	634 493	107,6	793 630	52 011
2009	894 286	661 915	90,0	813 909	80 377
2010	1 101 175	847 949	117,1	939 308	161 867
2011	1 251 005	971 231	106,1	1 137 080	113 925
2012	1 407 197	1 091 100	109,7	1 302 637	104 560

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.44.

Завдання до таблиці 10:

- 10.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки середньомісячної номінальної заробітної плати працівників у 2007-2012 рр.
 10.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу реальної середньомісячної заробітної плати працівників у 2007-2012 рр.
 10.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 10

Динаміка заробітної плати в Україні (2007-2012 рр.)*(млн.грн)*

Період	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.	Темпи зростання/зниження середньомісячної заробітної плати, %		Індекс реальної середньомісячної заробітної плати працівників, %	
		до відповідного періоду попереднього року	до грудня попереднього року	до відповідного періоду попереднього року	До грудня попереднього року
1	2	3	4	5	6
2007	1 351	129,7	131,1	112,5	110,3
2008	1 806	133,7	119,5	106,3	97,0
2009	1 906	105,5	111,6	90,8	99,0
2010	2 239	120,0	120,1	110,2	110,5
2011	2 633	117,6	116,1	108,7	111,0
2012	3 026	114,9	110,4	114,4	111,0

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.44.

Завдання до таблиці 11:

- 11.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Державного бюджету України у 2007-2012 рр.
 11.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Державного бюджету України у 2007-2012 рр.
 11.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Завдання до таблиці 10:

- 10.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки середньомісячної номінальної заробітної плати працівників у 2007-2012 рр.
 10.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки індексу реальної середньомісячної заробітної плати працівників у 2007-2012 рр.
 10.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 10

Динаміка заробітної плати в Україні (2007-2012 рр.)*(млн.грн)*

Період	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.	Темпи зростання/зниження середньомісячної заробітної плати, %		Індекс реальної середньомісячної заробітної плати працівників, %	
		до відповідного періоду попереднього року	до грудня попереднього року	до відповідного періоду попереднього року	До грудня попереднього року
1	2	3	4	5	6
2007	1 351	129,7	131,1	112,5	110,3
2008	1 806	133,7	119,5	106,3	97,0
2009	1 906	105,5	111,6	90,8	99,0
2010	2 239	120,0	120,1	110,2	110,5
2011	2 633	117,6	116,1	108,7	111,0
2012	3 026	114,9	110,4	114,4	111,0

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.44.

Завдання до таблиці 11:

- 11.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Державного бюджету України у 2007-2012 рр.
 11.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Державного бюджету України у 2007-2012 рр.
 11.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 11.

**Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України
(2007-2012 рр.)**

(млн.гр.)

Період	Доходи	Видатки	Дефіцит (-), профіцит (+)
1	2	3	5
2007	165 942	174 235	-9 813
2008	231 686	241 454	-12 501
2009	209 700	242 437	-35 517
2010	240 615	303 589	-64 266
2011	314 617	333 460	-23 558
2012	346 954	395 682	-53 445

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 12:

12.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Державного бюджету (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

12.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Державного бюджету (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

12.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 12.

**Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України
у % до ВВП (2005-2012 рр.)**

(млн.грн.)

Період	у % до ВВП		
	доходи Державного бюджету	Видатки Державного бюджету	дефіцит (-), профіцит (+) Державного бюджету
1	2	3	4
2005	23,9	25,6	- 1,8
2006	24,5	25,2	- 0,7
2007	23,0	24,2	- 1,4

Таблиця 11.

**Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України
(2007-2012 рр.)**

(млн.гр.)

Період	Доходи	Видатки	Дефіцит (-), профіцит (+)
1	2	3	5
2007	165 942	174 235	-9 813
2008	231 686	241 454	-12 501
2009	209 700	242 437	-35 517
2010	240 615	303 589	-64 266
2011	314 617	333 460	-23 558
2012	346 954	395 682	-53 445

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 12:

12.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Державного бюджету (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

12.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Державного бюджету (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

12.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 12.

**Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України
у % до ВВП (2005-2012 рр.)**

(млн.грн.)

Період	у % до ВВП		
	доходи Державного бюджету	Видатки Державного бюджету	дефіцит (-), профіцит (+) Державного бюджету
1	2	3	4
2005	23,9	25,6	- 1,8
2006	24,5	25,2	- 0,7
2007	23,0	24,2	- 1,4

Продовження табл. 12.

Період	у % до ВВП		
	доходи Державного бюджету	Видатки Державного бюджету	дефіцит (-), профіцит (+) Державного бюджету
1	2	3	4
2008	24,4	25,5	-1,3
2009	22,9	26,5	-3,9
2010	22,0	27,7	-5,9
2011	23,9	25,3	1,8
2012	24,7	28,3	-3,8

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 13:

13.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Зведеного бюджету у 2005-2012 рр.

13.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Зведеного бюджету у 2005-2012 рр.

13.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 13.

**Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України
(2005-2012 рр.)**

(млн.грн.)

Період	Доходи	Видатки	Дефіцит (-), профіцит (+)
1	2	3	4
2005	134 183	141 699	- 7 806
2006	171 812	175 284	- 3 701
2007	219 939	226 036	- 7 671
2008	297 845	309 216	-14 183
2009	272 967	307 399	-37 258
2010	314 506	377 843	-64 685
2011	398 554	416 854	-23 058
2012	445 525	492 455	- 50 786

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Продовження табл. 12.

Період	у % до ВВП		
	доходи Державного бюджету	Видатки Державного бюджету	дефіцит (-), профіцит (+) Державного бюджету
1	2	3	4
2008	24,4	25,5	-1,3
2009	22,9	26,5	-3,9
2010	22,0	27,7	-5,9
2011	23,9	25,3	1,8
2012	24,7	28,3	-3,8

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 13:

13.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Зведеного бюджету у 2005-2012 рр.

13.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Зведеного бюджету у 2005-2012 рр.

13.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 13.

**Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України
(2005-2012 рр.)**

(млн.грн.)

Період	Доходи	Видатки	Дефіцит (-), профіцит (+)
1	2	3	4
2005	134 183	141 699	- 7 806
2006	171 812	175 284	- 3 701
2007	219 939	226 036	- 7 671
2008	297 845	309 216	-14 183
2009	272 967	307 399	-37 258
2010	314 506	377 843	-64 685
2011	398 554	416 854	-23 058
2012	445 525	492 455	- 50 786

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 14:

14.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Зведеного бюджету України (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

14.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Зведеного бюджету України (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

14.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 14.

**Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України
у % до ВВП (2005-2012 рр.)**

Період	у % до ВВП		
	Доходи Зведеного бюджету	Видатки Зведеного бюджету	дефіцит (-), профіцит (+) Зведеного бюджету
1	2	3	4
2005	30,4	32,1	- 1,8
2006	31,6	32,2	- 0,7
2007	30,5	31,7	- 1,1
2008	31,4	32,6	-1,5
2009	29,8	33,6	- 4,1
2010	28,7	34,5	- 5,9
2011	30,3	31,7	-1,8
2012	31,8	35,2	- 3,6

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 15:

15.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки сальдо платіжного балансу (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

15.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки сальдо платіжного балансу (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

15.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Завдання до таблиці 14:

14.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки доходів Зведеного бюджету України (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

14.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки видатків Зведеного бюджету України (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

14.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 14.

**Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України
у % до ВВП (2005-2012 рр.)**

Період	у % до ВВП		
	Доходи Зведеного бюджету	Видатки Зведеного бюджету	дефіцит (-), профіцит (+) Зведеного бюджету
1	2	3	4
2005	30,4	32,1	- 1,8
2006	31,6	32,2	- 0,7
2007	30,5	31,7	- 1,1
2008	31,4	32,6	-1,5
2009	29,8	33,6	- 4,1
2010	28,7	34,5	- 5,9
2011	30,3	31,7	-1,8
2012	31,8	35,2	- 3,6

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.45.

Завдання до таблиці 15:

15.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки сальдо платіжного балансу (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

15.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки сальдо платіжного балансу (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

15.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 15.

**Сальдо поточного рахунку платіжного балансу
(Україна: 2005-2012 рр.)**

Період	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу	
	млн.дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	2 531	2,9
2006	- 1 617	- 1,5
2007	- 5 272	- 3,7
2008	-12 763	-7,0
2009	-1 732	-1,5
2010	-3 018	-2,2
2011	-10 245	-6,2
2012	- 14 761	- 8,4

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 16:

16.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

16.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

16.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 16.

Динаміка експорту товарів та послуг (Україна 2005-2012 рр.)

Період	Експорт товарів та послуг	
	млн.дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	44 378	51,4
2006	50 239	46,6
2007	64 001	44,8

Таблиця 15.

**Сальдо поточного рахунку платіжного балансу
(Україна: 2005-2012 рр.)**

Період	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу	
	млн.дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	2 531	2,9
2006	- 1 617	- 1,5
2007	- 5 272	- 3,7
2008	-12 763	-7,0
2009	-1 732	-1,5
2010	-3 018	-2,2
2011	-10 245	-6,2
2012	- 14 761	- 8,4

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 16:

16.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

16.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

16.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 16.

Динаміка експорту товарів та послуг (Україна 2005-2012 рр.)

Період	Експорт товарів та послуг	
	млн.дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	44 378	51,4
2006	50 239	46,6
2007	64 001	44,8

Продовження табл. 16.

Період	Експорт товарів та послуг	
	млн.дол. США	у % до ВВП
2008	85 612	47,1
2009	54 253	46,3
2010	69 255	50,7
2011	88 844	53,8
2012	89 768	50,9

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 17:

17.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

17.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг у 2005-2012 рр.

17.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 17.

Динаміка імпорту товарів та послуг (Україна: 2005-2012 рр.)

Період	Імпорт товарів та послуг	
	млн. дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	43 707	50,6
2006	53 307	49,5
2007	72 153	50,6
2008	99 962	55,1
2009	56 206	48,0
2010	73 239	53,7
2011	99 001	59,9
2012	104 540	59,3

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Продовження табл. 16.

Період	Експорт товарів та послуг	
	млн.дол. США	у % до ВВП
2008	85 612	47,1
2009	54 253	46,3
2010	69 255	50,7
2011	88 844	53,8
2012	89 768	50,9

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 17:

17.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

17.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг у 2005-2012 рр.

17.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 17.

Динаміка імпорту товарів та послуг (Україна: 2005-2012 рр.)

Період	Імпорт товарів та послуг	
	млн. дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	43 707	50,6
2006	53 307	49,5
2007	72 153	50,6
2008	99 962	55,1
2009	56 206	48,0
2010	73 239	53,7
2011	99 001	59,9
2012	104 540	59,3

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 18:

18.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

18.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

18.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 18.

**Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг
(Україна: 2005-2012 рр., млн. дол. США)**

Період	Експорт та імпорт товарів і послуг	
	Експорт млн. дол. США	Імпорт млн. дол. США
1	2	3
2005	44 378	43 707
2006	50 239	53 307
2007	64 001	72 153
2008	85 612	99 962
2009	54 253	56 206
2010	69 255	73 239
2011	88 844	99 001
2012	89 768	104 540

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 19:

19.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

19.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

19.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Завдання до таблиці 18:

18.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

18.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

18.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 18.

**Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг
(Україна: 2005-2012 рр., млн. дол. США)**

Період	Експорт та імпорт товарів і послуг	
	Експорт млн. дол. США	Імпорт млн. дол. США
1	2	3
2005	44 378	43 707
2006	50 239	53 307
2007	64 001	72 153
2008	85 612	99 962
2009	54 253	56 206
2010	69 255	73 239
2011	88 844	99 001
2012	89 768	104 540

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 19:

19.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки експорту товарів і послуг (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

19.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки імпорту товарів і послуг (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

19.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 19

**Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг
(Україна: 2005-2012 рр., у % до ВВП)**

Період	Експорт та імпорт товарів і послуг	
	Експорт у % до ВВП	Імпорт у % до ВВП
1	2	3
2005	51,4	50,6
2006	46,6	49,5
2007	44,8	50,6
2008	47,1	55,1
2009	46,3	48,0
2010	50,7	53,7
2011	53,8	59,9
2012	50,9	59,3

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 20:

20.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки валового зовнішнього боргу України (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

20.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки валового зовнішнього боргу (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

20.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 20

Динаміка валового зовнішнього боргу України (2005-2012 рр.)

Період	Валовий зовнішній борг, на кінець періоду	
	млн. дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	39,619	45,9
2006	54 512	50,6
2007	79 955	56,0
2008	101 659	55,9
2009	103 396	88,3
2010	117 346	85,0
2011	126 236	76,6
2012	135 049	76,6

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Таблиця 19

**Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг
(Україна: 2005-2012 рр., у % до ВВП)**

Період	Експорт та імпорт товарів і послуг	
	Експорт у % до ВВП	Імпорт у % до ВВП
1	2	3
2005	51,4	50,6
2006	46,6	49,5
2007	44,8	50,6
2008	47,1	55,1
2009	46,3	48,0
2010	50,7	53,7
2011	53,8	59,9
2012	50,9	59,3

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 20:

20.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки валового зовнішнього боргу України (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

20.2. Побудуйте графік (діаграму) динаміки валового зовнішнього боргу (у % до ВВП) у 2005-2012 рр.

20.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 20

Динаміка валового зовнішнього боргу України (2005-2012 рр.)

Період	Валовий зовнішній борг, на кінець періоду	
	млн. дол. США	у % до ВВП
1	2	3
2005	39,619	45,9
2006	54 512	50,6
2007	79 955	56,0
2008	101 659	55,9
2009	103 396	88,3
2010	117 346	85,0
2011	126 236	76,6
2012	135 049	76,6

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 21:

21.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки офіційних резервних активів України (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

21.2. Порівняйте обсяги офіційних резервних активів України у 2005 та 2012 рр.

21.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 21

Динаміка офіційних резервних активів (Україна: 2005-2012 рр.)*млн. дол. США*

Період	Офіційні резервні активи , на кінець періоду
1	2
2005	19 391
2006	22 358
2007	32 479
2008	31 543
2009	26 505
2010	34 576
2011	31 795
2012	24 546

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 22:

22.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки офіційного курсу гривні до долара США у 2005-2012 рр.

22.2. Порівняйте офіційний курс гривні до долара США у 2005, 2008, 2009 рр. та 2012 р.

22.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Завдання до таблиці 21:

21.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки офіційних резервних активів України (млн. дол. США) у 2005-2012 рр.

21.2. Порівняйте обсяги офіційних резервних активів України у 2005 та 2012 рр.

21.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 21

Динаміка офіційних резервних активів (Україна: 2005-2012 рр.)*млн. дол. США*

Період	Офіційні резервні активи , на кінець періоду
1	2
2005	19 391
2006	22 358
2007	32 479
2008	31 543
2009	26 505
2010	34 576
2011	31 795
2012	24 546

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9. — С.46.

Завдання до таблиці 22:

22.1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки офіційного курсу гривні до долара США у 2005-2012 рр.

22.2. Порівняйте офіційний курс гривні до долара США у 2005, 2008, 2009 рр. та 2012 р.

22.3. Зробіть висновки про отримані результати.

