

Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

(ПОЛІТЕКОНОМІЯ. МІКРОЕКОНОМІКА.
МАКРОЕКОНОМІКА)

2-ге видання,
перероблене та доповнене

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів

Київ
«Центр учбової літератури»
2009

ББК 65.01я73
УДК 330(075.8)
Б 61

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-1469 від 29.06.2005)*

Рецензенти:

Буян І. В. — доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки, завідувач кафедрою економічної теорії Хмельницького економічного університету;

Данилюк М. О. — доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, завідувач кафедрою економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Козюк В. В. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічної теорії Тернопільського національного економічного університету.

Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І.

Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка).
Б 61 Навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 688 с.

ISBN 978-966-364-932-0

Посібник містить системний виклад концептуальних положень економічної теорії у контексті сучасних вимог економічної освіти. З'ясовується сутність і специфіка основних механізмів ринкової економіки, а також фактори, які впливають на мікро- і макроекономіку, методи та засоби економічного регулювання.

Посібник включає окрім основного викладу теоретичних положень економічної теорії та їх графічно-математичної інтерпретації також розгорнуту довідково-допоміжну частину (економічний словник, іменний показник, лауреати Нобелівської премії з економіки за 1968–2008 роки, список англійських скорочень, показчик англійських термінів).

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, науковців, бізнесменів, всіх тих, хто цікавиться економічною теорією.

ББК 65.01я73
УДК 330(075.8)

ISBN 978-966-364-932-0

© Білецька Л. В., Білецький О. В.,
Савич В. І., 2009
© Центр учбової літератури, 2009

Передмова	8
---------------------	---

ЧАСТИНА I

РОЗДІЛ I. ПОЛІТЕКОНОМІЯ	11
--	-----------

<i>Глава 1. Методологічні підходи розуміння світового розвитку</i>	<i>11</i>
--	-----------

<i>Глава 2. Найпростіше розуміння економіки. Основні етапи розвитку економічної теорії.</i>	<i>20</i>
---	-----------

<i>Глава 3. Предмет, метод і функції економічної теорії</i>	<i>26</i>
---	-----------

<i>Глава 4. Економічні системи.</i>	<i>35</i>
---	-----------

1. Економічний зміст власності. Типи і форми власності	43
--	----

2. Продукт виробництва. Потреби і економічний вибір	53
---	----

<i>Глава 5. Суспільне виробництво. Еволюція товарного виробництва</i>	<i>57</i>
---	-----------

1. Натуральне виробництво	57
-------------------------------------	----

2. Причини виникнення та суть товарного виробництва	58
---	----

3. Товар та його властивості	62
--	----

<i>Глава 6. Сутність грошей, грошових систем і їх еволюція</i>	<i>65</i>
--	-----------

1. Закономірності виникнення і суть грошей	65
--	----

2. Функції грошей	68
-----------------------------	----

3. Теорії грошей	71
----------------------------	----

4. Грошова маса та її агрегати	75
--	----

5. Закон грошового обігу	78
------------------------------------	----

6. Система грошового обігу та її типи	81
---	----

7. Інфляція і дефляція	84
----------------------------------	----

РОЗДІЛ II. МІКРОЕКОНОМІКА	89
--	-----------

<i>Глава 7. Ринок, його функції і структура.</i>	<i>89</i>
--	-----------

1. Система і структура ринків. Ринковий механізм і його елементи. Попит, пропозиція і ціна	93
--	----

<i>Глава 8. Поведінка споживача в ринковій економіці</i>	<i>94</i>
--	-----------

1. Концепція корисності і споживацький вибір	95
--	----

<i>Глава 9.</i>	Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність	97
1.	Підприємницька діяльність	119
2.	Менеджмент фірми	126
—	форми і методи наукового управління підприємством	131
3.	Сутність та основи маркетингу	133
<i>Глава 10.</i>	Витрати. Прибуток. Дохід	143
—	фонди підприємства та їх рух у виробництві	143
<i>Глава 11.</i>	Конкуренція і ринкова влада. Антимонопольне регулювання	156
1.	Монополістична конкуренція і олігополія	160
2.	Антимонопольне регулювання	163
<i>Глава 12.</i>	Функціонування найважливіших ринків факторів виробництва	166
1.	Ринок праці. Проблема зайнятості	166
—	форми безробіття. Закон Оукена	171
—	методи досліджень та способи регулювання зайнятості. Кри- ва Філіпса. Мультиплікатор зайнятості Р. Кана та Дж. Кейнса	172
—	заробітна плата	175
—	рівні заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата	182
2.	Ринок капіталів. Процентна ставка та інвестиції.	185
—	капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу	185
—	кредит та його форми	189
—	банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система	191
—	позичковий процент і його норма	197
—	ринок цінних паперів як особлива форма руху капіталів	200
—	фондові біржі та їх функції	205
3.	Ринок землі. Рента.	209
—	земля як специфічний господарський ресурс. Особливості пропозиції землі	209
—	ринок природних ресурсів та його рівновага	210
—	економічна природа рентних відносин	212

РОЗДІЛ 3. МАКРОЕКОНОМІКА 220

<i>Глава 13.</i>	Національна економіка та її найважливіші показники.	221
1.	Суспільний продукт та його структура.	221
2.	Національний продукт.	225
3.	Національний дохід.	227
4.	Національне багатство.	232
5.	Ефективність суспільного виробництва та її визначення.	236
<i>Глава 14.</i>	Економічне зростання і розвиток	239
1.	Сутність, цілі, фактори та основні показники економічного зростання	239
2.	Вимір економічного зростання	242
3.	Типи економічного зростання	247
4.	Економічна стагнація	250
5.	Сучасні моделі економічного зростання.	251
—	неокласична модель економічного зростання	252

— кейнсіанська теорія мультиплікатора економічного зростання	256
— принципи акселерації економічного зростання	260
<i>Глава 15.</i> Циклічність економічного розвитку	263
1. Циклічність як форма розвитку національної економіки. Теорії циклів	263
2. Фази економічного циклу	268
<i>Глава 16.</i> Макроекономічна рівновага	270
1. Рівноважне функціонування національної економіки. Поняття рівноваги	270
2. Відтворення і пропорційність суспільного виробництва	274
3. Концепції загальної економічної рівноваги	276
— кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант	277
— кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант	279
— економічна рівновага і повна зайнятість	280
<i>Глава 17.</i> Роль держави в ринковій економіці. Державне регулювання економіки	282
1. Необхідність державного втручання в економіку	282
2. Основні функції сучасної держави	288
3. Фінансові форми макроекономічного регулювання	291
4. Грошово-кредитне регулювання	298
5. Соціальна політика держави і розподіл доходів	302
<i>Глава 18.</i> Світова економіка. Загальна характеристика світового співтовариства	312
1. Міжнародний поділ праці	314
2. Економічна інтеграція та інтернаціоналізація	317
3. Світовий ринок. Міжнародна торгівля. Теорії ринку	319
4. Ефективність зовнішньоекономічних відносин	328
5. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків	330
6. Міжнародний рух капіталу. Суть, причини і форми вивезення капіталу	334
7. Міжнародна міграція робочої сили	337
8. Україна і світове господарство	338
<i>Глава 19.</i> Світова валютна система	342
1. Валютні відносини і валютна система	342
2. Визначення курсу національної валюти	343
3. Основні етапи розвитку світової валютної системи	344
4. Валютні ринки і валютні операції	349

ЧАСТИНА II. ГРАФІКИ ТА ФОРМУЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Крива попиту	354
Цінова еластичність попиту	356
Еластичність попиту. Графічне подання	356
Перехресна еластичність	357
Еластичність попиту від доходу	358
Крива пропозиції	358

Еластичність пропозиції	360
Рівновага попиту і пропозиції	361
Миттева, короткострокова і тривала рівновага	363
Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу Л. Вальраса	365
Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу А. Маршала	366
Загальна економічна рівновага	368
Загальна рівновага. Закон Вальраса	369
Оптимум В. Парето	370
Поняття корисності	373
Крива граничної корисності	374
Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість	375
Еластичність кривої граничної корисності	376
Бюджетні лінії, або що доступне покупцю	377
Загальна і гранична корисність	380
Рівновага споживача на ринку	381
Рівновага за умов державних (монопольних) обмежень ринкового ціноутворення.	382
Вплив податків на ціну ринкової рівноваги	384
Криві постійних, змінних і валових витрат	385
Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат	388
Крива граничних витрат	390
Крива виробничих можливостей, або крива трансформації	390
Крива довгострокових середніх витрат	392
Віддача від масштабу та прибутковість фірми.	393
Крива валового доходу.	395
Граничний (додатковий) дохід <i>MR</i>	396
Середній і граничний продукти. Продуктивність праці	397
Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми.	398
Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції	399
Ціна в умовах недосконалої конкуренції.	400
Олігополія. Ламана крива попиту	401
Правило «Великого пальця» при ціноутворенні для монополіста	403
Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя Хіршмана	404
Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі	405
Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва	409
Схема економічного кругообігу Ф. Кене	410
Марксистські схеми суспільного відтворення	412
Валовий національний продукт. Національний дохід.	415
Індекс цін	416
Вимірювання інфляції	417
Індекс фізичного обсягу продукту	417
Схильність до споживання	418
Схильність до заощадження	419
Мультиплікатор. Історичне походження	420
Акселератор	421
Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса	421

Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант	425
Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант	427
Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту.	428
Сучасні схеми економічного кругообігу	429
Кругообіг доходу, ресурсів і продукту за участю державного сектору	430
Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку.	432
Кейнсіанська перевага ліквідності	433
Попит на гроші	434
Перевага ліквідності. Рівноважний рівень процента	435
Норма процента та інвестиції	437
Процес зростання суми грошей, покладених у банк.	438
Крива Філіппса	439
Криві Е. Енгеля	440
Крива В. Парето. Закон розподілу доходів	442
Крива Лоренца	443
Крива Лаффера	444
Модель ділового циклу (Самуельсона-Хікса)	445
Сучасна періодизація довгих хвиль.	447
Економічний цикл	447
Основні етапи розвитку економічної теорії.	448
Структура продуктивних сил	449
Взаємозв'язок економічних наук	450
Лінійні залежності: обернена і пряма	450
Грошова маса та її агрегати	451
Структура грошової маси	451
Система грошового обігу	452
Загальна структура ринку.	452
Характерні риси основних моделей ринку.	453
Рівновага ринку послуг природних ресурсів	453
Структура ринку капіталів	455
Структура кредитно-банківської системи країни за ринкових умов	455
Найважливіші функції ринку	456
Лінійна структура управління.	456
Функціональна структура управління	456
Матрична система управління	457
Регіональна структура управління	457
Структура національного багатства	458
Історичний розвиток (еволюція) типів, видів і форм власності.	458

ЧАСТИНА III

Економічний словник	459
Іменний показник	555
Лауреати нобелівської премії з економіки за 1968—2008 роки.	582
Список англійських скорочень	584
Показник англійських термінів	587
Список рекомендованої літератури.	681

Подобається це чи ні, але основні проблеми сучасної політики дійсно є чисто економічними і не можуть бути зрозумілими без знання економічної теорії. Лише людина, яка розуміється в основних питаннях економічної теорії, здатна виробити незалежну думку з розглядуваних проблем.

Людвіг фон Мізес

ПЕРЕДМОВА

Економіка — основа існування і розвитку людської цивілізації. При цьому історичний поступ суспільства характеризується постійним ускладненням економічних процесів, які з часом стають предметом наукового вивчення. Це зумовило зародження економічної думки і згодом економічної теорії. Пізнання законів ринкової економіки — велике досягнення людства. Воно дає змогу приборкувати стихійність і некерованість економічних змін, вносить свідоме і планомірне начало у весь соціально-економічний розвиток суспільства.

Відкриття економічних закономірностей видатними вченими-економістами Д. Рікардо, А. Смітом, Ж. Б. Сеєм, Д. С. Міллем, К. Марксом, А. Маршалом, Дж. М. Кейнсом, М. Фрідменом, І. Фішером та іншими відображає історичний розвиток економіки, складає теоретичну скарбницю, за допомогою якої людству в цілому вдається підтримувати економічне зростання, долаючи на цьому шляху складні теоретичні і практичні проблеми, постійно оновлюючи і вдосконалюючи ринкові відносини та економічну діяльність.

Тому економічна теорія є однією з найважливіших навчальних дисциплін для студентів-економістів. Без опанування теоретичних проблем, які вона вивчає, не можна стати висококваліфікованим фахівцем, досвідченим управлінцем, господарником, науковцем і державним діячем сучасного рівня. Особливо важливого значення знання з економічної теорії набувають у сучасній Україні, коли вирішення складних завдань у розвитку ринкових відносин вимагає формування нової особистості — носія світоглядних засад суспільства ринкової економіки та демократії.

Пропонований навчальний посібник містить системний виклад концептуальних положень теоретичної економіки, які допомагають

студенту з'ясувати сутність і специфіку основних механізмів ринкової економіки, а також фактори, які деформують мікро- і макроекономіку, методи та засоби економічного регулювання. Крім цього, студенти мають можливість ознайомитися з вченнями найбільш видатних представників економічної думки.

Зміст навчального посібника згрупований таким чином, щоб студент міг легко знайти необхідний (відповідно до навчальної програми курсу) довідковий матеріал і тему. Перша частина містить п'ять розділів: вступ в економічну теорію; мікроекономіка як частина сучасної економічної теорії; роль держави у ринковій економіці; макроекономіка; світова економіка. У другу частину увійшли графіки та формули економічної теорії. Третя частина містить: економічний словник, іменний покажчик, лауреати Нобелівської премії з економіки за 1968—2004 роки, назви держав, їх столиць та офіційні назви валют, список англійських скорочень, покажчик англійських термінів.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми, рекомендованої Міністерством освіти і науки України.

При написанні посібника його автори посилаються на досвід викладу положень основ економічної теорії в зарубіжній літературі навчального характеру, які доступні українському студентству: Самуельсон П. Економіка. В 2-х томах М., 1992; Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. К., 1995; Фишер С., Дорнбуш., Шмалензи Р. Экономика. М., 1997; Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка. К., 1996; Хайман Д.Н. Современная экономика: анализ и применение. В 2-х томах. М., 1992; Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1996; Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992; Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М., 1992; Долан Э. Дж., Линдсей Д.Э. Рынок: микроэкономическая модель. С.-Пб., 1992.

Використано ряд енциклопедичних словників: COLLINS. Словарь по экономике. — С.-Пб., 1998; Современный экономический словарь. — М., 1998; Финансовый словарь. — К., 2000; Новый російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери. — К., 1998; Економічна енциклопедія. — К., 2000, т. 1—3.

Колектив авторів використав наукові роботи і підручники російських вчених-економістів: Экономика. Учебник / Под ред. А. О. Булатова. — М., 1996; Современная экономика. Многоуровневое учебное пособие / Под ред. О. Ю. Мамедова, Ростов-на-Дону, 1998; Журавлева Г. П. Экономика. Учебник. — М., 2001; Курс экономической теории. Учебник. — Киров, 1998; Введение в рыночную экономику. Учебное пособие / Под ред. А. Я. Лившица,

И. Н. Никулиной. — М., 1994; Экономика переходного периода. М., 1995; Барр Р. Политическая экономия. В 2-х томах. — М., 1995; Агапова Т. А., Серёгина С. Ф. Макроэкономика. — М., 1997.

В роботі над посібником його автори також посилалися на досвід викладання основних положень економічної теорії українськими вченими: Мочерный С. В., Симоненко В. К., Секретюк В. В., Устенко А. А. Основы экономической теории. Учебник. К., 2000; Устенко О. А., Мочерный С. В. Основы экономической теории. Тернопіль, 2001; Малий І. Й. Теорія розподілу суспільного продукту. — К., 2000; Загальна економічна теорія. Політична економія. Підручник. У 2-х частинах. / За ред. Буяна І. В. Тернопіль, 1999; Основы экономической теории: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г. Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К., 2004; Ніколенко Ю. В. Політекономія: Підручник. — К.: ЦУЛ, 2003; Політична економія. Навчальний посібник. / За ред. д. е. н., проф. Г. І. Башнянина і к. е. н., доц., Є. С. Шевчук. 3-тє вид., перероблене і виправлене. — Львів, 2004; Ковальчук В. М. Загальна теорія економіки. Теоретична економіка. Тернопіль, 1998; Мікроекономіка. Опорний конспект лекцій. Базилевич В., Лук'янов В., Пісаренко Н., Квіцинська Н., Мікроекономіка і макроекономіка. У 2-х частинах, 1997; Будаговська С. М., Кілієвич О. І., Лукіна І. О. та ін. К., 1998; Радіонова І. Макроекономіка та економічна політика. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. К., 1996.

Функціонування економіки України за умов поступової інтеграції до світового економічного простору потребує підготовки фахівців, які були б здатні до переосмислення сучасних господарських реалій, вироблення нових підходів до аналізу трансформаційних процесів, виходячи із загально-цивілізованих засад еволюції світової економіки.

Цей посібник допоможе студентам вивчити і осмислити насамперед теоретичні аспекти економічного життя сучасного суспільства, озброїть їх науковим інструментарієм економічного аналізу. Посібник буде корисним і всім тим, хто в сучасних умовах займається практичною діяльністю — від політики до бізнесу, тому що успіх їх діяльності також залежить і від оволодіння економічним стилем мислення.

ЧАСТИНА I

РОЗДІЛ I ПОЛІТЕКОНОМІЯ



МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ РОЗУМІННЯ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ

Економічні реформи, покликані формувати в Україні сучасну, ефективну соціально-орієнтовану економіку з ринковими принципами і методами господарювання. Тому з'явилась об'єктивна необхідність теоретичного осмислення процесів ринкових перетворень і відповідних змін у навчальному курсі економічної теорії. Навчальний курс, який раніше повністю орієнтувався на марксистське економічне вчення, пояснюючи всі економічні явища і відносини з класових позицій, відривав економічну теорію від свого предмету — об'єктивного аналізу економічних явищ і процесів.

У нашому курсі ми розглядаємо саме сучасну економіку — ту, в якій господарює споживач, а не продавець, в якій дефіцит товарів змінився їх надлишком, де економічний добробут сприяє соціальному миру.

Для того, щоб будувати нову економіку, потрібно вивчити і знати світовий досвід, досягнення світової економічної теорії, серед яких проблеми ринку і ринкового механізму знаходяться на першому плані. Економічна теорія — це понятійно-визначена наука: вона базується на складному понятійному апараті, здатна вимірювати економічні процеси, використовує методи моделювання і прогнозування. Ринкова економіка складна. У ній одночасно беруть участь багато самостійних виробників, економічні процеси незупинні, суспільство постійно змінюється. Враховуючи це, економічна теорія вимушена будувати логічні моделі економічних процесів. Для економічної науки такі моделі (графіки і рівняння) замінюють експерименти, які проводяться в природничих науках. По суті, вся історія економічної науки — це безперервна боротьба наукових і неправдивих економічних моделей.

Будь-яка економіка і в тому числі ринкова завжди вибухова і проблемна. Але ринкова економіка має один «плюс» — в ній вирішення багатьох проблем забезпечується опорою на здоровий глузд

учасників виробництва, який, однак, не може замінити науковий аналіз економічних процесів.

Світовий досвід свідчить, що без знань розвитку суспільства не можна зрозуміти складні соціально-економічні процеси, уникнути системних криз. Стало очевидно, що прагнення досягти передових рубежів світової цивілізації нездійсненне без всебічного критичного освоєння сучасної теорії та практики і без гранично точного врахування національної специфіки.

Все це вимагає парадигмальної революції, цивілізаційного методу дослідження людського суспільства і використання нової парадигми в суспільно-економічній практиці. Тому в умовах ринкового трансформування економісти світу (у тому числі і українські вчені) пропагують ідею заміни «старої» парадигми (*зр. Paradigma — теорія, модель*) економічної теорії на нову.

У нових історичних умовах, коли ринковий механізм саморегулювання, який А. Сміт назвав «природним порядком» (розуміючи під ним теоретичну модель економіки вільного підприємства, що ґрунтується на принципах «природної свободи» — вільної гри ринкових сил і конкуренції), перестав функціонувати, його замінила ринкова влада, яка заперечувала конкуренцію як основу функціонування ринкового механізму. Це призвело до ряду світових економічних криз, і як наслідок — до першої світової війни 1914—1918 років, соціалістичного перевороту в Росії 1917 року, становлення фашизму і комунізму в Європі та Азії, великої депресії в США, Великій Британії, Франції та інших країнах, що поставило світ на грань катастрофи, породило соціальні і політичні катаклізми, результатом яких стала друга світова війна.

Саме такі кризові процеси дали поштовх для розвитку економічної теорії, яка вивчає закономірності функціонування і розвитку системи економічних відносин, а також діяльності економічних суб'єктів і економіки в цілому. Завдяки цій науці вдалося допомогти відновити ринкові відносини у суспільстві, зберегти ринковий механізм, який базується на законах ціноутворення, вартості, попиту, пропозиції і автоматично встановлює економічну рівновагу лише за умови існування конкуренції.

В той же час конкурентне функціонування суб'єктів ринкової економіки об'єктивно штовхає її до монополістичності, граничною формою якої є чиста монополія, яка здійснює ринкову владу, заперечуючи конкуренцію. Ринковий механізм за таких умов перестає доцільно функціонувати, що вимагає заперечення монополії. Цього можна досягти втручанням держави через антимонопольне регулювання в економічних процесах, стимулювання конкуренції, яка на новому етапі ринкових відносин набуває нової форми — стає обмеженою, недосконалою.

Важливу роль у відновленні економічної рівноваги на новому етапі розвитку ринкової системи відіграв англійський теоретик Дж. М. Кейнс.

Завдяки теоретичному аналізу економічної діяльності і науковому пізнанню економічних форм життя Дж. М. Кейнс зумів надати загальних рекомендацій, які стали основою поведінки економічних суб'єктів і економічної політики держави щодо створення суспільства загальної зайнятості, тобто створив макроекономічну модель рівноваги.

Спираючись на вчення цього великого теоретика, проблеми розширення державного впливу на ринкову економіку продовжили такі видатні економісти-вчені ХХ ст. як А. Хансен, С. Харріс, Дж. М. Кларк, Д. Хікс, Р. Гаррод, О. Домар, П. Самуельсон, О. Філіпс та ін.

Однак після кризи кейнсіанського регулювання у 60—70 роках ХХ ст. у нових формах розпочалося відродження економічного лібералізму. Сучасна ліберальна економічна концепція представлена неолібералізмом і сучасним монетаризмом. З'явилася так звана нова класична теорія. Було поєднано два основні напрями сучасної економічної теорії — кейнсіанство і неокласичну теорію — у єдиній течії «неокласичного синтезу».

Практичним втіленням деяких висновків цих теорій стала в 80-х роках ХХ ст. економічна політика у формі «рейганоміки» і «тетчеризму» в США та Великобританії. Здійснення цієї політики дозволило призупинити наростання кризових явищ і підвищити темпи економічного зростання. Однак у наступні роки в умовах подальшого поглиблення процесів глобалізації світового економічного розвитку продовжували загострюватися економічні і політичні суперечності, що призвело до посилення конфліктів в ряді регіонів світу і продовжує сьогодні загрожувати можливим непередбачуваним ходом подій і дестабілізацією існуючого світового порядку (існуючої системи міжнародних відносин). Про це свідчать події 11 вересня 2001 року (терористичний акт в Нью-Йорку, війна і сучасний стан в Іраку, проблеми Близького Сходу тощо).

Тому сьогодні, в умовах вступу людської цивілізації в третє тисячоліття, коли досить виразно постали ознаки її кризи, надзвичайно актуальним стає всеохоплюючий науково-філософський аналіз самих підвалин нинішнього способу існування людства, і в цьому контексті — сучасної системи економічних відносин з метою виявлення її недосконалості і невідповідності імперативам грядущої епохи.

Як свідчить історичний досвід, економістам-теоретикам потрібен певний час для подолання застарілих догм і стереотипів. Гли-

бокі всесвітньо-історичні зміни в розвитку людської цивілізації вже не можна пояснити в межах традиційних економічних і соціальних теорій. Новий етап суспільно-економічного розвитку потребує нової парадигми економічної теорії. Нову стадію цивілізаційного прогресу, що з точки зору класового чи формаційного підходів, стало неможливим пояснити, тому що на перший план вийшли загальнолюдські цінності, які змінюють обличчя соціальних систем і класи суспільства та їх роль.

Саме життя вимагає глибокої теорії, яка б увібрала в себе досягнення людської думки і синтезувала її, узагальнила світовий розвиток. Перед економічною теорією постало завдання розкрити сутність і внутрішню структуру суспільного розвитку, зв'язки і закономірності процесів, пов'язаних з переходом людства до нової епохи.

У західному світі широко визнаною сьогодні є теорія «постіндустріального» або «інформаційного» чи «технотронного» суспільства. За цією теорією постіндустріальна економічна система, в основі якої лежить новий технологічний спосіб виробництва, насамперед інформаційно-інтелектуальні технології, знання, що докорінно змінює становище людини в суспільстві, підносить її роль і значення. Ця система заснована на загальнолюдських цінностях і створює всі умови для всебічного розвитку людини. Панування сфери послуг нематеріального виробництва поставило людину в якісно нове становище, звільнило її від пут економічного і соціального гноблення. Таким чином, у новому суспільстві головною формою багатства стає багатство людської особистості, зростання її інтелектуального потенціалу, що визначає розвиток економіки і суспільства.

Тому сьогодні, на наш погляд, для реформування суспільства велике значення має такий напрям в політекономії як неоінституціоналізм. Він є методологічним ключем для аналізу сучасного світу і повинен стати новою теорією для розробки глобальної методологічної парадигми.

Новий напрям доводить, що основою економічного розвитку в постіндустріальному (інформаційному) суспільстві є людина, а метою економічної системи — всебічний розвиток людини (Р. Коуз, Майер, Р. Познер). Представники неоінституціоналізму на відміну від інституціоналізму (який досліджував в основному роль колективних інститутів-профспілок, корпорацій, держави), вивчають роль і поведінку окремого індивіда. Переваги неоінституціонально-еволюційної теорії як новітнього напрямку сучасної економічної науки, порівняно з іншими концепціями, полягають у значно ширшому розумінні як об'єкта аналізу (соціально-економічні та соціаль-

но-психологічні основи економічної діяльності), так і методології (вивчення інститутів у процесі їх еволюційного розвитку — конкуренції, монополії, держави, профспілок, податків, сталого способу мислення, юридичних норм, правил, постанов, системи відносин між господарюючими суб'єктами, прав окремих соціальних верств і груп тощо)¹.

Роль інститутів у тому, що «інститути становлять структуру, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином стимули, поряд з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними тощо), що окреслюють межі вибору, а вони, у свою чергу, задають межі функціонування економіки й суспільства протягом того чи іншого періоду часу»².

Прагнення до охоплення у процесі дослідження якомога більшої кількості явищ економічного і неекономічного порядку в їх динаміці породжує необхідність застосування загального всеохоплюючого соціально-філософського підходу, основою якого є теорія діяльності. Тому виникає унікальна можливість використати теорію діяльності для формування ринкових відносин, відповідно до якої «риннок може бути представлений як набір спеціально організованих поведінкових виборів, навколо пропонованих різноманітних товарів і послуг з високою різноманітністю»³.

Використання методологічного потенціалу теорії діяльності є особливо значущим як для країн перехідної економіки, де існує потреба в першу чергу у формуванні власне ринкової поведінки суб'єктів ринкової діяльності, так і для країн з розвинутою ринковою економікою, які стоять на порозі нового техно-економічного укладу, в основі якого «будуть лежати біотехнології, молекулярна електроніка, бази знань і експертні системи, композитні матеріали з ієрархічно організованими структурами, ядерна енергетика (ймовірно, термоядерна)»⁴.

Саме на рубежі цього (шостого, на думку ряду теоретиків) укладу «створення нового продукту пов'язане з усвідомленим проектуванням і конструюванням нових форм організації діяльності», відбуватиметься перехід від парадигми «організація виробництва на основі вивчення законів природи» до парадигми «організація výro-

¹ *Нестеренко А.* Современное состояние и основные проблемы эволюционной теории // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 73.

² *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 6.

³ *Давидов В. В.* Теория деятельности и социальная практика // Вопросы философии. — 1996. — № 5. — С. 52—62.

⁴ *Глазиев С.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М., 1993. — С. 85.

бництва на основі проектування взаємозв'язків різних систем діяльності та конструювання діяльно-природних систем»¹.

Із теорією діяльності пов'язана також розробка методології інституціонального проектування, що дозволяє розробляти різні варіанти раціональної реконструкції прогресу, свідомого формування соціально-економічних інститутів, а також практичного створення механізмів функціонування різних сфер економіки. Розробка й обґрунтування принципів такої діяльності передбачає, в свою чергу, вивчення самої масової діяльності щодо створення нових інститутів, оскільки вона — «частина економічної реальності, своєрідний «метайнститут», і в такому вигляді цілком може служити об'єктом економічного аналізу існуючих тут правил, домовленостей, традицій і норм»².

На сучасному етапі розвитку економічної теорії у контексті досягнутого людством історичного рівня соціально-економічної організації суспільства набуває ідея Маркса про якісні особливості суспільного поділу і розподілу діяльності (праці) у кожній історично конкретній соціальній системі в «суспільно пропорційній мірі», тому що кожний історичний тип життєдіяльності являє собою особливий історично визначений спосіб організації суспільної життєдіяльності, виступає як система видів і форм людської діяльності (і в першу чергу економічної діяльності).

З цього погляду соціально-економічний розвиток, перехід від одного якісного рівня до іншого необхідно, на нашу думку, розглядати як новий перерозподіл людської діяльності в масштабах суспільства. Інакше кажучи, розробка теоретичних моделей соціально-економічної трансформації суспільства повинна бути науковим пошуком оптимальної системи розподілу діяльності з точки зору можливого.

Тому суттєві недоліки сучасного ринкового господарства (економічні кризи, безробіття, різка соціальна диференціація, контрастний розподіл обмежених економічних ресурсів, екологічні проблеми тощо), які є предметом критичної уваги провідних вчених світу, слід розуміти як недосконалість існуючого розподілу суспільної діяльності.

У зв'язку з викладеним дедалі більшої цінності набувають дослідження останнього часу, в яких цілеспрямовано розробляють різні аспекти проблеми розподільчих факторів розподілу діяльності —

¹ Давидов В.В. Теория деятельности и социальная практика // Вопросы философии. — 1996. — № 5. — С. 52—62.

² Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 82.

розподільча природа інститутів¹, способів (форм) організації економічної діяльності, параметрів і структури міжгалузевих та внутрішньогалузевих трансформувань², регіонального перерозподілу³ тощо.

Згідно із сучасним науковим баченням економіку розглядають як діяльну, еволюційно відкриту систему, що зазнає постійного впливу зовнішнього середовища (всіх інших сфер суспільного життя, природи) і здатну реагувати на них. Тому «сучасна наука дедалі більше стає теорією процесу послідовних змін, які розуміють як зміни, які самопідтримуються і саморозвиваються, які не мають кінцевої цілі»⁴. Це вимагає адекватних такій природі економіки методів наукового дослідження і проектування розвитку у перспективі майбутнього.

Таким чином, нова парадигма економічної теорії має на меті пояснити як приходять до трансформації економічні системи, спосіб функціонування та зміна інститутів всередині існуючих економічних устроїв, безперервний процес нових кількісно-якісних, сутнісних змін та перетворень.

З початком процесів економічного та соціального перетворення у східноєвропейських країнах в економічній науці набуває актуальності проблема теоретичного пояснення процесів ринкової трансформації.

Досвід кризових станів і труднощів постсоціалістичного розвитку майже трьох десятків держав, у тому числі України, коли в різних національно-історичних і соціально-економічних умовах було випробувано різноманітні варіанти економічної політики й досягнуто певних результатів, а також досвід величезної кількості країн, що розвиваються протягом останніх 25 років, надають надзвичайно цінний матеріал для теоретичних узагальнень. І хоча політико-економічний аналіз глибоких криз свідчить, що проведення радикальних реформ призводить до позитивних результатів, їх здійснення починається, як правило, із суттєвою затримкою.

Серед комплексу економічних, політичних, соціально-психологічних, моральних та інших чинників такої затримки велику роль

¹ Лукінов І. Пріоритетна політика держава в технологічних перетвореннях // Економіка України. — 1997. — № 2. — С. 4—19; Шаститко А. Умовля і результати формування інститутів // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 73.

² Дорогуцьов С.; Горська О. Трансформація структури економіки: теорія і практика // Економіка України. — 1998. — № 1. — С. 4—12.

³ Симоненко В. К. Регионы Украины: проблемы развития. — К., 1997.

⁴ Veblen T. The place of Science in Modern Civilization and Other Essays. — N.Y., Huebsch, 1919. — P. 239. Цит. за: Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы экономической теории // Вопросы экономики. — 1997. — № 3.

відіграють також труднощі й обставини методологічного характеру у формуванні стратегічних цілей і загальної методології проведення макроекономічної трансформації суспільства. До особливо негативних і руйнівних наслідків, як свідчить, зокрема, досвід України, призводять спроби здійснювати господарські й ринкові перетворення за умов теоретико-методологічної невизначеності та непослідовності вищого державного керівництва не на базі фундаментальних соціально-філософських і економічних досліджень та розробок, а на основі спрощених, поверхневих і несистемних підходів, на що неодноразово звертали увагу провідні вітчизняні і зарубіжні вчені¹.