Таблиця 22

Динаміка офіційного курсу гривні до долара США (2005-2012 рр.)

Період	Офіційний курс гривні до долара США, на кінець періоду, грн. За 100 дол. США
1	2
2005	505,00
2006	505,00
2007	505,00
2008	770,00
2009	798,50
2010	796,17
2011	798,98
2012	799,30

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9.
— С.42.

Таблиця 22

Динаміка офіційного курсу гривні до долара США (2005-2012 рр.)

Період	Офіційний курс гривні до долара США, на кінець періоду, грн. За 100 дол. США
1	2
2005	505,00
2006	505,00
2007	505,00
2008	770,00
2009	798,50
2010	796,17
2011	798,98
2012	799,30

Джерело: Бюлетень Національного банку України. — 2013. — №9.
— С.42.

**ТЕСТИ З НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

**2.1. Тести з навчальної дисципліни
«Історія економіки та економічної думки»**

1. Первісне суспільство має наступні ознаки:
 - 1.1. — низькі темпи розвитку продуктивних сил і повільне їх вдосконалення;
 - 1.2. — низькі темпи розвитку суспільства;
 - 1.3. — колективне привласнення природних ресурсів і результатів виробництва;
 - 1.4. — рівномірний розподіл і соціальна рівність;
 - 1.5. — відсутність приватної власності, експлуатації, класів і держави;
 - 1.6. — усі перелічене окрім 1.4;
 - 1.7. — усі перелічені.
2. Автор праці «Нікомахова етика»:
 - 2.1. — Ксенофонт;
 - 2.2. — Платон;
 - 2.3. — Арістотель;
 - 2.4. — Конфуцій.
3. Найвизначніший мислитель Стародавньої Греції Арістотель у своїх творах:
 - 3.1. — здійснював поділ суспільства на вільних і рабів, їхню працю на розумову й фізичну;
 - 3.2. — розрізняв багатство як сукупність споживчих вартостей (природне, істинне багатство) і багатство як нагромадження грошей;
 - 3.3. — розрізняв два види діяльності: економіку (природну господарську діяльність, пов'язану з виробництвом продуктів) та хрематистику (мистецтво наживати багатство, робити гроші);
 - 3.4. — усе перелічене;
 - 3.5. — усе перелічене окрім 3.2.
4. Погляди меркантилістів можна звести до таких основних положень:
 - 4.1. — багатством є лише те, що може бути реалізоване і дійсно реалізується у грошах, тобто воно уявлялося як нагромадження грошей;
 - 4.2. — виробництво створює лише передумови для утворення багатства, тому його необхідно всіляко заохочувати і розвивати;

**ТЕСТИ З НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

**2.1. Тести з навчальної дисципліни
«Історія економіки та економічної думки»**

1. Первісне суспільство має наступні ознаки:
 - 1.1. — низькі темпи розвитку продуктивних сил і повільне їх вдосконалення;
 - 1.2. — низькі темпи розвитку суспільства;
 - 1.3. — колективне привласнення природних ресурсів і результатів виробництва;
 - 1.4. — рівномірний розподіл і соціальна рівність;
 - 1.5. — відсутність приватної власності, експлуатації, класів і держави;
 - 1.6. — усі перелічене окрім 1.4;
 - 1.7. — усі перелічені.
2. Автор праці «Нікомахова етика»:
 - 2.1. — Ксенофонт;
 - 2.2. — Платон;
 - 2.3. — Арістотель;
 - 2.4. — Конфуцій.
3. Найвизначніший мислитель Стародавньої Греції Арістотель у своїх творах:
 - 3.1. — здійснював поділ суспільства на вільних і рабів, їхню працю на розумову й фізичну;
 - 3.2. — розрізняв багатство як сукупність споживчих вартостей (природне, істинне багатство) і багатство як нагромадження грошей;
 - 3.3. — розрізняв два види діяльності: економіку (природну господарську діяльність, пов'язану з виробництвом продуктів) та хрематистику (мистецтво наживати багатство, робити гроші);
 - 3.4. — усе перелічене;
 - 3.5. — усе перелічене окрім 3.2.
4. Погляди меркантилістів можна звести до таких основних положень:
 - 4.1. — багатством є лише те, що може бути реалізоване і дійсно реалізується у грошах, тобто воно уявлялося як нагромадження грошей;
 - 4.2. — виробництво створює лише передумови для утворення багатства, тому його необхідно всіляко заохочувати і розвивати;

4.3. — безпосереднім джерелом багатства є сфера, де продукти перетворюються у гроші, тобто сфера обігу;

4.4. — сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів по більш високій ціні;

4.5 — джерелом багатства є лише зовнішня торгівля;

4.6. — баланс у зовнішній торгівлі повинен бути активним, тобто слід менше купувати у іноземців і більше їм продавати;

4.7. — правильні відповіді 4.1. — 4.6;

4.8. — правильні відповіді 4.4. — 4.5.

5. Фраза: «Праця — батько та найактивніший чинник багатства, а земля — його мати» належить:

5.1. — А. Сміту;

5.2. — Д. Рікардо;

5.3. — В. Петті;

5.4. — Ф.Кене.

6. Автором праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» є:

6.1. — К. Маркс;

6.2. — Ф. Кене;

6.3. — Д. Рікардо;

6.4. — А. Сміт;

6.5. — К. Менгер.

7. Адам Сміт як творець економічної науки:

7.1. — узагальнив і систематизував накопичені до нього економічні знання;

7.2 — здійснив глибоке теоретичне дослідження ринкової економіки;

7.3 — виявив субординовану систему економічних категорій і принципів;

7.4. — започаткував систематизований виклад політичної економії;

7.5. — досліджував «людину економічну», не ізолюючи її від інших аспектів людського буття;

7.6. — першоджерелом багатства є праця;

7.7. — основним фактором зростання багатства та «загального добробуту» є поділ праці;

7.8. — капітал — рушійна сила економічного процесу;

7.9.- усе перелічене стосується великого вченого;

7.10 — не стосується: 7.3, 7.7.

4.3. — безпосереднім джерелом багатства є сфера, де продукти перетворюються у гроші, тобто сфера обігу;

4.4. — сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів по більш високій ціні;

4.5 — джерелом багатства є лише зовнішня торгівля;

4.6. — баланс у зовнішній торгівлі повинен бути активним, тобто слід менше купувати у іноземців і більше їм продавати;

4.7. — правильні відповіді 4.1. — 4.6;

4.8. — правильні відповіді 4.4. — 4.5.

5. Фраза: «Праця — батько та найактивніший чинник багатства, а земля — його мати» належить:

5.1. — А. Сміту;

5.2. — Д. Рікардо;

5.3. — В. Петті;

5.4. — Ф.Кене.

6. Автором праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» є:

6.1. — К. Маркс;

6.2. — Ф. Кене;

6.3. — Д. Рікардо;

6.4. — А. Сміт;

6.5. — К. Менгер.

7. Адам Сміт як творець економічної науки:

7.1. — узагальнив і систематизував накопичені до нього економічні знання;

7.2 — здійснив глибоке теоретичне дослідження ринкової економіки;

7.3 — виявив субординовану систему економічних категорій і принципів;

7.4. — започаткував систематизований виклад політичної економії;

7.5. — досліджував «людину економічну», не ізолюючи її від інших аспектів людського буття;

7.6. — першоджерелом багатства є праця;

7.7. — основним фактором зростання багатства та «загального добробуту» є поділ праці;

7.8. — капітал — рушійна сила економічного процесу;

7.9.- усе перелічене стосується великого вченого;

7.10 — не стосується: 7.3, 7.7.

8. Автор праці «Капітал»:

8.1. — А. Сміт;

8.2. — Р. Коуз;

8.3. — К. Маркс;

8.4. — М. Фрідмен.

9. Основними принципами маржиналізму є:

9.1. — суб'єктивно-психологічний підхід до економічних явищ;

9.2. — раціональна економічна поведінка суб'єктів за умов вільного підприємництва;

9.3. — рідкісність, тобто обмежений характер ресурсів, припущення про обмеженість, фіксовану величину пропозиції певного ресурсу чи якогось блага; тому ціна життєвих благ повністю залежить від попиту на них;

9.4. — способи економічного аналізу процесів і явищ: причинно-наслідкова залежність економічних явищ, функціональний аналіз, математичні та статистичні методи аналізу;

9.5. — ідеологічна нейтральність економічного аналізу;

9.6. — вірна відповідь — 9.2;

9.7. — усі перелічені.

10. До теоретичних надбань Альфреда Маршалла відносять:

10.1. — прагнув розробити універсальну економічну концепцію на основі синтезу елементів трудової теорії вартості і теорії граничної корисності;

10.2. — збагатив економічну науку більш глибоким аналізом взаємозв'язку виробництва і обміну на основі функціонального методу дослідження;

10.3. — переборов протиірччя теорії граничної корисності й теорії факторів виробництва, зосередивши основну увагу на розробці теорії ціни, яка в його теоретичній моделі займає центральне місце;

10.4. — створення творена есономіс, яка використовуючи маржинальний аналіз, досліджувала поведінку суб'єктів господарювання на рівні мікроекономіки, тобто на рівні окремої фірми, галузі;

10.5. — усе перелічене;

10.6. — усе перелічене окрім 10.3.

11. Твердження, що «політична економія або (Economics) — це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона вивчає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка найбільш тісно пов'язана з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту. З одного боку — це наука про багатство, але з другого — це наука про люди-

8. Автор праці «Капітал»:

8.1. — А. Сміт;

8.2. — Р. Коуз;

8.3. — К. Маркс;

8.4. — М. Фрідмен.

9. Основними принципами маржиналізму є:

9.1. — суб'єктивно-психологічний підхід до економічних явищ;

9.2. — раціональна економічна поведінка суб'єктів за умов вільного підприємництва;

9.3. — рідкісність, тобто обмежений характер ресурсів, припущення про обмеженість, фіксовану величину пропозиції певного ресурсу чи якогось блага; тому ціна життєвих благ повністю залежить від попиту на них;

9.4. — способи економічного аналізу процесів і явищ: причинно-наслідкова залежність економічних явищ, функціональний аналіз, математичні та статистичні методи аналізу;

9.5. — ідеологічна нейтральність економічного аналізу;

9.6. — вірна відповідь — 9.2;

9.7. — усі перелічені.

10. До теоретичних надбань Альфреда Маршалла відносять:

10.1. — прагнув розробити універсальну економічну концепцію на основі синтезу елементів трудової теорії вартості і теорії граничної корисності;

10.2. — збагатив економічну науку більш глибоким аналізом взаємозв'язку виробництва і обміну на основі функціонального методу дослідження;

10.3. — переборов протиірччя теорії граничної корисності й теорії факторів виробництва, зосередивши основну увагу на розробці теорії ціни, яка в його теоретичній моделі займає центральне місце;

10.4. — створення творена есономіс, яка використовуючи маржинальний аналіз, досліджувала поведінку суб'єктів господарювання на рівні мікроекономіки, тобто на рівні окремої фірми, галузі;

10.5. — усе перелічене;

10.6. — усе перелічене окрім 10.3.

11. Твердження, що «політична економія або (Economics) — це наука, що вивчає людство в його повсякденному житті; вона вивчає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка найбільш тісно пов'язана з придбанням і споживанням матеріальних атрибутів добробуту. З одного боку — це наука про багатство, але з другого — це наука про люди-

ну, яка відчуває на собі вплив самих різних факторів; щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті» належить:

- 11.1. — А. Сміту;
- 11.2. — К. Менгеру;
- 11.3. — А. Маршаллу;
- 11.4. — Дж. Кейнсу;
- 11.5. — М. Фрідмену.

12. Сутність «кейнсіанської революції», місце та роль теорії Кейнса в економічній науці визначаються його макроекономічною моделлю рівноваги і концепціями, пов'язаними з нею, ідеями праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.), зокрема, наступними:

- 12.1. — ринкова система не є досконалою;
- 12.2. — вільна конкуренція, яка під тиском монополій на початку ХХ ст. модифікувалася в недосконалу конкуренцію, не здатна автоматично відновлювати ринкову рівновагу;
- 12.3. — монополізація економіки підірвала механізм вільного ціноутворення і за цих умов ринкове господарство буде постійно перебувати у стані депресії;
- 12.4. — піддав сумніву дію автоматичного механізму саморегування не тільки на ринку товарів, а й на ринках робочої сили та капіталу; механізм автоматичного зрівняння попиту та пропозицій, тобто саморегулювання, на якому базується неокласична теорія, є утопією;
- 12.5.- переконливо довів несправедливість тези неокласиків про автоматичне «самозцілення» ринкової економіки від спаду та стагнації;
- 12.6. — змінив уявлення про предмет та метод економічної теорії;
- 12.7. — предметом економічної теорії вважав кількісні функціональні залежності та взаємозв'язки макроекономічних показників (незалежні змінні — сукупна пропозиція, інвестиції, норма процента, гранична схильність до споживання чи заощаджень; залежні змінні — зайнятість, сукупний попит, національний дохід);
- 12.8. — метод дослідження — економічні явища розглядав у вигляді агрегатних (сукупних) категорій, що дало йому можливість виявити загальні функціональні зв'язки в ринковій економічній системі; особливістю є введення при аналізі суб'єктивного фактору — психології людей;
- 12.9. — усе перелічене;
- 12.10 — усе перелічене, окрім 12.3 та 12.8.

13. Основними твердженнями теорії «змішаної економіки» є наступні:

13.1. — економіка розвинених ринкових країн в результаті зростання масштабів господарської діяльності та її часткового усупільнення

ну, яка відчуває на собі вплив самих різних факторів; щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті» належить:

- 11.1. — А. Сміту;
- 11.2. — К. Менгеру;
- 11.3. — А. Маршаллу;
- 11.4. — Дж. Кейнсу;
- 11.5. — М. Фрідмену.

12. Сутність «кейнсіанської революції», місце та роль теорії Кейнса в економічній науці визначаються його макроекономічною моделлю рівноваги і концепціями, пов'язаними з нею, ідеями праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.), зокрема, наступними:

- 12.1. — ринкова система не є досконалою;
- 12.2. — вільна конкуренція, яка під тиском монополій на початку ХХ ст. модифікувалася в недосконалу конкуренцію, не здатна автоматично відновлювати ринкову рівновагу;
- 12.3. — монополізація економіки підірвала механізм вільного ціноутворення і за цих умов ринкове господарство буде постійно перебувати у стані депресії;
- 12.4. — піддав сумніву дію автоматичного механізму саморегування не тільки на ринку товарів, а й на ринках робочої сили та капіталу; механізм автоматичного зрівняння попиту та пропозицій, тобто саморегулювання, на якому базується неокласична теорія, є утопією;
- 12.5.- переконливо довів несправедливість тези неокласиків про автоматичне «самозцілення» ринкової економіки від спаду та стагнації;
- 12.6. — змінив уявлення про предмет та метод економічної теорії;
- 12.7. — предметом економічної теорії вважав кількісні функціональні залежності та взаємозв'язки макроекономічних показників (незалежні змінні — сукупна пропозиція, інвестиції, норма процента, гранична схильність до споживання чи заощаджень; залежні змінні — зайнятість, сукупний попит, національний дохід);
- 12.8. — метод дослідження — економічні явища розглядав у вигляді агрегатних (сукупних) категорій, що дало йому можливість виявити загальні функціональні зв'язки в ринковій економічній системі; особливістю є введення при аналізі суб'єктивного фактору — психології людей;
- 12.9. — усе перелічене;
- 12.10 — усе перелічене, окрім 12.3 та 12.8.

13. Основними твердженнями теорії «змішаної економіки» є наступні:

13.1. — економіка розвинених ринкових країн в результаті зростання масштабів господарської діяльності та її часткового усупільнення

перетворилася із системи приватного підприємництва в систему «змішаної економіки»;

13.2. — у «змішаній економіці» поєднується приватний і державний сектори, що доповнюють один одного;

13.3. — змішана економіка будується на основі ринкової організації господарських відносин та регулюючого впливу держави на економічні процеси;

13.4. — усі перелічені;

13.5. — із перелічених лише 13.3.

14. Теоретичними засадами монетаризму є наступні положення:

14.1. — методологія неопозитивізму;

14.2. — внутрішня стійкість ринкової економіки, її здатність до саморегулювання;

14.3. — розвиток кількісної теорії грошей, визнання їх нейтральності щодо реальних величин у довгостроковому періоді;

14.4. — грошова теорія економічного циклу та інфляції;

14.5. — стабільність функції попиту на гроші на основі теорії перманентного доходу;

14.6. — обґрунтування вертикальної довгострокової кривої Філіпса на основі природного рівня безробіття й теорії адаптивних очікувань;

14.7. — критика дискреційної кейнсіанської політики «точного настроювання» економіки і обґрунтування стабільної монетарної політики на основі «грошового правила».

14.8. — усе перелічене;

14.9. — усе перелічене окрім 14.6.

15. Інституціональний напрям економічної думки започатковано у першій третині XX століття:

15.1. — Т. Вебленом;

15.2. — Дж. Коммонсом;

15.3. — В. Мітчеллом;

15.4. — усі відповіді є вірними.

16. Еволюція інституціонального напрямку у XX столітті пов'язана з розвитком неінституціональної теорії, представниками якої є:

16.1. — Дж. Гелбрейт;

16.2. — В. Росту;

16.3. — Д. Белл;

16.4. — Е. Тоффлер;

16.5. — усі відповіді є вірними;

16.6. — усі відповіді є вірними окрім 16.4.

перетворилася із системи приватного підприємництва в систему «змішаної економіки»;

13.2. — у «змішаній економіці» поєднується приватний і державний сектори, що доповнюють один одного;

13.3. — змішана економіка будується на основі ринкової організації господарських відносин та регулюючого впливу держави на економічні процеси;

13.4. — усі перелічені;

13.5. — із перелічених лише 13.3.

14. Теоретичними засадами монетаризму є наступні положення:

14.1. — методологія неопозитивізму;

14.2. — внутрішня стійкість ринкової економіки, її здатність до саморегулювання;

14.3. — розвиток кількісної теорії грошей, визнання їх нейтральності щодо реальних величин у довгостроковому періоді;

14.4. — грошова теорія економічного циклу та інфляції;

14.5. — стабільність функції попиту на гроші на основі теорії перманентного доходу;

14.6. — обґрунтування вертикальної довгострокової кривої Філіпса на основі природного рівня безробіття й теорії адаптивних очікувань;

14.7. — критика дискреційної кейнсіанської політики «точного настроювання» економіки і обґрунтування стабільної монетарної політики на основі «грошового правила».

14.8. — усе перелічене;

14.9. — усе перелічене окрім 14.6.

15. Інституціональний напрям економічної думки започатковано у першій третині XX століття:

15.1. — Т. Вебленом;

15.2. — Дж. Коммонсом;

15.3. — В. Мітчеллом;

15.4. — усі відповіді є вірними.

16. Еволюція інституціонального напрямку у XX столітті пов'язана з розвитком неінституціональної теорії, представниками якої є:

16.1. — Дж. Гелбрейт;

16.2. — В. Росту;

16.3. — Д. Белл;

16.4. — Е. Тоффлер;

16.5. — усі відповіді є вірними;

16.6. — усі відповіді є вірними окрім 16.4.

17. Представниками нової інституціональної теорії є:
- 17.1. — Р. Коуз;
 - 17.2. — Дж. Б'юкенен;
 - 17.3. — Д. Норт;
 - 17.4. — О. Вільямсон;
 - 17.5. — усі відповіді є вірними;
 - 17.6. — усі відповіді є вірними окрім 17.2.
18. Вихідною та основоположною категорією інституціоналістів є:
- 18.1. — категорія «транзакційні витрати»;
 - 18.2. — категорія «інститут»;
 - 18.3. — категорія «інституції»;
 - 18.4. — категорія «людський капітал».
19. Інституціональному напрямку економічної думки як теоретичній альтернативі неокласики характерним є наступне:
- 19.1. — позаекономічне тлумачення суті і рушійних сил економічного розвитку;
 - 19.2. — поряд з матеріальним рушійними силами економічного розвитку є духовні, моральні, правові та інші фактори;
 - 19.3. — суттєво розширили предмет аналізу;
 - 19.4. — широко використовували описово-статистичний та історико-генетичний методи;
 - 19.5. — усе перелічене;
 - 19.6. — лише 19.2, 19.4.
20. Теорема Коуза вважається одним із найбільш яскравих досягнень економічної думки другої половини минулого століття; вона:
- 20.1. — розкриває економічний сенс прав власності;
 - 20.2. — відводить звинувачення ринку в «провалах»;
 - 20.3. — виявляє ключове значення транзакційних витрат;
 - 20.4. — показує, що посилення на зовнішні ефекти — недостатні підстави для державного втручання;
 - 20.5. — усі відповіді є вірними.
21. Відповідно економічній теорії прав власності до основних елементів системи прав власності ввійшли:
- 21.1. — право володіння (виключення із доступу до ресурсу інших агентів);
 - 21.2. — право використання ресурсу та розпорядження ним;
 - 21.3. — право на одержання доходу від ресурсу;
 - 21.4. — право на передачу іншій особі будь-якої із цих правомочностей.

17. Представниками нової інституціональної теорії є:
- 17.1. — Р. Коуз;
 - 17.2. — Дж. Б'юкенен;
 - 17.3. — Д. Норт;
 - 17.4. — О. Вільямсон;
 - 17.5. — усі відповіді є вірними;
 - 17.6. — усі відповіді є вірними окрім 17.2.
18. Вихідною та основоположною категорією інституціоналістів є:
- 18.1. — категорія «транзакційні витрати»;
 - 18.2. — категорія «інститут»;
 - 18.3. — категорія «інституції»;
 - 18.4. — категорія «людський капітал».
19. Інституціональному напрямку економічної думки як теоретичній альтернативі неокласики характерним є наступне:
- 19.1. — позаекономічне тлумачення суті і рушійних сил економічного розвитку;
 - 19.2. — поряд з матеріальним рушійними силами економічного розвитку є духовні, моральні, правові та інші фактори;
 - 19.3. — суттєво розширили предмет аналізу;
 - 19.4. — широко використовували описово-статистичний та історико-генетичний методи;
 - 19.5. — усе перелічене;
 - 19.6. — лише 19.2, 19.4.
20. Теорема Коуза вважається одним із найбільш яскравих досягнень економічної думки другої половини минулого століття; вона:
- 20.1. — розкриває економічний сенс прав власності;
 - 20.2. — відводить звинувачення ринку в «провалах»;
 - 20.3. — виявляє ключове значення транзакційних витрат;
 - 20.4. — показує, що посилення на зовнішні ефекти — недостатні підстави для державного втручання;
 - 20.5. — усі відповіді є вірними.
21. Відповідно економічній теорії прав власності до основних елементів системи прав власності ввійшли:
- 21.1. — право володіння (виключення із доступу до ресурсу інших агентів);
 - 21.2. — право використання ресурсу та розпорядження ним;
 - 21.3. — право на одержання доходу від ресурсу;
 - 21.4. — право на передачу іншій особі будь-якої із цих правомочностей.

- 21.5. — усі перелічені окрім 21.4;
21.6. — усі перелічені.

22. Найбільш відомими розробниками теорій прав власності та трансакційних витрат є:

- 22.1. — Рональд Коуз;
22.2. — Джордж Стіглер;
22.3. — Д. Норт;
22.4. — О. Вільямсон.

23. Американський дослідник Дж. Б'юкенен виділив наступні елементи, на яких базується теорія суспільного вибору:

- 23.1. — методологічний індивідуалізм;
23.2. — концепція «людини економічної»;
23.3. — концепція політики як обміну;
23.4. — усе перелічене не є вірним.

24. Дуглас Норт, лауреат Нобелівської премії, засновник нової економічної історії (кліометрики), аналізуючи економічну історію:

24.1.- дотримується прийому економічного імперіалізму, тобто «вторгнення» економічної теорії до суміжних галузей гуманітарних знань;

24.2. — досліджує реальні історичні явища і події;

24.3. — намагається інтерпретувати історичний процес насамперед з огляду еволюції інституцій;

24.4. — доводить, що головною функцією створених людьми інституцій (законів, постанов, угод, прав власності тощо) є економія трансакційних витрат і вони всі разом утворюють інституційну структуру економіки і суспільства;

24.5. — поділяє інституції на формальні та неформальні;

24.6. — трактує етапи розвитку інституційної структури як «переломні моменти економічної історії», або «економічні революції»;

24.7. — доводить, що інституції створюють «правила гри», що в суспільстві існують — організації — «гравці» за цими правилами;

24.8. — інституційна рівновага в суспільстві виникає тоді, коли ніхто незацікавлений у перебудові діючої інституційної структури;

24.9. — усього переліченого окрім 24.8;

24.10.- дотримується усього переліченого.

25. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається:

- 25.1. — Г. Беккер;
25.2. — Т. Шульц;
25.3. — Г. Боуен;

- 21.5. — усі перелічені окрім 21.4;
21.6. — усі перелічені.

22. Найбільш відомими розробниками теорій прав власності та трансакційних витрат є:

- 22.1. — Рональд Коуз;
22.2. — Джордж Стіглер;
22.3. — Д. Норт;
22.4. — О. Вільямсон.

23. Американський дослідник Дж. Б'юкенен виділив наступні елементи, на яких базується теорія суспільного вибору:

- 23.1. — методологічний індивідуалізм;
23.2. — концепція «людини економічної»;
23.3. — концепція політики як обміну;
23.4. — усе перелічене не є вірним.

24. Дуглас Норт, лауреат Нобелівської премії, засновник нової економічної історії (кліометрики), аналізуючи економічну історію:

24.1.- дотримується прийому економічного імперіалізму, тобто «вторгнення» економічної теорії до суміжних галузей гуманітарних знань;

24.2. — досліджує реальні історичні явища і події;

24.3. — намагається інтерпретувати історичний процес насамперед з огляду еволюції інституцій;

24.4. — доводить, що головною функцією створених людьми інституцій (законів, постанов, угод, прав власності тощо) є економія трансакційних витрат і вони всі разом утворюють інституційну структуру економіки і суспільства;

24.5. — поділяє інституції на формальні та неформальні;

24.6. — трактує етапи розвитку інституційної структури як «переломні моменти економічної історії», або «економічні революції»;

24.7. — доводить, що інституції створюють «правила гри», що в суспільстві існують — організації — «гравці» за цими правилами;

24.8. — інституційна рівновага в суспільстві виникає тоді, коли ніхто незацікавлений у перебудові діючої інституційної структури;

24.9. — усього переліченого окрім 24.8;

24.10.- дотримується усього переліченого.

25. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається:

- 25.1. — Г. Беккер;
25.2. — Т. Шульц;
25.3. — Г. Боуен;

25.4. — Л. Туроу;

25.5. — І. Фішер.

26. Загальновизнаними положеннями щодо змісту поняття «людський капітал», які виокремлює вітчизняний науковець, професор І. Радіонова, є наступні:

26.1. — людський капітал є віддзеркаленням запасу знань, навичок, здатностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності;

26.2. — людський капітал може нагромаджуватися внаслідок інвестування в певні сфери; зокрема, до таких сфер належать фундаментальна освіта (навчання, що передує трудовій діяльності), система підвищення кваліфікації, медицина, виробнича інфраструктура в тій її частині, що забезпечує рух робочої сили, інформаційна інфраструктура, завдяки якій ринкові суб'єкти орієнтуються в цінах та доходах;

26.3. — мотивом інвестування в людський капітал, як для уряду (держави), так і для окремих осіб, слугує очікувана віддача — додатковий доход або інші вигоди в майбутніх періодах;

26.4. — серед інших вигод від нагромадження людського капіталу присутні такі зовнішні ефекти, як оволодіння новим знанням у процесі діяльності, швидке його поширення в усій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та їхнього застосування;

26.5. — усі перелічені;

26.6. — усі перелічені окрім 26.3.

27. Із середини ХХ ст. і дотепер одним з найбільш авторитетних економістів-теоретиків у світі визнається Дж. К. Гелбрейт, який у своїх працях:

27.1. — здійснив узагальнення соціально-економічних характеристик сучасної цивілізації на базі синтезу ідей критичного і позитивістського інституціоналізму, класичної школи, соціально-економічної теорії К. Маркса, неокласицизму та кейнсіанства;

27.2. — зробив вірну прогностичну оцінку багатьох тенденцій розвитку змішаної економіки в умовах постіндустріального переходу і конвергенції ринкових і планових начал господарювання;

27.3. — усі відповіді є вірними;

27.4. — вірні відповіді відсутні.

28. Тенденції синтезу економічної науки з іншими галузями суспільствознавчого знання проявляються в наступному:

28.1. — розвиваються ідеї економічного імперіалізму;

28.2. — економічний підхід оголошується універсальним для всіх суспільних наук;

25.4. — Л. Туроу;

25.5. — І. Фішер.

26. Загальновизнаними положеннями щодо змісту поняття «людський капітал», які виокремлює вітчизняний науковець, професор І. Радіонова, є наступні:

26.1. — людський капітал є віддзеркаленням запасу знань, навичок, здатностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності;

26.2. — людський капітал може нагромаджуватися внаслідок інвестування в певні сфери; зокрема, до таких сфер належать фундаментальна освіта (навчання, що передує трудовій діяльності), система підвищення кваліфікації, медицина, виробнича інфраструктура в тій її частині, що забезпечує рух робочої сили, інформаційна інфраструктура, завдяки якій ринкові суб'єкти орієнтуються в цінах та доходах;

26.3. — мотивом інвестування в людський капітал, як для уряду (держави), так і для окремих осіб, слугує очікувана віддача — додатковий доход або інші вигоди в майбутніх періодах;

26.4. — серед інших вигод від нагромадження людського капіталу присутні такі зовнішні ефекти, як оволодіння новим знанням у процесі діяльності, швидке його поширення в усій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та їхнього застосування;

26.5. — усі перелічені;

26.6. — усі перелічені окрім 26.3.