Хибними виявилися застосування методів «шокової терапії», відмова від державного управління економікою та її регулюванням, надія на саморегулюючі дії «невидимої руки» ринку. Загальний результат такої «політики» — безлад і дезорганізація в проведенні реформ, гострі кризові явища. Тому досягнення справді позитивних зрушень у соціально-економічній сфері, а тим більше визначення чітких стратегічних орієнтирів розвитку України на майбутнє у контексті поступу цивілізації людства вимагає подальшого розширення й поглиблення теоретичного пошуку і в першу чергу — в напрямку виявлення нових всеохоплюючих підходів у розробці такої економічної стратегії.

Як вже зазначалося вище, сучасний світ, світова економіка характеризуються переходом від індустріальної стадії, яка панувала майже два сторіччя, до нової, вищої стадії людського суспільства — постіндустріальної.

Перехід від індустріальної стадії суспільно-економічного розвитку визначає головні риси перехідного періоду в Україні. Це особ-

¹Абалкин Л. Экономическая теория на пути к новой парадигме; Медведев В. Некоторые размышления о новой парадигме экономической теории; Нуреев Р. Предпосылки новой экономической парадигмы: отношения и гносеология; Бузгалин А. Отечественная экономическая теория: от кризиса к новой парадигме? // Вопросы экономики. — 1993. — № 4; Чохин В. Я. Об одном из аспектов новой парадигмы развития экономической теории; Чекмарев В. В. Эпистемология экономической теории начала XX в.; Рязанов В. Т. Постиндустриальная трансформация, ее социально-экономические модели и судьба экономики России в XX в. // Философия хозяйства. — 2001. — № 2, № 5; Бажал Ю. Эволюция парадигма экономики переходного периода // Экономика Украины. — 1994. — № 11; Тарасевич В. Эволюция экономической теории та сучасне парадигмальне зрушення // Экономика Украины. — 1996. — № 2; Чухно А. А. Постиндустриальная экономика: теория, практика та її значення для України // Экономика Украины. — 2001. — № 11, № 12; Марчук Є. К. Стратегічна орієнтація суспільства — рух на випередження // Стратегічна панорама. — 1999. — № 4; Лукинов І. Регіони — економічного прогресу bastiони // Демократична Україна 1998. — 8 січня; Гайдар Е. «Детские болезни» постсоциализма // Вопросы экономики. — 1997. — № 4.

ливо виявляється в характері кризи, яку переживає Україна. При цьому важливо пам'ятати, що Україна відстала на цілу технологічну епоху, перебувала на індустріальній стадії розвитку. Для того, щоб стати повноправним членом світового співтовариства, необхідно переоснастити виробництво на основі новітньої техніки і технологій, тобто перейти на новий технологічний спосіб виробництва. Лише у такий спосіб будуть створені умови для всебічного розвитку людини, забезпечені пріоритетне зростання соціальної сфери, поліпшення умов праці та життя, що відповідають новій стадії соціально-економічного розвитку.

При переході від адміністративної до ринкової економіки криза має дуже глибокий і складний характер. Цьому періоду, на думку багатьох авторів, властива системна трансформаційна криза¹.

Оскільки Україна перебуває на стадії індустріального розвитку, для її входження до світового співтовариства, про що йшла мова вище, потрібно забезпечити гідні умови праці та життя людей, подолати відставання, перейти до нового технологічного способу виробництва, на нову стадію суспільно-економічного розвитку. Передусім це подолання спаду виробництва, інфляції, забезпечення загальноекономічної стабілізації, оновлення капіталу.

Подолання економічної ізоляції України, входження її до міжнародного поділу праці, створення відкритої ринкової національної економіки визначає глибоку взаємодію загального й особливого, загальнолюдського і національного². Для цього потрібно врахувати тенденції та закономірності світового і соціально-економічного розвитку України.

Що може дати вивчення даного курсу? Навчити тому як діяти в кожній конкретній економічній ситуації неможливо, а можна допомогти оволодіти логікою економічного мислення і економічними знаннями, які мають безпосереднє відношення до кожного; про платоспроможний попит, таємницю ціноутворення, грошовий обіг, інфляцію, ринкову поведінку споживача, про те, як формувати і перерозподіляти доходи, як їх збільшувати, в чому виражається соціальний захист. Опановуючи такі знання, ви тим самими оволодієте економічною культурою якої так потребує наше суспільство. Економічні моделі в графіках і формулах допоможуть вивчити сучасну економічну теорію.

Історичний досвід ХХ ст. свідчить, що застосування універсальних схем економічної стабілізації, які не враховують специфіч-

¹Основи економічної теорії. Підручник за ред. академіка НАН України А. А. Чухна. — К., Вища школа. — 2001. — С. 42—46, 52—84, 212—232.

²Там само.

них умов тієї чи іншої країни, є малопродуктивними. При цьому мають на увазі не тільки економічні, виробничі характеристики конкретної країни, а й не менш важливі для зростання такі показники як історичні традиції, духовно-психологічний стан населення, системи ціннісних установок, звичок і стереотипів мислення та інші складові соціально-економічної системи.



НАЙПРОСТІШЕ РОЗУМІННЯ ЕКОНОМІКИ. ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Кожному з нас відомо слово «економіка». Але знаходячись в оточенні економіки, ми не можемо легко і просто пояснити що це таке, тому що економіка — поняття досить загальне, багатозначне і однією фразою його визначити неможливо. У перекладі з грецького слово «економіка» означає мистецтво ведення домашнього господарства («*ойкос*» — *дім, домашнє господарство*; «*номос*» — *вчення, закон*). Вперше цей термін ввів грецький поет Гесіод (VIII—VII ст. до н. е.), а в науковий оборот — давньогрецький філософ Ксенофонт (430—355 до н. е.), а через кілька десятиліть — Аристотель (369—322 до н. е.). Він поділив науку про багатство на економіку та хрематистику. Під економікою він розумів виробництво благ для задоволення потреб людей, під хрематистикою — накопичення грошей («*хрема*» — *майно, володіння*).

Із занепадом феодального способу виробництва поступово долається замкненість феодальних господарств і формується єдиний національний ринок, виникає потреба у широкому тлумаченні поняття «економіка».

У 1615 році французький учений А. Монкретьєн запроваджує термін «політична економія» (гр. «*politicos*» — *державний, суспільний та «оісопотія*», який означає «мистецтво державного управління господарством»). Тобто він зосереджує увагу на державній економічній політиці, мистецтві державного управління економікою. У цьому полягає одна з відмінностей політичної економії від економічної теорії, яка не пов'язує розвиток народного господарства з основною діяльністю держави.

Термін «політична економія» був пануючим в науковому обороті до початку XX ст. Після виходу в світ у 1890 році праці англійського економіста А. Маршалла (1842—1924) «Принципи економіки» його став витіснити термін «економікс». Термін «економікс» він запровадив, щоб показати неефективність державного

регулювання економіки наприкінці XIX ст. і доцільність його обмеження в ринковій економіці.

Термін «економіка» в сучасних умовах має різноманітні значення, але якщо їх узагальнити, то тоді *економіка* — це господарська система, яка забезпечує потреби людей і суспільства шляхом створення і використання необхідних життєвих благ.

Не дивлячись на те, що економічна теорія — одна з найдавніших наук, інтерес освічених людей до неї сьогодні не тільки не послабився, але й виріс, тому що глобальні зміни у світі, про які йшлося вище, вимагають нових досліджень і «рецептів» щодо влаштування сучасного світу. Недарма видатний американський вчений П. Самуельсон назвав економічну теорію королевою наук. Лавреат Нобелівської премії М. Фрідмен писав, що економіка — чаруюча наука, вона дивовижна тим, що її фундаментальні принципи дуже прості і можуть бути записані на одному листку паперу, тим не менше їх розуміють лише деякі. Дана наука, що відображає складний світ господарювання, вимагає від читача, за словами німецького спеціаліста з історії економічної думки А. Хейлброннера, «витривалості верблюда і терпіння святого».

У минулому і в наш час різні напрями, школи і течії економічної думки намагалися пояснити дії людей в господарській діяльності. Сучасна людина і, перш за все, фахівці з вищою освітою теж повинні орієнтуватися у широкому колі непростих економічних питань, уміти давати оцінку різним тенденціям соціально-економічного розвитку, володіти критично-аналітичним мисленням для визначення вірного напрямку економічних перетворень.

Дієвим засобом розвитку економічного мислення особистості є вивчення генезису і основних етапів розвитку економічної думки (див. схему «Основні етапи розвитку економічної теорії»).

Як бачимо, економіка як наука виникла в XVI—XVII ст. Це період становлення капіталізму, зародження мануфактури, поглиблення суспільного поділу праці, розширення зовнішніх і внутрішніх ринків, інтенсифікації грошового обігу. Капіталістичні відносини почали складатися передусім у сфері торгівлі (*imtal.* «*merkante*» означає «торгівець»). Звідси і назва школи — *меркантилізм*.

Французький економіст А. Монкретьєн (1575—1621) у 1615 році опублікував «Трактат політичної економії». Англієць Томас Мен (1571—1641) довів, що баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни. Для цього потрібно «продавати щорічно на більшу суму, ніж купувати».

Новий напрямок в розвитку політичної економії представили фізіократи (XVII—XVIII ст.), які відобразили проникнення капіталу у сферу виробництва. Тому французькі економісти XVIII ст. пе-

ренесли предмет економічних досліджень — національне багатство — із сфери обігу у сферу виробництва. Це стало величезним досягненням економічної науки. Однак обмеженість цього вчення у тому, що фізіократи помилково вважали джерелом «багатства» виключно сільське господарство (*фр. physiocrates* — «*влада природи*»). Головним представником і засновником цього напрямку був Ф. Кене (1694—1774) (див. статтю «Схема економічного кругообігу Ф. Кене»).

Навколо Ф. Кене згрупувалися ряд талановитих його прибічників і учнів: В. Р. Мірабо (1715—1789), Дюпон де Немур (1739—1817), Анн Робер Тюрго (1727—1781).

Подальший розвиток економічна наука отримала у *класичній політичній економії*, коли основним об'єктом дослідження стало виробництво незалежно від його галузевих особливостей, а також розподіл благ. Започаткував цей напрям у економічній думці Уільям Петті (1623—1687). На відміну від меркантилістів він зробив спробу проникнути в сутність економічних процесів і пояснити їх. Він заклав теорію вартості. Позаринкову ціну він розглядав як «природну», тобто об'єктивну. Вартість він ототожнював з міною вартістю, а останню — з ціною.

Збагачення і конкретизацію ці підходи знайшли в працях англійського економіста Адама Сміта (1723—1790). Він увійшов в історію економічної думки як засновник класичної політичної економії. У віці 44 років він вирішив дати світові теорію соціально-економічного улаштування. У «Дослідженні про природу і причини багатства народів» (1776) він систематизував всю суму накопичених до того часу економічних знань і таким чином виконав історичну задачу. Основна ідея у вченні А. Сміта — ідея економічного лібералізму, мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільних цін, які склалися залежно від попиту і пропозиції. Ці економічні регулятори він назвав «невидимою рукою». А. Сміт заклав основи трудової теорії вартості, показав значення поділу праці як умови підвищення її продуктивності, створив вчення про доходи, принципи оподаткування тощо. Його дослідження стали біблією для вчених-економістів Заходу.

Давид Рікардо (1772—1823) продовжив розробку теорії А. Сміта. Його головна праця — «Засади політичної економії і оподаткування» (1817), де він показав, що єдиним джерелом вартості є праця робітника, яка є основою доходів різних класів (заробітної плати, прибутку, проценти, ренти); прибуток є результатом неоплаченої праці робітника; сформулював закони обернено пропорційно залежності між заробітною платою і прибутком, розкрив механізм

диференційованої ренти. Його вчення стало джерелом англійського утопічного соціалізму.

Ідею створення майбутнього суспільства кожний у своєму розумінні висунули соціалісти-утопісти Сен-Сімон (1760—1825), Шарль Фур'є (1772—1837) — Франція і Роберт Оуен (1771—1858) — Англія. Вони виступили з критикою капіталізму і вимагали реорганізації виробництва, розподілу і споживання, скасування приватної власності, ліквідації протилежностей між розумовою і фізичною працею, встановлення справедливої соціальної системи. Останню Сен-Сімон назвав індустріалізмом, Фур'є — гармонією, Оуен — комунізмом. Вони були проти революції і політичної боротьби.

Спіраючись на досягнення класичної школи політичної економії, Карл Маркс (1818—1883) — німецький мислитель-енциклопедист, разом зі своїм другом і соратником Фрідріхом Енгельсом (1820—1895) створили теоретичну концепцію, яка одержала загальну назву — *марксизм*.

Марксизм — видатний етап в розвитку економічної теорії, який являє собою всебічне дослідження законів капіталістичної системи і концепцію соціалізму (комунізму) як нової соціально-економічної системи, що ґрунтується на суспільній власності на засоби виробництва, відсутності експлуатації найманої праці, рівній платі за рівну працю, загальній суцільній зайнятості, ведення господарства за єдиним планом (більш детально див. статті в іменному покажчику «Маркс Карл» і «Ленін Володимир Ілліч»).

У другій половині XIX ст. була сформульована теорія маржиналізму, яка виникла як реакція на економічне вчення К. Маркса, його критичне осмислення. Саме маржиналізм лежить в основі сучасної неокласичної течії економічної думки. Представниками маржиналізму були економісти австрійської школи Карл Менгер (1840—1921), Фрідріх Візер (1851—1926), Е. Бьом-Баверк (1851—1914), а також англійський економіст Уільям Стенлі Джевонс (1835—1882).

Маржиналізм (англ. *marginal* — *граничний*) — це теорія, яка представляє економіку як систему взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів, що пояснює економічні процеси і явища виходячи з нової ідеї — використання граничних (max і min) крайніх величин або станів, що характеризують не сутність явищ, а їх зміну у зв'язку із зміною інших явищ.

Головні категорії в цьому напрямку: гранична корисність, гранична продуктивність, граничні витрати тощо. Маржиналізм спирається на якісний аналіз і використовує економіко-математичні методи і моделі.

Так, Леон Вальрас (1834—1910), швейцарський економіст, розробив модель загальної економічної рівноваги, яка має у своїй основі аналіз попиту і пропозиції і містить ряд систем і рівнянь (див. статті до графіків — «Загальна економічна рівновага», «Загальна рівновага. Закон Вальраса», «Оптимум В. Парето», «Поняття корисності», «Крива граничної корисності», «Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість», «Еластичність кривої граничної корисності», «Криві байдужості», «Бюджетні лінії або що доступне покупцю», «Рівновага споживача на ринку»).

Як бачимо, послідовники цієї школи розглядали ринкову економіку як систему, потенційно здатну досягти рівноваги на основі попиту і пропозиції.

Згідно з сучасним науковим баченням економіку розглядають як діяльну, еволюційно відкриту систему, що зазнає постійного впливу процесів та явищ зовнішнього середовища (усіх інших сфер суспільного життя, природи) і здатна реагувати на них.

Змінюються акценти, підходи, але наука залишається тією ж. Розвиток знань з економіки веде за собою послідовну зміну напрямів, в русі яких відбувається перегляд базових теоретичних понять.

Сьогодні виділяють чотири найважливіших напрями економічної думки: неокласичний, кейнсіанський, марксистський та інституціонально-соціологічний.

Неокласичний напрям виходить з основоположної тези класиків політичної економії про ринок і конкуренцію як природну умову функціонування і розвитку економіки. Вони вважають, що ринковий механізм — це єдиний ефективний засіб регулювання економіки, виробництва і споживання, пропозиції та попиту. Але в силу нових історичних умов представники неокласичного напрямку припускають зменшення регулюючих можливостей ринку і допускають державне втручання в економіку, яке має бути гнучким і обережним. Основні представники цього напрямку — А. Маршалл, К. Кобб, П. Дуглас. До неокласичного напрямку належать сучасні теорії монетаризму і неолібералізму.

Монетаризм (його ідеологи — М. Фрідмен, Ф. Кейган, А. Мельтцер, Д. Лейдлер та ін.). Це теорія стабілізації економіки, в якій головну роль відіграють грошові фактори. Монетаристи зводять управління економікою насамперед до контролю держави над грошовою масою, емісією грошей, кількістю грошей, які знаходяться в обігу і в запасах, що досягається збалансованістю державного бюджету і встановленням високого кредитного банківського проценту. Пропонується підтримувати темп зростання грошової маси на рівні 3—5 відсотків протягом року.

Неолібералізм — течія, згідно якої необхідно скорочувати (звести до мінімуму) втручання держави в економіку, тому що приватне підприємництво здатне само вивести економіку з кризи і забезпечити її піднесення і добробут населення. Звідси якомога більше свободи підприємцям і продавцям в господарській діяльності.

Головними теоретиками концепції економічного лібералізму ХХ ст. є американський економіст австрійського походження Людвіг фон Мізес (1881—1973) і його учень Фрідріх Август фон Хайек (1899—1992).

В умовах величезного безробіття та глибоких економічних криз 20—30-х років ХХ ст. з'явився новий напрям економічної теорії — *кейнсіанство*. Його

назва походить від прізвища видатного англійського економіста Дж.М. Кейнса (1883—1946), засновника макроекономічного аналізу (основні положення кейнсіанства див. у статтях до графіків: «Мультиплікатор. Історичне походження», «Схильність до споживання», «Схильність до заощадження», «Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса», «Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант», «Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант», «Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту» і в іменному покажчику стаття «Кейнс Джон Мейнард»).

У сучасному кейнсіанстві домінують дві тенденції: американська (Е. Хансен, С. Харріс, Дж. М. Кларк та ін.) і європейська (Дж. Хікс, Дж. Робінсон, П. Сраффа та ін.). Кейнсіанська теорія вплинула на економічну політику ряду західних країн. Дж. М. Кейнс був «рятувальником капіталізму», а його теорія проголошена «кейнсіанською революцією в політичній економії».

Марксизм (див. вище).

Четвертим і найбільш привабливим напрямом в кінці ХХ ст. став *інституціонально-соціологічний*. Його представники: Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт. Назва концепції походить від *lat. institutum* — *установа, устрйоство, заклад*.

Згідно з ним економіка розглядається як складна система, в якій взаємодіють економічні, соціальні, політичні та соціально-психологічні чинники. Об'єктом у цьому напрямі досліджень є «інституції», тобто корпорації, профспілки, держава, правові, морально-етичні та психологічні явища. *Методологія інституціоналізму* ґрунтується на технологічному детермінізмі. Саме вони розробили теорії «індустріального», «постіндустріального», «технотронного», «планетарного» та «інформаційного» суспільства.

Представники інституціоналізму піддають критиці деякі аспекти життя капіталістичного суспільства, а саме негативні наслідки

монополізації вільної ринкової конкуренції, милітаризацію економіки, а також окремі його вади — бездуховність тощо. Вони виступають за забезпечення гарантованого доходу всім членам суспільства, за розширення соціальних програм, у тому числі за створення дійової системи перекваліфікації робітників, які вивільняються у процесі механізації та автоматизації виробництва, пропонують покладатися на фінансово-бюджетну, а не на кредитно-грошову політику, скорочувати податки, бюджетний дефіцит і знижувати позичковий відсоток.

Інституціоналізм виступає в різноманітних модифікаціях: соціально-психологічний інституціоналізм (Т. Веблен), соціально-правовий (Дж. Коммонс), кон'юнктурознавство (У.К. Мітчелл).

Виключне місце в концепції займає проблема трансформації сучасного суспільства. Прибічники інституціоналізму вважають, що науково-технічна революція (НТР) веде до подолання соціальних протиріч, до безконфліктної еволюції суспільства від індустріального до постіндустріального, суперіндустріального або «неоіндустріального» (тобто інформаційного) суспільства. Абсолютизація ролі НТР дала можливість висунути *теорію конвергенції* (Дж. Гелбрейт, Пігірім Сорокін — США, Раймонд Арон — Франція, Ян Тінберген — Нідерланди).

Неоінституціоналізм характеризується відходом від абсолютизації технічних факторів, більшою увагою до людини та соціальних проблем. Так виникла економічна теорія прав власності (Р. Коуз, США), теорія суспільного вибору (Д. Б'юкенен, США). На основі цих поглядів змінюється економічна політика розвинутих країн, що дає змогу говорити про «соціалізацію капіталізму». Головна ідея сучасного інституціоналізму — в ствердженні не просто зростаючої ролі людини як основного економічного ресурсу постіндустріального суспільства, але й переорієнтації постіндустріальної системи на всебічний розвиток людини, а ХХІ ст. проголошується століттям людини.



ПРЕДМЕТ, МЕТОД, І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

До 90-х років ХХ ст. у нашій країні у формуванні економічного мислення виключне місце займала марксистська політична економія. Тому предмет дослідження економіки як науки трактувався однобічно, інші теорії не вивчалися або оголошувалися ненауковими.

ми, що було суттєвим недоліком у викладанні суспільних дисциплін і формуванні світогляду.

Як свідчить історичний досвід такої догматичний підхід зробив погану послугу цьому великому вченню при спробі побудувати соціалістичне суспільство. Відомо, що будь-яка догма заперечує розвиток, гальмує рух пізнання і тим самим заважає поступу теоретичного мислення і практичної діяльності людини і суспільства.

Тому ознайомлення з багатим розмаїттям різних ідей, концепцій і теорій, які мали місце в історичному розвитку економічної думки, має незаперечне значення у формуванні світоглядної позиції особистості і сприяє здійсненню соціально-економічних змін та трансформаційних процесів у суспільстві.

З розвитком економіки як науки змінювалися погляди на її предмет і практичну функцію. Так, *меркантилісти* предметом наукових досліджень вважали *національне багатство*. Джерелом багатства проголошувалася торгівля. Саме багатство ототожнювалося з грошима. Основна функція цієї науки зводилася до активізації товарно-грошових відносин, залучення в країну золота і срібла у зв'язку із зростаючою потребою в грошах. Тому державі відводилася важлива роль в економічній політиці, яка проявилася в *протекціонізмі* (лат. *protectionis* — *заступництво, захист*). Ця політика передбачає такі головні дії: заохочення зовнішньої торгівлі через збільшення експорту та обмеження імпорту, спонукання до розвитку власної економіки. Тобто, це — економічна політика, яка спрямована на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції.

Школа фізіократів перенесла предмет політичної економії — національне багатство — зі сфери обігу в сферу виробництва, але помилково вважала джерелом багатства працю тільки у сільському господарстві.

Предметом дослідження марксистської політекономії є виробничі відносини, основу яких складають відносини власності.

«У виробництві люди вступають у відношення не тільки до природи.... Щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і відносини, і тільки в рамках цих суспільних зв'язків і відносин існує їх відношення до природи, має місце виробництво»¹.

Таким чином, за Марксом *виробничі відносини* — це взаємозв'язки між людьми, що об'єктивно склалися в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ, які і вивчає політична економія.

Розвиток капіталізму і становлення пролетаріату як класу, як самостійної сили, зумовили потребу в створенні теорії й ідеології

¹ Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — 2-е вид. — Т. 6. — С. 425.

нового класу, яка б висвітлювала його мету та шляхи її здійснення. Марксизм спирається на досягнення класичної німецької філософії, англійської політичної економії та французького соціалізму.

К. Маркс і Ф. Енгельс вважали, що робітничий клас здатен перетворити суспільство, знищити експлуатацію людини людиною, класи, створити нове соціалістичне суспільство. Вони розробили свій метод дослідження — метод *діалектичного матеріалізму* і застосували його до аналізу економічного життя суспільства, що дало можливість розглядати суспільство (економічну систему) у процесі його безперервного розвитку і змін на основі діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, базису і надбудови. Їх висновок полягає у тому, що економічні зміни є вираженням зміни суспільно-виробничих відносин. Тому вони не можуть бути вічними і незмінними, а мають історично перехідний характер. Звідси формаційний підхід до розвитку суспільства, згідно якого історія поділяється на п'ять формацій: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і комуністична.

Сьогодні марксизм звинувачують в догматизмі, але як визнають видатні економісти і політики сучасного світу, марксизм — це визначний етап розвитку економічної теорії.

Так, П. Самуельсон в історії економічної думки виділяє лише трьох видатних мислителів, які здійснили вагомий вплив на розвиток економічної теорії: А. Сміта, К. Маркса, Дж.М. Кейнса. Інший видатний американський вчений Дж. Гелбрейт вважав, що вчення К. Маркса надто цінне, щоб його цілком віддати марксистам. Високу оцінку теорії Маркса давав Й. Шумпетер: «Як економіст-теоретик, Маркс був дуже освіченою людиною. Може видатися дивним, що я вважаю за необхідне наголосити на цьому, коли йдеться про автора якого я сам назвав генієм і пророком»¹.

Все ж незважаючи на всю велич і впливовість марксистського вчення в його історичній долі відбувається те, що є неминучим в будь-якій науці — а саме — воно не є абсолютною істиною, тому що суспільство змінюється і виникає потреба в нових концепціях, нових підходах, новій парадигмі, що потребує зміни самого ходу суспільної думки.

Маржиналісти вважали предметом політичної економії поведінку індивідуумів і соціальних інститутів (фірм, груп людей тощо), шляхів і засобів досягнення ними своєї мети. Головний практичний висновок — обґрунтування економічної політики фірми. З цим напрямом пов'язана поява мікроекономіки.

¹Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. Переклад з англійської. — К.: основи. — 1995. — С. 37.

А. Маршалл, представник неокласичного напрямку, синтезувавши положення класичної політекономії і маржиналізму, визначив предмет політичної економії як дослідження нормальної життєдіяльності людського суспільства, багатства і частково людини, стимулів до дії і мотивів протидії. Тобто підкреслювалася роль людини в економіці.

Згідно кейнсіанської концепції предметом економіки як науки стає функціонування національної економіки як єдиного цілого. Практична її функція — розробка економічної політики держави — стимулювання сукупного попиту і приватного підприємництва.

П. Самуельсон у своєму підручнику «Економікс» наводить кілька визначень предмета економікс і серед них предметом економічної теорії, політичної економії є повсякденні ділове життя і економічна діяльність людей.

Перелік визначень предмета економічної теорії (політичної економії) можна було б продовжувати, але, на нашу думку, можна погодитися з тим, що предмет цієї науки дуже складний і всебічний, тому що складна і різноманітна діяльність людини, у тому числі й економічна. Зважаючи на ці обставини і враховуючи погляди найбільш видатних представників економічної думки стосовно суті економічної теорії (у першу чергу К. Маркса, Дж. К. Кейнса, П. Самуельсона), можна дати таке визначення її предмета:

Економічна теорія (політична економія) — це наука про основні закономірності розвитку економічної системи, поведінку і діяльність людей у виробництві, розподілі і споживанні життєвих благ з метою задоволення своїх потреб.

Економічна теорія включає в себе *мікроекономіку* (вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів) і *макроекономіку* (досліджує функціонування національної економіки в цілому). Виділяють також *мезоекономіку*, яка вивчає поведінку проміжних систем або галузей народного господарства і *глобальну економіку*, яка пояснює процеси світової економіки в цілому.

Якщо розглядати теоретичну економіку з позицій дослідження економічних відносин, то можна виділити *політичну економію*, яка вивчає економічні відносини і економічні закони, і *економікс*, що вивчає закономірності ринкової економічної системи.

Ще однією важливою відмінністю політичної економії і «економікс» є те, що «економікс» надзвичайно переповнений графіками, схемами, математичними формулами, еkleктично суперечливими положеннями, багатьма застарілими догмами і стереотипами.

«Це значною мірою позбавляє його ознак теоретичності, принципів методологічності, критеріїв педагогічності»¹.

З точки зору методології в «економікс» переважає кількісний підхід (в політичній економії — якісний і сутнісний аналіз у поєднанні з кількісними характеристиками), функціональний аналіз (замість причинно-наслідкового), суб'єктивно-ідеалістичний напрям (замість об'єктивного у поєднанні з суб'єктивними оцінками).

Все ж при порівнянні визначень предмета даних наук розходження між ними не є надто значними. Так, «економікс» розглядає дії людей у різних сферах суспільного виробництва (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі і споживанні матеріальних благ), а політична економія — те, що люди у процесі праці вступають між собою у певні відносини.

Більш суттєві відмінності між цими науками виявляються при порівнянні інших аспектів їх предмета. Так, політична економія є наукою про закони, які управляють виробництвом, обміном, розподілом і споживанням матеріальних благ. Такі закони вона вважає об'єктивними, тобто незалежними від волі і свідомості людей. «Економікс», визначаючи у якості предмета свого дослідження, у тому числі і економічні закони, не вважає їх тим не менше об'єктивними, а називає законами вірогідності.

Економічна теорія відрізняється від конкретних економічних наук. Економічна теорія дає не просто опис економічних явищ і процесів в економічній системі, а показує їх взаємозв'язок і взаємообумовленість і спрямована на виділення загальних закономірностей цих явищ і процесів.

До економіки як науки тісно приєднуються *економіко-математичне моделювання, економічна кібернетика, економетрія*. Остання вивчає кількісні співвідношення, взаємозв'язки між економічними величинами на основі застосування математичних моделей і статистичних методів обробки економічної інформації.

Прикладна економіка спирається більше на досвід, практику господарювання, конкретні показники господарської діяльності. Її задача — предметний аналіз економічної діяльності, вивчення конкретних економічних ситуацій стосовно мікро- і макроекономіки.

Економіка як наука і теоретична і прикладна широко використовує дані *економічної статистики*. Але це не зводить економічну теорію до *емпіричної науки*, яка ґрунтується на досвіді.

¹Основы экономической теории: Учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. — К.: О-во «Знання», 2000. — С. 16.

Економічна теорія є методологічним фундаментом цілого комплексу наук: галузевих (транспорт, сільське господарство, будівництво, промисловість, економіка торгівельної справи тощо); функціональних (фінанси, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозування тощо); міжгалузевих (економічна географія, демографія, статистика тощо).

Економічна теорія є однією з суспільних наук поряд з історією, філософією, правом тощо. У системі економічних наук загальна економічна теорія займає чільне місце. Вона враховує досягнення конкретних економічних наук, а також соціології, психології, історії, філософії, без яких отримані економічні висновки можуть бути помилковими (взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками див. на схемі «Взаємозв'язок економічних наук»).

В економічній теорії (політичній економії) за термінологією А. Сміта виділяють два напрями залежно від сфери застосування результатів: *позитивна (дескриптивна) економіка і нормативна теоретична економіка*.

Позитивна (дескриптивна) економіка орієнтується переважно на об'єктивне тлумачення, наукове пояснення економічних явищ і процесів, що спостерігаються, і побудові на їх основі наукових гіпотез, концепцій та виявленні закономірностей функціонування економічних систем.

Нормативна теоретична економіка є науковою основою для розробки *економічної політики* держави, вона дає відповіді на питання як повинно бути, як діяти, щоб досягти бажаних результатів.

Прогнозування як особлива гілка економічної думки є науковим передбаченням того, що може статися в економіці у майбутньому. Це наука економічних очікувань.

Практична значущість економічної теорії (відома формула Конта) полягає у тому, що знання веде до передбачення, а передбачення — до дії. Економічна теорія повинна бути основою економічної політики, а через неї пронизувати усю сферу житейської практики. У свою чергу, дія (практика) веде до знань, а знання — до передбачення, передбачення — до правильної дії. Але економічна теорія — це не набір правил про те, як стати багатим. Вона не дає готових рішень усіх проблем. Це лише інструмент, спосіб осмислити економічну дійсність, що дає можливість зробити правильний вибір в багатьох життєвих ситуаціях.

Від економічної теорії слід відрізнити економічну політику.

Економічна політика — це цілеспрямована система заходів держави і фірм у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Державна економічна політика покликана відображати інтереси суспільства, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки.

Економічна політика займається пошуком варіантів вирішення економічних проблем і приведення в дію їх механізмів. Політики, які користуються економічною теорією, повинні враховувати культурні, соціальні, правові і політичні аспекти у розв'язанні тієї чи іншої проблеми. Вирішення задач економічної політики може привести до зміни економічної системи, її удосконалення або руйнування.

Якщо *предмет* науки розкриває «що» пізнається, то *метод* — «як» пізнається.

Метод не може бути довільним, він повинен відповідати особливостям предмету відповідної науки.

Економічні явища не можна зважити на вазі, покласти під мікроскоп, просвітити рентгеном, їх не можна помістити в лабораторні умови, щоб провести експеримент. Економічні процеси не відбуваються у «чистому» вигляді. Вони вплетені в складну тканину суспільного життя. На них впливають політичні, соціальні, психологічні та інші явища. Тому в якості основного засобу їх пізнання застосовують метод *абстракції*, тобто мисленого відвернення від усього того, що не відповідає природі (сутності) предмета, що вивчається. Будь-які поняття людської свідомості, а також наукові поняття утворюються в процесі абстрагування, яке дозволяє одночасно і відвернутися (відволіктися) від несуттєвого, другорядного і узагальнити, тобто відобразити суттєві властивості.

Приклади простих понять: «дерево», «рослина», «тварина» тощо. Якщо їх узагальнити, утворюються інші, більш широкі поняття (категорії) — «природа», «світ», «матерія».

Подібним чином утворюються також і поняття економічної теорії, такі як: «товар», «гроші», «засоби праці», «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.

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.

Категорії складають логічний «кістяк» (каркас) економічної теорії.

Абстрактний підхід не відкидає реальність, а виходить з необхідності вивчення реальних економічних явищ. Факти — вихідна база пізнання економічної дійсності. Вони можуть виступати у вигляді даних статистики, інформації про події, поведінку людей тощо.