27. Із середини ХХ ст. і дотепер одним з найбільш авторитетних економістів-теоретиків у світі визнається Дж. К. Гелбрейт, який у своїх працях:

27.1. — здійснив узагальнення соціально-економічних характеристик сучасної цивілізації на базі синтезу ідей критичного і позитивістського інституціоналізму, класичної школи, соціально-економічної теорії К. Маркса, неокласицизму та кейнсіанства;

27.2. — зробив вірну прогностичну оцінку багатьох тенденцій розвитку змішаної економіки в умовах постіндустріального переходу і конвергенції ринкових і планових начал господарювання;

27.3. — усі відповіді є вірними;

27.4. — вірні відповіді відсутні.

28. Тенденції синтезу економічної науки з іншими галузями суспільствознавчого знання проявляються в наступному:

28.1. — розвиваються ідеї економічного імперіалізму;

28.2. — економічний підхід оголошується універсальним для всіх суспільних наук;

28.3. — принципи економічного вибору узагальнюються для сфери політики в теорії суспільного вибору, у різних напрямках теорії раціонального вибору;

28.4. — основоположники кліометрики поширили неокласичний інструментарій, методологію неоінституціоналізму і технічний арсенал статистики на історичні дослідження;

28.5. — економічні закономірності все частіше розглядаються як окремі випадок більш широких соціальних процесів;

28.6. — принцип універсальності раціонального вибору уточнюється положенням про «обмежену раціональність»;

28.7. — усі перелічені тенденції мають місце;

28.8. — усі перелічені тенденції мають місце окрім 28.4 ;

29. Тенденція зближення раніше відособлених напрямів економічної думки проявляється в наступному:

29.1. — знецінюється ключовий як для політичної економії, так і для економікс принцип обмеженості благ;

29.2. — зменшується значення оптимальної алокації ресурсів, раціональності економічного вибору при розподілі та споживанні ресурсів і результатів виробництва;

29.3. — спостерігається тенденція подолання основного політико-економічного протиріччя — між власниками і безпосередніми виробниками обмежених благ;

29.4. — провідні напрямки світової економічної науки сходяться у визнанні актуальності проблем трансформації капіталізму і ринку взагалі, виступають за розвиток економічної свободи і господарської запозятливості поряд з удосконаленням соціальних функцій держави;

29.5. — посткенсіанські підходи до питань ціноутворення є близькими до позицій сучасного інституціоналізму;

29.6. — неокласичний синтез поєднує ідеї економічного лібералізму з аналізом механізмів державного регулювання ринку в системі змішаної економіки;

29.7. — теорія прав власності синтезує неокласичні моделі з ідеями інституціоналізму і марксизму;

29.8. — перелічені тенденції мають місце;

29.9. — перелічені тенденції мають місце окрім 29.5.

30. До економічної теорії — теоретичного блоку економічної науки — не включають наступні дисципліни:

30.1. — економіку підприємства;

30.2. — політичну економію;

30.3. — бухгалтерський облік;

28.3. — принципи економічного вибору узагальнюються для сфери політики в теорії суспільного вибору, у різних напрямках теорії раціонального вибору;

28.4. — основоположники кліометрики поширили неокласичний інструментарій, методологію неоінституціоналізму і технічний арсенал статистики на історичні дослідження;

28.5. — економічні закономірності все частіше розглядаються як окремі випадок більш широких соціальних процесів;

28.6. — принцип універсальності раціонального вибору уточнюється положенням про «обмежену раціональність»;

28.7. — усі перелічені тенденції мають місце;

28.8. — усі перелічені тенденції мають місце окрім 28.4 ;

29. Тенденція зближення раніше відособлених напрямів економічної думки проявляється в наступному:

29.1. — знецінюється ключовий як для політичної економії, так і для економікс принцип обмеженості благ;

29.2. — зменшується значення оптимальної алокації ресурсів, раціональності економічного вибору при розподілі та споживанні ресурсів і результатів виробництва;

29.3. — спостерігається тенденція подолання основного політико-економічного протиріччя — між власниками і безпосередніми виробниками обмежених благ;

29.4. — провідні напрямки світової економічної науки сходяться у визнанні актуальності проблем трансформації капіталізму і ринку взагалі, виступають за розвиток економічної свободи і господарської запозятливості поряд з удосконаленням соціальних функцій держави;

29.5. — посткенсіанські підходи до питань ціноутворення є близькими до позицій сучасного інституціоналізму;

29.6. — неокласичний синтез поєднує ідеї економічного лібералізму з аналізом механізмів державного регулювання ринку в системі змішаної економіки;

29.7. — теорія прав власності синтезує неокласичні моделі з ідеями інституціоналізму і марксизму;

29.8. — перелічені тенденції мають місце;

29.9. — перелічені тенденції мають місце окрім 29.5.

30. До економічної теорії — теоретичного блоку економічної науки — не включають наступні дисципліни:

30.1. — економіку підприємства;

30.2. — політичну економію;

30.3. — бухгалтерський облік;

- 30.4. — мікроекономіку;
- 30.5. — макроекономіку;
- 30.6. — історію економіки та економічної думки.

2.2. Тести з навчальної дисципліни «Політична економія»

1. До теретичного блоку економічної науки — економічна теорія — включають такі економічні дисципліни як:

- 1.1. — менеджмент;
- 1.2. — мікроекономіка;
- 1.3. — макроекономіка;
- 1.4. — маркетинг;
- 1.5. — історія економіки та економічної думки;
- 1.6. — політекономія.

2. Політична економія як наука виконує наступні функції:

- 2.1. — пізнавальну;
- 2.2. — методологічну;
- 2.3. — ідеологічну;
- 2.4. — прогностичну;
- 2.5. — практичну;
- 2.6. — усі відповіді не є вірними;
- 2.7. — усі відповіді є вірними.

3. Економічні категорії:

3.1. — відображають не природні властивості речей і предметів, а характерну властивість певної системи (елементу, ланки) економічних відносин людей;

3.2. — мають об'єктивний характер, оскільки відбивають об'єктивну дійсність;

3.3. — мають історичний характер;

3.4. — є результатом застосування методу абстрагування в процесі вивчення явищ економічної сфери;

3.5. — є логічними формами, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства;

3.6. — усі відповіді є вірними;

3.7. — усі відповіді не є невірними.

- 30.4. — мікроекономіку;
- 30.5. — макроекономіку;
- 30.6. — історію економіки та економічної думки.

2.2. Тести з навчальної дисципліни «Політична економія»

1. До теретичного блоку економічної науки — економічна теорія — включають такі економічні дисципліни як:

- 1.1. — менеджмент;
- 1.2. — мікроекономіка;
- 1.3. — макроекономіка;
- 1.4. — маркетинг;
- 1.5. — історія економіки та економічної думки;
- 1.6. — політекономія.

2. Політична економія як наука виконує наступні функції:

- 2.1. — пізнавальну;
- 2.2. — методологічну;
- 2.3. — ідеологічну;
- 2.4. — прогностичну;
- 2.5. — практичну;
- 2.6. — усі відповіді не є вірними;
- 2.7. — усі відповіді є вірними.

3. Економічні категорії:

3.1. — відображають не природні властивості речей і предметів, а характерну властивість певної системи (елементу, ланки) економічних відносин людей;

3.2. — мають об'єктивний характер, оскільки відбивають об'єктивну дійсність;

3.3. — мають історичний характер;

3.4. — є результатом застосування методу абстрагування в процесі вивчення явищ економічної сфери;

3.5. — є логічними формами, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства;

3.6. — усі відповіді є вірними;

3.7. — усі відповіді не є невірними.

4. Економічний закон — це:
- 4.1. — юридичний нормативний акт, прийнятий законодавчим органом країни;
 - 4.2. — реальний, стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність економічних явищ і процесів;
 - 4.3. — найбільш загальні поняття, які відображають сутність реально існуючих економічних відносин;
 - 4.4. — усі відповіді не є вірними;
 - 4.5. — усі відповіді є вірними.
5. Суспільне виробництво включає в себе:
- 5.1. — виробництво матеріальних благ;
 - 5.2. — виробництво матеріальних послуг;
 - 5.3. — виробництво нематеріальних благ;
 - 5.4. — виробництво нематеріальних послуг;
 - 5.5. — усі відповіді не є вірними;
 - 5.6. — усі відповіді є вірними.
6. Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів суспільного виробництва відносить:
- 6.1. — землю;
 - 6.2. — капітал;
 - 6.3. — працю;
 - 6.4. — підприємницькі здібності;
 - 6.5. — науку;
 - 6.6. — інформацію;
 - 6.7. — знання;
 - 6.8. — усі відповіді є вірними;
 - 6.9. — усі відповіді не є невірними.
7. Інформація та знання є ключовими ресурсами:
- 7.1. — у доіндустріальній економіці;
 - 7.2. — у традиційній економіці;
 - 7.3. — в індустріальній економіці;
 - 7.4. — у постіндустріальній економіці;
 - 7.5. — в інформаційній економіці;
 - 7.6. — в економіці знань.
8. Якщо продаж одного товару здійснюється задля купівлі іншого, то форма товарного обігу має наступний вигляд:
- 8.1. — Г-Т-Г';
 - 8.2. — Г-Г';

4. Економічний закон — це:
- 4.1. — юридичний нормативний акт, прийнятий законодавчим органом країни;
 - 4.2. — реальний, стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність економічних явищ і процесів;
 - 4.3. — найбільш загальні поняття, які відображають сутність реально існуючих економічних відносин;
 - 4.4. — усі відповіді не є вірними;
 - 4.5. — усі відповіді є вірними.
5. Суспільне виробництво включає в себе:
- 5.1. — виробництво матеріальних благ;
 - 5.2. — виробництво матеріальних послуг;
 - 5.3. — виробництво нематеріальних благ;
 - 5.4. — виробництво нематеріальних послуг;
 - 5.5. — усі відповіді не є вірними;
 - 5.6. — усі відповіді є вірними.
6. Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів суспільного виробництва відносить:
- 6.1. — землю;
 - 6.2. — капітал;
 - 6.3. — працю;
 - 6.4. — підприємницькі здібності;
 - 6.5. — науку;
 - 6.6. — інформацію;
 - 6.7. — знання;
 - 6.8. — усі відповіді є вірними;
 - 6.9. — усі відповіді не є невірними.
7. Інформація та знання є ключовими ресурсами:
- 7.1. — у доіндустріальній економіці;
 - 7.2. — у традиційній економіці;
 - 7.3. — в індустріальній економіці;
 - 7.4. — у постіндустріальній економіці;
 - 7.5. — в інформаційній економіці;
 - 7.6. — в економіці знань.
8. Якщо продаж одного товару здійснюється задля купівлі іншого, то форма товарного обігу має наступний вигляд:
- 8.1. — Г-Т-Г';
 - 8.2. — Г-Г';

- 8.3. — Т-Г-Т;
8.4. — Т1-Г-Т2.

9. Вартість товару визначається наступною формулою:

- 9.1. — $КГ = (СЦ - К + П - ВП) : О$;
9.2. — $М = (P \times Q) / V$;
9.3. — $М = (P \times Q) / V + L(r) ?$
9.4. — $W = C + V + m$;
9.5. — $К = C + V$.

10. Підприємець у результаті своєї діяльності отримує:

- 10.1. — заробітну плату;
10.2. — прибуток;
10.3. — відсоток;
10.4. — ренту.

11. Дохід від використання землі в якості виробничого ресурсу виступає у вигляді:

- 11.1. — заробітної плати;
11.2. — прибутку;
11.3. — відсотка;
11.4. — ренти.

12. Економічні форми, в яких матеріалізується особистий інтерес, які водночас є і засобами реалізації особистих інтересів та потреб, це:

- 12.1. — заробітна плата;
12.2. — премія;
12.3. — прибуток;
12.4. — дивіденд;
12.5. — усі відповіді не є вірними;
12.6. — всі відповіді є вірними.

13. Продуктами інтелектуальної діяльності є:

- 13.1. — твори науки, літератури та мистецтва;
13.2. — винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів;
13.3. — записи на носіях інформації;
13.4. — права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги;
13.5. — права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау);
13.6. — усе перелічене;

- 8.3. — Т-Г-Т;
8.4. — Т1-Г-Т2.

9. Вартість товару визначається наступною формулою:

- 9.1. — $КГ = (СЦ - К + П - ВП) : О$;
9.2. — $М = (P \times Q) / V$;
9.3. — $М = (P \times Q) / V + L(r) ?$
9.4. — $W = C + V + m$;
9.5. — $К = C + V$.

10. Підприємець у результаті своєї діяльності отримує:

- 10.1. — заробітну плату;
10.2. — прибуток;
10.3. — відсоток;
10.4. — ренту.

11. Дохід від використання землі в якості виробничого ресурсу виступає у вигляді:

- 11.1. — заробітної плати;
11.2. — прибутку;
11.3. — відсотка;
11.4. — ренти.

12. Економічні форми, в яких матеріалізується особистий інтерес, які водночас є і засобами реалізації особистих інтересів та потреб, це:

- 12.1. — заробітна плата;
12.2. — премія;
12.3. — прибуток;
12.4. — дивіденд;
12.5. — усі відповіді не є вірними;
12.6. — всі відповіді є вірними.

13. Продуктами інтелектуальної діяльності є:

- 13.1. — твори науки, літератури та мистецтва;
13.2. — винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів;
13.3. — записи на носіях інформації;
13.4. — права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги;
13.5. — права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау);
13.6. — усе перелічене;

13.7. — 13.1. — 13.2.

14. Формула руху позичкового капіталу:

14.1. — $G - T (Z_v + P_c) \dots V \dots T' - G'$;

14.2. — $G - T - G'$;

14.3. — $G - G'$;

14.4. — $c + v + m$.

15. Формою руху позичкового капіталу є:

15.1. — трансакційні витрати;

15.2. — прибуток;

15.3. — кредит;

15.4. — фінанси.

16. Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називають:

16.1. — грошовою системою;

16.2. — фінансовою системою;

16.3. — кредитною системою;

16.4. — торгівельною системою.

17. Центральною ланкою кредитної системи є:

17.1. — інвестиційні фонди;

17.2. — страхові компанії;

17.3. — комерційні банки;

17.4. — державні банки.

18. До структури кредитної системи входять:

18.1. — банки;

18.2. — інвестиційні компанії;

18.3. — страхові компанії;

18.4. — фонди грошових ресурсів;

18.5. — усе перелічене.

19. Позичковий відсоток це:

19.1. — відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку;

19.2. — певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка;

13.7. — 13.1. — 13.2.

14. Формула руху позичкового капіталу:

14.1. — $G - T (Z_v + P_c) \dots V \dots T' - G'$;

14.2. — $G - T - G'$;

14.3. — $G - G'$;

14.4. — $c + v + m$.

15. Формою руху позичкового капіталу є:

15.1. — трансакційні витрати;

15.2. — прибуток;

15.3. — кредит;

15.4. — фінанси.

16. Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називають:

16.1. — грошовою системою;

16.2. — фінансовою системою;

16.3. — кредитною системою;

16.4. — торгівельною системою.

17. Центральною ланкою кредитної системи є:

17.1. — інвестиційні фонди;

17.2. — страхові компанії;

17.3. — комерційні банки;

17.4. — державні банки.

18. До структури кредитної системи входять:

18.1. — банки;

18.2. — інвестиційні компанії;

18.3. — страхові компанії;

18.4. — фонди грошових ресурсів;

18.5. — усе перелічене.

19. Позичковий відсоток це:

19.1. — відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку;

19.2. — певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка;

19.3. — вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту), у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк;

19.4. — відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається в позику.

20. Суб'єктами агробізнесу є:

- 20.1. — фінансово-промислові групи;
- 20.2. — великі корпорації;
- 20.3. — фермерські господарства;
- 20.4. — садівничі та городні господарства;
- 20.5. — посередники;
- 20.6. — усі перелічені;
- 20.7. — усі перелічені окрім 20.4.

21. Формами земельної ренти є:

- 21.1. — абсолютна;
- 21.2. — диференційна;
- 21.3. — монопольна;
- 21.4. — усі перелічені.

22. Факторами розширеного відтворення інтенсивного типу в аграрній сфері є:

- 22.1. — підвищення родючості ґрунту та продуктивності тварин;
- 22.2. — раціональне використання виробничого потенціалу й економія всіх видів ресурсів і праці;
- 22.3. — впровадження прогресивних безвідходних технологій;
- 22.4. — покращення якості роботи та продукції;
- 22.5. — запобігання втратам;
- 22.6. — суворе додержання технологічної дисципліни;
- 22.7. — усі перелічені.

23. Еволюційний процес розвитку системи підприємництва породив наступні типи корпорацій:

- 23.1. — акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства (S-корпорація), повні товариства;
- 23.2. — приватні корпорації, державні(публічні) корпорації, комерційні та некомерційні корпорації;
- 23.3. — корпорації відкритого та закритого типу;
- 23.4. — дочірні корпорації;
- 23.5. — холдингові компанії, концерни, конгломерати, картелі, синдикати, консорціуми;

19.3. — вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту), у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк;

19.4. — відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається в позику.

20. Суб'єктами агробізнесу є:

- 20.1. — фінансово-промислові групи;
- 20.2. — великі корпорації;
- 20.3. — фермерські господарства;
- 20.4. — садівничі та городні господарства;
- 20.5. — посередники;
- 20.6. — усі перелічені;
- 20.7. — усі перелічені окрім 20.4.

21. Формами земельної ренти є:

- 21.1. — абсолютна;
- 21.2. — диференційна;
- 21.3. — монопольна;
- 21.4. — усі перелічені.

22. Факторами розширеного відтворення інтенсивного типу в аграрній сфері є:

- 22.1. — підвищення родючості ґрунту та продуктивності тварин;
- 22.2. — раціональне використання виробничого потенціалу й економія всіх видів ресурсів і праці;
- 22.3. — впровадження прогресивних безвідходних технологій;
- 22.4. — покращення якості роботи та продукції;
- 22.5. — запобігання втратам;
- 22.6. — суворе додержання технологічної дисципліни;
- 22.7. — усі перелічені.

23. Еволюційний процес розвитку системи підприємництва породив наступні типи корпорацій:

- 23.1. — акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства (S-корпорація), повні товариства;
- 23.2. — приватні корпорації, державні(публічні) корпорації, комерційні та некомерційні корпорації;
- 23.3. — корпорації відкритого та закритого типу;
- 23.4. — дочірні корпорації;
- 23.5. — холдингові компанії, концерни, конгломерати, картелі, синдикати, консорціуми;

23.6. — національні корпорації, транснаціональні корпорації, міжгалузеві корпорації, диверсифіковані корпорації;
23.7.- усі перелічені.

24. Традиційна класифікація провалів ринку включає:

- 24.1. — існування суспільних благ;
- 24.2. — недосконалість конкуренції і неповноту системи ринків;
- 24.3. — наявність зовнішніх ефектів (екстерналій);
- 24.4. — неповноту і недосконалість інформації.
- 24.5. — усі відповіді є вірними;
- 24.6. — усі відповіді не є вірними.

25. Системоутворюючими складовими змішаної економічної системи є:

- 25.1. — високий економічний потенціал суспільства;
- 25.2. — забезпечення на його основі загального добробуту населення;
- 25.3. — раціональне поєднання державного регулювання з ринковим саморегулюванням;
- 25.4. — усі відповіді є вірними;
- 25.5. — усі відповіді не є вірними.

26. Найбільш широко відомими в рамках змішаної економічної системи є такі моделі:

- 26.1. — американська;
- 26.2. — японська;
- 26.3. — німецька соціального ринкового господарства ФРН;
- 26.4. — французька;
- 26.5. — шведська;
- 26.6. — південнокорейська;
- 26.7. — китайська;
- 26.8. — усі перелічені.

27. Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя не використовуються наступні показники:

- 27.1. — експортна квота;
- 27.2. — імпортна квота;
- 27.3. — зовнішньоторговельна квота;
- 27.4. — вартісний обсяг експорту на душу населення;
- 27.5. — індекс розвитку людини;
- 27.6. — рівень безробіття;
- 27.8. — обсяг нагромаджених зарубіжних капіталовкладень у країні щодо ВВП;
- 27.9. — частка іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країн.

23.6. — національні корпорації, транснаціональні корпорації, міжгалузеві корпорації, диверсифіковані корпорації;
23.7.- усі перелічені.

24. Традиційна класифікація провалів ринку включає:

- 24.1. — існування суспільних благ;
- 24.2. — недосконалість конкуренції і неповноту системи ринків;
- 24.3. — наявність зовнішніх ефектів (екстерналій);
- 24.4. — неповноту і недосконалість інформації.
- 24.5. — усі відповіді є вірними;
- 24.6. — усі відповіді не є вірними.

25. Системоутворюючими складовими змішаної економічної системи є:

- 25.1. — високий економічний потенціал суспільства;
- 25.2. — забезпечення на його основі загального добробуту населення;
- 25.3. — раціональне поєднання державного регулювання з ринковим саморегулюванням;
- 25.4. — усі відповіді є вірними;
- 25.5. — усі відповіді не є вірними.

26. Найбільш широко відомими в рамках змішаної економічної системи є такі моделі:

- 26.1. — американська;
- 26.2. — японська;
- 26.3. — німецька соціального ринкового господарства ФРН;
- 26.4. — французька;
- 26.5. — шведська;
- 26.6. — південнокорейська;
- 26.7. — китайська;
- 26.8. — усі перелічені.

27. Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя не використовуються наступні показники:

- 27.1. — експортна квота;
- 27.2. — імпортна квота;
- 27.3. — зовнішньоторговельна квота;
- 27.4. — вартісний обсяг експорту на душу населення;
- 27.5. — індекс розвитку людини;
- 27.6. — рівень безробіття;
- 27.8. — обсяг нагромаджених зарубіжних капіталовкладень у країні щодо ВВП;
- 27.9. — частка іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країн.

28. Основними формами міжнародних економічних відносин є:

- 28.1. — міжнародна торгівля товарами і послугами;
- 28.2. — міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій;
- 28.3. — міжнародна міграція робочої сили;
- 28.4. — науково-технічне співробітництво;
- 28.5. — валютно-кредитні відносини;
- 28.6. — усе перелічене.

29. Специфічними причинами, що породжують міграцію робочої сили є:

- 29.1. — відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо;
- 29.2. — дефіцит певних спеціальностей;
- 29.3. — відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників;
- 29.4. — усі відповіді є вірними;
- 29.5. — усі відповіді не є вірними.

30. Основними ознаками глобалізації на макроекономічному рівні є:

- 30.1. — лібералізація торгівлі;
- 30.2. — ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів;
- 30.3. — створення зон вільного підприємництва;
- 30.4. — створення єдиної валюти;
- 30.5. — усі відповіді не є вірними;
- 30.6. — усі відповіді є вірними.

31. Основними викликами фінансового глобалізму для національної економіки є:

- 31.1. — високий рівень доларизації української економіки;
- 31.2. — загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни;
- 31.3. — зростання масштабів тіньового впливу національного капіталу за кордон;
- 31.3. — експансія глобального спекулятивного капіталу;
- 31.4. — усі відповіді є вірними;
- 31.5. — усі відповіді не є вірними.

32. До інструментів міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього природного середовища можна віднести:

- 32.1. — сукупність міжнародних екологічних угод;

28. Основними формами міжнародних економічних відносин є:

- 28.1. — міжнародна торгівля товарами і послугами;
- 28.2. — міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій;
- 28.3. — міжнародна міграція робочої сили;
- 28.4. — науково-технічне співробітництво;
- 28.5. — валютно-кредитні відносини;
- 28.6. — усе перелічене.

29. Специфічними причинами, що породжують міграцію робочої сили є:

- 29.1. — відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо;
- 29.2. — дефіцит певних спеціальностей;
- 29.3. — відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників;
- 29.4. — усі відповіді є вірними;
- 29.5. — усі відповіді не є вірними.

30. Основними ознаками глобалізації на макроекономічному рівні є:

- 30.1. — лібералізація торгівлі;
- 30.2. — ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів;
- 30.3. — створення зон вільного підприємництва;
- 30.4. — створення єдиної валюти;
- 30.5. — усі відповіді не є вірними;
- 30.6. — усі відповіді є вірними.

31. Основними викликами фінансового глобалізму для національної економіки є:

- 31.1. — високий рівень доларизації української економіки;
- 31.2. — загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни;
- 31.3. — зростання масштабів тіньового впливу національного капіталу за кордон;
- 31.3. — експансія глобального спекулятивного капіталу;
- 31.4. — усі відповіді є вірними;
- 31.5. — усі відповіді не є вірними.

32. До інструментів міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього природного середовища можна віднести:

- 32.1. — сукупність міжнародних екологічних угод;

- 32.2. — глобальний екологічний фонд;
- 32.3. — міжнародні екологічні стандарти;
- 32.4. — міжнародні квоти на викиди парникових газів;
- 32.5. — міжнародну торгівлю квотами на їх викиди;
- 32.6. — міжнародні квоти на використання природних ресурсів;
- 32.7. — інституційні структури, які забезпечують дієвість інструментів міжнародної екологічної політики;
- 32.8. — усе перелічене.

33. Глобальні проблеми:

- 33.1. — мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;
- 33.2. — безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;
- 33.3. — мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;
- 33.4. — відображають поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків;
- 33.5. — потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- 33.6. — можуть бути успішно вирішенні при умові створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації;
- 33.7. — усі відповіді є вірними.

34. Не є складовими елементами національних валютних систем:

- 34.1. — національна грошова одиниця, валюта; валютний паритет;
- 34.2. — курс національної валюти та порядок його дії;
- 34.3. — валютні резерви інших країн;
- 34.4. — умови конвертованості валюти;
- 34.5. — умови функціонування та система регулювання;
- 34.6. — форми та методи валютних обмежень;
- 34.7. — механізм міжнародних розрахунків.

35. В умовах глобально-інформаційного способу виробництва для політичної економії все актуальнішими стають проблеми:

- 35.1. — світової (всесвітньої) власності;
- 35.2. — глобального економічного управління;
- 35.3. — глобального оподаткування (податок Тобіна);
- 35.4. — специфікації власницьких правочинностей суб'єктів (акторів) світового господарства;
- 35.5. — глобалізації механізмів ціноутворення і фінансових відносин;

- 32.2. — глобальний екологічний фонд;
- 32.3. — міжнародні екологічні стандарти;
- 32.4. — міжнародні квоти на викиди парникових газів;
- 32.5. — міжнародну торгівлю квотами на їх викиди;
- 32.6. — міжнародні квоти на використання природних ресурсів;
- 32.7. — інституційні структури, які забезпечують дієвість інструментів міжнародної екологічної політики;
- 32.8. — усе перелічене.

33. Глобальні проблеми:

- 33.1. — мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;
- 33.2. — безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;
- 33.3. — мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;
- 33.4. — відображають поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків;
- 33.5. — потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- 33.6. — можуть бути успішно вирішенні при умові створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації;
- 33.7. — усі відповіді є вірними.

34. Не є складовими елементами національних валютних систем:

- 34.1. — національна грошова одиниця, валюта; валютний паритет;
- 34.2. — курс національної валюти та порядок його дії;
- 34.3. — валютні резерви інших країн;
- 34.4. — умови конвертованості валюти;
- 34.5. — умови функціонування та система регулювання;
- 34.6. — форми та методи валютних обмежень;
- 34.7. — механізм міжнародних розрахунків.

35. В умовах глобально-інформаційного способу виробництва для політичної економії все актуальнішими стають проблеми:

- 35.1. — світової (всесвітньої) власності;
- 35.2. — глобального економічного управління;
- 35.3. — глобального оподаткування (податок Тобіна);
- 35.4. — специфікації власницьких правочинностей суб'єктів (акторів) світового господарства;
- 35.5. — глобалізації механізмів ціноутворення і фінансових відносин;

- 35.6. — усі відповіді не є невірними;
35.7. — усі відповіді є вірними.

2.3. Тести з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»

1. Основоположниками мікроекономіки вважаються вчені:
 - 1.1. — Т. Мальтус;
 - 1.2. — Ж.- Б. Сей;
 - 1.3. — Ф. Кене;
 - 1.4. — Д. Рікардо.
2. Мікроекономіка опирається на наступні фундаментальні принципи, які визначають своєрідність мікроекономічного аналізу:
 - 2.1. — економічний атомізм;
 - 2.2. — економічний раціоналізм;
 - 2.3. — граничний аналіз (маржиналізм);
 - 2.4. — функціональний аналіз;
 - 2.5. — рівноважний підхід;
 - 2.6. — опирається на всі перелічені окрім 2.4;
 - 2.7. — опирається на всі перелічені.
3. Система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат, — це:
 - 3.1. — рисунок зв'язків між економічними категоріями;
 - 3.2. — таблиця динаміки економічних показників;
 - 3.3. — економічна модель;
 - 3.4. — діаграма, на якій відображено динаміку безробіття.
4. Лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той же рівень корисності, це:
 - 4.1. — крива попиту;
 - 4.2. — крива пропозиції;
 - 4.3. — крива байдужості;
 - 4.4. — крива Лаффера.
5. «Із задоволенням потреб у якихось благах їх цінність падає» — так формулюється:
 - 5.1. — закон пропозиції;
 - 5.2. — закон вартості;

- 35.6. — усі відповіді не є невірними;
35.7. — усі відповіді є вірними.

2.3. Тести з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»

1. Основоположниками мікроекономіки вважаються вчені:
 - 1.1. — Т. Мальтус;
 - 1.2. — Ж.- Б. Сей;
 - 1.3. — Ф. Кене;
 - 1.4. — Д. Рікардо.
2. Мікроекономіка опирається на наступні фундаментальні принципи, які визначають своєрідність мікроекономічного аналізу:
 - 2.1. — економічний атомізм;
 - 2.2. — економічний раціоналізм;
 - 2.3. — граничний аналіз (маржиналізм);
 - 2.4. — функціональний аналіз;
 - 2.5. — рівноважний підхід;
 - 2.6. — опирається на всі перелічені окрім 2.4;
 - 2.7. — опирається на всі перелічені.
3. Система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат, — це:
 - 3.1. — рисунок зв'язків між економічними категоріями;
 - 3.2. — таблиця динаміки економічних показників;
 - 3.3. — економічна модель;
 - 3.4. — діаграма, на якій відображено динаміку безробіття.
4. Лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той же рівень корисності, це:
 - 4.1. — крива попиту;
 - 4.2. — крива пропозиції;
 - 4.3. — крива байдужості;
 - 4.4. — крива Лаффера.
5. «Із задоволенням потреб у якихось благах їх цінність падає» — так формулюється:
 - 5.1. — закон пропозиції;
 - 5.2. — закон вартості;

- 5.3. — закон спадної граничної корисності;
5.4. — закон попиту.