Якщо взяти якусь групу фактів і описати їх, зрівняти між собою, дослідити і узагальнити, то як результат — виникне знання про окрему сторону економічної дійсності. Таке знання називається «емпіричним» (гр. *empeiria* — *досвід*). Тобто другий метод пізнання економічних явищ і процесів — *емпіричний*.

Якщо систематизувати факти, які мають відношення до економічного життя, виявити їх внутрішні зв'язки і зробити висновки, то отримані знання будуть мати *теоретичний характер*.

Теорія — це цілісне розгорнуте знання про предмет науки, яке виражено системою категорій, принципів і законів. Теорія — більш розвинута форма знання, ніж знання емпіричне. Але в економічній науці вони знаходяться в нерозривній єдності. Ця єдність обумовлює третій метод пізнання — метод індукції.

Метод індукції — це виведення теоретичних положень і принципів із окремих фактів, рух думки від часткового до загального.

Використовують також *метод дедукції*, що означає рух пізнання від теорії до фактів, від загального до часткового. Ці два методи доповнюють один одного.

Важливе значення має *діалектичний метод*, який вимагає розглядати будь-які природні, суспільні, у тому числі й економічні явища в процесі змін і розвитку.

Абстрактне узагальнення економічних фактів, які засновані на застосуванні математики і знаходять втілення в моделях, *називають методом економіко-математичного моделювання*. Моделювання — найбільш практична сторона методу економічної науки. Воно дозволяє у формалізованій формі визначити причини змін економічних явищ, закономірності цих змін, їх наслідки, можливість і вплив, а також робить реальним прогнозування економічних процесів. За допомогою цього методу створюються економічні моделі.

Економічна модель — це формалізований опис економічного процесу або явища, структура якого обумовлена його об'єктивними властивостями і суб'єктивним цільовим характером досліджень.

Більшість економічних моделей можна виразити у вигляді математичних рівнянь, графіків, діаграм і схем. Тому в даному підручнику для кращого розуміння основних теоретичних положень значне місце відводиться поясненню відповідних графічних зображень і схем.

Графіки — це відображення залежності між двома і більше змінними. Ця залежність може бути лінійною (тобто постійною). Тоді графік являє собою пряму лінію, розташовану під кутом між двома осями — по вертикалі (Y) і горизонталі (X). Якщо лінія графіка йде зліва направо по спадній, то між двома змінними існує

обернений зв'язок (так, при зниженні ціни на товар, як правило, зростає обсяг його продажу). Якщо лінія графіка йде по висхідній, то зв'язок прямий (так, в міру зростання витрат у виробництві товару, зазвичай, ростуть ціни на нього (див. графіки: «Обернена лінійна залежність», «Пряма лінійна залежність»)).

Залежність може бути нелінійною (тобто змінною), тоді графік набуває форми кривої лінії (так, в міру зменшення інфляції безробіття має тенденцію до збільшення — крива Філіпса) (див. графік «Крива Філіпса»).

У рамках графічного підходу часто застосовуються діаграми — рисунки, які показують співвідношення між показниками. Вони можуть мати вигляд кола і стовпчика. Схеми наочно демонструють показники моделей і їх взаємозв'язки.

В економіці, як і в будь-якій іншій сфері суспільного життя і природі, крізь нібито хаос, який зовні ввижається як нагромадження випадковостей, прокладає собі дорогу необхідність, закономірність розвитку.

Економічними процесами в суспільстві управляють внутрішні, притаманні їм закони — закони суспільних дій людей або економічні закони. У роботі «Філософія права» Гегель писав про політекономію як науку, яка робить «честь мислі», тому що вона, маючи перед собою масу випадковостей, відшукує їх закони. Усякий закон відображає собою сутність того чи іншого явища. Закон і сутність — поняття однорідні і показують глибину пізнання людиною світу. Явище ширше, багатше за закон, але закон охоплює внутрішню сутність явища.

Економічний закон — це найбільш суттєві, стійкі, постійно повторювані, об'єктивні, причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності в економічних явищах і процесах.

Економічні закони не слід змішувати із законами природи. Не дивлячись на те, що вони мають об'єктивний характер (не залежать від волі і свідомості людей), але відрізняються від законів природи тим, що є законами економічних дій людей, тобто виникають, розвиваються і функціонують лише в економічній діяльності людей у виробництві, розподілі, обміні, споживанні матеріальних благ. Економічні закони на відміну від природних мають історичний характер. Більшість з них тимчасові, обмежені рамками однієї економічної формації (системи). Тому розрізняють загальні закони (які діють в усіх економічних системах) і специфічні (які існують лише в одній економічній системі). Так, закон зростання потреб чи закон підвищення продуктивності праці — загальні, а закони попиту, пропозиції і конкуренції — специфічні, адже вони характерні лише для ринкової економічної системи.

В якості універсальної науки економічна теорія виконує ряд функцій: *теоретичну або пізнавальну*, яка полягає у тому, щоб розкрити сутність економічних законів та категорій і форм їх вияву, властиві їм внутрішні суперечності, механізм їхньої дії. Лише на основі всебічної реалізації цієї функції може бути виконана практична функція економічної теорії. Пізнавальна функція є методологічною основою для інших майже 50 економічних дисциплін; *аналітичну* (аналіз економічної дійсності, узагальнення економічних процесів і явищ); *прогностичну* (прогнозування шляхів і напрямів економічного розвитку); *практичну* (визначення мети і напрямів економічного зростання, економічної поведінки виробників і споживачів, пріоритетів і цілей економічної політики держави і споживачів); *світоглядну* (яка формує новий тип економічного мислення і, отже, сучасний світогляд людини).

Завершуючи розгляд предмета економічної теорії як науки, варто навести лаконічний вислів Дж. М. Кейнса, який влучно характеризує її значення для розвитку суспільства: «Ідеї економістів і політиків — і коли вони мають рацію, і коли помиляються — мають значно більше значення ніж вважається. У дійсності, саме вони і правлять світом»¹.

4 ГЛАВА

ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

Сучасний світ характеризується наявністю різних економічних систем, а економіка кожної країни являє собою велику систему, в якій багато самих найрізноманітніших видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи може існувати тільки тому, що отримує від іншого необхідне, тобто знаходиться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності від інших ланок.

Сьогодні в економічній науці для класифікації різних економічних систем використовують різні критерії. Найбільш відомі *формаційний і цивілізаційний підходи*.

Для того, щоб з'ясувати суть цих підходів, потрібно зрозуміти, що являють собою економічна система, та її складові елементи, які типи і моделі економічних систем створило людство за свою історію, яке місце в економічній системі займають економічні відносини і економічні інститути.

Економічна система — це сукупність усіх видів економічної діяльності і відносин людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на

¹ Див.: Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Дело, 1992. — С. 701.

виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності.

В економічній системі господарська діяльність завжди є організованою, скоординованою тим чи іншим чином, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: 1) продуктивні сили; 2) техніко-економічні відносини; 3) організаційно-економічні відносини; 4) виробничі відносини або відносини економічної власності на засоби виробництва; 5) господарський механізм (регулювання економічної діяльності здійснюється за його допомогою).

Кожна з цих підсистем складається з певних елементів і компонентів з властивою їм сукупністю взаємозв'язків і розвивається відповідно до спільних для всієї економічної системи законів, а також за притаманними лише певній підсистемі законами і суперечностями. Політична економія вивчає насамперед економічні відносини у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил і відповідні економічні закони. Серед економічних відносин виділяють *соціально-економічні (виробничі) відносини, організаційно-економічні і техніко-економічні відносини*.

Найскладніша підсистема економічної системи — *виробничі відносини* або *відносини економічної власності*, тобто відносини між людьми з приводу привласнення:

- робочої сили;
- засобів виробництва;
- досягнень науки;
- інформації;
- результатів впровадження найпередовіших форм і методів організації виробництва;
- послуг тощо.

Вперше чітко уявлення про функціонування економічної системи та її підсистем розробив К. Маркс у працях «Вісімнадцяте брюмера Луї Бонапарта» (1852), «Економічні рукописи 1857—1859», у передмові до праці «До критики політичної економії» (1859), у I томі «Капіталу» (1867). «В суспільному виробництві свого життя люди вступають в певні, необхідні, від їх волі незалежні відносини — виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їх матеріальних продуктивних сил. Сукупність цих виробничих відносин становить економічну структуру суспільства, реальний базис, на якому підноситься юридична й політична надбудова і якому відповідають певні форми суспільної свідомості. Спосіб виробництва матеріального життя зумовлює соціальний, політичний і духовний процеси життя взагалі. Не свідомість людей визначає їх буття, а, навпаки, їх суспільне буття визначає їх свідо-

мість. На певному ступені свого розвитку матеріальні продуктивні сили суспільства приходять у суперечність з існуючими виробничими відносинами, або — що є тільки юридичним виразом останніх — з відносинами власності, всередині яких вони досі розвивалися. З форм розвитку продуктивних сил ці відносини перетворюються в їх окопи. Тоді настає епоха соціальної революції. Із зміною економічної основи більш або менш швидко відбувається переворот в усій величезній надбудові. Ні одна суспільна формація не гине раніше, ніж розвинуться всі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, і нові більш високі виробничі відносини ніколи не появляються раніше, ніж дозріють матеріальні умови їх існування в надрах самого старого суспільства»¹.

Відносини власності утворюють ядро системи економічних відносин, визначають економічну природу існуючого господарського ладу і всього суспільства. Відносини власності необхідно відрізняти від *права власності*, яке визначає не стосунки між людьми, а ставлення людей до речей (об'єктів власності) і визначає юридичний зміст власності.

Організаційно-економічні відносини — це відносини, які формуються і розвиваються в процесі управління підприємством, проведення маркетингових досліджень тощо.

Техніко-економічні відносини — відносини, які зумовлюють технологічний спосіб, у який відбувається поєднання факторів виробництва і включають зв'язки з приводу спеціалізації, кооперування, комбінування, організації технології виробництва тощо всередині окремого підприємства, об'єднання та між підприємствами.

Рівень розвитку економічних відносин визначається рівнем розвитку продуктивних сил. Кожній економічній системі відповідає свій рівень продуктивних сил і відповідних їм економічних відносин.

До продуктивних сил належать засоби виробництва і люди, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва (див. схему «Структура продуктивних сил»).

Господарський механізм — система організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, здійснюється вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, узгодження інтересів всебічного розвитку людини з інтересами колективу, суспільства. Господарський механізм утворюється у процесі взаємодії окремих сторін таких компо-

¹ Маркс К. До критики політичної економії. Передмова. Маркс К., Енгельс Ф. — Твори. — Т. 13. — С. 6—7.

нентів економічної системи як продуктивні сили, техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини, а також політико-адміністративні і правові норми. Ядром господарського механізму є державне регулювання. Тому сучасну економічну систему називають регульованим ринком, або планомірно-регульованою економікою.

За марксистським (формаційним) підходом економічна система може існувати лише в єдності виробничих відносин і продуктивних сил. Продуктивні сили — це зміст способу виробництва, виробничі відносини — його форма. Але продуктивні сили — це динамічна, випереджаюча сторона способу виробництва, а виробничі відносини — консервативна сторона способу виробництва, тому, як свідчить історичний досвід, на певному етапі розвитку тієї чи іншої економічної системи відбувається конфлікт між виробничими відносинами і продуктивними силами, тоді настає соціальна революція, тобто зміна способу виробництва — зміна виробничих відносин — відносин власності.

Згідно з таким підходом всесвітню історію К. Маркс розділив на п'ять суспільно-економічних формацій: первіснообщинну (панує спільна, общинна власність), рабовласницьку, феодальну, капіталістичну (антагоністичні формації з притаманними їм приватною власністю і боротьбою класів) і комуністичну (засновану на суспільній власності).

Його формаційний підхід дав можливість побачити закономірні ступені руху суспільства до вершин цивілізації від однієї формації до іншої. Але в його теорії мають місце як недостатня розробленість деяких проблем, так і помилкові положення. Так, у концепції базису і надбудови Маркс зробив спробу дати всеохоплюючу економічну інтерпретацію суспільного розвитку, виходячи з діалектики взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин, яка, на його думку, зумовлює процес переходу від капіталізму до соціалізму. При цьому він перебільшував роль випереджаючого розвитку продуктивних сил у способі виробництва і не вбачав можливості зміни, удосконалення суспільно-виробничих відносин в межах капіталістичного суспільства, виключав можливість його гуманізації і демократизації в умовах приватної власності на засоби виробництва і анархії ринку. Ця трагічна помилка великого вченого призвела до висновку про неминучість краху капіталізму і заміни його більш справедливим і гуманним способом виробництва — соціалістичним.

Тривалий час у нашій літературі в основу сталінської спрощеної схеми історичного розвитку було покладено у здогматизованому вигляді марксистську теорію послідовної зміни п'яти суспільно-економічних формацій (первіснообщинна — рабовласницька — феодальна — капіталістична — комуністична), про яку вже йшлося

вище. Ця зміна розглядалася як обов'язковий хід розвитку, що й призвело до антигуманного спотворення Марксового суспільного ідеалу в душі «казарменого соціалізму».

Тому нагальною стала потреба доповнення такого тлумачення історичного розвитку принципово іншим, нелінійним підходом до його розуміння. У ХХ ст. *цивілізаційний підхід* набув першорядного значення і став одним з пріоритетних.

Цивілізація (лат. *civilis* — громадський, суспільний) — історично конкретний стан суспільства з його особливим способом виробництва, матеріальною і духовною культурою.

Поняття «цивілізація» в науковий оборот увів американський антрополог Л. Морган понад 150 років тому, який в історії людства виділив три великих етапи: дикість, варварство і цивілізація, а відомий діяч Великої французької революції Мірабо застосував цей термін на позначення впливу людських чеснот на суспільство в процесі його розвитку.

Нині цивілізаційний підхід розглядається як концепція періодизації історії суспільства, що передбачає історичний кругообіг різних типів суспільства та історичних епох через декілька стадій — від зародження до загибелі. Відповідно до цивілізаційного підходу, що значною мірою базується на філософії позитивізму, власника засобів виробництва, який наймає робочу силу і безоплатно привласнює частину створеного ним продукту, називають роботодавцем, а відповідно до формаційного підходу — капіталістом.

У широкому значенні прихильники цивілізаційного підходу дотримуються принципу *технологічного детермінізму* (див. словник), різновидами якого є теорія «технотронного суспільства» З. Бжезинського, «постіндустріального суспільства» А. Тоффлера, «кібернетичного», «інформаційного» суспільства тощо. Тобто загальноцивілізаційний підхід частково відображає розвиток технологічного способу виробництва, а тому підпорядкований формаційному підходу, який дає системну характеристику базису і надбудови.

Але з позицій сучасного трактування цивілізаційного підходу історичний процес постає насамперед не монолінійною послідовністю, а поліцентричним процесом розвитку і зміни таких культурно-історичних форм як цивілізацій.

Більшість вчених економістів виділяють три стадії цивілізації: *аграрну, індустріальну і постіндустріальну*. В основі такого поділу до періодизації людської цивілізації є критерій розвитку окремих елементів продуктивних сил, передусім техніки, змістом яких є відношення людина-природа. Перша у світі технологічна революція знаменувала перехід людства від стану варварства (за характеристикою американського ученого-етнографа Л. Моргана) до аграрної

цивілізації. Такий перехід забезпечив зростання продуктивності праці, про що свідчить постійне виробництво додаткового продукту, постійний обмін (внаслідок першого великого суспільного поділу праці — відокремлення скотарства від землеробства). Щодо місця людини (основної продуктивної сили) у виробництві, то вона виконувала лише ручну працю. Аграрна цивілізація існувала до кінця XVIII — початку XIX ст.

Розвиток промислової революції, яка активізувала взаємодію людини з природою, призвела до виникнення «індустріального суспільства», матеріальною основою якого є система машин, механізація виробничих процесів. В середині 50-х років XX ст. внаслідок розгортання НТР виникає «*постіндустріальне суспільство*». Його матеріальною основою стає автоматизація виробництва, яка має наслідком виведення людини з безпосереднього процесу виробництва і встановлення контролю за ним, виконання працівником творчої праці. Для постіндустріального суспільства характерні також радикальне зменшення кількості працюючих у промисловості та аграрній сфері (до 25 %), всебічний розвиток науки, сфери послуг.

Як вже зазначалося найважливішим елементом економічної системи є господарська діяльність людей. Економічна теорія виділяє чотири стадії цього процесу: *виробництво* — це створення матеріальних і духовних благ, необхідних для існування і розвитку людини; *розподіл* — це процес визначення частки, кількості, пропорції, у якій кожна господарююча людина приймає участь у виробленому продукті; *обмін* — процес руху матеріальних благ і послуг від одного суб'єкта до іншого і форма суспільного зв'язку виробників і споживачів, що опосередковує суспільний обмін товарами; *споживання* — це процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

Головне завдання економіки — створити багатство, яке здатне задовольнити матеріальні потреби людей. Щоб створити таке багатство, люди використовують можливості, які у них є (ресурси). Отже, щоб здійснювався процес виробництва, потрібні певні чинники, що зумовлюють його. Такими є виробничі ресурси і фактори.

Ресурси виробництва (економічні ресурси) — це потенційні чинники виробничого процесу, його можливості, джерела (*ресурс* — *фр. ressource* — *допоміжний засіб, джерело*), (*фактор* — *лат. factor* — *діючий, виробляючий*). Ресурс може й не перетворитися у фактор виробництва, якщо буде постійно знаходитися у запасі. Сучасна економічна наука до виробничих ресурсів (факторів) відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Завдяки ним здійснюється процес виробництва.

Праця — людська діяльність, процес використання робочої сили людини, завдяки якій вона створює життєві блага. У даному випадку праця ототожнюється з робочою силою, розглядається не як процес (потік), а як запас, ресурс. Тобто, якщо говорити про кількість праці, то мається на увазі кількість працівників, що працюють у даний час.

Капітал — ресурс виробництва у формі засобів праці. Вартість засобів праці дає уявлення про величину даного виробничого фактора. Капітал також називають *інвестиційними ресурсами* (інвестиції — вкладення капіталу у виробництво).

Природні ресурси — сукупність предметів праці (сировина, матеріали) і деяких засобів праці (земля, паливо, енергія). Природні ресурси так чи інакше своїм джерелом мають землю (природу) — це вугілля і руда, газ і нафта, льон, деревина, зерно, вирощене на землі, ґрунти і клімат тощо.

Підприємницька діяльність — особливий вид праці по управлінню і організації виробництва, який є особливим виробничим ресурсом. Підприємництво — талант лише невеликої частини учасників виробництва, які здійснюють виключно цю діяльність.

Усі виробничі ресурси або фактори мають одну загальну властивість: вони рідкісні (обмежені). Тому повсюди діє *закон рідкісності ресурсів виробництва*.

Серед виробничих ресурсів виділяють *відтворювані* і *невідтворювані*. До відтворюваних відносять працю (робочу силу), капітал (засоби праці) і підприємництво, а основна маса природних ресурсів — це невідтворювані ресурси (корисні копалини, ґрунти, паливо, води тощо). Тому актуальною є проблема економії рідкісних (обмежених) виробничих ресурсів. Виділяють два фактори виробництва: матеріально-речовий і особистий.

До *матеріально-речового* відносять усі засоби виробництва (предмети і засоби праці), до *особистого* — робочу силу, носія праці, тобто самих працівників.

Роль особистого фактора дуже важлива, тому що сама людина з її здатністю до праці є рушійною силою виробництва, оживляючи у його процесі мертві засоби виробництва. По-друге, самі засоби виробництва — і предмети, і засоби праці — є результатом розуму і уміння, творчої праці людини. Від кваліфікації, сумлінності, професіоналізму працівників вирішальною мірою залежить ефективність використання засобів виробництва та його результати. Сукупність обох факторів суспільного виробництва називають *продуктивними силами* суспільства. Існує ще таке поняття як ефект узгодженості факторів виробництва, який втілюється у технології і організації суспільного виробництва.

Технологія виробництва відображає взаємодію його чинників, способи і прийоми дії праці на її предмети відповідними засобами праці, тому можуть бути як ефективні, так і неефективні технології виробництва, що характеризує стан продуктивних сил. *Організація виробництва* забезпечує узгодженість застосування факторів виробництва, єдність його учасників у досягненні мети виробництва.

Продуктивні сили знаходяться у постійному розвитку. Великі етапи цієї еволюції названі технологічними способами виробництва. Технологічні способи виробництва відображають: якісні зміни в розвитку засобів і предметів праці, самого працівника, новий рівень технології і організації виробництва, глибину поділу праці, масштаби її кооперації і комбінування. При переході від одного до іншого етапу розвитку продуктивні сили усе більше удосконалюються.

Історія знає три типи технологічних способів виробництва: *доіндустріальний або традиційний* — базується на важкій ручній праці, для нього властиві примітивні, грубі знаряддя праці і технології, низька кваліфікація робочої сили, нерозвиненість поділу кооперації, примітивна організація виробничого процесу, як правило, позаекономічний примус до праці. До даного типу відносять такі технологічні способи виробництва: так звані «кам'яний», «бронзовий» і «залізний віки» первісного і рабовласницького суспільства; «східне» і «античне» рабство; цехово-ремісничий устрій феодалізму.

Індустріальний тип (машинне виробництво) характеризується переходом до використання машин і машинних технологій, поглибленням і розширенням кооперації праці, використанням найманої праці тощо. Перехід до індустріального типу технологічного поєднання виробничих чинників відбувся впродовж XVI—XVII ст. (проста кооперація), XVIII ст. (мануфактура), XIX ст. (фабрика).

Постіндустріальний технологічний спосіб виробництва склався під впливом науково-технічної революції. Виробництво постійно механізувалося і автоматизувалося, з'явилися автоматизовані машинні лінії і цілі підприємства, комп'ютери, роботи, нові технології. Все це змінило трудові функції людини, яка перестала бути додатком до машини як це було за умов індустріальної економіки. Усі важкі і монотонні операції взяли на себе машини-автомати і роботи, витіснивши людину безпосередньо з виробництва. Праця людини стала більш творчою, роль людини у виробництві суттєво змінилася, змінилася і роль науки, яка перетворилася у головний виробничий ресурс, у безпосередню продуктивну силу і стала суттєво технологічного прогресу.

Суть технологічного прогресу полягає у постійному доланні обмеженості людських сил, рідкісності ресурсів і можливостей у виробництві. Технологічний прогрес може йти еволюційно або ре-

волюційно. Ці дві форми можуть співіснувати або змінювати одна одну. *Еволюційний технологічний прогрес* означає поступове нагромадження знань і втілення їх у виробництво. *Технологічна революція* ґрунтується на переоцінці фундаментальних наукових принципів, означає якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства. Саме технологічні революції дають «поштовх» у зміні технологічних способів поєднання виробничих ресурсів. Так, технологічний переворот кінця XVIII ст. призвів до заміни мануфактури фабрикою, технологічна революція кінця XIX ст. знаменувала появу нового етапу в індустріальному суспільстві (з'явилися електрична енергія, автомобіль, літак тощо). Сучасна науково-технічна революція (НТР), яка розпочалася в середині 50-х років XX ст., знаменувалася появою комп'ютера, перших атомних електростанцій, запуском космічних апаратів, стрімким розвитком хімії, біології, стала основою постіндустріального технологічного способу виробництва.

1. Економічний зміст власності. Типи і форми власності

Коли ми вивчаємо поняття економічної системи і господарський лад країни завжди ставимо питання: кому належить економічна влада, хто розпоряджається суспільним багатством. Суть цієї влади полягає в характері привласнення засобів виробництва і його результатів.

Щоб з'ясувати природу та економічну структуру того чи іншого суспільства необхідно розкрити зміст існуючої системи відносин власності.

Як уже розглядалося вище (за теорією К. Маркса) відносини власності виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Тому *власність* слід розуміти, як історично визначений суспільний спосіб привласнення людьми предметів виробничого і невиробничого споживання. Власність завжди пов'язана з річчю (об'єктом привласнення), але вона не просто річ, а відношення між людьми з приводу речі.

Історично власність як економічні відносини формуються ще на зорі становлення людського суспільства. На монополізації різних об'єктів власності тримаються всі найважливіші форми позаекономічного й економічного примусу до праці. Так, при античному способі виробництва позаекономічний примус був заснований на праві власності на раба — безпосереднього виробника; в умовах азіатського способу виробництва — на праві власності на землю; у період

феодалізму — на праві власності на особистість і землю одночасно. Економічний примус до праці виходить із власності на умови виробництва чи з власності на капітал.

В розвинутій системі економічних відносин власність відбиває самі глибинні зв'язки і взаємозалежності, сутність економічного буття. Представники різних цивілізацій досліджували природу власності та її роль у розвитку суспільства. Так, Платон на основі ідеалів давньогрецького світу створив вчення про ідеальну державу, у якому всі громадяни спільно володіють умовами виробництва. Приватна власність, на його думку, ставить інтерес особистості вище загального інтересу, кожний хоче володіти власністю тільки для себе, тому приватна власність аморальна.

В основі стоїцизму закладена ідея особистості й індивідуальної відповідальності. Перевагу віддавали вже приватній власності. Реформація викликала в Західному світі зміну моральних цінностей у відношенні до життя, природи і світобудови. Під впливом протестантської етики виникли уявлення про людину економічну, теорію цивільного суспільства і класової держави, про приватну власність як природне право, а поняття «свобода особи» було зведено до поняття «людини, що володіє власністю».

К. Маркс і Ф. Енгельс, виділяли матеріальні та ідеологічні відносини власності. Як *економічна категорія* — власність, на думку К. Маркса, являє собою суспільні відносини безпосереднього виробництва і невіддільні від них суспільні відносини розподілу, обміну і споживання. Як *ідеологічне відношення* власність у класовому суспільстві є юридичним вираженням виробничих відносин. В якості *юридичної категорії* — власність являє собою відносини володіння, користування і розпорядження об'єктом власності, що відбивають суспільні відносини виробництва, розподілу, обміну, споживання і права, що закріплюються в нормах права.

Спочатку відносини власності виступали у формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, які визначали за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільне багатство між різними суб'єктами (окремими громадянами, соціальними групами, класами, державою).

Правові відносини власності виражаються в закріпленні за різними суб'єктами *прав володіння, користування і розпорядження*. Ст. 2. Закону України «Про власність» так трактує право власності: «Право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном».

Відносини власності втілюються, насамперед у певних юридичних нормативних актах. (Конституція України, розд. 1 ст. 13, 14).

Однак, глибинною сутністю усієї сукупності виробничих відносин (основним виробничим відношенням) є форма власності на засоби виробництва. Саме економічні відносини власності визначають її юридичну форму — юридичні відносини, оскільки перші є базисні (основоположні), а другі — надбудовні (похідні).

Являючи собою суспільний спосіб привласнення людьми засобів виробництва, власність на засоби виробництва обумовлює також і спосіб привласнення людьми продукції, що виробляється. Вона складає внутрішню основу всієї сукупності виробничих відносин, так чи інакше виявляється у цих відносинах. Причому економічні відносини привласнення предметів виробничого і невиробничого споживання не існують поза економічними відносинами всього процесу суспільного відтворення, складаючи його реальний зміст, який закріплюється у суспільстві юридичними принципами і нормами володіння, користування, розпорядження.

Безпосереднє закріплення, що визначає специфіку виробничих відносин, а разом з ними і всієї системи суспільних відносин, форма власності на засоби виробництва знаходить у суспільному способі поєднання робітника (робоча сила) із засобами виробництва. «Той особливий характер і спосіб, — писав Маркс, — яким здійснюється це поєднання, відрізняє різні економічні епохи суспільного ладу»¹.

Це методологічне положення економічної теорії марксизму про особливий характер і спосіб такого поєднання має важливе значення для розуміння історичної еволюції власності та її структури на різних етапах розвитку суспільства, що розкривається за допомогою таких понять як «тип», «форма», «вид» власності.

У відповідності з таким підходом *тип власності* — це, перш за все, історичний тип (форма) власності на засоби виробництва за її характером і якісними особливостями і, отже, історичний тип (форма) виробничих відносин. Так, поєднання в процесі виробництва працівника із засобами виробництва шляхом прямого позаекономічного примусу до праці у вигляді безправного «розмовляючого знаряддя» закріплює рабовласницький тип власності. Економічний примус до праці формально вільного, але позбавленого засобів виробництва працівника, вимушеного продавати свою робочу силу, визначає капіталістичний тип власності.

Окрім даного вживання поняття «тип власності» у сучасній соціально-філософській та економічній літературі використовується також для позначення двох основних типів власності — суспільної і приватної.

¹ *Маркс К.* Капітал. Критика політичної економії. Т. 2 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — Т. 24, с. 43—44.

Форма власності — соціально-економічне поняття, що характеризує:

— по-перше, історичний тип власності, як найбільш загальну історичну форму — систему економічних відносин, як спосіб прояву, вираження існування її сутності, тобто форму, як спосіб організації змісту («форма організації праці і власності», «особливий спосіб яким здійснюється поєднання робітника із засобами виробництва» — Маркс);

— по-друге, стан власності — зміцнення існуючої чи перехід із однієї форми в іншу;

— по-третє, структуру основних історичних типів власності — суспільної, приватної та змішаної. Так, суспільна власність включає державну і колективну форми, приватна — індивідуально-трудова і власність з найманою працею.

Вид власності — поняття, що відображає:

— по-перше, різновиди певних суспільних форм власності, що складають їх структуру. Наприклад, різновидами державної форми власності є: загальнодержавна, муніципальна (комунальна); колективної — кооперативна, акціонерна, партнерська власність, власність суспільних організацій, власність релігійних і культурних організацій; індивідуально-трудова — особиста, сімейна власність; приватної з найманою працею — індивідуальна із застосуванням найманої праці, монополістична, корпоративна власність; змішаної — державно-колективна, державно-приватна, приватно-колективна, спільна із залученням капіталів та ін.;

— по-друге, соціально історичний поділ, диференціацію праці і власності за предметними видами відповідно до їх «форми і матеріалу» (Маркс) — земельна власність, майнова власність, інтелектуальна власність тощо.

Власність в економічному смислі являє собою складну систему відносин, які існують у виробництві. Ця система включає такі групи відносин:

— відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів;

— відносини господарського використання майна;

— економічні форми реалізації відносин власності.

Тобто речі самі по собі це не власність, так само як золото і срібло це не гроші, вони перетворюються на гроші за певних виробничих відносин, так і власність це не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу привласнення речей.

Власність є також категорією *історичною*. Це проявляється у тому, що соціальне середовище, форми і методи присвоєння і відчужування, самі об'єкти власності виникають, змінюються, моди-

фікуються (приспосовуються), і зникають із зміною історичних умов. Кожний спосіб виробництва має свої історично визначені типи, форми, методи і умови привласнення.

Історичні епохи відрізняються насамперед відносинами власності, тобто соціально-економічними відносинами. Це видно при співставленні первісного і рабовласницького, феодального і ринкового суспільства.

Власність (соціально-економічні відносини) складає серцевину системи економічних відносин суспільства. Стабільність та ефективність розвитку економічної системи залежить від наявності у ній таких форм власності, які б у найбільшій мірі сприяли розвитку продуктивних сил і відповідали економічним інтересам людей.

Історично відомі два типи (форми) власності — суспільна і приватна. Вони розрізняються між собою рівнем усупільнення, характером, формами і способами присвоєння.

Історично перший вид *спільного типу власності* на засоби виробництва, насамперед на землю як основний засіб виробництва, та діяльності людей виник в первіснообщинному ладі. Основною рисою та особливістю первіснообщинної власності є належність землі общині. В общині кожен є суб'єктом лише володіння та використання землі, а поєднання факторів виробництва має безпосередньо суспільний характер, що зумовлено особливостями стану продуктивних сил первісної доби.

Нерозвинуті продуктивні сили зумовлювали необхідність спільної участі людей у виробництві засобів життя, органічний зв'язок між усіма членами общини, неможливість виживання окремих індивідів, сімей поза общиною, а їх споживання регулюється зрівняльним принципом. Праця і відповідно продукт ще не поділяються на необхідний і додатковий, тобто вся праця і весь продукт є необхідними, що зумовлює неможливість експлуатації одних членів общини іншими, виникнення класової структури суспільства.

Поступовий розвиток знярядь праці та самої праці у межах первісної общини зумовив зростання продуктивності праці, що дало можливість окремій сім'ї забезпечувати своє існування за рахунок праці членів родини і таким чином не залежати від всієї общини.

На цій основі відбувається якісна зміна відносин привласнення, власності:

— виділення в общині сімейно-індивідуальних господарств та їх відособлення від общини;

— праця з безпосередньо суспільної перетворюється на приватну і починає поділятися на необхідну і додаткову, а відповідно і продукт — на необхідний і додатковий;

—зрівняльний розподіл перетворюється на трудовий розподіл, що є свідченням суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників.

Ці зміни призводять до розпаду первіснообщинної власності та становлення історично нового типу відносин привласнення — приватної власності.

Історично перший вид класової, експлуаторської за характером приватної власності на засоби виробництва, виник в рабовласницьку добу. Її економічну основу утворює такий рівень розвитку продуктивних сил, за якого безпосередні працівники (раби) вже можуть виробляти продукту більше ніж потрібно для відтворення їхньої робочої сили.

Рабовласницька власність визначається такими основними рисами:

—раб є власністю індивідуального або колективного власника (общини, храму, держави), який розпоряджається ним і використовує як «знаряддя праці, що розмовляє»;

—рабовласницька власність реалізується через присвоєння рабовласником усього (необхідного і додаткового) продукту праці рабів на основі позаекономічного примусу до праці;

—за всіх форм рабства раб не є власником ні засобів виробництва, ні результатів своєї праці;

—частину продукту праці рабів, що відповідає необхідному продукту, рабовласник виділяє на відтворення робочої сили раба.

Виділяють дві *форми відносин рабовласницької власності* — *патріархальну та класичну (античну)*. *Патріархальне рабство* базувалося на натуральному виробництві й локалізувалося в межах домашнього господарства. Його характеризувала спільна участь рабовласників і рабів у трудових процесах, яка була «м'якшою» за класичне рабство. *Класичне рабство* базувалося на досить розвинутих товарно-грошових відносинах. Йому властиве не тільки реальне, а й юридичне закріплення належності раба рабовласникові.

Цим основним формам рабовласницької власності відповідали два основні типи рабів: раби, позбавлені будь-якої господарської самостійності, та раби, яким надавалося право володіти рухомим і нерухомим майном, вести своє господарство, мати сім'ю, платити податки. Другий тип рабства вже мав деякі риси феодалної власності. (Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Рабовласницький суспільний спосіб виробництва».)

Історично другим видом класової, експлуаторської за своїм характером приватної власності стала *феодална власність*. Її основою була феодална власність на землю. — складна сукупність відносин належності, володіння, розпоряджання і користування зе-

млею між феодалами (відносини васалітету) та феодалами і кріпаками, які, на відміну від рабів, були вже не об'єктами, а суб'єктами відносин земельної власності.

Структура феодальної власності визначалася тим, що вся земля феодальної вотчини (маєтку) поділялася на панську і селянську. Господарювання селян на «своєму» наділі було умовою розвитку господарства феодала і мало на меті забезпечення феодала робочою силою, а не селянина засобами на життя, тобто прикріплення селян до землі було засобом їх експлуатації. Кріпаки володіли і користувалися невеликими ділянками землі біля своїх дворів, були співвласниками общинної землі, оскільки основою феодальної вотчини була, як правило, залежна, кріпосна селянська община. Селянські наділи були своєрідною натуральною заробітною платою.

Феодальна власність економічно реалізується через присвоєння земельної ренти. Феодальна земельна рента — виробничі відносини між феодалами та кріпаками, за допомогою яких реалізується феодальна земельна власність — здійснюється присвоєння феодалами додаткового продукту у формі відробітної ренти (панщини), натуральної ренти (рента продуктами) і грошової ренти.

Кожна форма земельної ренти відображала відповідний етап у розвитку феодальної власності, феодального суспільства.

Отже, феодальну власність характеризували такі основні риси:

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

(Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Феодальний суспільний спосіб виробництва»).

Історично третій вид класової, експлуататорської за своїм характером приватної власності є *капіталістична власність*. Своїм змістом вона принципово відрізняється від рабовласницької і феодальної власності. Основні риси капіталістичної власності такі:

- засоби виробництва і гроші в формі капіталу належать капіталісту (роботодавцю);
- безпосередні виробники є найманими працівниками, найманий працівник є вільною особою, якій належить її робоча сила і якою вона може розпоряджатися на власний розсуд;
- поєднання робітника із засобами виробництва має економічний, товарний характер і виступає в формі продажу робітником своєї робочої сили роботодавцю (капіталісту);

—основу капіталістичної власності утворює відношення «наймана праця — капітал», а її економічна реалізація зводиться до присвоєння капіталістами додаткової вартості, створеної найманими працівниками.

Додаткова вартість в системі відносин капіталістичної власності є об'єктом розподілу і присвоєння суб'єктами промислового, торгового, позичкового та фінансового капіталу, землевласниками та ін. У відносинах між ними додаткова вартість набуває перетворених форм — промислового прибутку, торговельного прибутку, підприємницького доходу, позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти та інших доходів.

(Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Капіталізм».)

У процесі розвитку капіталістична власність набуває одноособної (індивідуальної) особистої, групової, державної, змішаної форм власності.

(Див. гл. 9 Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність).

Окрім названих вище форм власності, як свідчить історичний досвід, процес розвитку та еволюції відносин власності призвів до виникнення таких форм власності як, «соціалістична власність» та «комуністична власність», які були теоретично обґрунтовані світовою економічною думкою.

До того ж, практика формування соціалістичної власності в колишньому СРСР та інших країнах, вплинула на соціалізацію відносин власності окремих сфер соціального життя (охорони здоров'я, освіти, соціального захисту незахищених верств населення тощо) у розвинутих капіталістичних країнах і сприяла реформуванню капіталістичних відносин у цьому напрямі.

Теоретичні засади *комуністичної* власності сформульовані в працях К. Маркса і Ф. Енгельса. Основами теорії комуністичної власності є:

—належність основних засобів та умов виробництва суспільству;

—привласнення засобів виробництва здійснюється універсально розвиненими індивідами, праця (діяльність) яких за своїм характером є не засобом до життя (необхідністю «заробити на життя»), а внутрішньою потребою та засобом самореалізації людських здібностей, творчою працею, яка не потребує зовнішніх стимулів (заробітної плати тощо), і сама є стимулом до діяльності. Саме така праця вважається економічною основою комуністичної власності;

—відносини поєднання індивідів із засобами виробництва мають безпосередньо суспільну форму, тобто не опосередковуються купівлею-продажем робочої сили як товару;

—розподіл та присвоєння предметів особистого споживання здійснюються за принципом: «Від кожного — за його здібностями, кожному — за його потребами».

Зміст теоретичних засад комуністичної власності свідчить, що її становлення передбачає якісні зміни у системі суспільних виробничих відносин, насамперед подолання суспільного поділу праці та товарної форми виробництва, тобто перехід до безпосередньо суспільного виробництва, законами якого є переміна праці та універсальний розвиток вільної індивідуальності. (Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Комунізм»)

Згідно з поглядами засновників марксизму, соціалістична власність притаманна соціалістичному суспільству як неповному комунізму, тобто як його першій, нижчій фазі (стадії) розвитку. Відносинам соціалістичної власності притаманні:

- властивості, які є загальними для нижчої та вищої фаз комунізму;
- властивості, які зумовлюються особливостями соціалізму.

До особливостей відносин власності на першій стадії комунізму К. Маркс відносив:

— збереження суспільного поділу праці, який є підґрунтям суттєвих відмінностей у праці (фізичної і розумової, кваліфікованої і некваліфікованої тощо) різних індивідів соціалістичного суспільства та зумовлює характер праці не як основної життєвої потреби, а як засобу до життя;

— розподіл та присвоєння предметів особистого споживання за принципом: «Від кожного — за його здібностями, кожному — за його працею».

У реальній практиці будівництва соціалізму в СРСР, як і в інших соціалістичних країнах, сформувався дещо інший зміст відносин власності.

Одержавлення всіх основних економічних процесів у формі централізованого управління економікою адміністративно-командними методами надало відносинам суспільної власності ірраціонального змісту, зумовило відчуження трудівників від власності на засоби виробництва. Працівники державних підприємств реально не були суб'єктами володіння, розпоряджання та використання суспільних засобів виробництва, тобто реальними суб'єктами господарювання — фактично вони були найманими працівниками у держави. Це означає, що суспільна власність не мала притаманної їй теоретично індивідуальної якості.

(Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Соціалізм»).

Сучасний етап розв'язання людської цивілізації характеризується суттєвими змінами у всіх сферах суспільного життя, у тому числі і

в сфері соціально-економічних відносин та їх внутрішній основі — у відносинах власності.

Науковий аналіз цих змін дозволяє виявити новітні тенденції у розвитку відносин власності та їх особливості. Серед них однією із найбільш помітних стає переважання кількості підприємств з корпоративною формою власності у розвинених країнах Заходу. Їх частка у цих країнах сьогодні складає приблизно 80—90 % загально-го обсягу виробництва.

Сучасна корпоративна форма власності — це своєрідний синтез класичної форми приватного підприємництва і його позитивного заперечення — колективної форми організації виробництва на основі акціонування власності, делегування влади і повноважень працівникам корпорацій. Внаслідок цього підвищується ефективність діяльності підприємств, створюються економічні передумови для суспільної інтеграції і часткового подолання відчуження людини від засобів виробництва.

В цих умовах ще однією рисою сучасних відносин власності стає посилення процесу деперсоніфікації великої приватної власності на засоби виробництва і її перехід до рук юридичних осіб (компаній, банків, інших фінансових інститутів), що призводить до втрати окремими власниками персонального контролю над її функціонуванням і передачі управління власністю професійним управлінням — менеджерам.

До інших основних рис у змінах структури власності в країнах з розвинутою ринковою економікою слід віднести: дедалі більш широке залучення до акціонування працівників компаній і перетворення на співвласників цих підприємств. Так, у США сьогодні налічується близько 50 млн акціонерів; розвиток індивідуально-трудова форма власності, що виявляється у зростанні кількості підприємств, які перебувають у індивідуальній формі власності; зміни у державній формі власності, яка все більше використовується у загальнонаціональних інтересах.

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

На відміну від розвинених країн у країнах з перехідною економікою (утому числі і в Україні) постають інші складні проблеми у сфері відносин власності, які пов'язані з переходом від адміністра-

тивно-командної економічної системи до соціально-орієнтованої ринкової економіки. Надзвичайно важливими тут є процеси формування багатоманітності форм власності та господарювання і науково обґрунтованого, виваженого реформування монопольно-державної власності — роздержавлення.

Реформа відносин власності в Україні передбачає формування такої системи відносин власності, яка певною мірою відповідала б досягнутому рівню усупільнення праці та виробництва в різних сферах, галузях і ланках економіки. Це є основою вкорінення і функціонування тих видів і форм власності, які дійсно реалізують єдність праці й власності, містять у собі джерела саморозвитку (а не самозаперечення), забезпечують високу ефективність виробництва. Головними напрямками досягнення цієї мети є роздержавлення і приватизація об'єктів державної та колгоспно-кооперативної власності.

2. Продукт виробництва. Потреби і економічний вибір

Виробництво існує і розвивається задля задоволення різноманітних людських потреб. Макконелл К.Р. і Брю С.Л. в книзі «Економікс: принципи, проблеми і політика» дають таке визначення потреб: потреби — це бажання споживачів придбати і використати товари і послуги, котрі приносять їм користь. *Економічні потреби* — це внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту і добробуту членів сім'ї.

За своїми суб'єктами потреби поділяються на *індивідуальні* (особисті) — потреби в їжі, одязі, житлі тощо; *колективні* — відповідні умови праці, кваліфіковане керівництво, моральний клімат; *суспільні* — зниження рівня інфляції, безробіття, економічне зростання. Виділяють потреби суб'єктів економічної системи — сім'ї (домашніх господарств), підприємств та держави.

За *об'єктами* людські потреби насамперед поділяються на *фізіологічні* (у їжі, одязі, житлі, продовженні роду) і *соціальні* (в освіті, спілкуванні, інформації, охороні здоров'я тощо). Виділяють *матеріальні* і *духовні, першочергові* і *відкладені потреби*.

За мірою реалізації виділяють абсолютні, дійсні і платоспроможні потреби. *Абсолютні потреби* визначаються найвищим рівнем економічного розвитку, характерним для найрозвиненіших країн планети. *Дійсні потреби* відповідають рівню економіки даної країни. *Платоспроможними* є потреби, які людина може задовольнити відповідно з власними доходами і рівнем цін на життєві блага.

Споживати можна лише ті блага, які вироблено, і лише ті, які людина здатна оплатити. Таким чином, потреби людей визначають платоспроможний попит на життєві блага.

Потреба виступає спонукальним мотивом виробництва, породжує економічний інтерес, впливає на виробництво. Зміна потреб викликає зміни у виробництві і, в свою чергу, виробництво породжує нові потреби (холодильник, телевізор). Таким чином потреби зумовлюють розширення виробництва і зміни у його змісті, а виробництво — розширення потреб. Так відбувається економічний розвиток: потреби і виробництво «підштовхують» одне одного у своєму поступальному русі. У суспільстві постійно діє *економічний закон безмежного зростання потреб людей*. Завдяки цьому виробництво зростатиме безмежно.

Отже, найважливішою характеристикою потреб є їх *безмежність*, але їх безмежність наштовхується на обмеженість виробничих ресурсів. Тому виникає проблема вибору тих потреб, які виробництво може задовольнити, використовуючи наявні ресурси. Але одні і ті ж обмежені ресурси можна використати у виробництві для задоволення різних потреб. Тому існує *економічний вибір* і проблема *альтернативності* використання факторів виробництва.

З економічним вибором пов'язане доцільне і раціональне використання виробничих ресурсів. Тому існує поняття *ціни економічного вибору*, яка визначається ціною задоволення тих потреб, що залишилися невтамованими, тобто від задоволення яких відмовились, обравши інші, більш суттєві. Те, від чого ми відмовляємося, називають *прихованими* (зумовленими) витратами для досягнення здійсненого економічного вибору.

Проблема економічного вибору і альтернативності витрат виробничих факторів породжують використання *виробничих можливостей* окремого підприємства, галузі, національної економіки. Виробничі можливості визначаються кількістю альтернативних виробничих ресурсів та доцільного і ефективного їх використання.

Так, маючи обмежені ресурси, підприємство, здійснюючи економічний вибір, обирає один продукт, відмовившись від виробництва іншого, ціна останнього і складе *ціну економічного вибору* фірми. Ціна економічного вибору визначає, на випуску якого продукту зупиниться фірма, який обсяг його виробництва вигідний, якими будуть альтернативні витрати.

Графічно виробничі можливості підприємства зображаються кривою виробничих можливостей або кривою трансформації (див. статтю і графік «Крива виробничих можливостей або крива трансформації»).

Функціонування економіки на межі виробничих можливостей свідчить про її ефективність і вірність вибору. *Економічна ефективність* — це співвідношення результатів і затрат в господарській діяльності. Ефективна економічна система передбачає раціональну поведінку господарюючих суб'єктів, яка полягає у тому, що виробник і споживач матеріальних благ і послуг максимізують вигоди (результати) і мінімізують затрати.

Вільфредо Парето (1848—1923), досліджуючи ефективність виробництва і розподілу товарів в ринковій системі господарювання за обмеженості ресурсів, прийшов до висновку, що в суспільстві складається такий стан, при якому ніхто не може поліпшити своє становище, досягти багатства без погіршення добробуту (стану) якоїсь іншої особи або інших осіб-учасників ринку. Таке розуміння ефективності в економічній літературі отримало назву оптимум Парето (див статтю, графік «Оптимум В. Парето»).

Економічні ресурси, використані в процесі виробництва для створення життєвих благ і задоволення людських потреб, *стають продуктом виробництва. Продукт* — це *абсолютний результат* виробництва, його *ефект*.

Продукт або благо може існувати у речовій формі, тобто бути *речовим благом* або у неречовій формі, тобто *бути послугою*.

Послуга — це виробнича діяльність, результати якої знаходять вираз в особливому корисному ефекті, що задовольняє людську потребу, тобто це не *річ*, а *діяльність* з корисним ефектом. Особливості послуги у тому, що процес її виробництва, на відміну від речового блага, завжди співпадає з процесом споживання. Розрізняють послуги *матеріальні* і *нематеріальні*.

Матеріальні послуги задовольняють матеріальні потреби людей (ремонт взуття, крану, перевезення готової продукції тощо).

Нематеріальні послуги задовольняють нематеріальні людські потреби (у знаннях, освіті, охороні здоров'я, культурних цінностей тощо). Специфічною нематеріальною формою продукту є *інформація*, тобто *нагромаджені знання*.

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).

Цінність (вартість) продукту полягає у властивості порівнюватися до іншого продукту і обмінюватися на нього у певних кількісних пропорціях, що виявляється на ринку, де він стає *товаром* (продуктом, призначеним для обміну чи продажу).

Корисність або *натурально-речова* сторона продукту визначається певними фізичними, хімічними, біологічними, механічними його характеристиками, відповідністю духовним і соціальним запитам людей і проявляється у задоволенні матеріальних, духовних і соціальних потреб людини.

Цінність або *вартісна сторона продукту* визначається витратами виробництва, які дозволяють порівнювати продукти і визначати кількісні пропорції їх обміну. Вартість продукту (товару) визначається через *ціну*, тобто його грошову оцінку. Існує декілька теорій напрямів і шкіл щодо визначення вартості — трудова теорія, граничної корисності, витрат виробництва. Усі ці концепції і підходи до визначення вартості продукту будемо розглядати у наступних розділах. Стосовно вартості продукту сформувалися два альтернативних підходи. Вони по-різному визначають що ж віднести до продукту виробництва. Центром проблеми при цьому стало питання про *продуктивну* і *непродуктивну* працю.

У відповідності із *звужувальною теорією*, що ґрунтується на марксистському вченні, лише фактор праці створює вартість (усі інші фактори — капітал, земля, підприємницькі здібності — участі у цьому не беруть), а сама праця є продуктивною лише тоді, коли створює матеріальний продукт — речі і матеріальні послуги. Уся інша праця є непродуктивною, тобто продукту не створює. Згідно з цим поглядом продукт створюється виключно у сфері, де виробляються матеріальні блага і не створюється у сфері нематеріальних послуг, де застосовується непродуктивна праця, що не утворює вартості. Згідно цієї концепції в економіці існує дві сфери: 1) *виробнича*, де створюється продукт. Це — промисловість, будівництво, сільське господарство, частково транспорт, зв'язок, комунальне господарство; 2) *невиробнича*, у якій застосовується праця непродуктивна, а тому продукт не створюється. Це — освіта, охорона здоров'я, культура, спорт, транспорт, зв'язок.

За розширювальною теорією до продукту виробництва відносять не лише матеріальні, а й нематеріальні блага, у тому числі нематеріальні послуги. Проблема продуктивної праці при цьому зникає сама собою, тому що вартість і сам продукт створюється усіма виробничими факторами у комплексі. Кожен із факторів створює відповідний *дохід*, а сума *факторних доходів* (процент, заробітна плата, рента, прибуток) складає вартість створеного продукту. Згідно цієї теорії в економіці виділяють дві виробничих сфери; матеріального виробництва, де створюються матеріальні блага, і нематеріального виробництва, яка виробляє блага нематеріальні, які теж є *продуктом*. Тому послуги, які створені у галузях освіти, охорони

здоров'я, культури, побутового обслуговування тощо, мають вартість і приносять дохід.

Звужувальний підхід, який тривалий час був єдиним в українській і радянській економіці, не давав можливості використовувати облік виробленого продукту за світовими показниками — тобто за системою національних рахунків (СНР).

Таким чином можна зробити висновок, що країна являє собою велику економічну систему, в якій багато найрізноманітніших видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи може існувати лише тому, що отримує від інших що-небудь, тобто знаходиться у взаємозв'язку та взаємозалежності від інших ланок.



СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО. ЕВОЛЮЦІЯ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Як нам уже відомо, основою життя людського суспільства є економіка, яка утворює каркас цивілізації і являє собою фундамент для усіх інших сфер діяльності людей — політики, культури, моралі, ідеології, науки, соціальної і духовної сфери тощо. У сфері економіки створюються і використовуються життєві блага для задоволення людських потреб. Щоб жити, трудитися, створювати блага, люди повинні їсти, пити, мати одяг, житло (К. Маркс), тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише те, що створено людською працею. Тому суспільство завжди має виробляти засоби для життя. Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей. Створені життєві блага здійснюють свій рух (економічний кругообіг) через усі сфери — виробництво, розподіл, обмін і споживання. Таким чином, найважливішою сферою економіки є *виробництво*.

Розвиток цивілізації свідчить про те, що за час свого існування людству відомі лише три форми суспільного виробництва — натуральна, товарна і безпосередньо суспільна. У докапіталістичних формаціях панувала натуральна форма виробництва, але вже в період розпаду первісного ладу зароджується товарна.

1. Натуральне виробництво

Історично першим виникло *натуральне виробництво*, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, для споживання всередині господарства, що їх виробни-

ло, тобто для забезпечення життєдіяльності замкнутого у собі господарства (первісної чи феодальної общини, селянського господарства тощо). У цих господарствах існував замкнений рух продукту, який практично не виходив за його межі.

Тут переважало натуральне виробництво з нерозвинутим суспільним поділом праці, а всі економічні процеси відбувалися в рамках окремих господарських одиниць (община, сім'я, господарство власника чи феодальне помістя). Робоча сила — раби і кріпаки — закріплювалися за певними господарськими об'єктами (хоча вже спостерігається поділ між рабами, що виконували різні види робіт), що відтворювали консерватизм натурально-виробничих економічних відносин. Для натурального виробництва характерні примітивні знаряддя праці і технологія виробництва. Економічні зв'язки були вкрай обмежені рамками замкнутого господарства. Продукт у такому господарстві вироблявся для власного споживання, тому відносини обміну результатами праці не мали достатньої бази для розвитку. За натурального господарства деякі продукти праці (сіль, залізо, прянощі, шовк тощо) обмінювалися на ринку як товари. Але такий обмін був випадковим і відігравав другорядну роль. Низький рівень продуктивних сил і виробничих відносин зумовили обмежену мету виробництва. Виробничі відносини в натуральному господарстві не уречевлювалися, тому існували як відносини між людьми, а не набували форми відносин між продуктами їх праці, що забезпечувало дуже повільний розвиток продуктивних сил. Експлуатація в антагоністичних формаціях, де панувало натуральне виробництво, базувалася на позаекономічному примусі, на відносинах особистої залежності. Таким чином, натуральне виробництво було малоефективним, консервативним.

2. Причини виникнення та суть товарного виробництва

Витіснення натурального господарства відбувається на основі товарообміну окремих суб'єктів шляхом поглиблення *спеціалізації праці*, що означало спеціалізацію виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності. Таким чином, матеріальною основою виникнення відносин обміну їх речовим змістом є *суспільний поділ праці*. Спеціалізація праці на виготовленні окремих продуктів або на окремих трудових операціях робила необхідним обмін між спеціалізованими виробниками.

Людство знає три великих суспільних поділи праці. *Перший* відбувався багато тисяч років тому. Це було відокремлення скотарських племен від землеробських. *Другий великий* суспільний поділ праці —

відокремлення ремесла від сільського господарства. *Третій суспільний поділ праці* полягав у виділенні класу купців. Він свідчить про уже розвинений обмін товарами, якщо на ньому спеціалізується цілий клас людей. Сучасна економічна теорія виділяє *четвертий великий суспільний поділ праці*, який відбувся в розвинутих країнах світу в ХХ ст. Це — відокремлення нематеріального виробництва (науки, освіти, охорони здоров'я тощо) від матеріального, внаслідок чого посилилася тенденція до розширення товарного виробництва.

Суспільний поділ праці зумовлюється *дією закону економії робочого часу*, і веде до зростання продуктивності праці, збільшення обсягу виробленого продукту. Зростання продуктивності праці робить вигідним обмін товарів, тобто *економія робочого часу виступає рушійною силою розвитку товарного виробництва*. На ґрунті суспільного поділу праці виникають економічні відносини не лише в сфері безпосереднього виробництва, але й у сфері обміну продуктами праці, які стають товарами. Суспільний поділ праці і обмін продуктами — два взаємозв'язані і взаємообумовлені процеси. Але сам суспільний поділ праці не народжує товарних відносин, виникнення товарних відносин зумовлено соціально-економічною відокремленістю виробників, яка виступає у формі *приватної власності* на засоби виробництва. Головною рисою відокремленості виробників є забезпечення прямого зв'язку, залежності рівня споживання від рівня виробництва, що стимулює розкриття фізичних і духовних можливостей людини і забезпечує соціально-економічний прогрес суспільства.

За умов суспільного поділу праці економічна відокремленість надає обмінові нового характеру — *він здійснюється на основі врахування витрат праці виробників*. Виникає *товарна форма виробництва*, з'являються товарні відносини між виробниками.

Таким чином, суспільний поділ праці, за якого відбувається спеціалізація виробництва, є необхідною умовою виникнення товарного виробництва. Безпосередньою причиною цього є *економічне відокремлення виробників як власників засобів виробництва і виробленого продукту*.

Товарне виробництво — це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між відокремленими виробниками виявляються через купівлю-продаж на ринку продуктів їх праці — товарів. Звідси випливають основні риси товарного виробництва:

- суспільний поділ праці;
- приватна власність на засоби виробництва;
- повна соціально-економічна відокремленість і самостійність виробництва;

— економічні зв'язки між відокремленими виробниками здійснюються через обмін товарів;

— стихійний характер розвитку.

В економічній теорії розрізняють *просте* і *розширене* (капіталістичне) товарне виробництво. *Просте товарне виробництво* є дрібним, розрізненим і має такі характерні особливості: 1) базується на *власній праці* (виробники для виробництва товарів застосовують засоби виробництва, які їм особисто належать); 2) розміри підприємств незначні; 3) у ньому не існує одиничного поділу праці; 4) має обмежений характер, тому що частина продуктів йде на задоволення особистих потреб і лише частина — на ринок; 5) створений продукт належить виробнику; 6) кінцева мета — задоволення особистих потреб.

Капіталістичне товарне виробництво передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, їх експлуатацію, характеризується антагонізмом між безпосередніми виробниками і власниками засобів виробництва, привласненням створеного продукту капіталістом і має такі риси: 1) застосовується *наймана праця*; 2) розміри підприємств значні, значним є і обсяг продукту, виробленого для обміну; 3) суспільний характер виробництва виявляється через кооперацію праці на окремих підприємствах; 4) товарні відносини носять загальний характер; 5) мета виробництва — отримання прибутку (доходу) капіталістом.

Хоча *просте товарне виробництво* характерне, насамперед, для періоду становлення товарного виробництва, але його залишки зберігаються і сьогодні у формі дрібних селянських господарств, сімейних ферм, ремісничих майстерень. Сфера його існування обмежується галузями виробництва з низькою нормою прибутку і великим господарським ризиком. *Просте товарне виробництво* має обмежений характер, а *капіталістичне* — загальний.

В умовах командно-адміністративної етатичної (одержавленої) (*фр. etat — держава*) економіки, яка панувала в колишньому СРСР, мало місце штучне звуження сфери товарно-грошових відносин. Не дивлячись на те, що централізована економіка за своєю сутністю належить до товарної, де зберігаються товарні зв'язки між виробником і споживачем, але вони серйозно деформовані надмірним втручанням держави, яка керує економікою через накази і команди, доручення, спускає зверху плани і директиви, нормативи і розпорядження (усі вони мають силу законів) безпосередньому виконавцю-господарнику. Воля державної (комуністичної) партії виконувалася через Держплан, де було вказано, що виробляти, як розподіляти ресурси з утворених загальнодержавних фондів. Початальники прикріплювалися до споживачів, централізовано і суб'єктивно встано-

влювалися ціни. Таким чином ігнорувалися вимоги економічних законів товарної форми організації виробництва, що послужило однією з причин неефективності й втратного характеру економіки. Відсутність ринкових стимулів, незадоволеність особистих потреб та інтересів, інертність одержавленої економіки продемонстрували недосконалість і нежиттєвість тоталітарної, командно-адміністративної форми суспільного виробництва.

Як вже з'ясовано, товарне виробництво існувало не завжди і з часом імовірно зникне, а на зміну йому прийде досконаліша форма суспільного виробництва — *безпосередньо суспільне виробництво*, про що свідчить дія у межах сучасного товарного виробництва двох протилежних тенденцій: до *розширення товарного виробництва* і до *його підриву*. Перша — зумовлена поглибленням *суспільного поділу праці* (утворенням нових галузей — їх нині нараховується у США 700, відгалуженням окремих виробничих функцій у самостійні виробництва) *збільшенням кількості економічно відокремлених виробництв* (у США за 1947—1992 роки їх кількість зросла більше, ніж на 9 млн), *перетворенням науки у безпосередню продуктивну силу* (внаслідок чого матеріалізовані результати наукових досліджень у вигляді патентів, ліцензій «ноу-хау» перетворюються на товар), *збільшенням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва* (освіта, наука, охорона здоров'я).

Дія тенденції підриву товарного виробництва, яка зародилася у розвинутих країнах світу у ХХ ст. і посилюється сьогодні, визначається розширенням масштабів одиничного поділу праці внаслідок зростання концентрації виробництва, виникненням і розвитку величезних багатогалузевих об'єднань підприємств. Ця тенденція зумовлена також розширенням ролі регулювання і планування в межах окремих корпорацій, розвитком контрактних відносин між корпораціями-гігантами та дрібними підприємствами з виробництва окремих деталей, вузлів, комплектуючих частин для кінцевої продукції. Крім того, практично кожному акту купівлі-продажу між корпораціями передують укладання контракту, що має юридичну силу. Отже, зникає необхідність підтверджувати через ринок суспільно необхідний характер товарів, що виробляються. Певний підри्व товарного виробництва існує внаслідок укладання державних контрактів, централізованого регулювання економіки з боку держави.

Дія тенденції до підриву товарного виробництва зумовлює народження четвертої форми суспільного виробництва — *безпосередньо суспільної*.

Слід відзначити, що чим ширше і глибше економіка охоплюється товарними відносинами, тим гостріше перед суспільством пос-

тає завдання узгодження дій та інтересів учасників (агентів) процесу обміну — виробників і споживачів товару. Товаровиробник не має гарантії, що його товар знайде споживача, і при зміні структури суспільних потреб він постійно повинен реагувати на потребу ринку зміною свого виробництва.

Але це побоювання втратити свого споживача і є тим позитивним чинником, що спонукає виробника посилено працювати, здійснювати безперервний пошук, вміло ризикувати, а в кінцевому підсумку — розвивати виробництво.

3. Товар та його властивості

Товар — це продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу, а не для особистого споживання. Товаром може бути як речовий продукт, так і послуга або інформація, а також робоча сила (праця), земля, капітал тощо, які, хоч і не є продуктами праці, в умовах розширеного товарного виробництва, коли воно стає загальним, перетворюються в товари.

Будь-який товар має дві властивості: задовольняти якусь людську потребу і властивість обмінюватися на інші товари. Перша з них називається *корисністю* або споживчою вартістю товару, друга — *міноюю* вартістю, яка є формою більш глибокої суті — цінності або вартості товару.

Товар як споживча вартість (корисність) є, насамперед, предметом, річчю, послугою, яка завдяки своїм властивостям корисна для людей, задовольняючи якусь певну їх потребу (чи групу потреб) — як предмет особистого споживання або як засіб виробництва. Властивість задовольняти ті чи інші потреби (споживчу вартість або корисність) мають не лише продукти праці, але й блага, що безпосередньо дані нам природою — повітря, вода, сонячне тепло і світло тощо. Проте вони не створені людською працею і не є товаром. Це означає, що споживча вартість безпосередньо не відбиває ніяких суспільно-економічних відносин, а відображає відносини між людьми та речами, що задовольняють їх потреби.

Споживча вартість — це річ або послуга, яка завдяки своїм корисним властивостям задовольняє різноманітні людські потреби.

Зважаючи на те, що корисність поняття суб'єктивне, то один і той же товар може мати різні значення для задоволення потреб різних людей. К. Макконелл і С. Брю, відомі американські економісти, дають таке визначення категорії корисності: «Пляшка дешевого міцного вина може мати досить велику корисність для волоцюги-алкоголіка і нульову або навіть негативну корисність для президен-

та місцевого відділення спілки тверезості»¹. Виходячи з подібної оцінки така властивість товару як корисність (споживча вартість) впливає на ринкову поведінку споживача, що буде розглянуто в наступних главах. Корисність (споживча вартість) властива й продукту, що не є товаром. Однак корисність товару має певні особливості. Вона є *суспільною корисністю*, тому що створюється для суспільного обміну на ринку, на відміну від продукту, виробленого для споживання. Товаром стає лише та корисність, яка обмінюється на іншу корисність. Споживча вартість товару цікавить його виробника лише тому, що шляхом обміну на іншу споживчу вартість він через останню задовольнить якусь свою потребу. У цьому споживча вартість тісно пов'язана з іншою властивістю товару — його здатністю обмінюватися на інший товар, тобто з *міноюю вартістю*.

Отже, роль споживчої вартості полягає в тому, що вона є речовою основою, матеріальним носієм суспільних відносин і мети виробництва; виступає як споживча вартість для інших членів суспільства і є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням.

Другою властивістю товару є *вартість* або *цінність*, яка проявляється через свою форму — *мінову вартість*. *Мінова вартість* — це властивість товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних співвідношеннях або пропорціях. У відповідності з теорією трудової вартості обмін товару здійснюється на основі їх кількісного порівняння, тобто певних пропорцій якоїсь внутрішньої спільної суті, що міститься у товарах. Такий обмін товарів у певних кількісних пропорціях є міноюю вартістю. В основі обміну різних споживчих вартостей має бути щось спільне. Таким спільним не є споживчі вартості, оскільки вони якісно відрізняються і не порівнюються. Спільним у товарах, що обмінюються на інші товари є, втілена в них суспільно необхідна праця. Саме суспільна праця знаходиться в основі обмінюваності товарів чи послуг і робить їх кількісно порівнянними, а отже, формує їхню вартість (ціну). Тому у вартості виражено не лише кількість суспільно необхідної праці, а й якість продукції, її корисний ефект.

В основі кожної зі сторін товару міститься відповідний вид праці. Споживчу вартість створює конкретна праця, вартість — абстрактна.

Отже, товар має цінність (вартість) саме тому, що в ньому втілена праця людини, яка є змістом вартості. Тому величина вартості визначається кількістю суспільної праці, необхідної для його створення. Мірою праці, а отже, і мірою вартості, є робочий час, який має відповідний масштаб виміру (година, день, тиждень тощо).