6. Лінія бюджетного обмеження описує наступне рівняння:

- 6.1. — $MU_x / P_x = MU_y / P_y$;
6.2. — $P_x \times X + P_y \times Y = I$;
6.3. — $MU_x / P_x = MU_y / P_y$;
6.4. — $QD = f(P)$.

7. Ринковий попит залежить:

- 7.1. — від ціни даного товару;
7.2. — цін на інші товари;
7.3. — грошових доходів покупців та їхніх смаків;
7.4. — накопиченого багатства;
7.5. — від географічного середовища;
7.6. — кліматичних умов;
7.7. — смаків;
7.8. — релігійних вірувань;
7.9. — від усього перерахованого;
7.10 — від усього перерахованого окрім 7.5. та 7.7.

8. Сутність ціни виявляється в її функціях:

- 8.1. — обліковій (вимірювальній);
8.2. — розподільчо-перерозподільчій;
8.3. — стимулюючій;
8.4. — регулюючій;
8.5. — у всіх перерахованих окрім 8.2;
8.6. — у всіх перерахованих.

9. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:

- 9.1. — ціна попиту;
9.2. — ціна пропозиції;
9.3. — ціна рівноваги;
9.4. — монопольна ціна.

10. Еластичність попиту за ціною визначається наступною формулою:

- 10.1. — $EDP = \Delta Q / \Delta P$;
10.2. — $ESP = \Delta Q / \Delta P$;
10.3.- $P_{qd} = P_{qs}$;
10.4.- $W = c+v+m$.

- 5.3. — закон спадної граничної корисності;
5.4. — закон попиту.

6. Лінія бюджетного обмеження описує наступне рівняння:

- 6.1. — $MU_x / P_x = MU_y / P_y$;
6.2. — $P_x \times X + P_y \times Y = I$;
6.3. — $MU_x / P_x = MU_y / P_y$;
6.4. — $QD = f(P)$.

7. Ринковий попит залежить:

- 7.1. — від ціни даного товару;
7.2. — цін на інші товари;
7.3. — грошових доходів покупців та їхніх смаків;
7.4. — накопиченого багатства;
7.5. — від географічного середовища;
7.6. — кліматичних умов;
7.7. — смаків;
7.8. — релігійних вірувань;
7.9. — від усього перерахованого;
7.10 — від усього перерахованого окрім 7.5. та 7.7.

8. Сутність ціни виявляється в її функціях:

- 8.1. — обліковій (вимірювальній);
8.2. — розподільчо-перерозподільчій;
8.3. — стимулюючій;
8.4. — регулюючій;
8.5. — у всіх перерахованих окрім 8.2;
8.6. — у всіх перерахованих.

9. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:

- 9.1. — ціна попиту;
9.2. — ціна пропозиції;
9.3. — ціна рівноваги;
9.4. — монопольна ціна.

10. Еластичність попиту за ціною визначається наступною формулою:

- 10.1. — $EDP = \Delta Q / \Delta P$;
10.2. — $ESP = \Delta Q / \Delta P$;
10.3.- $P_{qd} = P_{qs}$;
10.4.- $W = c+v+m$.

11. Еластичність пропозиції за ціною визначається наступною формулою:

11.1. — $EDP = \Delta Q / \Delta P$;

11.2. — $ESP = \Delta Q / \Delta P$;

11.3.- $P_{qd} = P_{qs}$;

11.4.- $W = c+v+m$.

12. За формулою — $TC = TFC + TVC$ — можна визначити:

12.1. — змінні витрати;

12.2. — середні витрати;

12.3. — граничні витрати;

12.4. — загальні витрати.

13. За формулою — $TR = AR \times Q$ — можна визначити:

13.1. — загальні витрати.

13.2. — змінні витрати;

13.3. — середні витрати;

13.4. — граничні витрати.

14. За формулою — $TVC = TC - TFC$ — можна визначити:

14.1. — загальні витрати;

14.2. — змінні витрати;

14.3. — середні витрати;

14.4. — постійні витрати.

15. За формулою — $AVC = TC / Q$ — можна визначити:

15.1. — граничні витрати;

15.2. — загальні витрати;

15.3. — середні витрати;

15.4. — постійні витрати.

16. У неокласичній теорії витрат виробництва буквами «AVC» позначаються:

16.1. — постійні витрати;

16.2. — змінні витрати;

16.3. — середні загальні витрати;

16.4. — середні постійні витрати;

16.5. — середні змінні витрати;

16.6. — граничні витрати.

11. Еластичність пропозиції за ціною визначається наступною формулою:

11.1. — $EDP = \Delta Q / \Delta P$;

11.2. — $ESP = \Delta Q / \Delta P$;

11.3.- $P_{qd} = P_{qs}$;

11.4.- $W = c+v+m$.

12. За формулою — $TC = TFC + TVC$ — можна визначити:

12.1. — змінні витрати;

12.2. — середні витрати;

12.3. — граничні витрати;

12.4. — загальні витрати.

13. За формулою — $TR = AR \times Q$ — можна визначити:

13.1. — загальні витрати.

13.2. — змінні витрати;

13.3. — середні витрати;

13.4. — граничні витрати.

14. За формулою — $TVC = TC - TFC$ — можна визначити:

14.1. — загальні витрати;

14.2. — змінні витрати;

14.3. — середні витрати;

14.4. — постійні витрати.

15. За формулою — $AVC = TC / Q$ — можна визначити:

15.1. — граничні витрати;

15.2. — загальні витрати;

15.3. — середні витрати;

15.4. — постійні витрати.

16. У неокласичній теорії витрат виробництва буквами «AVC» позначаються:

16.1. — постійні витрати;

16.2. — змінні витрати;

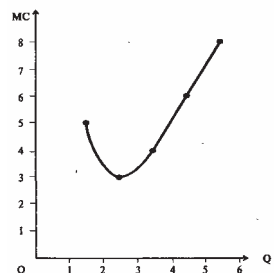
16.3. — середні загальні витрати;

16.4. — середні постійні витрати;

16.5. — середні змінні витрати;

16.6. — граничні витрати.

17. На рисунку зображено:

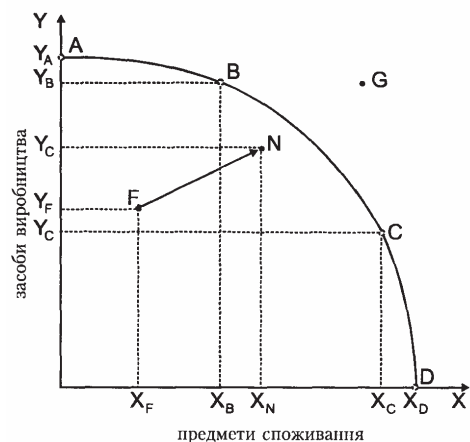


- 17.1. — загальні витрати;
- 17.2. — середні витрати;
- 17.3. — граничні витрати;
- 17.4. — постійні витрати;
- 17.5. — змінні витрати;
- 17.7. — альтернативні витрати.

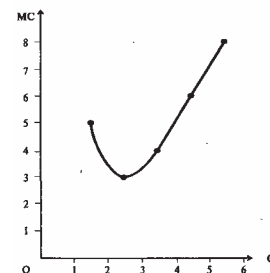
17. Змінні витрати визначається наступною формулою:

- 17.1. — $TC = FC + VC$;
- 17.2. — $ATC = TC/Q$;
- 17.3. — $AFC = FC / Q$;
- 17.4. — $AVC = VC/Q$;
- 17.5. — $ATC = TC/Q = (FC+VC)/Q = AFC+AVC$;
- 17.6. — $VC = TC - FC$.

18. На рисунку зображена:



17. На рисунку зображено:

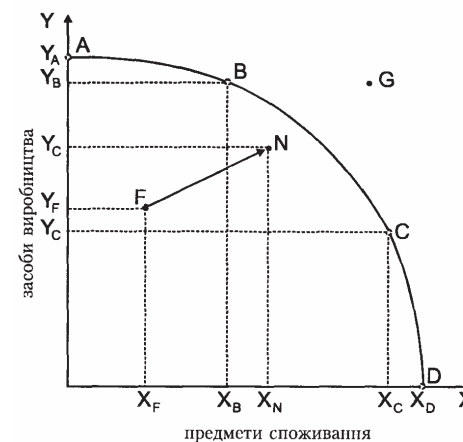


- 17.1. — загальні витрати;
- 17.2. — середні витрати;
- 17.3. — граничні витрати;
- 17.4. — постійні витрати;
- 17.5. — змінні витрати;
- 17.7. — альтернативні витрати.

17. Змінні витрати визначається наступною формулою:

- 17.1. — $TC = FC + VC$;
- 17.2. — $ATC = TC/Q$;
- 17.3. — $AFC = FC / Q$;
- 17.4. — $AVC = VC/Q$;
- 17.5. — $ATC = TC/Q = (FC+VC)/Q = AFC+AVC$;
- 17.6. — $VC = TC - FC$.

18. На рисунку зображена:



- 18.1. — крива попиту;
- 18.2. — крива пропозиції;
- 18.3. — крива виробничих можливостей;
- 18.4. — крива байдужості;
- 18.5. — крива Лаффера.

19. Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в тому, що він:

- 19.1. — є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- 19.2. — сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- 19.3. — є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства;
- 19.4. — усе перелічене, окрім 19.2;
- 19.5. — усе перелічене.

20. За формулою — $PF = TR - TC$ — визначається:
- 20.1. — оборот капіталу;
 - 20.2. — норма прибутку;
 - 20.3. — прибуток;
 - 20.4. — норма амортизації.

2.4. Тести з навчальної дисципліни «Макроекономіка»

1. Агреговані макроекономічні показники, що характеризують ринкову кон'юнктуру та її зміни, це:
- 1.1.- валовий внутрішній продукт;
 - 1.2.- валовий національний продукт;
 - 1.3.- національний доход;
 - 1.4.- рівень цін, інфляції і безробіття;
 - 1.5.- обсяги споживання, заощадження й інвестицій;
 - 1.6.- ринкова ставка процента;
 - 1.7.- правильна відповідь — 1.1 — 1.6.
2. Формалізовані (логічно, графічно й алгебраїчно) описи різноманітних економічних явищ і процесів:
- 2.1. — економічні таблиці;

- 18.1. — крива попиту;
- 18.2. — крива пропозиції;
- 18.3. — крива виробничих можливостей;
- 18.4. — крива байдужості;
- 18.5. — крива Лаффера.

19. Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в тому, що він:

- 19.1. — є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- 19.2. — сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- 19.3. — є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства;
- 19.4. — усе перелічене, окрім 19.2;
- 19.5. — усе перелічене.

20. За формулою — $PF = TR - TC$ — визначається:
- 20.1. — оборот капіталу;
 - 20.2. — норма прибутку;
 - 20.3. — прибуток;
 - 20.4. — норма амортизації.

2.4. Тести з навчальної дисципліни «Макроекономіка»

1. Агреговані макроекономічні показники, що характеризують ринкову кон'юнктуру та її зміни, це:
- 1.1.- валовий внутрішній продукт;
 - 1.2.- валовий національний продукт;
 - 1.3.- національний доход;
 - 1.4.- рівень цін, інфляції і безробіття;
 - 1.5.- обсяги споживання, заощадження й інвестицій;
 - 1.6.- ринкова ставка процента;
 - 1.7.- правильна відповідь — 1.1 — 1.6.
2. Формалізовані (логічно, графічно й алгебраїчно) описи різноманітних економічних явищ і процесів:
- 2.1. — економічні таблиці;

- 2.2. — економічні моделі;
- 2.3. — формально-математичні моделі;
- 2.4. — стохастичні моделі.

3. Послідовне укрупнення (узагальнення) економічних суб'єктів і об'єктів (процесів і явищ) та об'єднання їх в єдину групу (наприклад, домашні господарства) або єдиний показник (наприклад, валовий внутрішній продукт) це:

- 3.1. — абстрагування;
- 3.2. — верифікація;
- 3.3. — макроекономічне агрегування;
- 3.4. — макроекономічне прогнозування.

4. Екзогенними параметрами, розміри яких регулюються державою, у макроекономічних моделях є:

- 4.1. — державні витрати (**G**);
- 4.2. — ставка оподаткування (**T**);
- 4.3. — величина пропозиції грошей (**M**);
- 4.4. — усі перелічені;
- 4.5. — усі перелічені окрім 4.2.

5. Ендогенно обумовленими параметрами у макроекономічних моделях є:

- 5.1. — обсяги зайнятості і випуску;
- 5.2. — рівень інфляції;
- 5.3. — рівень безробіття;
- 5.4. — рівень планових витрат;
- 5.5. — 5.1.- 5.4.

6. У Системі Національних Рахунків інституційні одиниці поділяються на наступні сектори:

- 6.1. — нефінансових корпорацій;
- 6.2. — фінансових корпорацій
- 6.3. — загальнодержавного управління;
- 6.4. — домашніх господарств
- 6.5. — некомерційних організацій
- 6.6. — 6.1 — 6.5.

7. Головним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є:

- 7.1. — ЧНП;
- 7.2. — ВВП;

- 2.2. — економічні моделі;
- 2.3. — формально-математичні моделі;
- 2.4. — стохастичні моделі.

3. Послідовне укрупнення (узагальнення) економічних суб'єктів і об'єктів (процесів і явищ) та об'єднання їх в єдину групу (наприклад, домашні господарства) або єдиний показник (наприклад, валовий внутрішній продукт) це:

- 3.1. — абстрагування;
- 3.2. — верифікація;
- 3.3. — макроекономічне агрегування;
- 3.4. — макроекономічне прогнозування.

4. Екзогенними параметрами, розміри яких регулюються державою, у макроекономічних моделях є:

- 4.1. — державні витрати (**G**);
- 4.2. — ставка оподаткування (**T**);
- 4.3. — величина пропозиції грошей (**M**);
- 4.4. — усі перелічені;
- 4.5. — усі перелічені окрім 4.2.

5. Ендогенно обумовленими параметрами у макроекономічних моделях є:

- 5.1. — обсяги зайнятості і випуску;
- 5.2. — рівень інфляції;
- 5.3. — рівень безробіття;
- 5.4. — рівень планових витрат;
- 5.5. — 5.1.- 5.4.

6. У Системі Національних Рахунків інституційні одиниці поділяються на наступні сектори:

- 6.1. — нефінансових корпорацій;
- 6.2. — фінансових корпорацій
- 6.3. — загальнодержавного управління;
- 6.4. — домашніх господарств
- 6.5. — некомерційних організацій
- 6.6. — 6.1 — 6.5.

7. Головним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є:

- 7.1. — ЧНП;
- 7.2. — ВВП;

- 7.3 — НД;
- 7.4. — ОД.

8. Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів:

- 8.1. — витрат домогосподарств на споживання (С);
- 8.2. — видатків підприємницького сектора на інвестиції (І);
- 8.3. — видатків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (G);
- 8.4. — перевищення видатків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми видатками на іноземні товари (імпортом) — чистого експорту країни (NX);
- 8.5. — 8.2 та 8.4;
- 8.6. — усе перелічене.

9. В макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів:

- 9.1. — ефектом процентної ставки;
- 9.2. — ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства);
- 9.3. — ефектом імпортних закупівель;
- 9.4. — правильна відповідь — 9.1. та 9.3
- 9.4. — правильна відповідь — усі перелічені.

10. Сукупний попит зростає при:

- 10.1. — зниженні курсу національної валюти;
- 10.2. — підвищенні цін на імпортні товари;
- 10.3. — збільшенні національного доходу країн — імпортерів вітчизняних товарів;
- 10.4. — зниженні схильності фірм та домогосподарств країни до імпорту;
- 10.5. — збільшенні внутрішнього попиту на вітчизняні товари при здешевленні товарів «критичного імпорту»;
- 10.6. — правильна відповідь — 10.2. та 10.3;
- 10.7. — правильна відповідь — усі перелічені.

11. «Застигання» ринку праці в нерівноважному стані пов'язане із:

- 11.1.- законодавчим встановленням мінімуму заробітної плати;
- 11.2.- фіксацією рівня заробітної плати в колективних договорах з профспілками;
- 11.3. — «стимулюючою заробітною платою», яка встановлюється і підтримується фірмами для залучення кваліфікованої робочої сили, скорочення плинності кадрів та підвищення рівня продуктивності праці;
- 11.4. — правильна відповідь — 11.3;
- 11.5. — правильна відповідь — 11.1.- 11.3.

- 7.3 — НД;
- 7.4. — ОД.

8. Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів:

- 8.1. — витрат домогосподарств на споживання (С);
- 8.2. — видатків підприємницького сектора на інвестиції (І);
- 8.3. — видатків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (G);
- 8.4. — перевищення видатків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми видатками на іноземні товари (імпортом) — чистого експорту країни (NX);
- 8.5. — 8.2 та 8.4;
- 8.6. — усе перелічене.

9. В макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів:

- 9.1. — ефектом процентної ставки;
- 9.2. — ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства);
- 9.3. — ефектом імпортних закупівель;
- 9.4. — правильна відповідь — 9.1. та 9.3
- 9.4. — правильна відповідь — усі перелічені.

10. Сукупний попит зростає при:

- 10.1. — зниженні курсу національної валюти;
- 10.2. — підвищенні цін на імпортні товари;
- 10.3. — збільшенні національного доходу країн — імпортерів вітчизняних товарів;
- 10.4. — зниженні схильності фірм та домогосподарств країни до імпорту;
- 10.5. — збільшенні внутрішнього попиту на вітчизняні товари при здешевленні товарів «критичного імпорту»;
- 10.6. — правильна відповідь — 10.2. та 10.3;
- 10.7. — правильна відповідь — усі перелічені.

11. «Застигання» ринку праці в нерівноважному стані пов'язане із:

- 11.1.- законодавчим встановленням мінімуму заробітної плати;
- 11.2.- фіксацією рівня заробітної плати в колективних договорах з профспілками;
- 11.3. — «стимулюючою заробітною платою», яка встановлюється і підтримується фірмами для залучення кваліфікованої робочої сили, скорочення плинності кадрів та підвищення рівня продуктивності праці;
- 11.4. — правильна відповідь — 11.3;
- 11.5. — правильна відповідь — 11.1.- 11.3.

12. Державний бюджет збалансований коли:

- 12.1. — видатки перевищують доходи;
- 12.2. — доходи перевищують видатки;
- 12.3. — надходження і видатки бюджету врівноважені.

13. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути:

- 13.1. — внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій;
- 13.2. — продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам;
- 13.3. — трансферти — фінансування у вигляді безоплатної допомоги;
- 13.4. — правильна відповідь — 13.2;
- 13.5. — можуть бути усі перелічені.

14. Працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів і зареєстровані в Державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи — це:

- 14.1. — громадяни, які шукають роботу;
- 14.2. — громадяни, які не мають заробітку;
- 14.3. — безробітні;
- 14.4. — економічно активні громадяни.

15. Головними показниками зайнятості є:

- 15.1. — норма активності (На) — відношення кількості зайнятих (Кз) до всього населення (Кн) : $Na = (Kz / Kn) 100\%$;
- 15.2. — раціональність використання трудових ресурсів, або працездатного населення, як відношення зайнятих до трудових ресурсів;
- 15.3. — норма зайнятості — процент зайнятих серед представників певної групи (за статтю, професіями, галузями тощо);
- 15.4. — усі перелічені;
- 15.5. — правильна відповідь 15.3.

16. Відповідно до причин безробіття розрізняють:

- 16.1.- природне безробіття (пов'язане з пошуком роботи, переходом на іншу роботу);
- 16.2. — економічне (вимушене) безробіття (коли працівників звільняють із роботи з економічних причин — скорочення, закриття виробництва, переоснащення тощо);
- 16.3. — фактичне (поточне) безробіття країни (сукупність природного й економічного безробіття);

12. Державний бюджет збалансований коли:

- 12.1. — видатки перевищують доходи;
- 12.2. — доходи перевищують видатки;
- 12.3. — надходження і видатки бюджету врівноважені.

13. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути:

- 13.1. — внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій;
- 13.2. — продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам;
- 13.3. — трансферти — фінансування у вигляді безоплатної допомоги;
- 13.4. — правильна відповідь — 13.2;
- 13.5. — можуть бути усі перелічені.

14. Працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів і зареєстровані в Державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи — це:

- 14.1. — громадяни, які шукають роботу;
- 14.2. — громадяни, які не мають заробітку;
- 14.3. — безробітні;
- 14.4. — економічно активні громадяни.

15. Головними показниками зайнятості є:

- 15.1. — норма активності (На) — відношення кількості зайнятих (Кз) до всього населення (Кн) : $Na = (Kz / Kn) 100\%$;
- 15.2. — раціональність використання трудових ресурсів, або працездатного населення, як відношення зайнятих до трудових ресурсів;
- 15.3. — норма зайнятості — процент зайнятих серед представників певної групи (за статтю, професіями, галузями тощо);
- 15.4. — усі перелічені;
- 15.5. — правильна відповідь 15.3.

16. Відповідно до причин безробіття розрізняють:

- 16.1.- природне безробіття (пов'язане з пошуком роботи, переходом на іншу роботу);
- 16.2. — економічне (вимушене) безробіття (коли працівників звільняють із роботи з економічних причин — скорочення, закриття виробництва, переоснащення тощо);
- 16.3. — фактичне (поточне) безробіття країни (сукупність природного й економічного безробіття);

- 16.4. — усі відповіді є вірними;
16.5. — усі відповіді не є вірними.

17. У сучасній економічній теорії до природного безробіття відносять:

- 17.1. — фрикційне безробіття;
17.2. — фрикційне та добровільне безробіття;
17.3. — фрикційне і структурне безробіття;
17.4. — усі відповіді є вірними;
17.5. — усі відповіді не є вірними.

18. Мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати:

- 18.1. — формування законодавства, забезпечення законності та правопорядку,
18.2. — вирішення суперечок на основі законів (суд);
18.3. — примус до виконання законів, судових рішень (функції держави як «нічного сторожа»);
18.4. — оборону і безпеку, захист від зовнішніх загроз;
18.5. — забезпечення макроекономічної стабільності;
18.6. — усе перелічене;
18.7. — лише 18.4 та 18.5.

19. Для впливу на грошову пропозицію центральний банк (в Україні — Національний банк України) використовує інструменти:

- 19.1. — грошову емісію;
19.2. — операції з державними цінними паперами на відкритому ринку;
19.3. — зміну норми обов'язкових резервів;
19.4. — маніпулювання обліковою ставкою;
19.5. — лише 19.1;
19.6. — усе перелічене.

20. Податкова діяльність держави влючає наступні напрями:

- 20.1. — визначення видів податків;
20.2. — встановлення податкових ставок;
20.3. — надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам)
20.4. — усе перелічене.

- 16.4. — усі відповіді є вірними;
16.5. — усі відповіді не є вірними.

17. У сучасній економічній теорії до природного безробіття відносять:

- 17.1. — фрикційне безробіття;
17.2. — фрикційне та добровільне безробіття;
17.3. — фрикційне і структурне безробіття;
17.4. — усі відповіді є вірними;
17.5. — усі відповіді не є вірними.

18. Мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати:

- 18.1. — формування законодавства, забезпечення законності та правопорядку,
18.2. — вирішення суперечок на основі законів (суд);
18.3. — примус до виконання законів, судових рішень (функції держави як «нічного сторожа»);
18.4. — оборону і безпеку, захист від зовнішніх загроз;
18.5. — забезпечення макроекономічної стабільності;
18.6. — усе перелічене;
18.7. — лише 18.4 та 18.5.

19. Для впливу на грошову пропозицію центральний банк (в Україні — Національний банк України) використовує інструменти:

- 19.1. — грошову емісію;
19.2. — операції з державними цінними паперами на відкритому ринку;
19.3. — зміну норми обов'язкових резервів;
19.4. — маніпулювання обліковою ставкою;
19.5. — лише 19.1;
19.6. — усе перелічене.

20. Податкова діяльність держави влючає наступні напрями:

- 20.1. — визначення видів податків;
20.2. — встановлення податкових ставок;
20.3. — надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам)
20.4. — усе перелічене.

ЗМІСТ

Передмова	3
Частина I. Логічно-тезовий виклад питань, які можуть бути включені до екзаменаційних білетів курсових екзаменів та комплексного державного екзамену з економічної теорії	5
<i>Розділ I. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»</i>	<i>6</i>
1. «Історії економіки та економічної думки» як навчальна дисципліна	7
2. Загальна характеристика господарства первісного суспільства	8
3. Економіка та економічна думка країн Стародавнього Сходу: загальна характеристика	9
4. Соціально-економічний розвиток та економічна думка країн античного світу: загальна характеристика	11
5. Загальна характеристика економіки та економічної думки Середньовіччя	15
6. Історичне значення меркантилізму	18
7. Зародження економічної науки	19
8. Економічне вчення фізіократів	20
9. Економічна думка в Україні (XVII–XVIII ст.)	21
10. Адам Сміт — творець економічної науки	22
11. Загальна характеристика економіки та економічних теорій індустріальної епохи	23
12. Економічна думка в Україні (XIX — початок XX ст.)	26
13. Економічна теорія марксизму	28
14. «Маржинальна революція» в економічній теорії	30
15. Теоретичні надбання економічного вчення Альфреда Маршалла	32
16. Основні передпосилки неокласичної економічної теорії	33
17. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії	34
18. Теорія «змішаної економіки»	36
19. Монетаризм: особливості теоретичних засад	37
20. Інституціоналізм: теоретичні основи, риси, етапи розвитку	38
21. Неінституціоналізм: особливості методології	39
22. Економічна теорія прав власності	40

ЗМІСТ

Передмова	3
Частина I. Логічно-тезовий виклад питань, які можуть бути включені до екзаменаційних білетів курсових екзаменів та комплексного державного екзамену з економічної теорії	5
<i>Розділ I. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»</i>	<i>6</i>
1. «Історії економіки та економічної думки» як навчальна дисципліна	7
2. Загальна характеристика господарства первісного суспільства	8
3. Економіка та економічна думка країн Стародавнього Сходу: загальна характеристика	9
4. Соціально-економічний розвиток та економічна думка країн античного світу: загальна характеристика	11
5. Загальна характеристика економіки та економічної думки Середньовіччя	15
6. Історичне значення меркантилізму	18
7. Зародження економічної науки	19
8. Економічне вчення фізіократів	20
9. Економічна думка в Україні (XVII–XVIII ст.)	21
10. Адам Сміт — творець економічної науки	22
11. Загальна характеристика економіки та економічних теорій індустріальної епохи	23
12. Економічна думка в Україні (XIX — початок XX ст.)	26
13. Економічна теорія марксизму	28
14. «Маржинальна революція» в економічній теорії	30
15. Теоретичні надбання економічного вчення Альфреда Маршалла	32
16. Основні передпосилки неокласичної економічної теорії	33
17. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії	34
18. Теорія «змішаної економіки»	36
19. Монетаризм: особливості теоретичних засад	37
20. Інституціоналізм: теоретичні основи, риси, етапи розвитку	38
21. Неінституціоналізм: особливості методології	39
22. Економічна теорія прав власності	40

23. Теорія трансакційних витрат	41
24. Теорема Рональда Коуза	42
25. Теорія «економіки пропозиції»	43
26. Джеймс Б'юкенен: теорія суспільного вибору	44
27. Дуглас Норт — засновник нової економічної історії (кліометрики)	46
28. Теорія людського капіталу	48
29. Тенденції синтезу основних напрямів світової економічної думки	51
30. Сучасна структуризація економічної науки	54

**Розділ 2. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Політична економія» 57**

1. Зародження і розвиток політичної економії	59
2. Предмет політичної економії	62
3. Економічні категорії: сутність, система	64
4. Економічні закони: сутність, класифікація, пізнання і використання	66
5. Методи політичної економії	68
6. Суспільне виробництво: зміст, структура	71
7. Економічні ресурси і фактори суспільного виробництва	74
8. Мета виробництва та межа виробничих можливостей	77
9. Натуральна і товарна форми організації суспільного виробництва	80
10. Сукупний продукт як результат економічної діяльності суспільства	82
11. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники	85
12. Економічні потреби: сутність, структура	88
13. Економічні інтереси: сутність, структура, зв'язок з потребами, споживанням і виробництвом	91
14. Сутність, зміст та структура категорії «економічна система»	94
15. Класифікація (типологізація) економічних систем	96
16. Сутність, ознаки, національні особливості змішаної економічної системи	98
17. Відносини власності в економічній системі суспільства	101
18. Економічний зміст інтелектуальної власності	104
19. Місце і роль людини в економічній системі	106
20. Грошовий обіг і його закони	109
21. Капітал як соціально-економічна категорія	112
22. Людський капітал як соціально-економічна категорія	115
23. Торговий капітал і торговий прибуток	118
24. Позичковий капітал і позичковий відсоток	121

23. Теорія трансакційних витрат	41
24. Теорема Рональда Коуза	42
25. Теорія «економіки пропозиції»	43
26. Джеймс Б'юкенен: теорія суспільного вибору	44
27. Дуглас Норт — засновник нової економічної історії (кліометрики)	46
28. Теорія людського капіталу	48
29. Тенденції синтезу основних напрямів світової економічної думки	51
30. Сучасна структуризація економічної науки	54