¹Макконелл К. Р., Брю С. Л. «Экономикс» В 2-х томах. — М.: Республика, 1992. — Т. 2. — С. 31.

З приводу визначення вартості товару серед економістів не існує єдиної точки зору. Є багато теорій, які намагаються пояснити суть, економічну природу вартості або цінності товару. Серед численних теорій вартості можна виділити основні: трудову теорію вартості, граничної корисності, витрат виробництва, попиту і пропозиції тощо. Найбільше визнання отримали теорії трудової вартості і корисності.

Трудова теорія вартості (концепція витрат праці) розроблялася кількома поколіннями представників англійської класичної політичної економії. (В. Петті — в XVII ст., А. Сміт — у XVIII ст., Д. Рікардо — на рубежі XVIII—XIX ст.), а потім була завершена в економічному вченні К. Маркса.

Дана теорія виходить з того, що єдиним джерелом вартості є праця, а величина вартості товару визначається величиною суспільно необхідних витрат праці (робочого часу) на виробництво даного товару. Але окремі виробники на виробництво одного і того ж продукту можуть витратити різну кількість робочого часу, отже їх індивідуальні витрати є різними. Проте вартість товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, тобто витратами за середніх для даної економіки умов виробництва, вміння працівників та інтенсивності праці. Виграють виробники, у яких витрати їх індивідуальної праці менші за суспільно необхідні і програють ті, у яких вони більші. Ціна товару трактується при цьому грошовим виразом його вартості. Вона здатна відхилятися від вартості у той чи інший бік під впливом попиту на даний товар чи його пропозицію, тобто ринковим механізмом.

Теорія граничної корисності — сьогодні одна з базових теорій вартості — виникла як розвиток деяких ідей Ж. Б. Сея про корисність товару. Вона була сформована в лоні неокласичного напрямку: австрійська школа (Е. Бьом-Баверк, К. Менгер, Ф. Візер) заснувала її, математична школа (Л. Вальрас, В. Парето, У. Джевонс) створили математичну модель, а кембріджська (А. Маршалл, А. Пігу) і американська (Дж. Б. Кларк) школи розвинули і поєднали з іншими теоріями вартості в єдину систему.

У найпростішій інтерпретації теорія граничної корисності виходить із такого розуміння вартості: вартість — це споживча або суб'єктивна оцінка відносного корисного ефекту економічного блага певного виду його цінності. Іншими словами, вартість визначається мірою корисності блага, його корисного ефекту для споживача.

Конкретним виразом такої «суб'єктивної корисності» певного блага є «гранична корисність», тобто корисність «граничного» (останнього) екземпляру продукту певного виду, який задовольняє найменш суттєву потребу в ньому. Суб'єктивна цінність благ при

обміні залежить від найменшої корисності останнього екземпляру, а гранична корисність — від кількості певних благ даного виду та інтенсивності споживання індивідууму. Таким чином, за вихідний пункт визначення вартості товару беруться не цілком об'єктивні фактори (суспільно необхідні витрати праці), а суб'єктивна мотивація, суб'єктивна оцінка економічної поведінки окремої особи.

Теорія граничної корисності має надзвичайно високу ступінь формалізації (переведення на «мову» математики), для чого застосовуються алгебраїчні рівняння, графічні і статистичні моделі. Теорія граничної корисності — це одна з основоположних теорій вартості в сучасній економічній теорії (див. статті до графіків: «Поняття корисності», «Крива граничної корисності», «Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість», «Еластичність кривої граничної корисності», «Криві байдужості», «Бюджетні лінії, або що доступне покупцю», «Рівновага споживача на ринку»).



СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ, ГРОШОВИХ СИСТЕМ І ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ

1. Закономірності виникнення і суть грошей

Гроші — одне з найдавніших економічних явищ, яке виявляє найсуттєвіший вплив на усі сторони людського життя. Стародавні римляни говорили, що «гроші рухають світом». Існує багато шкіл і течій економічної науки щодо походження і суті грошей. Вперше наукове дослідження їх походження зроблено А. Смітом. Пізніше велику увагу вивченню цього питання приділив К. Маркс. Вони дослідили історію, закономірності виникнення грошей та їх сутність.

В умовах існування первіснообщинного ладу, більше ніж 1 млн років, людство не знало грошей. Причиною цього був низький рівень розвитку економічної системи, відсутність регулярного обміну. Лише у бронзовому віці (III—II тис. до н. е.) відбувається відокремлення скотарських племен від землеробських, виникає постійний обмін — необхідна умова життя людей. Більш стабільним цей обмін стає після другого великого суспільного поділу праці — відокремлення ремесла від сільського господарства (II—I тис. до н. е.). З цього часу продукти виробляються все частіше спеціально для обміну, тобто стають товарами. Регулярний обмін веде до

поступового виділення з усього розмаїття товарного світу *особливого товару*, який набуває рис *загального еквіваленту* (тобто рівноцінності, загальної обмінюваності). Усі інші товари виражають у ньому свою вартість. Це дає змогу порівнювати їх між собою.

У стародавніх греків загальним еквівалентом була худоба (гр. *pecus* — худоба), у скандинавських народів — хутро і шкури, на Русі — хутра родини куниць (куни). У Стародавній Спарті були в обігу металеві гроші. З IV—III ст. до н.е. роль загального еквівалента закріплюється за сріблом і золотом, і лише у другій половині XIX ст. роль грошей монополює закріпилася за золотом, що означало *встановлення золотого стандарту*. Це відбулося завдяки таким властивостям золота як однорідність, ковкість, м'якість, подільність, неокислювальність, висока вартість у малій вазі тощо. Золото і срібло були повноцінними грошима, оскільки їх номінальна вартість в основному відповідала вартості металу, що в них містився.

Отже, *гроші* — це особливий товар, який служить загальним еквівалентом при обміні товарів, є для них формою вартості. Гроші виражають затрати суспільно необхідної праці і завдяки цьому забезпечується їх обмінюваність на всі інші товари. Гроші — найрухоміший елемент власності, оскільки за них власник може купити будь-яке інше багатство (заводи, фабрики, землю, цінні папери, золото тощо). За допомогою грошей великі власники добиваються політичної влади, впливають на державний апарат. Саме тому тіньові та мафіозні структури в Україні зрослися з усіма ланками державного апарату, здійснюють вагомий вплив на прийняття тих чи інших законів.

Відомо, що гроші з'явилися як загальний еквівалент з моменту, коли продукти вироблялися спеціально для обміну, тобто коли вони стають товарами, а будь-який товар має дві властивості: *споживчу* і *мінову вартість*. *Мінова вартість* є формою більш глибокої суті товару — *цінності* або вартості товару. На сучасному етапі мінова вартість існує у грошовій формі, тобто вартість знаходить свій вираз через гроші. Перш ніж виникли гроші, мінова вартість кілька разів змінювала свою форму — від *простої* (*випадкової*) до *розгорнутої* і від *розгорнутої* до *загальної*.

Проста форма вартості виникла з того часу, як з'явився обмін продуктами у первісному суспільстві. Цей обмін, як вже зазначалося, мав епізодичний характер. Наприклад, одна община могла обміняти надлишок дичини на надлишок риби у іншої общини. Такий обмін набирив такого вигляду: 1 туша тварини = 200 рибин. Ця форма вартості була одночасно і найбільш простою, оскільки виражала відношення між двома товаровиробниками, але і випадковою,

тому що обмін не мав регулярного характеру. Випадковим було і те, які продукти і в якій пропорції обмінювалися.

Розгорнута форма вартості виникла з розвитком виробництва, поглибленням суспільного поділу праці, що супроводжувалося зростанням його продуктивності і появою додаткового продукту. Першим великим поділом праці, як вже зазначалося, було відокремлення скотарських племен від землеробських. Тому надлишки тварин і продуктів тваринництва (м'ясо, вовна тощо) вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продукції землеробства. При цьому тварини при обміні на інші товари набувають переважно відносної форми вартості, тобто виражають свою вартість через споживчу вартість інших товарів, а інші товари (хліб, овочі тощо) стають еквівалентами — товарами, які використовуються для порівняння вартості. Внаслідок регулярного обміну обмінні пропорції набували більш стійкого характеру, наближалися до витрат праці. Однак оскільки товар безпосередньо обмінювався на товар і обмін між общинами (тобто колективний обмін) з розпадом первісного ладу поступився місцем індивідуальному обміну, то останній наштотхнувся на певні труднощі.

Так, власник шкури тварини міг придбати зерно лише у тому випадку, якщо ця шкура була потрібна власнику зерна. Тому прямий обмін одного товару на інший часто ставав неможливим, вартість кожного товару не отримувала кінцевого загальноприйнятого вираження. Для цього необхідним був товар, який би мав споживчу вартість для всіх членів суспільства.

Така необхідність призвела до появи більш розвинутої форми вартості — *загальної форми вартості*. Ця форма вартості виникає з наступним розвитком виробництва і обміну, особливо з появою міжнародної торгівлі і виділенням класу купців (третій великий суспільний поділ праці), розширенням кола продуктів, що обмінювалися. Все це обумовило стихійне виділення такого товару, на який могли б обмінюватися усі інші товари. Роль загального еквіваленту повсюдно закріплюється за одним товаром — золотом (сріблом), який стає грошима. Так виникає грошова форма вартості.

Отже, гроші виникли в результаті розвитку процесу суспільного поділу праці і еволюції форм вартості, тобто мінової вартості.

У споживчій вартості грошей проявляється вартість усіх інших товарів, а витрачена на їх виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної праці, витраченої на виробництво усіх інших товарів. Крім своєї звичайної споживчої вартості грошовий товар набуває загальної мінової вартості — здатності обмінюватися на усі інші товари. Це найважливіша риса і суть грошей.

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

Суть грошей розкривається також у виконуваних ними функціях.

2. Функції грошей

Найзагальнішою функцією грошей, у якій розкривається їх сутність, є властивість бути загальним еквівалентом та загальною формою вартості. Згідно марксистської теорії грошей, виділяють такі функції грошей, як: *міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження (утворення скарбів), засіб платежу, світові гроші*.

Гроші виконують ці функції по-різному. Так, у першій функції золото виступає «ідеально», а в другій — воно може бути замінене «своїми представниками» — паперовими знаками, паперовими грошима. В інших функціях золото виступає як гроші у власному розумінні.

Першою і найважливішою функцією грошей є *міра вартості*, тому що вартість усіх товарів відображається у грошах. Прирівнювання усіх товарів до золота у формі ціни дає якісно однаковий вираз їх вартості і створює можливість безпосереднього кількісного виміру товарів. Надаючи форму ціни іншим товарам, самі гроші ціни не мають, вони не можуть у самих собі, у своїй споживчій вартості виражати свою вартість. Вартість золота як грошей виражається у споживній вартості інших товарів.

Вартість товару, виражену в грошах, називають *ціною*. Ціна товару за умов рівності попиту і пропозиції залежить, по-перше, від вартості товару, по-друге, від вартості золота (грошей). У випадку, коли вартість товару залишається незмінною, а змінюється вартість золота (грошей), ціни товарів змінюються обернено пропорційно до вартості грошей — чим більша вартість золота, тим менше ціна товару, і навпаки. У цій своїй функції гроші утворюють масштаб цін, тобто грошову одиницю, що містить певну вагову кількість золота (срібла) і служить для виміру цін різних товарів.

Процес, функціонування грошей як міри вартості нерозривно пов'язаний з процесом обміну товарів, в якому гроші виконують функцію *засобу обігу*. Цю функцію можуть виконувати лише реальні гроші (золото, срібло або їх замітники — паперові гроші). З появою грошей відбувається перехід від безпосереднього обміну товару на товар ($T = T$) до більш досконалої форми з допомогою грошей $T - G - T$, яка, по суті, включає два акти: продаж товару за гроші ($T - G$) та купівлю товару за гроші ($G - T$). Як видно, гроші

виконують роль посередника в процесі обміну товарів. Однак, на практиці, продаж та купівля, будучи єдиним цілим, зовсім не означає їх нерозривності. Навпаки, їх самостійність означає, що купівля не обов'язково слідує за продажем. Ці дві фази можуть бути розірвані в часі та просторі. Саме тут міститься можливість криз надвиробництва. Участь грошей в обміні товарів перетворює останні в обіг товарів, поряд з яким існує обіг грошей. Ці дві функції — *міра вартості* і *засіб обігу* — є основними, а інші — похідними від них.

Третя функція грошей — *засіб нагромадження або збереження вартості (утворення скарбів)*. Оскільки благородні метали перетворилися в основну форму багатства, у його спільне вираження, то товар нерідко продається з метою заволодіти цим багатством. Так гроші випадали із сфери обігу і перетворювалися у скарб. Таке накопичення грошей здійснювалося і для того, щоб застрахувати себе від випадковостей ринку, а з появою лихварського капіталу воно стає самоціллю.

Розвиток товарного виробництва породив і таку функцію грошей як *засіб платежу*, що стало наслідком розвитку кредитних відносин. Наприклад, для продовження процесу виробництва потрібно придбати сировину і матеріали, але для їх оплати немає грошей. Власник сировини і матеріалів може продати їх з відстрочкою платежу, тобто в кредит. Так один товаровиробник стає кредитором, а інший — боржником. Отримуючи потрібний товар, боржник дає своєму кредитору письмовий борговий кредит. Коли настає строк, боржник виплачує визначену суму грошей, а кредитор повертає йому вексель. Так з'явилися *кредитні гроші* (векселі, чеки тощо), які поряд з паперовими грошима обслуговують процес обігу товарів і послуг.

*Вексель (нім. *wechsel* — зміна, обмін, розмін)* — цінний папір і вид кредитних грошей, який засвідчує грошове боргове зобов'язання векселедавця сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Векселі бувають прості і перехідні. Простий вексель — боргове зобов'язання, видане боржником кредитору. Перехідний виступає кредитором і є його письмовим наказом про сплату у зазначений час вказаного у векселі боргу. Кредитор може використати вексель, виданий йому боржником, замість грошей для розрахунку за товар, придбаний у третьої особи. У даному випадку на векселі робиться *перевідний запис* на користь цієї третьої особи, яка, ставши власником векселя, може, у свою чергу, використати його заміником дійсних грошей при купівлі товару у четвертої особи тощо. У цьому випадку збільшується кількість перевідних записів на векселі і кожний, хто його поставив, гарантує його оплату. Чим більше та-

ких записів на векселі, тим він надійніший і викликає все більшу довіру. Отже, вексель, будучи знаряддям кредиту, набуває певної форми грошей, породженої кредитом — кредитних або торгових грошей.

На ґрунті *вексельного обігу* виникла більш розвинена і досконала форма кредитних грошей — *банкноти*. Це векселі банків (банківські білети), які сплачуються грошима при першій вимозі, чим і відрізняються від векселів. Банкноти випускалися в обіг в обмін на приватні векселі комерсантів. Ця форма кредитних грошей одержала широке розповсюдження, вексельний обіг все більше і більше став замінюватися банкнотами. Згодом банкноти стали пануючою формою грошових знаків, тобто паперовими грошима. Для їх виготовлення використовують спеціальні сорти паперу і особливі способи друку. З розвитком електронно-обчислювальної техніки банкноти нових зразків отримують спеціальні електронні мітки, які унеможливають їх підробку. Банкноти повинні бути забезпечені золотим запасом, дорогоцінними металами, іноземною валютою. Є два основних види банкнот: класичні і сучасні. Класичні — це векселі банкіра, за якими він зобов'язується виплатити пред'явникові вказану на них грошову суму. Їх ще називають розмінними. Сучасні банкноти не обмінюються на золото, а внаслідок одержавлення центральних емісійних банків вони фактично стали паперовими грошима. Надзвичайне розповсюдження в ринковій економіці одержали *чеки* — ще одна форма кредитних грошей.

Історично кредитні гроші виникають на базі металевих (золотих) грошей і виступають як знак (представник) золота і знак кредиту. Вони стали додатковим елементом у платіжно-розрахунковому механізмі ринкової економіки періоду вільної конкуренції, основу якого складають повноцінні (золоті і срібні) гроші. Про наступну еволюцію грошового обігу йтиметься нижче.

Розширення міжнародних економічних зв'язків, насамперед світової торгівлі, сприяло появі ще однієї функції грошей — *світові гроші*. Спочатку цю функцію виконували лише повноцінні (золоті) гроші. У цій функції золото має постійне призначення: 1) як загальний міжнародний платіжний засіб; 2) як загальний купівельний засіб; 3) як загальне втілення суспільного багатства. На світовій арені гроші скидали з себе «національні мундири» (переставали бути доларами, фунтами, марками тощо) і виступали просто як золото.

Демонетизація золота (процес втрати ним грошових функцій) призвела до того, що воно поступово перестало виконувати роль світових грошей. Як міжнародний платіжний і купівельний засіб сьогодні використовуються національні валюти (грошові знаки) окремих країн. Крім того, з'явилися принципово нові світові гро-

ші — так звані *спеціальні права запозичення* (СПЗ, СДР) (*англ. Special Drawing Rights, SDR*). Це своєрідний прототип міжнародних кредитних грошей, що використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн-членів *Міжнародного Валютного Фонду* (МВФ). До 2001 року також існувала спеціальна розрахункова одиниця країн *Європейсько-го Союзу* — ЕКЮ (*European Currency Unit*). Сферою її використання були взаємні розрахунки країн-учасників спільноти на рівні їх центральних банків. З 1 січня 1999 року більшість країн союзу перейшли на євро. Готівкові євро з'явилися у 2002 році.

З появою *паперових грошей* їх функції значно звузилися. Спочатку вони виконували лише дві функції — засобу обігу і засобу платежу. З демонетизацією золота ці функції дещо змінилися. В економічній науці нема повної однастайності в питанні, які ж функції виконують сучасні гроші. Найчастіше виділяють такі: засіб обігу, міра вартості (при ототоженні вартості і ціни), засіб заощадження або збереження вартості (сюди відносять і сплату боргових зобов'язань).

У сучасних умовах з'явилася така форма грошей як *«електронні гроші»*. Науково-технічний розвиток дозволив використовувати комп'ютерну техніку для заміни грошових знаків (паперових грошей) і створення своєрідної системи грошових розрахунків — *«електронні гроші»*. Грошові рахунки, записані у «пам'яті» комп'ютера, здатні виконувати роль заміників повноцінних і паперових грошей і здійснювати їх функції.

3. Теорії грошей

Теорії грошей — це сукупність поглядів різних напрямів світової економічної думки про роль і місце грошей в економіці. У світовій економічній думці існує два напрями теорії грошей:

- 1) класичний, неокласичний та сучасний монетаристський;
- 2) кейнсіанський, некейнсіанський та посткейнсіанський.

Перші спроби теоретично осмислити сутність грошей та їх місце в економічному житті суспільства належать античним мислителям Ксенофонту, Платону, Аристотелю. Ідеї Аристотеля набули розвитку в економічній теорії XVI—XVIII ст. — *кількісній теорії*. Її основоположники — французький економіст Ш. Монтеск'є і англієць Д. Юм стверджували: гроші не мають внутрішньої вартості, їх вартість, як і рівень цін, залежить від кількості грошей в обігу. Чим більше грошей в обігу, тим вищі ціни і навпаки. Це твердження розповсюджувалося як на металеві, так і на паперові гроші.

Прихильники кількісної теорії повністю ігнорують не лише функцію грошей як міри вартості, а й функцію грошей як скарбу, яка регулює кількість грошей при металевому обігу. На початку XIX ст. кількісну теорію грошей захищав Д. Рікардо, який, на відміну від інших її прихильників, намагався поєднати цю теорію з теорією трудової вартості.

З переходом до системи паперових грошей кількісна теорія отримує все більше розповсюдження, адже вона дуже органічно поєднує природу і закони обігу паперових грошей. У цих умовах кількісна теорія стає керівництвом для регулювання грошової маси в країні як спроба впливу на рівень товарних цін і стан господарської активності. Методи цього впливу розробив Дж.М. Кейнс, який вважав: зростання в обігу грошової маси і обсягу кредитних ресурсів тягне за собою пожвавлення економіки, зростання інвестицій та доходу і повну зайнятість. Сьогодні кількісна теорія переживає другу молодість в економічному вченні *монетаристів*.

Монетаризм — економічна теорія, згідно якої кількість грошей в обігу є фактором, що визначає формування господарської кон'юнктури, визнає прямий зв'язок між зміною грошової маси в обігу і обсягом ВВП (ВВП).

Ця модифікація розпочалася з досліджень І. Фішера — глави монетаризму. Він розробив свою версію кількісної теорії, центральне місце в якій належить *рівнянню обміну Фішера*. Суть цього рівняння полягає у тому, що сума грошей, виплачених за товари і послуги, є добутком кількості реалізованих товарів і послуг і рівня їх цін.

$$MV = PQ,$$

де M — пропозиція грошей;

V — швидкість обігу грошей;

P — загальний рівень цін (індекс цін);

Q — пропозиція товарів і послуг (реальний сукупний продукт — Y).

З даної залежності І. Фішер зробив висновок: ціни товарів (P) знаходяться в прямій пропорційній залежності від кількості грошей в обігу (M) і оберненій пропорційній залежності від кількості товарів і послуг (Q).

$$P = \frac{MV}{Q}$$

Тому рівень цін повинен зростати або знижуватися залежно від зміни кількості грошей в обігу, якщо водночас не відбуваються зміни у швидкості їх обігу (V) або у кількості товарів, які обміню-

ються. Це дозволяє обчислити потрібну грошову масу в обігу, формула якої одержала назву *закону Фішера*:

$$M = \frac{PQ}{V}$$

Останнє рівняння показує, що кількість грошей не може бути довільною (невмотивованою). Так, якщо зростають ціни, то при незмінному обсязі виробництва і незмінній швидкості обігу грошей їх маса повинна бути збільшеною. Якщо ж швидкість обігу грошей зростає, а ціни і обсяги виробництва незмінні, то країна може обходитися меншою кількістю грошей.

Рівняння «обміну Фішера» стало основоположним для монетаризму. Запозичивши основну ідею теорії Фішера, сучасні монетаристи внесли в неї ряд доповнень, застосувавши для її обґрунтування новітні методи статистичного аналізу, тому що формула Фішера охоплює лише загальний принцип кількісної теорії й не може бути застосована до конкретних, специфічних обставин. Ними було внесено ряд нових моментів — вони відмовилися від твердження про пропорційність динаміки грошової маси; почали враховувати зміну товарної маси при організації довготривалих процесів; визнають важливість врахування швидкості обігу грошей в економіці; пов'язують грошову теорію з виробництвом при поясненні циклічних коливань економічного розвитку, визнаючи грошово-кредитну (монетарну) економічну політику найефективнішим важелем регулювання економіки.

М. Фрідмен доповнив концепцію І. Фішера. У його версії варто виділити такі основні елементи:

— новий варіант кількісної теорії грошей, що обґрунтовує причинний зв'язок між зміною кількості грошей в обігу і рівнем товарних цін;

— монетарну теорію економічних циклів, згідно якої усі тривалі коливання господарської кон'юнктури визначаються попередніми змінами цін;

— особливий «передаточний» механізм впливу кількості грошей на реальні фактори відтворення (не через норму процента, як вважали кейнсіанці, а через рівень товарних цін);

— положення про неефективність державних заходів економічного регулювання у зв'язку з наявністю лагів (запізнь) між змінами грошових показників і реальних факторів виробництва;

— монетарне (грошове) правило, яке передбачає автоматичне зростання грошової маси (готівкової і безготівкової) в обігу всього на кілька процентів (3—4) на рік незалежно від стану економіки, фази економічного циклу;

— систему «плаваючих» валютних курсів для саморегулювання зовнішньоекономічної рівноваги.

Отже, головним *інструментом монетаризму* є грошова маса та її агрегати. Кількість грошей в обігу має вирішальне значення для нормального функціонування економіки.

Представники класичної школи А. Сміт і Д. Рікардо обґрунтували *теорію трудової вартості*. Вони визнавали стихійне походження грошей, визначали їх товарну природу. Вагомий внесок в розвиток теорії грошей зробив К. Маркс. Він поєднав у цілісну структуру теорію трудової вартості й теорію грошових відносин, розглядаючи *гроші не просто як товар, а як особливий товар, що виконує в системі економічних відносин специфічну функцію — роль загальноно вартісного еквіваленту*. Він довершив теорію трудової вартості щодо виникнення й розвитку грошей, їх місця та ролі в структурі загальноекономічного процесу суспільного відтворення, а також пов'язані з цим наукові визначення механізмів використання грошових відносин. Ця теорія стала методологічною основою для визначення генетичних основ вартості. Водночас теорія трудової вартості не може розглядатися як універсальна. Виходячи з принципу історизму, ця теорія правильно характеризує наперед той період існування грошей, коли основу утворення суспільного продукту становили витрати здебільшого фізичної праці. Це свідчить про певну обмеженість Марксової грошової теорії.

Теорія граничної корисності (маржиналізм) започаткувала неокласичний напрям. Її сутність полягає у тому, що вартість товарів пов'язана не стільки з витратами праці або факторами виробництва, а з суб'єктивною оцінкою їх цінності покупцем. Л. Вальрас висунув ідею про кількісне вимірювання вартості на негрошовій основі та використання умовно розрахункової одиниці, яка могла б бути базою вимірювання корисності товарів та послуг. Тому неокласичний напрям економічної думки повернувся до постулатів *номіналістичної теорії*, яка розглядає гроші як умовні знаки, що не містять внутрішньої вартості. Номіналістична теорія заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення як результат згоди людей з метою полегшити обмін або ж як наслідок державних законодавчих актів. Згідно цієї теорії, вартість грошей не залежить від їх матеріального змісту і визначається лише найменуванням. Номіналістична теорія, на відміну від металістичної, розриває зв'язок грошей із золотом.

Об'єктивною основою виникнення номіналістичної теорії послужив перехід від зливкового золотого обміну до монетного, коли гроші почали приймати не за вагою, а за найменуванням. З виникненням паперових знаків грошей вплив цієї теорії посилювався. З подальшою демонетизацією золота номіналістична теорія стала па-

нуючою теорією грошей. Перші уявлення про гроші як номінальні знаки для полегшення товарного обміну відносяться до рабовласницької епохи. Але систематичний розвиток номіналістична теорія набула з XVIII ст. (англійські економісти Дж. Стюарт, Дж. Берклі та ін.). Найбільш детально її розробили в XX ст. німецький економіст Г. Кнапп і австрієць Ф. Бендіксен.

Прихильником даної теорії став і Дж. М. Кейнс та його послідовники. Дж. М. Кейнс оголосив золоті гроші «варварським пережитком», а у випуску в обіг паперових грошей бачив важливий засіб забезпечення «ефективного попиту» і «повної зайнятості».

Одним з центральних положень кейнсіанської теорії є положення, згідно з яким недостатність грошового попиту — одна з головних причин розвитку кризових явищ, спаду виробництва і зростання безробіття. Тому стимулювання грошового попиту внаслідок застосування політики «дешевих грошей» і відповідно використання норми відсотка мало не лише теоретичну, а й практичну основу. Обмеженістю кейнсіанської теорії є спрямованість на її ефективне використання лише під час кризових явищ в економіці.

У кейнсіанстві існує кілька течій і одна з них *неокейнсіанство*, яке базується на ідеї про активну функцію грошей в системі державного регулювання виробництва, з одного боку, а з іншого — відносна стабілізація економіки послужила поштовхом до перегляду неокейнсіанцями важливих методологічних положень теорії грошей про обмежені можливості ринкових саморегуляторів та їх неспроможність автоматично, без державного втручання забезпечити економічну рівновагу. Гроші знову перетворюються на фактор економіки, що вноситься в економічну структуру ззовні.

У другій половині 60-х років XX ст. сформувалося *посткейнсіанство*. Це нова течія в розвитку кейнсіанської теорії яка поєднала ідеї лівого кейнсіанства та критиків ортодоксальних положень кейнсіанської теорії. Посткейнсіанці стверджують, що аналіз теорії грошей логічно може ґрунтуватися лише на вивченні структурних суперечностей ринкової економіки.

4. Грошова маса та її агрегати

Важливим *принципом* грошового обігу є те, що *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*.

Грошова маса — сукупність залишків грошей в усіх її формах, що знаходиться у розпорядженні суб'єктів економічної системи за певний період.

Підтримання рівноваги в економіці, збалансованості між товарним попитом і пропозицією значною мірою залежить від обсягу і

структури грошової маси. Грошова маса має певний кількісний вираз і складну структуру і динаміку руху. Якісна характеристика грошової маси пов'язана з її структурним аналізом і високою отупінню ліквідності грошей. Ступінь ліквідності визначається легкістю, з якою майно перетворюється в готівку.

Структурна розгалуженість грошової маси — результат ускладнення ринкових відносин. За умов ринкової економіки її суб'єкти мають можливість зберігати своє багатство у різних формах. Окрім грошей, це можуть бути цінні папери, капітал у матеріально-речовій формі, засоби праці, власність на землю і нерухомість тощо. Залежно від того, у якій формі знаходиться багатство, визначається і величина доходу від нього, а також і ступінь ліквідності конкретної форми активу (*актив* — сукупність майнових прав, що належать певним економічним суб'єктам чи окремим громадянам, будь-яка власність: обладнання, будівлі цінні папери тощо).

За цим критерієм виділяють кілька агрегатів (агрегат — поєднання у єдине ціле однорідних чи різнорідних елементів, у даному випадку — видів грошей) грошової маси (див. схему «Грошова маса та її агрегати»).

Структура грошової маси: грошова маса складається з *готівки* (M_0), яка представлена паперовими грошима і розмінною монетою і безготівковими грошовими засобами у вигляді чекових вкладів і «майже грошей» (див. схему «Структура грошової маси»).

Отже, готівка (наявні гроші) складається з паперових грошей і розмінної монети. Металева розмінна монета, як правило, складає невелику частину готівки (біля 2 %). Вона дозволяє здійснювати будь-які види дрібних покупок. Розмінна монета має символічну вартість, тобто вартість самого металу значно менша вартості, позначеної на монеті.

Паперові гроші сьогодні складають менше чверті всієї пропозиції грошей. Вони, як правило, представлені у вигляді банкнот центрального банку. У деяких країнах окрім банкнот використовують і казначейські білети або білети державної скарбниці, які в обіг випускає міністерство фінансів. Різниця між ними полягає у тому, що банкноти раніше забезпечувалися золотом, сьогодні — валютою (девізами), а казначейські білети — усім державним майном і здійснюють обіг лише на внутрішньому ринку країни.

До складу грошової маси входять і безготівкові грошові засоби. Одна їх частина — це чекові вклади у банках.

Чек — грошовий документ, який видається власником чекового рахунку в банку для сплати за куплені товари чи послуги; по даному чеку банк сплачує готівку з даного чекового рахунку особи, якій

чек виданий. Особа, яка одержала по чеку готівку, ставить на ньому підпис, і чек повертається до того, хто його виписав.

Чекові рахунки — форма зберігання грошей в банку, яка дозволяє власнику рахунку не користуватися готівкою, а виписувати у сплату за купівлі чеки на свій банк, який і здійснює виплату, знімаючи гроші з такого рахунку. Чеки з'явилися ще у часи наявних грошей і стали невід'ємною частиною будь-якої грошової системи. Лише у США за рік окремими громадянами виписується більше 25 млрд чеків (більше 100 чеків на кожного жителя), а ще 2 млрд чеків виписується різноманітними організаціями. Сьогодні в американських банках на чекових рахунках знаходиться грошей майже втричі більше, ніж в країні обертається готівки.

При розповсюдженні системи чекових вкладів значна частина готівки, внесеної в банки на чекові рахунки, не перетворюється знову в готівку, а стає основою безготівкових чекових рахунків. Чеки стають різновидом грошей. Грошова маса далеко виходить за межі готівки. Банки і чекові вклади звузили сферу застосування наявних грошей: тепер, коли банкнота зношується і «вмирає», виходячи з грошового обігу, її функції успішно продовжує виконувати «відбиток» зниклої банкноти на чиемусь чековому рахунку.

До складу грошової маси відноситься і та її частина, що сховалася за таємничим терміном «майже гроші» (*квасігроші*). Це грошові засоби на строкових (термінових) рахунках в банках, а також державні цінні папери (облігації). Ці гроші ніби заморожені, але вони не втрачають жодної із своїх функцій, тому і включаються до структури грошової маси будь-якої країни. Важливе значення має безготівковий обіг грошей, адже нині в ринкових країнах, де надзвичайно розвинуті чекові розрахунки, частка готівки складає лише 5—10 % грошової маси.

Готівка не приносить власнику ніяких доходів, але вона «готова» у будь-який час вступити в обіг. У такому ж становищі знаходяться і транзакційні депозити: дохід на них мінімальний, але у будь-який момент їх можна використати як купівельний чи платіжний засіб, особливо після введення *кредитних карток*. Втім їх ліквідність все ж менша, ніж у готівки. З «електронізацією» кредитно-розрахункових операцій банків відмінність між готівкою і банківськими вкладами до запитання (транзакційними депозитами) все більше стирається, при цьому банківські вклади займають дедалі більшу частину в *агрегаті* M_1 .

У найрозвинутіших країнах світу найчастіше використовують агрегат M_1 (готівкові гроші — металеві й паперові гроші; транзакційні депозити — вклади фізичних та юридичних осіб у комерційних банках та ощадних установах, кошти, з яких передаються ін-

шим особам у формі чеків та електронних грошових переказів відповідно до комерційних угод і які не приносять відсотків). Гроші грошового агрегату M_1 виконують функцію міри вартості (частково), засобу обігу та засобу платежу. У США до них відносять готівку, дорожні чеки, депозити до запитання тощо. В Україні — гроші поза банками та кошти на рахунках і поточних депозитах.

Грошовий агрегат M_2 включає в себе високоліквідні фінансові активи, що не функціонують як засіб обігу і використовуються, насамперед, як засіб накопичення. Гроші грошового агрегату M_2 , крім названих вище функцій, частково виконують функцію нагромадження. У США — це грошові форми агрегату M_1 , безчекові ощадні рахунки в комерційних банках і ощадних установах, середньотермінові строкові вклади в сумі понад 100 тис. дол. В Україні — грошовий агрегат M_1 та строкові депозити і валютні заощадження.

Грошовий агрегат M_3 — це великі довготермінові вклади, депозитні сертифікати, грошові форми агрегату M_2 тощо. В Україні — це грошовий агрегат M_2 та кошти клієнтів у трастових операціях банків.

В окремих випадках виділяється також *грошовий агрегат L* , який включає усі елементи агрегату M_3 , а також банківські акцепти (зобов'язання по оплаті перевідних векселів), скарбничі векселі (цінні папери, видані державною скарбницею), окремі види облігацій та деякі інші форми грошових активів (див. схеми: «Грошова маса та її агрегати», «Структура грошової маси»). Вважається, що грошовий агрегат L охоплює усю грошову масу в економіці США. В Японії та Німеччині для визначення грошової маси використовують три грошових агрегати, а в Англії та Франції — лише два.

5. Закон грошового обігу

Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли в сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Чим більша сума цін товарів, тим більше грошей необхідно для їхньої реалізації. Тут існує пряма залежність. Другим важливим елементом є швидкість обігу грошей, оскільки гроші весь час повертаються в обіг. І чим швидше кожна грошова одиниця здійснює свій оборот, тим менше потрібно грошей. Тут існує зворотна залежність.

На кількість грошей, які потрібні для сфери обігу, значно впливає функція грошей як засіб платежу. Оскільки продаж товару в кредит означає, що тепер для руху товару гроші непотрібні, це зменшує кількість грошей в обігу. Водночас кількість грошей збільшу-

ється на суму цін товарів, які були продані в кредит і термін платежу за якими вже настав, що потребує додаткових сум для здійснення цих платежів. Крім того, частина платежів взаємопогашається. Врахування усіх цих чинників дає змогу достатньо точно визначити кількість грошей, потрібних для обігу.

Закон грошового обігу полягає у дотриманні в обігу необхідної кількості грошей, це закон кількості грошей в обігу. Кількість грошей, необхідних для обігу, можна визначити за такою формулою:

$$КГ = \frac{СЦ - К + П - ВП}{О},$$

де КГ — кількість грошей;

СЦ — сума цін усіх реалізованих за рік товарів;

К — сума цін товарів, проданих в кредит;

П — сума платежів по зобов'язаннях (по кредиту минулого періоду);

ВП — сума платежів, що взаємно погашаються;

О — швидкість обігу грошей (середнє число обороту грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений таким чином: при даній сумі вартості товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за відрахуваннями тих, які взаємно погашаються) і при даній середній кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота). Якщо, наприклад, вартість золота зменшилася внаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї ж маси товарів, адже ціни останніх зростуть.

В умовах золотомонетного обігу перебувала така кількість повноцінних грошей, яка необхідна. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу, перетворюючись у скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість із скарбу надходила в обіг.

Якщо в сферу обігу випускалася така кількість паперових грошей, яка дорівнювала кількості золотих грошей, необхідної для обігу, то паперові гроші функціонували так само як і золоті і мали таку ж купівельну силу. Але становище змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж потрібно було б золотих. Паперові гроші на відміну від золотих не випадають з обігу, продовжуючи там зоставатися. Тому вартість паперових грошей залежить від їх кількості в обігу, про що й говорить кількісна теорія грошей.

Вказана вище формула відображає закон обігу повноцінних грошей (золотих) або їх готівкових знаків (банкнот і розмінної монети). З розвитком товарно-грошових і кредитних відносин в розвинутих країнах готівка почала складати лише 10—15 % агрегату M_1 . Абсолютна більшість товарів і послуг тепер реалізується через безготівковий обіг, що є специфікою системи нерозмінних кредитних грошей. Зростання значення *безготівкових грошей* зробило непридатним застосування описаного методу визначення необхідної кількості грошей і зумовило необхідність нового підходу до цієї проблеми, який і був запропонований американським теоретиком І. Фішером. Виведене ним рівняння має такий вигляд:

$$MV = PQ,$$

де M — пропозиція грошей (грошовий агрегат M_1);

V — швидкість обігу;

P — загальний рівень цін (індекс цін);

Q — пропозиція товарів і послуг (реальний суспільний продукт — Y).

Для того, щоб визначити необхідну кількість грошей, потрібно знайти M_1 .

$$M_1 = \frac{PQ}{V}.$$

Однак, сьогодні важко передбачити ймовірну економічну ситуацію в країні і на світовому ринку. Тому врахування вимог закону грошового обігу у ринковій економіці здійснюється на основі визначення стану грошового обігу, тобто фактичної збалансованості M_Φ і M_n та розробки і впровадження у життя відповідної *грошово-кредитної (монетарної) політики*, що базується на *сучасному монетаризмі*, з позицій якого, закон грошового обігу виражається таким рівнянням:

$$M_\Phi = M_n,$$

де M_Φ — фактична грошова маса в обігу;

M_n — об'єктивно необхідна для обігу маса грошей.

Якщо $M_\Phi > M_n$, у обігу знаходяться зайві гроші, а коли $M_\Phi < M_n$, то існує нестача грошей в обігу. Звідси суть *закону грошового обігу* полягає у тому, що протягом даного періоду в обігу повинна бути лише певна, об'єктивно зумовлена грошова маса.

Із сформульованого закону випливає важливий *принцип грошового обігу*. Його суть полягає в тому, що *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*. Підтримування рівноваги в економіці,

збалансованості попиту і пропозиції значною мірою залежить від обсягу грошової маси.

Водночас грошова маса мусить зростати пропорційно зростанню обсягу товарів і послуг або зменшуватися у відповідності із зменшенням обсягу товарної маси (це впливає з рівняння І. Фішера). Зміна грошової маси визначається через так званий *грошовий мультиплікатор*, який відображає роль банківської системи у регулюванні грошової маси.

6. Система грошового обігу та її типи

Грошова система — це форма організації грошового обігу, що історично склалася в даній країні, і закріплена законодавчими актами. Грошові системи сформувалися з утвердженням централізованих держав (XVI—XVII ст.).

У світі існують різні системи грошового обігу, вони визначаються специфікою економіки кожної країни. Проте розвиток грошових систем підпорядкований певним загальним закономірностям, що проявляється у майже синхронній зміні типів грошових систем у процесі їх еволюції (див. схему «Система грошового обігу»).

Нинішні грошові системи включають в себе такі основні елементи:

- певну грошову одиницю (її найменування і масштаб цін);
- види державних кредитних і паперових грошових знаків, розмінної монети, що мають законну платіжну силу;
- форми і умови безготівкового платіжного обігу;
- порядок обміну національної грошової одиниці на іноземну і валютні курси;
- органи, що відають організацією грошового обігу.

Історично існували три типи грошових систем — *біметалізм*, *монометалізм* і *система кредитних грошей*. В основі грошової системи *біметалізму* знаходяться два метали — *золото* і *срібло*. Однак біметалізм виявився нежиттєвою системою, адже існування двох мір вартості суперечить суті грошей як єдиного загального еквівалента. Тому у другій половині XIX ст. у більшості європейських країн і в США утвердилася система *золотого монометалізму*.

Система золотого монометалізму у своєму розвитку пройшла два етапи: 1) система золотомонетного обігу; 2) система номінальних грошових знаків (банкнот) із золотозливковим чи золотодевізним стандартом. В кінці 60-х років XX ст. відбувся розпад системи золотодевізного стандарту і почався перехід до системи паперово-

кредитного обігу, в основі якої знаходяться кредитні гроші, що не обмінюються на золото. Остання стала новим типом грошової системи.

Золотомонетний обіг — найдорожча, але разом з тим і найбільш стійка грошова система. Усі функції грошей у ній виконують дійсні (золоті) гроші у формі монет. При цій системі не буває ні нестачі, ні надлишку золотих грошей, які вільно випадають з обігу і вільно повертаються до нього завдяки функції нагромадження (утворення скарбів).

Золотомонетний обіг завжди поєднується з обігом банкнот, які вільно обмінюються на золото за номіналом. Внаслідок цього така грошова система має не лише відносну стійкість, але й забезпечує необхідну еластичність грошового обігу.

Серед причин, що ведуть до демонетизації золота (втрати золотом грошових функцій) і відмови від системи золотомонетного обігу є її велика інерційність (малорухомість, необхідність значного часу для повернення грошових операцій). При значному зростанні обсягів суспільного виробництва і товарного обігу стала відчуватися нестача грошового металу, наявні запаси золота перестають задовольняти зростаючі потреби у грошах для обслуговування як внутрішнього, так і зовнішнього грошового обігу. До того ж обіг повноцінних монет значно збільшує витрати обігу.

Тому на зміну золотомонетному грошовому обігу на початку ХХ ст. прийшла *система номінальних грошових знаків (банкнот)* з обмеженим обміном національних грошей на зливки золота (золотозливковий стандарт).

При *золотозливковому стандарті* золоті монети в обіг не випускаються. А розмін банкнот на золото відбувається шляхом продажу золотих зливок за фіксованою державною ціною. При *золотодевізному* стандарті грошові знаки взагалі на обмінюються на золото, а фіксований курс національної грошової одиниці підтримується шляхом купівлі-продажу іноземної валюти (девіз). При обох системах в обігу вже нема золотих монет, все монетарне золото концентрується в центральних банках країн. У цей час комерційні банки уже втратили право випускати власні банкноти, емісію банкнот став здійснювати лише центральний (емісійний) банк, що контролюється державою.

Золотодевізний стандарт було введено згідно угоди між провідними державами світу, укладеної в 1944 році у м. Бреттон-Вудс (США, штат Вермонт), тому цю грошову систему назвали Бреттон-Вудською валютною системою. Згідно неї було введено золотодевізний стандарт з американським долларом в якості провідної валюти, а також тверді (фіксовані) курси валют. Розвал системи золото-

дев'ятого стандарту відбувся в кінці 60-років, а з 1971 року введено так званий «плаваючий» курс валют. Згідно принципів Ямайської валютної реформи у 1976—1978 роках відбувся перехід до системи паперових (кредитних) грошей, які не обмінюються на золото.

Паперово-грошова система стала новим типом грошової системи. Для неї характерні такі основні особливості:

— основу становлять кредитні гроші (банкноти);

— золото вилучається з внутрішнього і міжнародного обігу, відмінюється офіційний золотий вміст забезпечення грошової одиниці і розмін банкнот на золото;

— зменшується обіг наявних грошей (готівки) і значно зростає обіг безготівкових грошових засобів;

— відбувається повна монополізація випуску грошей державою;

— зростає значення державного регулювання грошового обігу.

Отже, в процесі демонетизації золота воно перестає виконувати функції міри вартості, засобу обігу, засобу платежу і світових грошей. Відбуваються певні перетворення функції засобу нагромадження або утворення скарбів. При цьому втрачається зв'язок грошової маси із золотим запасом країни. Не виступаючи грошовим товаром у міновому процесі і не обмінюючись більше на банкноти, втративши прямий зв'язок із грошовими знаками, золото перестає бути загальним еквівалентом для усіх товарів, його перестають використовувати як при внутрішніх, так і при зовнішніх розрахунках. Роль загального еквівалента все більш закріплюється за кредитними грошима. Але на цьому еволюція грошової системи не закінчується.

Сучасна грошова система базується на кредитно-паперових грошах і характеризується скасуванням офіційного золотого вмісту грошових знаків, вилученням золота з грошового обігу, широким розвитком безготівкового обігу, скороченням готівки.

Еволюція грошової системи сприяла значному скороченню витрат обігу, прискоренню грошового обігу, економії суспільної праці. Водночас перехід до *системи нерозмінних кредитно-паперових грошей* означав можливість хронічної інфляції, що посилила нестабільність грошової системи, утворило умови до додаткової експлуатації працівників і збагачення крупної буржуазії.

В Україні після здобуття незалежності процес формування власної грошової системи виявився складним. Впровадження купона не лише не захистило внутрішній ринок, а й сприяло його спустошенню через відсутність відповідних матеріальних передумов для формування грошової системи, що зумовило нераціональну фінансово-грошову політику, спекулятивну політику комерційних банків

тощо. Впровадження гривні також не змогло витіснити приблизно половини грошової маси з тіньового обороту, не сприяло послабленню доларизації економіки, кризи неплатежів тощо.

7. Інфляція і дефляція

Інфляція (лат. *inflation* — роздування) — процес зростання загального рівня цін в країні внаслідок порушення закону грошового обігу. Інфляція виникає тоді, коли в обігу знаходиться надлишкова кількість грошей (готівкових і безготівкових). Таке становище веде до їх знецінення, гроші «дешевіють», а ціни набувають тенденції до зростання. Тому найважливішим показником інфляції є динаміка індексу цін.

Інфляція як явище виникла водночас з появою паперових грошей, адже при золотомонетному обігу, як з'ясувалося вище, надлишку грошей в обігу не може бути. Розрізняють «класичну» і сучасну інфляцію.

Для *класичної* інфляції (XVIII—XIX ст.) характерним є її *тимчасовість*. Вона виникала за надзвичайних обставин (тривалі війни, які збільшували видатки держави тощо). *Сучасна інфляція* має хронічний (сталий) характер. Вона перетворилася в постійний елемент процесу відтворення. Демонетизація золота, розрив зв'язків між паперовими, кредитними, чековими грошима і золотом надали рухові грошової маси автономного характеру відносно незалежного від обігу товарів, їх пропозиції.

Причиною інфляції спочатку вважали повсюдний перехід до паперових грошей. Однак навіть після того як грошова емісія була взята під строгий контроль, інфляція не зникла. Виявилось, що в інфляції можуть бути різні причини і сама вона буває різною. Розрізняють інфляцію попиту і інфляцію витрат.

При *інфляції попиту* виникає зростання грошових доходів підприємств, держави і домашніх господарств. Попит в країні в цілому виявляється більшим сукупної пропозиції товарів і послуг, а це неминуче веде до зростання рівня цін.

Не менш небезпечною є *інфляція витрат*, коли ціни зростають через збільшення витрат при купівлі необхідних виробничих ресурсів, що знову штовхає ціни «вгору» там, де ці ресурси застосовуються. Інфляційні стрибки цін в результаті посилюють один одного, їх зростання стає, по суті, самопідтримуючим, причому із зростаючими етапами.

Два найважливіших джерела, що живлять інфляцію витрат — це зростання номінальної заробітної плати і цін на сировину і енергію.

Надмірне зростання заробітної плати, як правило, породжує інфляцію, тому профспілки, що вимагають постійного підвищення зарплати праці для працівників своєї галузі, повинні рахуватися із загальним економічним станом країни, середнім рівнем заробітної плати. Зростання витрат виробництва, що обертається «накручуванням» цін, веде до раптового, непередбачуваного зростання цін на сировинні ресурси і особливо на енергоносії, що повною мірою відчула на собі економіка молодого незалежної України.

Найстрашніше в інфляції витрат те, що вона породжує інфляційну психологію. Це явище виникає тоді, коли в масовій свідомості людей існує впевненість, що інфляція буде наростати і далі. При цьому працівники починають вимагати підвищення заробітної плати «під майбутнє зростання цін», а підприємці завчасно закладають у ціну своїх товарів очікуване зростання витрат на сировину, енергію, робочу силу і кредит.

Рівень інфляції вимірюється за допомогою показника *темпу інфляції* (див. главу 12. Позичковий процент і його норма).

За рівнем розрізняють інфляцію «повзучу» (до 10 % на рік), «галоупуючу» (понад 10 % на рік) і гіперінфляцію (понад 2000 % на рік або 50 % на місяць чи 1—2 % на день).

Будь-яка інфляція веде до зростання цін. При цьому темпи зростання заробітної плати, як правило, відстають від темпів зростання цін. Тому наслідком інфляції є *зниження добробуту населення*. Але особливо небезпечною є *гіперінфляція*.

Гіперінфляція виявляє руйнівну дію на економіку країни і веде до швидкого зубожіння народу і зростання безробіття. Стрімко зменшуються реальні доходи людей, практично знищуються заощадження. Закриваються підприємства, які не можуть витримати тягар швидко зростаючих витрат. Руйнується механізм заощадження грошей для виробничих інвестицій, адже в таких умовах вигідно бути боржником («вартість боргу стрімко зменшується») і не вигідно давати в борг і нагромаджувати гроші. Банки не надають кредити, а якщо й надають, то на нетривалий час (кілька місяців) і під грабіжницькі проценти. Як наслідок, руйнується виробництво і торгівля, країна «проїдає» своє майбутнє, знищуючи основу нормального зростання економіки.

Україна в 1993 році скотилася у прірву гіперінфляції, вибратися з якої було надзвичайно важко. А в новій Югославії (Сербії і Чорногорії) рівень інфляції досяг фантастичної межі — кілька мільйонів відсотків на рік.

Структурна інфляція викликається макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю, що веде до хронічного незадоволеного попиту на продукцію певних галузей і зумовлює зростання цін.

Поряд із формами необхідно виділити і *типи* інфляції. Розрізняють два типи інфляції: *відкрита і затамована*.

Відкрита інфляція розгортається на ринках, де відбувається вільне ціноутворення. Вона здійснюється у формах інфляції попиту та інфляції витрат і хоча деформує ринок нерівномірно підвищення цін, але не знищує повністю ринковий механізм ціноутворення.

Затамована інфляція виникає завдяки державному регулюванню цін шляхом їх блокування («замороження»). Вона зумовлюється неправильними діями державних органів, які борються не з деформацією ринку, а з її наслідками — зростанням цін. Тому причини інфляції зберігаються, вона стає затамованою.

Затамована інфляція руйнує ринковий механізм. Ринок не виконує регулюючу функцію, адже не одержує цінових сигналів (зміна цін — основний важіль дії ринкового механізму). Заморожені ціни роблять не вигідним прикладання капіталу та інших ресурсів в галузях, де високі витрати виробництва. З таких галузей відбувається «втеча» капіталів, що породжує дефіцит певних товарів. У саморегульованій економіці дефіцит (нестача товарів) швидко ліквідується більш високими цінами, а потім і розширенням виробництва. Тут же дефіцит стає хронічним, затамована інфляція породжує ажіотажний попит і товарний дефіцит дедалі збільшується. *Тотальний товарний дефіцит — ознака затамованої інфляції*. Її неминучим супутником стає *чорний ринок* (нелегальний). Виробництво не працює або працює повільно, зменшуються доходи, бідніє населення і держава.

Перевага відкритої інфляції у порівнянні із затамованою полягає у тому, що у першому випадку додатковий дохід від зростання цін одержує виробник, а у другому — кримінальні структури, що «розквітають» на чорному ринку.

Отже, винуватцем інфляції у будь-якому випадку є *держава*, невмілі і неправильні дії якої зумовлюють існування надлишку грошей в обігу і загальне зростання цін. Особливо це стосується *емісійної інфляції*.

Емісійна інфляція виникає внаслідок необґрунтованого випуску державою в обіг додаткових готівкових чи безготівкових грошей, які не підкріплені додатковим випуском товарної маси.

Якою б не була межа додаткової емісії — забезпечення виплати заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги тощо — вона обернеться зростанням цін, інфляцією, зубожінням народу. Тому будь-яка грошова емісія повинна бути обґрунтованою і виваженою, забезпеченою додатковими товарами і послугами.

Отже, надлишок грошей в обігу шкідливий для країни, адже веде до інфляції, але небезпечною є і нестача грошей в обігу або *дефляція*.

Дефляція веде до кризи надвиробництва, нестача грошей породжує зменшення сукупного попиту, що знову ж таки загрожує скороченням масштабів виробництва, безробіттям, зниженням добробуту населення тощо.

Держава несе відповідальність як за інфляцію, так і за дефляцію, адже саме вона здійснює емісію грошей, тому повинна враховувати дію *закону грошового обігу*. Для сучасної ринкової держави характерним є проведення *антиінфляційної політики*.

З метою подолання інфляції держава здійснює цілий комплекс заходів у сфері виробництва, фінансів, грошового обігу і кредиту, заробітної плати, зайнятості населення, міжнародних кредитно-валютних відносин. При цьому застосовуються різні форми і методи регулювання — бюджетні, податкові, грошово-кредитні, валютні, цінові тощо.

Особлива активність держави у сфері антиінфляційного регулювання спостерігається в країнах розвиненої ринкової системи. З кінця 70-х років минулого століття змінилися орієнтири економічної політики. Від кейнсіанської антициклічної інфляційної моделі макроекономіки відбувся перехід до монетаристської антиінфляційної моделі.



Питання для самоконтролю:

1. Що таке парадигмальна революція і як вона впливає на розвиток економічної теорії?
2. Доведіть, чому сьогодні економічна освіта одна з найважливіших загально-людських цінностей, без яких неможливий процес розвитку цивілізації?
3. Розкрийте причини виникнення науки «політична економія».
4. Назвіть основні відмінності «економікс» від «політичної економії».
5. Що вивчає економічна теорія?
6. Назвіть етапи розвитку політичної економії.
7. Яке значення має економічна теорія для визначення економічної політики?
8. Дайте характеристику основним типам економічних систем.
9. Які основні підходи існують до класифікації економічних систем?
10. Які типи і моделі економічних систем створило людство за свою історію?
11. Що являють собою економічна система та її складові елементи?
12. Що таке продуктивні сили суспільства та їх роль в економічній системі?
13. У чому сутність економічних відносин?
14. Назвіть джерела руху економічної системи.

15. Які принципи визначення економічних систем?
16. Поясніть соціальноекономічну сутність власності.
17. Яку структуру мають відносини власності?
18. Як співвідносяться поняття «тип», «форма», «вид» власності?
19. Які соціально-економічні причини виникнення приватної власності?
20. Назвіть основні історичні типи власності і дайте їх характеристики.
21. В чому полягає необхідність реформування відносин власності в умовах перехідної економіки України?
22. Чим зумовлені нові тенденції розвитку відносин власності?
23. У чому причина виникнення потреб?
24. Поясніть об'єктивність дії закону зростання потреб.
25. Назвіть основні фактори виробництва. У чому їх економічна суть?
26. Розкрийте сутність технологічного способу виробництва і з'ясуйте його відмінності від суспільного способу виробництва.
27. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?
28. У чому полягає суть споживчої вартості?
29. Покажіть відмінність між економічними категоріями «вартість» і «величина вартості».
30. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?
31. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?
32. У чому полягає зміст вислову: «Золото не гроші, гроші — не капітал, вони стають такими за певних умов»?
33. Як виражається суть грошей?
34. Що виражають і як реалізуються функції грошей?
35. Яким є зміст грошової маси та її агрегатів?
36. За яких умов і чому почалася заміна золота на паперові та кредитні гроші?
37. Які причини існування різних концепцій грошей сьогодні?
38. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?
39. У чому полягає суть споживчої вартості?
40. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?
41. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?

РОЗДІЛ II

МІКРОЕКОНОМІКА

Однією з найважливіших складових частин сучасної економічної теорії є мікроекономіка, яка вивчає господарську діяльність різних економічних суб'єктів (їх поведінку в економіці) і механізм досягнення мети. До економічних суб'єктів відносять споживачів і виробників, робітників, землевласників, вкладників капіталів тощо, фактично будь-яких індивідів, які відіграють певну роль у функціонуванні економіки. Якщо йдеться про державу, то мається на увазі та частина її діяльності, в якій вона виступає як виробник і споживач матеріальних благ.

Економічні суб'єкти в мікроекономіці поділяються за видами цілей і мети їх досягнення на споживачів (домашні господарства) і виробників (фірми). Мета споживача — максимально задовольнити свої потреби, мета виробника — максимізувати прибутки.

Вперше мікроекономіка була започаткована в працях економічної класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, Дж. Міль та ін.). Становлення ж мікроекономіки як науки пов'язано з розвитком неокласичного напрямку (праці Г. Госсена, К. Менгера, А. Маршалла, Л. Вальраса, В. Парето).

Узгодження господарських цілей економічних суб'єктів відбувається за допомогою формування системи рівноважних цін. Таким чином, мікроекономіка відображає логіку ринкового ціноутворення. Тому можна сказати, що предметом мікроекономіки є механізм ринкового ціноутворення (ринковий механізм).

У вивченні мікроекономіки поряд з понятійним змістом предмета широко використовуються математичні методи аналізу і графічне подання економічних явищ, що дозволяє органічно поєднувати глибину і доступність матеріалу, який вивчається.



РИНОК, ЙОГО ФУНКЦІЇ І СТРУКТУРА

У процесі історичного розвитку ринкового (товарного) господарства змінилося розуміння ринку і ринкового механізму, їх суті, змінився і сам ринок, його механізм і його роль в економіці.

Ринок — це найбільш розповсюджена категорія в економічній теорії і часто застосовується як усім відоме, що не потребує будь-

яких пояснень. Але в дійсності існує багато тлумачень ринку як у нашій, так і зарубіжній літературі, тому що у міру розвитку виробництва і обміну це поняття збагачувалося і змінювалося.

Спочатку *риннок* вважався місцем обміну товарів, базаром, ринковою площею. Ринок в такому вигляді з'явився ще в доісторичний період, коли обмін між общинами став порівняно регулярним, набуваючи форми *товарного обміну*, який здійснювався у визначеному місці і у визначений час. З появою міст торгівля помітно розширюється, за ринками закріплюються певні території, ринкові площі. Але це спрощене поняття ринку, яке сьогодні практично зводиться до поняття «торгівля». Однак, не слід змішувати поняття «торгівля» і «риннок».

Поняття «риннок» більш складне і пов'язане, насамперед, з економічними відносинами виробників і споживачів стосовно обміну суспільного продукту.

Таке розуміння категорії «риннок» склалося в процесі розвитку товарного виробництва. З подальшим поглибленням суспільного поділу праці і розвитку товарного обміну ринок дедалі більше ускладнюється. Французький економіст-математик XVIII ст. А. Курно під ринком розумів будь-яку територію, де відносини покупців і продавців вільні і ціни вирівнюються легко і швидко. Згодом виникає нове розуміння ринку як форми товарно-грошового обігу (обміну).

З точки зору суб'єктів ринкових відносин *риннок* — це сукупність продавців і покупців. Англійський теоретик XVIII ст. В. Джевонс у якості основного критерію ринку висунув «тісноту» відносин між продавцями і покупцями, а сам *риннок*, на його думку, являє собою групу людей, що вступають у ділові відносини і укладають угоди з приводу будь-якого товару. Але це не повне визначення ринку, тому що воно обмежується тільки відносинами обміну і не охоплює відносини виробництва, тоді як саме ринок поєднує перші з другими.

Більш об'єктивне і правомірне визначення ринку пов'язане не лише з товарами для особистого споживання, але й із засобами виробництва і робочою силою, тобто з виробничими ресурсами, які також свій рух здійснюють через ринок. Таким чином ринок стає умовою виробництва, визначаючи форму поєднання виробничих факторів (технологію виробництва) за умов високорозвиненого товарного виробництва.

Між розумінням ринку як сфери товарного обігу і сфери сукупності конкретних економічних відносин існує принципова відмінність: у першому випадку виділяється об'єкт ринкових відносин — сам *продукт* у формі товарів і послуг, а у другому — *відносини*

між людьми з приводу цього продукту, що відображає суть економічної категорії «ринок». Тому ринок варто розглядати як певний тип господарських зв'язків між суб'єктами економічної системи. Існує два типи господарських зв'язків:

1) натурально-речові — безоплатні у відповідності з обсягом і структурою потреб;

2) товарні, які здійснюються через ринок.

Ринкові зв'язки здійснюються тільки на основі вільної купівлі-продажу товарів і послуг. Ринок функціонує на основі товарних відносин, що відображають як *прямі* (виробництво-ринок-споживач), так і *зворотні* господарські зв'язки. *Механізм зворотних зв'язків* є неодмінною умовою стійкості і ефективності економічної системи (визначають обсяг і структуру виробництва). Спроба замінити зворотні зв'язки адміністративним командуванням неминує веде до деформації ринку і усієї економічної системи. Як результат — товарний дефіцит, знижується мотивація господарської діяльності, економічні потреби та інтереси втрачають роль рушійної сили економічного розвитку. Діє закон «бери, що дають».

Таким чином, ринок є формою (способом) організації і функціонування економічних зв'язків господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на принципах вільної купівлі-продажу, а також *суспільною формою функціонування економіки*, яка забезпечує взаємодію виробництва і споживання через обмін з прямими і зворотними зв'язками.

Ринок — це складний механізм. Тому формою організації господарської діяльності, яка ґрунтується на ринкових відносинах, є *ринкова економічна система* або ринкова система господарювання (ринкова економіка).

До об'єктивних умов існування ринку відносять:

— товарний характер виробництва;

— суспільний поділ праці;

— економічну відокремленість виробників, основу якої складає приватна власність на засоби виробництва.

До умов функціонування ринку належать:

— незалежність економічних суб'єктів;

— існування ринкової конкуренції;

— наявність ринкової інфраструктури — стійкої фінансово-грошової, банківської і біржової систем;

— відповідне економічне середовище, наявність ринкової психології населення, правової бази.

Суть ринку найбільш повно визначається його функціями.

Функції ринку:

— *саморегулювання економічної системи* (підтримання балансу попиту і пропозиції товарів за обсягом і ціною);

— стимулювання виробництва з найменшими витратами і максимумом прибутку, тобто зростання ефективності виробництва;

— регулювання пропорційності у виробництві і обміні — між регіонами, галузями і сферами економіки;

— виявлення величини вартості товарів і забезпечення еквівалентності обміну через ціноутворення;

— визначення міри діяльності і корисності конкретних форм господарської діяльності у відповідності з дією принципів раціональності і доходності виробництва;

— стимулювання НТП;

— демократизація господарської діяльності, яка полягає у звільненні суспільного виробництва від нежиттєвих його елементів (див. схему «Найважливіші функції ринку»).

Історичний аналіз ринку дозволяє виділити кілька його типів: нерозвинений, вільний, регульований і деформований.

Нерозвинений ринок характеризується випадковістю ринкових відносин, товарним (бартерним) характером обміну.

Вільний (класичний) ринок — це безліч господарюючих суб'єктів на ґрунті економічної (досконалої) конкуренції, свобода у виборі виду господарської діяльності, необмежена свобода руху виробничих ресурсів, мобільність, принципи раціональності господарювання, стандартизований продукт, відсутність суб'єктивного впливу на ціноутворення, ціни встановлюються стихійно у ході вільної (досконалої) конкуренції, відсутність монополії і державного регулювання (вільний ринок сьогодні — абстракція і в дійсності повністю вільним ніколи не був).

Регульований (цивілізований) ринок — результат еволюції ринкової економіки. Регулювання здійснюється двома способами:

— через співвідношення попиту, пропозиції (*механізм ціноутворення, саморегулювання ринку*);

— через втручання в економічні процеси держави (податки, державне замовлення, соціальна допомога, інвестиції тощо).

Сучасна ринкова економіка прагне до оптимального співвідношення обох способів регулювання. Держава намагається забезпечити умови функціонування ринку, виконуючи такі функції:

1) законодавчу;

2) стабілізуючу (підтримання економічної рівноваги, високої зайнятості);

3) розподільчу (соціальний захист населення, перерозподіл доходів, забезпечення виробничими ресурсами).

Надмірне втручання держави у ринкові процеси веде до *деформації ринку*. Найважливішим чинником деформації ринку виступає *монополія* — економічна чи державна.

Монополізований ринок:

— ринкова влада одного виробника або одного покупця (*монополія*), яка виявляється у контролі над ціноутворенням;

— незначна кількість виробників;

— утруднений доступ до виробничих ресурсів, обмеження конкуренції;

— дефіцит інформації про ринок;

— узгодження дій економічних суб'єктів.

Особливо значна деформація ринку відбувається за умов командно-адміністративної системи (державної монополії), що проявляється у такому:

— монополія державної власності;

— надмірна централізація виробничих ресурсів, товарів і послуг;

— відсутність самостійності у виробничій і комерційній діяльності;

— незбалансованість попиту і пропозиції, існування товарного дефіциту;

— централізоване суб'єктивне ціноутворення;

— порушення законів грошового обігу;

— існування бюджетного дефіциту;

— заміна товарно-грошових відносин товарним (бартерним) обміном;

— відсутність економічної свободи у вирішенні фундаментальних господарських питань (що, як, для кого і за якою ціною виробляти);

— відсутність мотивації до праці;

— деформація економічних інтересів усіх суб'єктів ринкових відносин;

— розвиток «тіньової» економіки, нелегального ринку;

— розвал загальнонаціонального ринку;

— відсутність конкуренції;

— планове регулювання економічної системи (політичне керівництво).

1. Система і структура ринків. Ринковий механізм і його елементи. Попит, пропозиція і ціна

Структура ринку — це внутрішня будова, порядок розташування окремих його елементів, їх частка у загальному просторі ринку.

Сукупність усіх ринків, розчленованих на окремі елементи за різноманітними критеріями, утворює систему ринків (див. схему «Загальна структура ринку»).