**Розділ 2. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної
дисципліни «Політична економія» 57**

1. Зародження і розвиток політичної економії	59
2. Предмет політичної економії	62
3. Економічні категорії: сутність, система	64
4. Економічні закони: сутність, класифікація, пізнання і використання	66
5. Методи політичної економії	68
6. Суспільне виробництво: зміст, структура	71
7. Економічні ресурси і фактори суспільного виробництва	74
8. Мета виробництва та межа виробничих можливостей	77
9. Натуральна і товарна форми організації суспільного виробництва	80
10. Сукупний продукт як результат економічної діяльності суспільства	82
11. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники	85
12. Економічні потреби: сутність, структура	88
13. Економічні інтереси: сутність, структура, зв'язок з потребами, споживанням і виробництвом	91
14. Сутність, зміст та структура категорії «економічна система»	94
15. Класифікація (типологізація) економічних систем	96
16. Сутність, ознаки, національні особливості змішаної економічної системи	98
17. Відносини власності в економічній системі суспільства	101
18. Економічний зміст інтелектуальної власності	104
19. Місце і роль людини в економічній системі	106
20. Грошовий обіг і його закони	109
21. Капітал як соціально-економічна категорія	112
22. Людський капітал як соціально-економічна категорія	115
23. Торговий капітал і торговий прибуток	118
24. Позичковий капітал і позичковий відсоток	121

25. Акціонерний капітал: сутність, структура, функції	124
26. Сутність, функції та закони ринку	126
27. Сутність, функції та основні елементи інфраструктури ринку	129
28. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки	131
29. Сутність, функції та види підприємництва в ринковій економіці	134
30. Підприємства як суб'єкти ринкових відносин	137
31. Капітал промислового підприємства і його рух	141
32. Прибуток підприємства, його розподіл та використання	144
33. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства	147
34. Фінансовий капітал: сутність, механізми формування	151
35. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента	153
36. Кредит як форма руху позичкового капіталу	157
37. Сутність, види, типи та форми суспільного відтворення	161
39. Сутність, етапи формування, структура та тенденції розвитку світового господарства	165
40. Міжнародний поділ праці: сутність, форми прояву та розвитку.	168
41. Інтернаціоналізація виробництва як всеохоплююча тенденція розвитку сучасного світового господарства	172
42. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, етапи розвитку, рівні, форми, типи	175
43. Світова торгівля як форма міжнародних економічних відносин.	178
44. Сутність, функції та форми міжнародного руху капіталів	180
45. Міжнародна міграція робочої сили	182
46. Міжнародні валютні відносини	184
47. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості	187
48. Економічна глобалізація: етапи, зміст, рушійні сили, суперечності	190
49. Глобальні проблеми: сутність, причини виникнення, класифікація, економічні аспекти, можливості та способи розв'язання	194
50. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України.	197
Розділ 3. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»	202
1. Становлення і розвиток мікроекономічної теорії	203
2. Методи мікроекономічного аналізу.	207

25. Акціонерний капітал: сутність, структура, функції	124
26. Сутність, функції та закони ринку	126
27. Сутність, функції та основні елементи інфраструктури ринку	129
28. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки	131
29. Сутність, функції та види підприємництва в ринковій економіці	134
30. Підприємства як суб'єкти ринкових відносин	137
31. Капітал промислового підприємства і його рух	141
32. Прибуток підприємства, його розподіл та використання	144
33. Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства	147
34. Фінансовий капітал: сутність, механізми формування	151
35. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента	153
36. Кредит як форма руху позичкового капіталу	157
37. Сутність, види, типи та форми суспільного відтворення	161
39. Сутність, етапи формування, структура та тенденції розвитку світового господарства	165
40. Міжнародний поділ праці: сутність, форми прояву та розвитку.	168
41. Інтернаціоналізація виробництва як всеохоплююча тенденція розвитку сучасного світового господарства	172
42. Міжнародна економічна інтеграція: сутність, етапи розвитку, рівні, форми, типи	175
43. Світова торгівля як форма міжнародних економічних відносин.	178
44. Сутність, функції та форми міжнародного руху капіталів	180
45. Міжнародна міграція робочої сили	182
46. Міжнародні валютні відносини	184
47. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості	187
48. Економічна глобалізація: етапи, зміст, рушійні сили, суперечності	190
49. Глобальні проблеми: сутність, причини виникнення, класифікація, економічні аспекти, можливості та способи розв'язання	194
50. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України.	197
Розділ 3. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»	202
1. Становлення і розвиток мікроекономічної теорії	203
2. Методи мікроекономічного аналізу.	207

3. Закон спадної граничної корисності. Перший закон Г. Госсена	211
4. Крива байдужості	212
5. Бюджетне обмеження споживача	214
6. Вплив зміни доходу та цін на бюджетне обмеження споживача	216
7. Рівновага споживача	217
8. Ринковий попит. Закон попиту.	219
9. Ціна як економічна категорія	220
10. Вплив на попит нецінових факторів	224
11. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції	225
12. Ринкова рівновага попиту і пропозиції	227
13. Види еластичності попиту за ціною	228
14. Види еластичності пропозиції за ціною	229
15. Мікроекономічна модель підприємства	231
16. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства	236
17. Граничні витрати підприємства	237
18. Середні витрати підприємства	239
19. Розподіл і використання прибутку підприємства	240
20. Ціноутворення на ринку досконалої конкуренції	243
21. Ціноутворення в умовах монополії	245
22. Ціноутворення на олігополістичному ринку	247
23. Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції	249
24. Ціноутворення на ринках факторів виробництва	251
25. Ціноутворення на ринку праці: визначення заробітної плати	253
26. Розподіл податку при еластичному та нееластичному попиті	254
27. Вплив на ціну непрямих податків	255

Розділ 4. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної дисципліни «Макроекономіка» 256

1. Становлення, розвиток та сучасний стан макроекономічної науки	257
2. Методи макроекономічних досліджень	262
3. Макроекономічні показники в системі національних рахунків	265
4. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів	268
5. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу	270
6. Модель кругообігу для відкритої економіки	272
7. Сукупний попит	274
8. Нецінові фактори сукупного попиту	276
9. Сукупна пропозиція	278
10. «Кейнсіанський хрест»	281
11. Процес інфлювання і дефлювання	283
12. Інфляційна спіраль	285

3. Закон спадної граничної корисності. Перший закон Г. Госсена	211
4. Крива байдужості	212
5. Бюджетне обмеження споживача	214
6. Вплив зміни доходу та цін на бюджетне обмеження споживача	216
7. Рівновага споживача	217
8. Ринковий попит. Закон попиту.	219
9. Ціна як економічна категорія	220
10. Вплив на попит нецінових факторів	224
11. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції	225
12. Ринкова рівновага попиту і пропозиції	227
13. Види еластичності попиту за ціною	228
14. Види еластичності пропозиції за ціною	229
15. Мікроекономічна модель підприємства	231
16. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства	236
17. Граничні витрати підприємства	237
18. Середні витрати підприємства	239
19. Розподіл і використання прибутку підприємства	240
20. Ціноутворення на ринку досконалої конкуренції	243
21. Ціноутворення в умовах монополії	245
22. Ціноутворення на олігополістичному ринку	247
23. Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції	249
24. Ціноутворення на ринках факторів виробництва	251
25. Ціноутворення на ринку праці: визначення заробітної плати	253
26. Розподіл податку при еластичному та нееластичному попиті	254
27. Вплив на ціну непрямих податків	255

Розділ 4. Логічно-тезовий виклад питань з навчальної дисципліни «Макроекономіка» 256

1. Становлення, розвиток та сучасний стан макроекономічної науки	257
2. Методи макроекономічних досліджень	262
3. Макроекономічні показники в системі національних рахунків	265
4. Двосекторна модель кругообігу продуктів і доходів	268
5. Заощадження, інвестиції та фінансові ринки в моделі кругообігу	270
6. Модель кругообігу для відкритої економіки	272
7. Сукупний попит	274
8. Нецінові фактори сукупного попиту	276
9. Сукупна пропозиція	278
10. «Кейнсіанський хрест»	281
11. Процес інфлювання і дефлювання	283
12. Інфляційна спіраль	285

13. Схильність до споживання та схильність до заощадження . . .	286
14. Модель грошового ринку та його рівновага	289
15. Модель інвестиційного попиту	290
16. Моделі економічного зростання	291
17. Пропозиція робочої сили	292
18. Вплив мінімальної заробітної плати на рівень зайнятості та безробіття	294
19. Крива Лоренца	296
20. Чотирифазова модель ділового циклу	297
21. Сучасні економічні (промислові) цикли.	298
22. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки	300
23. Пропорційне, прогресивне і комбіноване оподаткування	302
24. Крива А. Лаффера.	304
25. Наслідки введення ввізного мита	305
26. Бюджетний дефіцит і джерела його фінансування	307
27. Зайнятість населення: форми та структура	310
28. Причини, форми та наслідки безробіття	314
29. Функції і роль держави у змішаній економіці	316
30. Форми і методи державного регулювання змішаної економіки	321

Розділ 5. Список рекомендованої літератури 324

Підручники, навчальні посібники	324
Наукові праці	326

Частина II. Тренінг для закріплення та самоперевірки отриманих знань 330

Розділ 1. Таблиці динаміки основних показників економічного розвитку України та завдання що до їх аналізу 331

Таблиця 1. Динаміка валового внутрішнього продукту України (2005-2012 рр.)	332
Таблиця 2. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (Україна: 2005-2012рр.).	334
Таблиця 3. Динаміка обсягу продукції сільського господарства (Україна: 2005-2012 рр.)	335
Таблиця 4. Динаміка освоєння капітальних інвестицій (2005-2012 рр.).	336
Таблиця 5. Динаміка загального обсягу роздрібного товарообороту в Україні (2005-2012 рр.)	336
Таблиця 6. Динаміка індексу споживчих цін в Україні (2005-2012 рр.)	337

13. Схильність до споживання та схильність до заощадження . . .	286
14. Модель грошового ринку та його рівновага	289
15. Модель інвестиційного попиту	290
16. Моделі економічного зростання	291
17. Пропозиція робочої сили	292
18. Вплив мінімальної заробітної плати на рівень зайнятості та безробіття	294
19. Крива Лоренца	296
20. Чотирифазова модель ділового циклу	297
21. Сучасні економічні (промислові) цикли.	298
22. Механізм дії автоматичних стабілізаторів економіки	300
23. Пропорційне, прогресивне і комбіноване оподаткування	302
24. Крива А. Лаффера.	304
25. Наслідки введення ввізного мита	305
26. Бюджетний дефіцит і джерела його фінансування	307
27. Зайнятість населення: форми та структура	310
28. Причини, форми та наслідки безробіття	314
29. Функції і роль держави у змішаній економіці	316
30. Форми і методи державного регулювання змішаної економіки	321

Розділ 5. Список рекомендованої літератури 324

Підручники, навчальні посібники	324
Наукові праці	326

Частина II. Тренінг для закріплення та самоперевірки отриманих знань 330

Розділ 1. Таблиці динаміки основних показників економічного розвитку України та завдання що до їх аналізу 331

Таблиця 1. Динаміка валового внутрішнього продукту України (2005-2012 рр.)	332
Таблиця 2. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (Україна: 2005-2012рр.).	334
Таблиця 3. Динаміка обсягу продукції сільського господарства (Україна: 2005-2012 рр.)	335
Таблиця 4. Динаміка освоєння капітальних інвестицій (2005-2012 рр.).	336
Таблиця 5. Динаміка загального обсягу роздрібного товарообороту в Україні (2005-2012 рр.)	336
Таблиця 6. Динаміка індексу споживчих цін в Україні (2005-2012 рр.)	337

Таблиця 7. Динаміка індексу цін виробників промислової продукції в Україні (2005-2012 рр.)	338
Таблиця 8. Динаміка зайнятості та безробіття в Україні (2005-2012 рр.)	338
Таблиця 9. Динаміка доходів, витрат та заощаджень населення в Україні (2005-2012 рр.)	339
Таблиця 10. Динаміка заробітної плати в Україні (2007-2012 рр.)	340
Таблиця 11. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України (2007-2012 рр.)	341
Таблиця 12. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.)	341
Таблиця 13. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України (2005-2012 рр.)	342
Таблиця 14. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.)	343
Таблиця 15. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу (Україна: 2005-2012 рр.)	344
Таблиця 16. Динаміка експорту товарів та послуг (Україна 2005-2012 рр.)	344
Таблиця 17. Динаміка імпорту товарів та послуг (Україна: 2005-2012 рр.)	345
Таблиця 18. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., млн. дол. США)	346
Таблиця 19. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., у % до ВВП)	347
Таблиця 20. Динаміка валового зовнішнього боргу України (2005-2012 рр.)	347
Таблиця 21. Динаміка офіційних резервних активів (Україна: 2005-2012 рр.)	348
Таблиця 22. Динаміка офіційного курсу гривні до долара США (2005-2012 рр.)	349
Розділ 2. Тести з навчальних дисциплін економічної теорії.	350
2.1. Тести з навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»	350
2.2. Тести з навчальної дисципліни «Політична економія»	359
2.3. Тести з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»	367
2.4. Тести з навчальної дисципліни «Макроекономіка»	371

Таблиця 7. Динаміка індексу цін виробників промислової продукції в Україні (2005-2012 рр.)	338
Таблиця 8. Динаміка зайнятості та безробіття в Україні (2005-2012 рр.)	338
Таблиця 9. Динаміка доходів, витрат та заощаджень населення в Україні (2005-2012 рр.)	339
Таблиця 10. Динаміка заробітної плати в Україні (2007-2012 рр.)	340
Таблиця 11. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України (2007-2012 рр.)	341
Таблиця 12. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.)	341
Таблиця 13. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України (2005-2012 рр.)	342
Таблиця 14. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України у % до ВВП (2005-2012 рр.)	343
Таблиця 15. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу (Україна: 2005-2012 рр.)	344
Таблиця 16. Динаміка експорту товарів та послуг (Україна 2005-2012 рр.)	344
Таблиця 17. Динаміка імпорту товарів та послуг (Україна: 2005-2012 рр.)	345
Таблиця 18. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., млн. дол. США)	346
Таблиця 19. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг (Україна: 2005-2012 рр., у % до ВВП)	347
Таблиця 20. Динаміка валового зовнішнього боргу України (2005-2012 рр.)	347
Таблиця 21. Динаміка офіційних резервних активів (Україна: 2005-2012 рр.)	348
Таблиця 22. Динаміка офіційного курсу гривні до долара США (2005-2012 рр.)	349
Розділ 2. Тести з навчальних дисциплін економічної теорії.	350
2.1. Тести з навчальної дисципліни «Історія економіки та економічної думки»	350
2.2. Тести з навчальної дисципліни «Політична економія»	359
2.3. Тести з навчальної дисципліни «Мікроекономіка»	367
2.4. Тести з навчальної дисципліни «Макроекономіка»	371

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МАЦЕЛЮХ Наталія Петрівна
МАКСИМЕНКО Іван Андрійович

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ
МІКРОЕКОНОМІКА
МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник
для самостійної підготовки
до курсових екзаменів та комплексного державного
екзамену з економічної теорії

2-ге видання, перероблене та доповнене

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 12.12.2013 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 21,5. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МАЦЕЛЮХ Наталія Петрівна
МАКСИМЕНКО Іван Андрійович

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІКИ
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ
МІКРОЕКОНОМІКА
МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник
для самостійної підготовки
до курсових екзаменів та комплексного державного
екзамену з економічної теорії

2-ге видання, перероблене та доповнене

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 12.12.2013 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 21,5. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.