Ринковий механізм — це механізм взаємозв'язку і взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції і основних економічних законів ринку. Ці елементи є найважливішими параметрами ринку, якими користуються виробники і споживачі у своїй економічній діяльності. Це стрижень ринкових відносин, ядро ринку.

Ринковий механізм діє на основі економічних законів: попиту, пропозиції, рівноважної ціни, конкуренції, корисності, вартості, прибутку тощо (див. статті і графіки: «Крива попиту», «Крива еластичності попиту», «Еластичність попиту. Графічне подання», «Перехресна еластичність», «Еластичність попиту від доходу», «Крива пропозиції» «Еластичність пропозиції», «Рівновага попиту і пропозиції», «Миттєва, короткострокова і тривала рівновага», «Стійкість ринкової рівноваги, концепція типу А. Маршалла»).

Важливо зазначити, що ринковий механізм проявляється як примусовий механізм, оскільки змушує підприємців, які переслідують одну ціль — отримання прибутку — діяти врешті-решт на користь споживачів.

Дія цього механізму заснована на природному бажанні людини підвищити свій добробут. Тому для реалізації ринкового механізму не потрібно нічого, крім свободи виробників і споживачів. Чим повніша свобода, тим ефективніше функціонує механізм саморегулювання ринкової економіки. Якщо уважно вивчити названі вище статті, то стане зрозумілою суттєва особливість ринкового механізму у якому кожний його елемент дуже тісно пов'язаний з ціною, котра слугує основним інструментом, що діє на попит, пропозицію і конкуренцію.



ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Суттєвою рисою ринкової економіки є її орієнтація на споживача. Тому дуже важливим як для виробника, так і для споживача є знання основних тенденцій і законів поведінки споживача на ринку. Теорія вибору споживача є однією із складових мікроекономіки тому, що дозволяє пояснити як формується попит, його структура, динаміка, взаємозв'язок з цінами, тобто пояснює як споживачі витрачають свої доходи, маючи за мету досягти якнайкращого задоволення своїх потреб. Мета споживацького вибору — максимізація задоволення потреб споживача. У створення цієї теорії значний

внесок зробили економісти XIX — початку XX ст. Г. Госсен, Е. Енгель (Німеччина), К. Менгер і Е. Бьом-Баверк (Австрія), У.С. Дже-вонс і Ф. Еджуорт (Англія) та ін.

1. Концепція корисності і споживацький вибір

В економічній теорії відомі два підходи до оцінки співставлення, порівняння різних товарів чи їх наборів: *кількісний* чи *кардиналістський* і *порядковий* чи *ординалістський*.

Кількісний підхід, що є історично висхідним, заснований на уявленні про можливість вимірювання корисності різних благ безпосередньо у якихось гіпотетичних одиницях корисності. Назвемо їх *ютілами* (англ. — *utility* — *корисність*) — це теоретична міра корисності, яку ми отримуємо від споживання товару або послуги.

Слід розрізнити загальну корисність блага (*TU* — *total utility* — *загальна корисність*) і його граничну корисність (*MU* — *marginal utility* — *гранична корисність*). Якщо перша є сумою корисностей окремих частин блага, то друга характеризує приріст загальної корисності при збільшенні обсягу споживання даного блага на одну одиницю.

Припустимо, що споживач купує на ринку два блага — хліб і фрукти. Навряд чи можна очікувати, що він отримає однакову граничну корисність і від останньої хлібини, яку він купує, і від останнього кілограма фруктів, оскільки останні коштують набагато дорожче хліба. Мабуть кожному споживачу слід так провести свою купівлю, щоб кожний товар, що купується, приніс йому однакову граничну корисність пропорційно його ціні.

Отже, споживач досягає максимального задоволення чи корисності у тому випадку, коли граничні корисності усіх товарів, що купуються ним, пропорційні їх цінам. Тобто споживач досягає стану рівноваги, якщо забезпечено рівність виважених граничних корисностей усіх товарів, що ним купуються з розрахунку на одиницю грошей. Звідси виходить, що у стані рівноваги для будь-якого споживача остання одиниця грошей забезпечує одну й ту ж величину корисності незалежно від того, на придбання якого блага вона витрачена.

Кожне благо можна використовувати у різних альтернативних цілях і, значить, задовольняти різні потреби. Наприклад, яблука можна просто з'їсти, зварити з них варення чи джем. У зв'язку з цим виникає питання: яким чином споживачу слід розподілити куплене ним благо між різними напрямками його можливого використання? Сформульований закон дозволяє відповісти на це питання

наступним чином: будь-яке благо розділяється між різними цілями його використання у таких пропорціях, щоб гранична корисність при використанні його у всіх цілях була однаковою.

Один і той же товар може мати неоднакову корисність для різних споживачів. Уявімо собі двох покупців — бідного і багатого, які купують один і той же товар по одній і тій же ринковій ціні. Оскільки ця ціна буде являти для бідного покупця більшу граничну корисність, ніж для багатого, остільки і виважені граничні корисності даного товару для них будуть неоднаковими. Тим не менше, співвідношення між граничними корисностями різних товарів будуть однаковими для всіх покупців.

Граничні корисності товарів X , Y , Z знаходяться між собою у тих самих співвідношеннях, у яких знаходяться їх ціни:

$$Mu_x : Mu_y : Mu_z = P_x : P_y : P_z,$$

де Mu_x — гранична корисність товару x ...;

P_x — ціна товару x ...

Кількісний підхід базується на припущенні, що існують одиниці для об'єктивного вимірювання корисності різних товарів чи послуг (ютіли). Однак, як уже зазначалося, корисність одного і того ж товару для різних покупців неоднакова. Тому використання ютілів для вимірювання корисності різних товарів можна порівняти із спробою вимірювати довжину за допомогою гумового метра, що розтягується. До того ж гранична корисність грошей не однакова, вона змінюється із зміною доходу.

У результаті критики *кількісного* (кардиналістського) методу виник так званий *порядковий* (ординалістський) підхід до вимірювання корисності економічних благ чи їх наборів. Він заснований на менш жорстких посиленнях: від споживача вже не вимагається вміння вимірювати корисність якогось блага у ютілах. Достатньо того, щоби він зміг впорядкувати усі можливі товари чи їх набори за ступенем їх переваг (див. статті: «Поняття корисності», «Крива граничної корисності», «Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість», «Еластичність кривої граничної корисності», «Загальна економічна рівновага»).

Поведінку споживача можна визначити за допомогою *кривої байдужості*. Представники маржиналізму прийшли до висновку, що існує здатність людей ранжувати альтернативні комбінації товарів та послуг у тому порядку, який характеризує різний рівень задоволеності від їх споживання, тобто, якщо є дві альтернативи, то споживач може або віддати перевагу одній з них, або не розрізняти їх між собою (див. статті: «Криві байдужості», «Бюджетні лінії»).

або що доступне покупцю», «Рівновага споживача на ринку», «Загальна і гранична корисність»).

Таким чином, визначити поведінку споживача на ринку можна, використовуючи теорію граничної корисності і метод кривих байдужості.



ВИРОБНИЦТВО І ФІРМА. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Теорія виробництва є другою найважливішою складовою частиною мікроекономіки, тому що вона дозволяє пояснити поведінку підприємства (фірми) на ринку, формування індивідуального попиту, його структуру, динаміку, взаємозв'язок з цінами. У створенні даної теорії вагомий вклад внесли представники класичної і неокласичної шкіл економічної думки.

Виробництво — це процес виготовлення матеріальних благ або процес використання робочої сили, обладнання в поєднанні з природними ресурсами і матеріалами для виготовлення необхідних товарів і послуг.

У виробництві продукту (блага) людина діє на об'єкти природи, надає їм форму, яка здатна задовольнити матеріальні потреби людини або подальше здійснення виробництва. Така функція виробництва зберігається за будь-якої його соціальної форми. Для того, щоб почати процес виробництва, необхідно мати фактори (ресурси) виробництва. Існують різні підходи щодо виділення факторів виробництва і їх класифікації в окремі групи.

Так, *марксистська теорія* як фактори виробництва виділяє робочу силу, предмети праці, засоби праці і розділяє їх на дві великі групи: *особисті і матеріально-речові фактори* (про що вже йшлося в главі 4).

Маржиналістська теорія виділяє чотири групи факторів виробництва: земля, праця, капітал, підприємницька діяльність (див. главу 4). Виробництво можливе лише при взаємодії усіх його факторів. Ця взаємозалежність і пропорційно-якісна мінливість особливо характерна для сучасного виробництва, що зумовлюється, зокрема, специфічною дією такого фактора виробництва як підприємницька діяльність, яка буде детальніше розглянута у даному розділі.

Об'єктами мікроекономіки, таким чином, є насамперед підприємницька діяльність підприємств (фірм). Мікроекономічна теорія

займається також проблемами прийняття рішень підприємствами, мотивацією їх поведінки. Конкретними мікроекономічними категоріями виступають капітал, фонди, витрати виробництва підприємства, корисність, цінність (вартість), ціна продукту, який випускають фірми, попит на нього і його пропозиція на галузевих ринках, інші категорії і поняття, які відображають зв'язки, що безпосередньо складаються у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів на рівні підприємства (фірми). Отже, в центрі мікроекономічних досліджень знаходиться підприємство або фірма.

Підприємство — основна ланка народного господарства, яка забезпечує виробництво переважної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідну і комерційну діяльність з метою привласнення доходу (прибутку). Як первинна ланка народного господарства, підприємство зосереджує певну сукупність продуктивних сил (засобів праці, працівників, землі, сировини та ін) і відносин власності (економічної, юридичної та ін.).

Під *структурою підприємства* розуміється його внутрішня будова, тобто склад підрозділів, система їх зв'язку, взаємодії та підпорядкованості. Сукупність виробничих підрозділів утворює виробничу структуру підприємства.

На діяльність підприємства впливає стан його *внутрішнього* та *зовнішнього* середовища.

Внутрішнє середовище підприємства складається з людей, які працюють на цьому підприємстві, засобів виробництва, наявних коштів підприємства, а також інформації, що живить і об'єднує підприємство як складну систему. Внутрішні можливості підприємства визначаються ресурсами (наявними та резервними), зумовлюються оцінкою об'єктивних складових потенціалу (інноваційний, виробничий, фінансовий потенціали, потенціал відтворення та ін.); а здатності — його соціальною складовою (управлінський, кадровий, підприємницький, інформаційний потенціали та ін.).

Залежно від характеру впливу *зовнішнє середовище* поділяється на мікро- та макросередовище

Мікросередовище — це середовище прямого впливу на підприємство, яке утворюють споживачі, конкуренти, постачальники та державні органи. Держава за допомогою законодавчих актів, інструкцій та положень впливає на діяльність підприємств. Державні органи забезпечують обов'язковість виконання законів, умови свободи підприємництва, розподіл і перерозподіл обмежених ресурсів шляхом податкових пільг, субсидій, цінової політики тощо.

Макросередовище — створює загальні умови діяльності підприємства. Обмежуючи або розширюючи сфери його впливу. Макро-

середовище охоплює матеріально-технічні й економічні умови, суспільні відносини та інститути й інші чинники, що впливають на підприємства і їх мікросередовище опосередковано. Основними компонентами макросередовища є становище держави і території, де розташовані підприємства. При цьому розрізняють довілля природне, демографічне, науково-технічне, економічне, екологічне, політичне та міжнародне. Підприємства, навіть великі, практично не мають зворотного впливу на макросередовище.

В ринковому середовищі постійно відбуваються процеси, які відкривають нові сприятливі умови для підприємства, або, навпаки, створюють додаткові труднощі. Досліджуючи зовнішній потенціал підприємства досить важливим є визначення ринкових можливостей та загроз.

Можливості розглядаються як позитивні чинники зовнішнього середовища, які підприємство може використати для зміцнення своєї позиції. Цим самим потенціал підприємства може значно збільшитись (ситуація «а»).

Загрози зовнішнього середовища можуть значно зменшувати потенціал підприємства. При досить несприятливих умовах ринкового середовища та при слабкій реакції керівництва (або ж відсутності її) може скластись така ситуація, коли загальний потенціал підприємства буде меншим ніж його внутрішній потенціал (ситуація «б»).

Щоб уникнути впливу таких факторів та попередити зменшення потенціалу підприємства одним із першочергових завдань стратегічного управління має стати:

— постійний моніторинг ринкового середовища та аналіз його компонентів;

— пошук «критичних точок» у функціонуванні підприємств і відповідно агрегування системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни в ньому.

Важливим моментом має стати оцінка ринкових загроз та зовнішніх можливостей стратегічними засобами «раннього виявлення та попередження» наскільки ефективно підприємство зможе відреагувати на можливості та загрози зовнішнього середовища залежить саме від його внутрішнього потенціалу.

Згідно з чинним законодавством України існує два основних типи об'єднань підприємств: інституціональних та добровільні.

Діяльність інституціональних об'єднань започатковується в директивному порядку міністерствами та Кабінетом Міністрів України. Серед них розрізняють науково-виробничі, науково-технічні об'єднання і такі, що належать до агропромислового комплексу, будівництва та житлово-комунального господарств.

Найпростіші форми договірною об'єднання підприємств в Україні:

— *асоціація* — найпростіша форма договірною об'єднання підприємств з метою постійної координації підприємницької діяльності. Як правило, асоціація є юридичною особою, що не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність її учасників;

— *корпорація* — акціонерна форма власності, що передбачає колективне володіння власністю, концентрацію функцій управління підприємствами в руках професійних менеджерів, тобто об'єднання на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень у централізований орган управління;

— *консорціум* — тимчасове статутне об'єднання промислового та банківського капіталу для реалізації певної спільної мети — підприємницької ідеї, інвестиційного проекту тощо;

— *концерн* — форма статутних об'єднань підприємств, для якої характерна єдність власності й контролю, найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва, коли концерн інтегрує підприємства різних галузей народного господарства. Після такого об'єднання підприємства втрачають господарську самостійність;

— *холдинг* — організаційна форма об'єднання капіталів, товариство, яке безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує власні кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств. Об'єднанні в холдинг суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність, але основні питання їх діяльності вирішує холдингова фірма;

— *фінансова група* — об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств різних галузей народного господарства. Фінансову групу очолює один або кілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств, що входять в неї, і координує всі сфери діяльності цих підприємств.

Кожна з наведених форм об'єднань має певні переваги і недоліки й може утворюватися або зникати залежно від умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Проблеми, що виникають при здійсненні господарської діяльності підприємств в Україні, регулюються такими основними законами України:

- «Про підприємства в Україні» від 7 березня 1991 р.;
- «Про підприємство» від 7 лютого 1991 р.;
- «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991р.;
- «Про власність» від 7 лютого 1991 р.;
- «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.;

—«Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р.;

—«Про приватизацію майна державних підприємств» від 4 березня 1992 р.

У Законі України «Про підприємства в Україні», дається визначення поняття «підприємство: це «самостійний господарючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку (доходу)». Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Юридично-правові форми підприємств регламентуються державою, законодавством країни. Зберігаючи організаційно-правову форму підприємство з урахуванням історичних стереотипів і традицій, передбачає функціонування таких типів підприємств відповідно до таких форм власності:

— *приватне* підприємство засноване на власності фізичної особи;

— *колективне* підприємство засноване на власності трудового колективу підприємства;

— *господарське товариство*, підприємство засноване на власності об'єднання громадян;

— *комунальне* підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;

— *державне* підприємство, засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство.

Підприємство створюється згідно з рішенням власника (власників) майна чи уповноваженого ним (ними) органу, підприємства-засновника, організації або за рішенням трудового колективу, у випадках і порядку, передбаченому Законом України «Про підприємства в Україні» та іншими законами України. Воно може бути створене в наслідок примусового поділу іншого підприємства відповідно до антимонопольного законодавства України, а також в наслідок виділення із складу діючого підприємства (організації) одного або кількох структурних підрозділів, на базі структурної одиниці діючих об'єднань за рішенням їх трудових колективів, якщо на це є згода власника чи уповноваженого ним органу.

Підприємство має самостійний баланс, поточні рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, а промислове підприємство –товарний знак. Воно має право здійснювати будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством України і відповідають цілям, передбаченим статутом підприємства. У його компетенції створення філій, представництв, відділень та інших відособлених підрозділів. Деякими вида-

ми діяльності підприємство може займатися тільки на підставі особливого дозволу (ліцензії).

Підприємство не може мати у своєму складі інших юридичних осіб.

Джерелами формування майна підприємства є:

— грошові та матеріальні внески засновників;

— кредити банків та інших кредиторів;

— доходи від реалізації продукції, інших видів господарської діяльності;

— доходи від цінних паперів;

— безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;

— інші джерела, не заборонені законодавством України.

Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну, та інші види діяльності, якщо не суперечить антимонопольному законодавству України, в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

На підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, при чому від характеру такого поєднання значною мірою залежить тип підприємств. Відносини власності функціонують з приводу привласнення сконцентрованих на підприємстві об'єктів власності та розподілу створеного працівниками необхідного і додаткового продукту. Суб'єкти відносин власності — само підприємство як юридична особа, його працівники.

Кожне підприємство вступає у відносини власності:

— з іншим підприємством, купуючи засоби виробництва, предмети праці та наданні й отриманні послуг;

— з банками, отримуючи кредити й сплачуючи відсотки за них;

— з державою, сплачуючи податки до бюджету та ін.

На підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Залежно від технологічного процесу виробництва, розмірів підприємства на ньому виділяють основний і допоміжні цехи, дільниці, різні служби, відділи. Одиничний поділ праці між працівниками здійснюється за професіями, спеціальностями та ін. Підприємство вступає у відносини кооперації, спеціалізації, комбінування з іншими підприємствами і є важливою ланкою техніко-економічних відносин. Так підприємства України у колишньому СРСР мали постійні господарські зв'язки з 33 тис. підприємств інших республік.

Як ми уже з'ясували, на підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, від характеру такого поєднання залежить тип підприємства. Якщо, наприклад, засоби виробництва належать окремому власнику, або групі власників і

працівники наймаються на умовах продажу робочої сили за певну заробітну плату, це підприємства капіталістичні. Якщо засоби виробництва викуплені працівниками (наприклад, на 11 тис. фірм США), то воно стає колективним трудовим підприємством. Таким чином, основним критерієм розмежування підприємств є *тип власності*.

За цим критерієм в Україні виділяють такі основні види підприємств:

Державні — засновані на державній формі власності, яка в свою чергу поділяється на загальнодержавну та комунальну. Тому виділяють загальнодержавні та комунальні підприємства.

Колективні — засновані на власності трудового колективу. Розрізняють колективні трудові підприємства, кооперативні, підприємства громадських організацій.

Приватнокапіталістичні — засновані на власності окремої особи (капіталіста), що наймає робочу силу.

Колективні капіталістичні — засновані на власності кількох власників капіталу, що наймають робочу силу.

Сімейні — засновані на праці однієї сім'ї.

Індивідуальні — засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці.

Спільні (або змішані) — засновані на поєднанні різних форм власності, у тому числі із залученням іноземного капіталу.

Орендні підприємства

У західній економічній літературі за критерієм власності виділяють лише приватні та державні (або публічні) підприємства.

Існують також інші критерії розмежування підприємств. Так, за наявністю влади на ринку вони поділяються на: конкурентні, олігопольні і монопольні.

За характером економічної діяльності — на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об'єднання тощо.

За сферою діяльності розрізняють місцеві, регіональні, національні, міжнародні підприємства.

За кількісними показниками їх поділяють на малі, середні й великі.

В усіх розвинутих країнах світу кількісно переважають малі підприємства. У різних країнах до них відносять підприємства не однакові за величиною. Так, у США — це підприємства, де зайнято до 500 працівників. В Україні — у промисловості і будівництві — до 200, а в інших галузях сфери матеріального виробництва — до 50 працівників. Із приблизно 18 млн підприємств у США до категорії дрібних належить 15 млн, а їхня частка в доходах становить

близько 80 %. В Україні на початку 90-х років малих підприємств було приблизно 45 % від загальної чисельності, але вони виробляли менше 10 % валової продукції. У 2000 році на малі підприємства припадало 10 % сукупних доходів. В Англії приблизно 90 % фірм — малі, в Італії з 800 тис. промислових підприємств — 99 % малі і середні.

Особливого розвитку набули малі підприємства з початком розгортання НТР, яка посилює процес спеціалізації, кооперування виробництва, формує великий попит на вузькоспеціалізовану продукцію. Малі підприємства є мобільнішими в управлінні, переорієнтації на випуск нових товарів і послуг, у створенні нових зразків продукції тощо. Але вони мають і недоліки: в них переважно нижча продуктивність праці, і вони змушені підвищувати інтенсивність праці за рахунок використання сімейної праці, подовження робочого дня тощо.

Чим відрізняються поняття фірма і підприємство? У вузькому розумінні *фірма* — це ім'я, під яким юридично повноправний підприємець (одноособовий чи колективний) веде свою справу. У широкому розумінні фірма — це основна господарська одиниця сучасної економіки ринкового типу, яка зареєстрована у відповідній юридичній формі.

Іноколи поняття «фірма» ототожнюється з поняттям «підприємство», тому слід мати на увазі, що під *підприємством* розуміється структурна основа підприємницької діяльності. Усі підприємства — виробничі і комерційні, побутові і транспортні, наукові і дослідні, кредитні і консультаційні — функціонують у вигляді фірм або у їх складі. Підприємство само по собі не є юридичною особою, відповідальність за його діяльність несе фірма, до складу якої воно входить.

Сьогодні в країнах з розвинутим ринковим господарством діє декілька мільйонів фірм. Вони класифікуються за рядом ознак: видом господарської діяльності, формами власності, кількісним критерієм, національною належністю капіталу і контролю, з точки зору галузевої сфери і територіально-національних масштабів, а також за організаційно-правовою формою.

Значного розвитку за останні два десятиріччя у передових країнах світу набув *венчурний (ризиковий) капітал* — якісно новий засіб фінансування (інвестування) ризикованого підприємства, яке працює над втіленням у виробництво певної ідеї або проекту. Ризиковані підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують проценти на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані «ноу-хау» інновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у тому випадку, коли вони добиваються успіху.

Більшість фірм венчурного капіталу існує у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Їхньою метою є отримання від різних фінансових інститутів коштів для створення ризикованих підприємств. Такі фірми створюються безпосередньо підприємцями, менеджерами, бізнесменами. Вони можуть бути окремими відділеннями (філіями) крупних компаній і фінансових груп. Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво.

Новою сферою підприємницької діяльності у розвинутих країнах є *лізинг*. Це модифікована форма довгострокової оренди засобів виробництва, яка ґрунтується на роз'єднанні права власності і передбачає відокремлення володіння майном від його використання.

Лізинг (англ. *leasing — оренда*) — це передача майна у тимчасове користування з виплатою спожитої частини його вартості, послуг орендодавця і певного процента. Його мета — розширення збуту устаткування за умов дострокового фінансування. Суб'єктами лізингової угоди є підприємства-виробники, лізингові фірми (орендодавці) і підприємства-орендарі. Лізингова фірма купує необхідне устаткування і надає його в оренду за відповідну плату. Ці угоди укладаються на термін від 3 до 20 років на рухоме майно і до 50 років на нерухоме майно. Орендар має не право володіння, а право користування. Лізингові фірми створюються переважно банками або іншими фінансовими установами на пайовій або акціонерній основі.

Усі фірми функціонують в певних *організаційно-правових формах*, які передбачені законодавством ринкових країн. Які ж ці форми?

Насамперед, це *одноосібні підприємства*. Індивідуальними підприємцями визнаються громадяни, що здійснюють господарські операції і укладають комерційні угоди від свого імені. Для організації фірми не вимагається оформлення якихось установчих документів, достатньо одержати дозвіл (патент) на здійснення господарських операцій і занести фірму до державного реєстру. Індивідуальний підприємець несе повну відповідальність усім своїм майном по справах фірми, до якої можуть входити одне або кілька підприємств (виробничих, торговельних тощо). Така фірма одержує назву, в якій вказується ім'я та прізвище власника.

Основні об'єкти одноосібних фірм — магазини, ремонтні майстерні, підприємства побутового обслуговування та громадського харчування, тобто дрібні і найдрібніші підприємства. Тут задіяні невеликі капітали, їх можливості дуже обмежені. Тому приватний бізнес, шукаючи засоби для розширення діяльності, утворює різноманітні *спілки, партнерства і товариства*. У першому випадку пі-

дприємці, об'єднавши капітали, безпосередньо беруть участь в діяльності фірми і несуть необмежену відповідальність (усім своїм майном) за її зобов'язання. До об'єднань цього типу відносять так зване повне товариство (партнерство). У другому випадку підприємці об'єднують лише свої капітали, а не діяльність і відповідають за зобов'язаннями фірми лише своєю часткою капіталу. Таке обмеження дозволяє заздалегідь визначити розміри підприємницького ризику і створює сприятливі можливості для залучення в об'єднання великої кількості осіб. До таких об'єднань відносять *товариства з обмеженою відповідальністю і акціонерні товариства*.

Товариство з обмеженою відповідальністю (англ. *limited — обмежений*) — є юридичною особою і тому несе відповідальність по своїх зобов'язаннях усім майном, на відміну від його членів, які мають обмежену відповідальність (у межах свого паю). Товариство утворюється на основі статуту, у якому визначається найменування, місцезнаходження і напрям діяльності підприємства, величина статутного капіталу і частка кожного члена. Капітал товариства створюється вкладками учасників, що дає право голосу на загальних зборах товариства і право одержання частини прибутку відповідно внесеного паю. Дане товариство — об'єднання закритого типу і не має права випускати цінні папери і оголошувати підписку на них.

Акціонерне товариство (лат. *actio — розпорядження, дозвіл; фр. action — цінний папір*) — господарське товариство, юридична особа, основна форма організації великих та частини середніх підприємств, капітал яких формується від продажу акцій та цінних паперів.

Залежно від способу розповсюдження акцій розрізняють відкриті і закриті акціонерні товариства. *Відкриті* — типові для сучасної економіки і характеризуються тим, що їх акції вільно продаються і купуються. Закриті товариства свої акції розподіляють між учасниками, акції не поступають у вільний продаж.

За своїм правовим становищем, принципами організації і функціонування акціонерні товариства в порівнянні з іншими формами підприємництва мають ряд особливостей:

— це спільне підприємство, діяльність якого ґрунтується на принципі обмеженої відповідальності;

— права акціонерів поділяються на майнові (право на отримання дивідендів, а також частини майна при ліквідації товариства) і особисті (право голосу на зборах і участь в управлінні);

— це найстійкіша форма об'єднання капіталів, адже вибуття одного з учасників (через продаж акцій) не веде до його ліквідації;

— товариство має значні фінансові можливості — власний капітал (від реалізації акцій) і додатковий капітал (від продажу облігацій і додаткової емісії акцій);

— вищий орган управління — загальні збори акціонерів, а поточними справами керує обране зборами правління або рада директорів, контролюють діяльність товариства власники найбільшої кількості акцій (контрольного пакету акцій), адже голоси на зборах розподіляються за кількістю акцій;

— діяльність товариства підлягає публічній звітності, квартальні і річні звіти публікуються в пресі.

Акціонерна форма є основою організації великого і надвеликого виробництва, її можливості практично безмежні. Акціонерна форма має універсальне застосування. Зокрема, акціонерами промислової фірми можуть бути громадяни, фірми будь-якої сфери економіки, організації, держави. Це дозволяє об'єднати різноманітні підприємства у величезні господарські комплекси. На основі перехресного чи ланцюгового володіння акціями утворюється гнучка система виробничо-господарських зв'язків між корпораціями, завдяки чому можливі практично будь-які варіанти комбінування і диверсифікації виробництва і обміну.

Окрім названих існують і інші форми підприємств — *кооперативи, колективні і орендні підприємства*. Проте існуюче законодавство дозволяє розглядати їх як форми партнерств, тобто *повних товариств*.

Поряд із приватним сектором, до якого входять індивідуальні і колективні фірми, в ринковій економіці існують і державні підприємства, які випускають товари і послуги, необхідні для розвитку національної економіки. Такі підприємства функціонують на поєднанні комерційних і некомерційних засад. Державні підприємства розрізняються за цілями і характером діяльності, способами керівництва і контролю з боку держави, характером фінансових і майнових відносин з нею і грошовим ринком, за ступенем їх господарської самостійності. Ці підприємства можна розділити на три групи:

- 1) бюджетні (відомчі) підприємства;
- 2) громадські (публічні) корпорації;
- 3) змішані акціонерні товариства.

Бюджетні (відомчі) підприємства не мають ні господарської, ні юридичної самостійності. Вони входять до системи державного адміністративного управління і безпосередньо підпорядковуються відповідним державним органам (міністерствам, відомствам, місцевій адміністрації). Усі їх доходи і витрати проходять через державний бюджет. Їх частка невелика, як правило, не перевищує 1—2 % від загальної кількості підприємств різних країн (це служби зв'язку, верфі, арсенали тощо).

Найбільш поширеною формою державних підприємств є *громадська (публічна) корпорація*. Це — акціонерні товариства, всі ак-

ції яких належать державі. Такі фірми мають свій власний капітал (за рахунок державних фондів чи акціонерного капіталу і капіталізованого прибутку). Їх діяльність здійснюється на комерційній основі, однак вони звітують перед державними органами.

Публічна корпорація перетворюється у *змішане акціонерне товариство* шляхом продажу частини акцій приватному капіталові. Змішані компанії є юридично самостійними фірмами, їх правовий статус нічим не відрізняється від статусу інших корпорацій.

Таким чином сучасне ринкове господарство демонструє розмаїття видів і організаційних форм підприємств. Вибір конкретної форми, виду господарської діяльності, її масштабів залежить від конкретних підприємців, які є ключовими фігурами ринкової економіки.

Проміжне становище між вказаними об'єднанням займають так звані командитні товариства (*фр. commandite* — «спілка по вірі»), які поєднують риси партнерства і товариства.

Повне товариство є найпростішою формою об'єднання капіталів. Це спілка двох або більше осіб з метою спільного ведення господарської діяльності. Його членами можуть бути як громадяни, так і юридичні особи (фірми, організації, установи тощо). Саме ж партнерство не є юридичною особою. Майно спілки — спільна власність учасників. Воно формується внесенням вкладів або паїв будь-якими за розмірами і видом (грошові чи матеріальні цінності). Учасники спілки поділяють прибуток пропорційно частці кожного у майні.

Основою створення повного товариства є договір учасників, у якому визначаються сфера і строк дії, розмір і вид паю, форма участі кожного тощо. Таке партнерство має найменування, у якому обов'язково вказується ім'я і прізвище одного з учасників. Члени спілки несуть *повну і солідарну відповідальність* за її зобов'язаннями, яка поширюється і на їх майно. Якщо один з учасників виходить із спілки, вона ліквідується. Ті учасники, що залишились, щоб утворити нову спілку, повинні укласти новий договір. Усе це значно обмежує розміри і можливості повного товариства. Такі спілки — це, як правило, дрібні фірми, що діють у торгово-посередницькій сфері.

У *командитному товаристві* є дійсні члени і вкладники. Перші («повні» партнери) за своїми правами нічим не відрізняються від учасників повного товариства і теж несуть необмежену відповідальність усім своїм майном за зобов'язаннями спілки. Що ж стосується вкладників (або «сплячих» партнерів), то їх відповідальність — лише в межах власного вкладу (паю). Різна відповідальність визначає і різні права партнерів. Лише дійсні члени приймають рішення і управ-

ляють товариством, одержують більшу частину прибутків. Вкладники не мають права голосу і лише одержують процент від прибутку, виходячи з величини особистого вкладу. Командитне товариство може складатися як мінімум з одного члена і одного вкладника. Дійсним членом може бути і юридична особа. Саме командитне товариство теж є юридичною особою.

В цілому партнерства у будь-якій формі (правовій) мають сенс лише тоді, коли для організації підприємницької діяльності не потрібен значний первісний капітал. Це відкриває сприятливі перспективи для торгово-посередницьких та інших комерційних структур, а у виробничій сфері партнерства застосовуються мало. Тут переважно діють об'єднання у формі товариства.

Акціонерне товариство є формою об'єднання капіталів для здійснення спільної господарської діяльності шляхом випуску цінних паперів — акцій. Такі об'єднання називають *корпораціями* (лат. *corporatio* — об'єднання).

Корпорація — це високий динамізм, гнучкість, здатність збільшувати виробництво до величезних розмірів, впроваджувати «ноу-хау», бути конкурентоспроможними. Корпорації займають панівне місце в світовій економіці. Так, у США у 80-х роках нараховувалося 15 млн підприємств, серед яких корпорацій було 3 млн (20 %). На них припадало 90 % валового доходу країни.

У перші десятиріччя XX ст. переважала централізація капіталів на основі *горизонтальної інтеграції в межах однієї галузі*.

Горизонтальна інтеграція — об'єднання підприємств, налагодження тісної взаємодії між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології.

Це різновид централізації виробництва і капіталу, що є єдиним із способів утворення *монополій* (гр. *monos* — один, *poleo* — продаю). Від інших різновидів централізації (вертикального і конгломеративного злиття) горизонтальне злиття відрізняється тим, що об'єднуються підприємства однотипні, тобто конкуруючі. Внаслідок такого злиття виробництво і ринок товару певного виду монополізуються. Основними формами галузевої горизонтальної інтеграції капіталів, виробництва і обміну виступали картелі, синдикати і трести.

Картель — угода між самостійними фірмами однієї галузі про обсяг виробництва, ціни на товари, умови найму робочої сили, обмін партнерами, розмежування ринків збуту, квоту кожного учасника в загальному обсязі виробництва.

Синдикат — більш висока ступінь галузевої інтеграції переважно комерційної діяльності. Він є формою об'єднання підприємств

однієї галузі, мета якого — усунення конкуренції між учасниками в сфері збуту і закупівлі сировини шляхом встановлення контролю над ринком однорідної масової продукції. Відмінність синдикату від картелі — концентрація збуту продукції.

Трест — вища форма галузевої виробничо-комерційної інтеграції. Він є формою об'єднання підприємств, в результаті якого вони втрачають юридичну, виробничу і комерційну самостійність.

У країнах з соціально розвинутою ринковою економікою розроблена система заходів, спрямованих на обмеження негативних економічних і соціальних тенденцій, що їх породжує монополія. Так, антимонопольне законодавство передбачає контроль держави за процесом злиття, який є диференційованим залежно від типу злиття. Оскільки горизонтальне злиття знищує конкуренцію в певній галузі, то їм приділяється особлива увага.

Картелі, синдикати, трести можуть здобути монопольну владу, що порушує ринковий механізм і конкуренцію. Тому їх функціонування обмежується державним антимонопольним законодавством або навіть їх заснування забороняється законом.

У США, наприклад, встановлюється запобіжна межа розвитку — 15-відсоткова частка сукупних продаж на ринку даного товару. Її перевищення карається в судовому порядку.

Тому з 20-х років у США та інших країнах переважаючою формою стала *вертикальна інтеграція* або *комбінування*.

Це об'єднання в рамках однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв різних галузей, це організація виробництва в рамках єдиного технологічного процесу (від добування сировини до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування споживачів).

Ця форма інтеграції практично охоплює всі галузі сучасного виробництва. Нині в ринкових країнах серед лідерів промисловості майже не залишилося одногалузевих корпорацій. Наприклад, у США кожна корпорація, що входить до числа 200 найбільших, має у своєму складі підприємства як мінімум 20 галузей, в тому числі 9 корпорацій мають підприємства 50 галузей виробництва.

Вертикальна інтеграція є частиною процесу *диверсифікації* (лат. *diversus* — різний, віддалений; *facere* — робити — розширення номенклатури, продукції, що її виробляють окремі фірми та об'єднання) — це проникнення капіталу даної корпорації в галузі, які безпосередньо не пов'язані з основною сферою їх діяльності.

Диверсифікація створює сприятливі умови для переливу капіталу з малорентабельних галузей у більш рентабельні. На базі диверсифікації створюються багатогалузеві корпорації у формі *концернів, конгломератів та консорціумів*.

Концерн (англ. *concern* — фірма, підприємство) — велика корпорація, яка об'єднує багато підприємств різних галузей економіки шляхом встановлення єдиного фінансового контролю над ними через купівлю їх акцій.

Концерн створюється не шляхом підписання угоди між підприємствами, а шляхом так званої «системи участі». Потужні фінансові групи скуповують контрольні пакети акцій інших підприємств, створюючи системи дочірніх підприємств, діяльність яких вони контролюють. Керівним органом концерну часто виступає *холдингова компанія*, яка володіє контрольним пакетом акцій різних компаній, що входять до концерну. Концерни стали провідною формою організації сучасного промислового виробництва в ринкових країнах.

З 60-х років ХХ ст. в економіці розвинутих ринкових країн важливе місце стали займати *конгломерати* (лат. *conglomeratus* — зібраний, ущільнений) — це диверсифікаційні концерни, що об'єднують широке коло фірм, між якими відсутній тісний виробничий зв'язок, шляхом їх поглинання. За допомогою злиття і поглинання здійснюється перелив капіталів концернів у наукомісткі і перспективні галузі.

Наприклад, автомобільний концерн «Дженерал моторс» придбав велику корпорацію з обслуговування автоматизованих та інформаційно-лічильних систем «Електронік, дейта системс» та одну з провідних корпорацій з виробництва електронного устаткування і засобів зв'язку — «Х'юз ейкрафт» (загальна вартість 7,5 млрд дол.). Таким чином в результаті диверсифікації відбувається реорганізація галузевого поділу національного господарства.

Консорціум (лат. *consortium* — співучасть, співтовариство) — тимчасова домовленість між кількома промисловими або фінансовими корпораціями про спільну реалізацію великомасштабного фінансового або промислового проекту.

Партнери по консорціуму повністю зберігають свою самостійність. Найчастіше консорціуми носять міжнародний характер. Наприклад, англо-французькі консорціуми, які були створені з метою розробки і виробництва авіалайнера «Конкорд», будівництва тунелю під Ла-Маншем, англійсько-німецький консорціум з виробництва військового літака «Торнадо» тощо.

У багатьох розвинутих країнах істотне значення надається створенню підприємств оптимальних розмірів — таких, що забезпечують найсприятливіші умови для використання науки і техніки за мінімальних витрат і виготовляють високоякісну продукцію. Кожне підприємство незалежно від розмірів, типів і форм власності та інших критеріїв в капіталістичній системі ставить за мету отримання

прибутку, а підприємство некапіталістичного типу — максимального доходу на одного працюючого. Тому вони діють на принципах господарського (комерційного) розрахунку тобто самоокупності, самофінансування, самозабезпечення, матеріальної зацікавленості, економічної відповідальності, господарської самостійності в межах чинного законодавства.

Як відомо, до середини ХХ ст. промислові підприємства їх організаційна структура будувалась на принципах замкнутого циклу виготовлення кінцевого продукту — від надходження сировини до споживання продукту. Такі підприємства мали у своїй структурі повний набір допоміжних і обслуговуючих цехів, служб, виробництв: заготівельних, ремонтних, інструментальних, енергетичних, транспортних тощо. Зрозуміло, що в умовах недосконалого поділу праці, її кооперації, підприємства з такою структурою виробництва могли бути тільки великими і навіть гігантськими.

Малі підприємства мали завжди нижчу продуктивність праці через порівняно високу частку ручних робіт, нижчу їх механізацію, автоматизацію, відсутності можливості (економічно не вигідно) впроваджувати передові форми організації праці тощо. В результаті малі підприємства порівняно з великими виглядали кустарними. Державна політика спрямовувалася на всіляку підтримку великого виробництва, підвищення рівня його концентрації.

З другої половини ХХ ст. ситуація істотно змінилася. Під впливом науково-технічного і технологічного прогресу швидко еволюціонує організаційна структура промислових підприємств, з їх складу зникають допоміжні і обслуговуючі цехи, служби, окремі технологічні підрозділи, перетворюючись у самостійні підприємства.

Розукрупнення виробництва привело до появи невеликих за параметрами, але високопродуктивних за техніко-технологічними характеристиками засобів виробництва підприємств, впровадження фізико-хімічних, мікробіологічних технологій обробки сировини і матеріалів — до безперервних апаратних виробничих систем будь-яких параметрів.

В результаті поділу праці (горизонтального та вертикального) підвищився рівень спеціалізації і кооперації праці. Тому суттєво змінилося місце малих підприємств у структурі суспільного виробництва. Враховуючи, що техніко-технологічна база малих підприємств стала однопорядковою з великими, з'явилися об'єктивні умови для поєднання переваг малого і великого виробництва в єдиному суспільно організованому виробничому циклі.

Змінилася і парадигма концентрації виробництва. Сьогодні під концентрацією виробництва розуміють уже не зосередження його на найбільших підприємствах, а на підприємствах оптимального

розміру. В сучасних умовах оптимальними за розмірами можуть бути як великі, так і малі підприємства.

Змінилося у суспільстві і ставлення до малих підприємств, малого підприємництва, тому виникає нагальна потреба у державній підтримці малого бізнесу.

В результаті стрімкого розвитку продуктивних сил в сучасних умовах малі підприємства перетворилися з примітивних, напівкустарних у спеціалізовані високотехнологічні виробництва, в багатьох випадках — у доповнення до великих підприємств і фірм. Ефективність діяльності малих підприємств у цьому разі не поступається великим. При цьому збільшення кількості малих підприємств при певних умовах не веде до зниження концентрації суспільного виробництва, через те, що вони «вмонтовані» в загальне кооперування і комбінування суспільного виробництва.

Існують численні сфери діяльності, де малі підприємства є необхідним доповненням до великих. Вони виконують не вигідні для великих підприємств функції. Така найважливіша умова економічної ефективності великих підприємств, як їх спеціалізація, достатньо повно виконується там, де малі підприємства виступають агентами великого виробництва. Більш того, раціональна організація великих підприємств, особливо спеціалізація, ускладнюється якщо якась певна частина їхньої роботи не перекладається на малі підприємства.

Таким чином малі підприємства з короткими термінами створення відіграють сьогодні незамінну роль у народному господарстві. Вивільняючи великі підприємства від невласливої їм функції виготовлення виробів, або деталей дрібними партіями, або від безпосереднього обслуговування споживачів, вони сприяють спеціалізації крупного виробництва.

Потрібно зазначити, що техніка малих підприємств інша, ніж великих, але це не означає, що вона застійна й архаїчна. Технічний і технологічний прогрес і тут змінив засоби виробництва.

Проте фондоозброєність праці в малих підприємствах значно нижча, ніж на великих, тобто для працевлаштування однакової кількості робітників у малих підприємствах потрібно менше капіталовкладень, ніж на великих. Тобто зі збільшенням кількості малих підприємств в Україні можна вирішити таку складну соціальну проблему як зменшення безробіття.

Таким чином розвиток малого підприємства стає важливим елементом не тільки структурної перебудови виробничого апарату, але й підвищення рівня життя населення, його трудової активності.

Перспективи розвитку малих підприємств дуже великі. Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що в усіх розвинутих країнах

мали підприємства давно оформилися в самостійні структурні підрозділи малого бізнесу; вони зайняті виготовленням продукції невеликих серій, сезонного попиту, виробляють компоненти для великих підприємств. Особливо відчутна роль малого бізнесу в галузі НТП.

Невеликі науково-пошукові фірми перетворилися у важливий фактор НТП. Так у США в середині 80-х років на малий бізнес припадало 63 % всіх зайнятих, 45 % сукупних активів, 34,9 % чистого доходу. Лише в промисловості тут функціонує близько 2 млн малих підприємств. В обробній промисловості Японії діє 6,5 млн невеликих підприємств, на яких працює близько 40 млн чоловік, або понад 80 % загальної чисельності зайнятих. У країнах ЄС на малих підприємствах працює приблизно половина самодіяльного населення.

Все це свідчить про те, що малий бізнес у ринковій економіці — провідний сектор, що визначає темпи економічного росту, структуру і якість валового національного продукту. Але справа не тільки в кількісних показниках — цей фактор по своїй свої суті є типово ринковими і становить основу сучасної ринкової інфраструктури. Основні переваги, характерні риси, які властиві малому бізнесу такі:

- можливість більш гнучких й оперативних рішень. У порівнянні з великими корпораціями в малому бізнесі спрощена структура прийняття управлінських рішень, це дає можливість швидко й гнучко реагувати на кон'юктурні зміни, у тому числі шляхом маневру капіталів при переміщенні з одного виду діяльності на інший;

- орієнтація виробників переважно на регіональний ринок. Малий бізнес ідеально пристосований для вивчення побажань, переваг, звичаїв, звичок й інших характеристик місцевого ринку;

- підтримка зайнятості й створення нових робочих місць. Ця проблема надзвичайно актуальна для нашої країни;

- використання допоміжних функцій стосовно великих виробників. Великі фірми децентралізують виробничий процес, передаючи його фази малим підприємствам на основі субкооператорів;

- невеликий первісний обсяг інвестицій. У малих підприємствах менші строки будівництва; невеликі розміри, їм швидше й дешевше переозброюватися, впроваджувати нову технологію й автоматизацію виробництва, досягти оптимального сполучення машинної й ручної праці;

- економічна ефективність в малих підприємствах;

- інноваційний характер малих підприємств. Як уже зазначалося — виняткова роль малого бізнесу в розгортанні науково-технічної революції.

Дрібний бізнес відіграє важливу роль в економіці країни. Він:

—забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію й кооперацію, без яких немислима його висока ефективність;

—здатний не тільки заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, але й порівняно швидко окупатися;

—здатний створювати атмосферу конкуренції;

—створює те середовище й дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива.

Малі підприємства відіграють значну роль у технологічних нововведеннях. Відношення нововведень до витрат на наукові дослідження й розробки малих підприємств в 3—4 рази вище, ніж у великих.

Отже, малі підприємства істотно впливають на структуру ринку й розширення ринкових відносин насамперед у результаті зміни кількості суб'єктів ринку, підвищення кваліфікації й ступеня прилучення усе більш широких верств населення до системи підприємництва й ділового адміністрування.

В той же час розвиток спеціалізації й кооперації втягує дрібних підприємців у сферу впливу великих об'єднань. Фактично вони гублять свою незалежність і перетворюються в окремі ланки більших монополій, хоча офіційна статистика враховує їх як самостійні одиниці. Великі підприємства залучають вузькоспеціалізовані малі підприємства, що роблять для них окремі деталі й вузли. Навколо монополій, особливо в галузях машинобудування, електронної промисловості, групуються по кілька десятків і тисяч дрібних підприємств, які користуються фінансовою й технічною допомогою монополій.

В останні роки в багатьох ринкових країнах посилилася тенденція до об'єднань дрібних підприємств на основі спеціалізації й кооперації виробництва у великі галузеві структури, які зараз роблять більші обсяги різноманітної продукції, у тому числі високого технічного й технологічного рівня, і досить успішно конкурують на ринках з великими компаніями й монополіями.

Важливість малих підприємств ще й у тому, що, ведучи запеклу конкурентну боротьбу за виживання, вони змушені постійно розвиватися й адаптуватися до поточних умов ринку, адже, щоб існувати, треба доставати кошти для існування, а значить бути краще інших, щоб прибуток діставався саме їм.

Діяльність малих підприємств у менш розвинених районах західноєвропейських країн — це основа їх соціального й економічного життя й вирішальна передумова їх господарського розвитку.

Західна економічна наука поглиблено вивчає мале підприємництво уже не одно десятиліття. Вітчизняні економісти тільки розпочали дослідження цього явища в добу незалежності України. Вони

дослідили, що сплеск появи малих підприємств в Україні припадає на 1992—1993 рр., коли темпи зростання досягли 148,5 %. У 1994, 1995 і 1996 рр. спостерігалось деяке уповільнення темпів, вони склали 106,4 %, 114,7 % та 101, % відповідно. Одним з найвищих за усю історію малого бізнесу в країні були темпи зростання у 1997 році — 146 %. На початок 2001 року в країні налічувалося 217,9 тис. малих підприємств, в порівнянні з 2000 роком їх кількість збільшилась на 10,6 %.

У суспільному житті взагалі не існує або виключно негативних, або виключно позитивних явищ. Кожне з них виявляє свої риси переважно негативні або переважно позитивні в конкретних умовах. Однобічний підхід до оцінки переваг великих підприємств привів у свій час до гігантоманії, так само безумовне ствердження переваг малого підприємства перед великим до абсурду може призвести до іншої крайності — деіндустріалізації суспільного виробництва.

Висококонцентроване суспільне виробництво завжди було і залишається науково-технічною й організаційною базою для величезної кількості малих підприємств. Лише за наявності великих і надвеликих підприємств, фірм, об'єднань різних типів створюються організаційні і економічні умови для поглиблення суспільного поділу праці.

Поділ праці — це процес, при якому різні види обробки продуктів відокремлюються один від одного, створюючи все нові виробництва й галузі.

Поділ праці є соціально-історичним процесом. Він перебуває у постійному русі, безперервно змінюється, що відбиває певний рівень розвитку продуктивних сил і не обмежується мікроекономічними явищами — в межах одного підприємства. Це певна система суспільної праці, яка складається у результаті якісної диференціації трудової діяльності в процесі розвитку суспільства.

Поділ праці є причиною виникнення товарного виробництва. Розвиток поділу праці поглиблює товарний обмін, стає важливим процесом розвитку ринкової економіки.

Розрізняють дві форми поділу праці: горизонтальну та вертикальну.

Горизонтальна — це поділ праці через поділ трудових операцій на окремі завдання. Результатом горизонтального поділу праці є формування підрозділів трансформаційного процесу. Він став основою розвитку сучасного виробництва товарів і послуг і як правило визначає організаційну структуру підприємства, можливості його ефективної організації.

Поділ великого обсягу праці на велику кількість невеликих спеціалізованих завдань дає можливість організації виробляти більше продукції, ніж коли велика кількість робітників працює самостійно.

Розподіливши роботу з виготовленням та подаванням їжі клієнтам 12 працівниками, як це робиться у «Мак Дональдса», обслуговується в сотні разів більше людей за день, ніж у традиційних маленьких ресторанчиках з одним кухарем та кількома офіціантами.

У дуже малих організаціях (підприємствах) горизонтальний поділ праці не можна досить чітко встановити. Власники, які є водночас і управляючими маленьких ресторанів, можуть по черзі то готувати їжу, то обслуговувати відвідувачів.

Але більшість підприємств має такий горизонтальний поділ праці, що можна прослідкувати функції та мету діяльності кожної ланки виробництва. Класичним зразком горизонтального поділу праці є розподіл праці на виробничих підприємствах. Наприклад, це виробництво, маркетинг та фінанси. Вони є основними видами діяльності, які повинні бути успішно виконаними для того, щоб фірма досягла поставленої мети.

Складні організації здійснюють чіткий горизонтальний поділ праці за рахунок утворення підрозділів, які виконують специфічні конкретні завдання та досягають конкретних специфічних цілей. Такі підрозділи часто називають відділеннями чи службами, але існують і інші назви. Як і вся організація, частиною якої є підрозділи, останні репрезентують групи людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети.

Оскільки роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось повинен координувати їхні дії, щоб досягти загальної мети.

Тому об'єктивно виникає потреба у відокремленні управлінської праці від виконавчої. Отже, необхідність управління зв'язана з процесами поділу праці на підприємстві.

Управління, яке в (широкому розумінні) є діяльністю, спрямованою на координацію роботи інших людей (трудових колективів), також є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюється за допомогою вертикального поділу праці.

Вертикальний поділ праці приводить до формування рівнів керівництва по вертикалі. Більшість організацій має три рівні керівництва: верхній, середній і нижній. Керівники кожного рівня виконують однакові функції. Різниця лише в тому, якого значення вони надають тій чи іншій функції. Керівники верхнього рівня приділяють плануванню та організації більше часу, ніж керівники нижчих рівнів.

Керівники верхнього рівня середніх і великих організацій концентрують увагу на плануванні майбутнього, постановці мети, визначенні курсу дій, правил і процедур їх виконання. Вони відповіда-

ють за процвітання організації і тому повинні планувати, спрямовувати та контролювати її діяльність.

До працівників (керівників) вищої ланки відносяться: президент компанії, міністр, ректор і т.д. Робота керівника вищої компанії є дуже відповідальною, тому що фронт роботи великий, а темп діяльності напружений. Їхня робота, в основному, полягає в розумовій діяльності. Вони постійно повинні приймати управлінські рішення.

Керівники середньої ланки очолюють відділення та відділи. Вони повинні так організувати їхню роботу, щоб цілі організації були досягнуті, а її політика проводилася в життя; повинні добирати та зберігати хороших працівників. Вони відповідають за керівництво повсякденною діяльністю своїх підрозділів, контролюють роботу працівників нижчої ланки і передають оброблену інформацію для працівників та керівництва вищої ланки. На працівників середньої ланки лягає істотно велика частка відповідальності. До середньої ланки керівників належать керівники цехів, складів, начальники ВТК, завідувачі відділом, декан та ін.

Нижній рівень керівництва — це рівень посадових осіб, які безпосередньо керують роботою своїх підлеглих. Посади менеджерів нижньої ланки такі: майстер, бригадир, керівник групи, агент з питань постачання, експедитор.

Менеджер нижнього рівня витрачає більшу частину свого часу на мотивацію та контроль підлеглих. На цьому рівні управління функції планування та організації менш важливі для менеджера, ніж функції контролю та мотивації.

Робітники нижчої ланки здійснюють працю та контроль за виконанням виробничих завдань, за використанням ресурсів (сировини, устаткування, кадрів). До молодших робітників відносяться лінійний працівник, токарь швачка майстер завідувач лабораторією і т. п. Робота робітників нижчої ланки є найрізноманітнішою, характеризується частими переходами від одного виду діяльності до іншого.

І все-таки більшість керівників виконує всі чотири функції управління. Слід зауважити, що ясно та чітко визначати кожний з трьох рівнів керівництва неможливо.

Поділ праці є важливим чинником підвищення продуктивності праці. Історія свідчить, що людство саме тому приділяло увагу поділу праці, що він зумовлював значне зростання її продуктивності. Економічною формою поділу праці є спеціалізація.

Спеціалізація — це поділ старих і формування нових галузей суспільного виробництва, а також поділ праці всередині галузі. Найважливішими чинниками виробництва є розвиток ринкових відносин, зростання масштабів виробництва, науково-технічний прогрес.

Підприємства різняться між собою за розмірами, сферами діяльності, технологічними процесами тощо. Про те всі вони як системи мають і певні спільні характеристики (загальні риси), з-поміж яких передовсім треба назвати функції управління — об'єктивно зумовлені загальні напрямки або сфери діяльності, сукупність яких забезпечує ефективне кооперування спільної праці.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою систем и методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, який й забезпечує досягнення поставленої мети. Такі інструменти заведено називати методами управління.

Методи управління — це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи в цілому, які необхідні для досягнення цілей фірми (підприємства, організації).

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальне. Тому основою класифікації методів є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління діяльністю підприємства.

Усі методи управління діяльністю підприємств органічно зв'язані, й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів.

1. Підприємницька діяльність

Ринкова система господарювання, як уже зазначалося, — це насамперед система підприємництва, яку прийнято характеризувати словом «вільне», тобто *система вільного підприємництва*. Підприємництво в усіх його формах відіграє ключову роль у ринковій економіці, але лише у XX ст. воно стало розглядатися як фактор (ресурс) виробництва.

Вперше поняття «підприємець» і «підприємництво» ввів у науковий оборот перший теоретик бізнесу, французький учений Р. Кантільйон (XVII ст.), який трактував ці поняття саме так як було сказано вище.

Інший французький економіст Ж.Б. Сей на початку ХІХ ст. вперше підійшов до характеристики підприємництва як до багатofункціональної діяльності. Він визначив, що підприємець виконує такі важливі функції як поєднання і координація факторів виробництва, організація виробничого процесу. Це робить його центральною фігурою процесу виробництва. Сей наголошував на творчому характері цих функцій, на відміну від рутинних повсякденних операцій по управлінню виробництвом і таким чином розмежував функції підприємця і простого управляючого.

Ці погляди знайшли широкий відгук і розвиток в економічній науці. Зокрема, австрійський і американський економіст Й. Шумпетер у 30—40-х роках ХХ ст. запропонував систематизовану концепцію, згідно якої підприємець — це «економічний лідер», «новатор», діяльність якого знаходиться в основі будь-якого розвитку. Тут підприємець виступає уже як особливий тип господарника, що має здатність до аналізу і реалізації різноманітних ринкових можливостей, втілення новаторських ідей.

Згідно сучасного трактування *підприємець* розглядається як господарюючий суб'єкт, здатний розпочати і вести якусь вигідну справу, який шукає і втілює у життя раніше невідомі, нові можливості розвитку ринку — у вигляді нових товарів, послуг, технологій, новаторських ідей, сфер прикладання капіталу.

Відповідно *підприємництво* визначається як господарська діяльність суб'єкту з метою одержання прибутку і особливий творчий тип господарювання (економічної поведінки), що визначається новаторством, знаходженням все більш ефективних способів використання ресурсів, відкритістю до нових перспектив, готовністю ризикувати тощо.

Таким чином, в розумінні підприємницької діяльності нерозривно поєднані особливі об'єктивні економічні функції і суб'єктивні особливості того, хто їх виконує. Щоб оцінити потенційні можливості доходності справи і, ризикуючи, здійснити «нову комбінацію» (вираз Й. Шумпетера), підприємцю потрібен певний набір ділових якостей і особливостей, а також особисті здатності, до яких відносять:

- правильна оцінка структури ринкових потреб і з'ясування тих із них, задоволення яких дасть щонайвищу ефективність;
- максимізація як своїх власних доходів, так і вигоди споживачів;
- формування цілі підприємства, організація людей та її досягнення, створення для цього необхідних стимулів і мотивації;
- вміння аналізувати структурні фактори розвитку підприємств і проводити необхідні поліпшення цих факторів шляхом купівлі-продажу підприємств або виробничих підрозділів.

Підприємці — це люди винахідливі і енергійні, дуже часто це неабиякі вольові особистості. Вони надають перевагу самостійності у прийнятті рішень, націлені на досягнення конкретних результатів, охоче сприймають нововведення і не бояться ризикувати. Існує справедлива думка, що підприємцем «потрібно народитися», не кожен може ним стати. Підприємництво — це один із «рідкісних ресурсів» суспільства.

Підприємницька діяльність має специфічні *стимули і мотивацію*. Й. Шумпетер виділяє такі основні мотиви: потреба влади, впливу у суспільстві, прагнення до успіху, перемоги, яка досягається у конкуренції із суперниками, боротьбі із самим собою, рідкість творчості, яку дає самостійне ведення справи.

В основі будь-якого підприємництва знаходиться, без всякого сумніву, *особистий інтерес*. Але в умовах розвиненої ринкової економіки він задовольняється лише при праці на суспільство. Якщо «нова комбінація» не дозволяє задовольнити якусь суспільну потребу, то і очікуваного доходу не буде. Тому в підприємницькій діяльності вбачається особлива форма узгодження особистих і суспільних інтересів. Ще видатний теоретик А. Сміт (XVIII ст.), торкаючись ролі підприємця, наголосив: «Він має на увазі лише свій особистий інтерес, переслідуючи свою власну вигоду, при цьому він невидимою рукою спрямовується до цілі, яка зовсім не входила у його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він найбільш дійовим чином служить інтересам суспільства».

Підприємництво у ринковій економіці ґрунтується на високих моральних нормах господарської поведінки підприємця, повазі до чинного законодавства і добросовісній конкуренції. У своїй діяльності підприємець повинен турбуватися не лише про доходність власної справи, але й вирішувати загальносоціальні проблеми, які постають перед суспільством (допомога безробітним, бідним, захист оточуючого середовища тощо). Цього вимагають моральні норми і етичні принципи підприємництва.

Так, з розвитком підприємництва формується нова економічна поведінка, нова культура господарювання, що відображає нові типи взаємодії господарських суб'єктів — нетрадиційність думки і дій, творчий пошук, інтенсивність контактів, взаємоповага партнерів, служіння суспільству через генерацію нових ідей.

Отже, підприємець є *суб'єктом підприємництва*, а підприємницька діяльність — *об'єктом підприємництва*.

Підприємництво за своїм змістом розглядається з різних сторін: як категорія економічної науки, як метод господарювання і як тип економічного мислення.

Як економічна категорія підприємництво виражає певні відносини, що складаються між учасниками суспільного виробництва (суб'єктами господарювання).

Як метод господарювання підприємництво характеризується економічною і юридичною самостійністю, особистою відповідальністю і господарським ризиком. Воно ґрунтується на таких *принципах*: саморегулювання, матеріальна заінтересованість, новаторська діяльність.

Підприємництво — особливий, новаторський, антибюрократичний стиль економічної поведінки, в основі якого знаходиться постійний пошук можливостей і ресурсів. Процвітає лише той, хто вмівло ризикує, впроваджує нові технології, удосконалює організацію виробництва і збуту. У цьому розумінні виділяють *дві моделі підприємництва* — класичну та інноваційну.

Класична модель орієнтується на максимізацію віддачі від наявних ресурсів. Схема дій при цьому така: оцінка наявних ресурсів, визначення можливостей досягнення поставленої мети, використання того варіанту дій, який забезпечує максимальний результат при наявних ресурсах.

Інноваційна модель підприємництва виходить не з ресурсів, а із можливостей. Підприємець може не мати достатніх власних ресурсів, тому використовує будь-які можливості виробництва для досягнення поставленої мети. Схема дій тут така: формулювання мети, вивчення зовнішнього середовища, пошук альтернативних можливостей; оцінка власних ресурсів і співставлення їх із знайденими можливостями, пошук у зовнішньому середовищі (за межами власного підприємства) додаткових джерел, дії у відповідності з найбільш вигідним з усіх альтернативних варіантів.

Підприємницький тип мислення відрізняється від традиційного оригінальними поглядами і підходами до прийняття рішень та їх реалізації. У його центрі — здатність підпорядкувати діяльність співробітників єдиній меті. Мислення підприємця гнучке і диференційоване, ґрунтується на широкому кругозорі, спеціальних знаннях, фантазії, наполегливості і рішучості.

Підприємництво виконує три основних функції:

- 1) мобілізації капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів;
- 2) організації виробництва, збуту, реклами продукції, маркетингу, управління ними;
- 3) новаторства, діяльності з генерування, розробки і впровадження у підприємницьку діяльність нових ідей та творчої ініціативи.

Починаючи з 70-х років ХХ ст. на просторі ринкових відносин формується нова модель економічного зростання, яка ґрунтується

на провідній ролі підприємництва. В економічній літературі ця модель одержала назву *інноваційної* або *інформаційно-індустріальної*.

За ступенем розвитку підприємництво може бути досконалим і недосконалим, стихійним і організованим.

Для формування і розвитку підприємництва необхідні відповідні умови. Основні з них: наявність *прав власності* на засоби виробництва, продукт і дохід; існування *ринкового простору, конкуренції* як форми існування ринку; *державна підтримка*; існування *ринкової інфраструктури*.

Оскільки підприємництво пов'язане з власною працею, ризиком, здібністю та ініціативою, тому обов'язковою його умовою є економічна свобода у виборі методів організації і управління виробництвом, прийнятті рішень, від яких залежить успіх або банкрутство підприємства (фірми).

Політичною умовою розвитку підприємництва є стабільність і демократизація суспільного життя. Важливою умовою є наявність відповідного менталітету і сприятливого психологічного клімату серед населення. Психологія підприємництва формується паралельно з розвитком ринкових відносин, який веде до трансформації економічної свідомості і поведінки людей. Вони починають усвідомлювати, що соціальна справедливість полягає не у зрівняльному розподілі і споживанні, а в рівності можливостей усіх. Не менш важливою умовою розвитку підприємництва є існування юридичної нормативної основи, його правова захищеність.

В Україні в 1992 р. було прийнято закон «Про підприємництво», в якому воно визначається як самостійна ініціатива, на власний ризик, виробнича і комерційна діяльність, виконання робіт, надання послуг з метою одержання доходу (прибутку). Визначені і принципи організації підприємництва: вільний вибір видів, напрямків та форм господарювання; самостійність у формуванні програми діяльності, виборі постачальників та споживачів, ціноутворенні; право вільного розпорядження власним доходом; свобода зовнішньоекономічних зв'язків, свобода у наймі робочої сили. Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом.

Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом.

Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє дія-

льності громадських організацій споживачів (ст. 42 розд. 1 Конституції України).

Проте ці принципи і закони про підприємництво багато у чому залишилися лише декларацією про наміри, адже в Україні відсутня більшість умов для його розвитку. У перехідній економіці України для розвитку підприємницької діяльності повинні бути створені відповідні соціально-економічні умови:

— рівноправність різних форм власності на засоби виробництва, продукти і дохід;

— існування економічної свободи і самостійності господарюючих суб'єктів;

— подолання монополізму, передусім державного, наявність ринково-конкурентного режиму господарювання;

— існування ринкової інфраструктури;

— державна підтримка підприємництва.

До умов розвитку підприємництва можна віднести: політичні (демократизація), психологічні (психологічний клімат серед населення) і юридичні (створення нормативної бази та правової захищеності).

У 1991—1992 роках в Україні було прийнято ряд законів «Про підприємництво (7 лютого 1991 року), «Про цінні папери і фондову біржу», «Про господарські товариства», «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про іноземні інвестиції».

Суб'єктами підприємницької діяльності визнаються приватні особи — громадяни України та інших держав, які не обмежені законом у правоздатності і юридичні особи усіх форм власності. Підприємництво у галузях озброєнь, випуску цінних паперів і грошей, виробництва наркотичних засобів може здійснюватися лише державними підприємствами. Без спеціальних ліцензій забороняється виготовлення медикаментів, хімічних речовин, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, добування корисних копалин, юридичної практики.

В Україні створена організаційно-правова база для підприємницької діяльності, але підприємництво наштовхується на цілий ряд перешкод об'єктивного і суб'єктивного характеру:

— нестабільність державної економічної політики щодо підтримки підприємництва;

— податкова система України впродовж багатьох років не стимулювала вітчизняних підприємців до ділової активності, відштовхувала потенційних іноземних інвесторів. Прийняті закони про податок на дохід, на прибуток, на додану вартість лягли важким тягарем на вітчизняні підприємства, багато з яких перебувають на межі розорення. Українське податкове законодавство завдавало шкоди як вітчизняно-

му підприємництву, так і іноземним партнерам, погіршувало уже існуюче підприємницьке середовище. Непомірні податки часто підштовхували підприємців до порушення законів. І хоча, в останній час, внесені деякі зміни у податкове законодавство (див. главу 13), все ж в цілому воно залишається недосконалим.

Уникаючи узаконеного податкового і бюрократичного свавілля в Україні, капітал прагне в ті країни, де умови його застосування вигідніші. Недовіра до держави часто змушує бізнесменів вкладати гроші в дорогоцінності, предмети розкоші, нерухоме майно, в тому числі і за кордоном, а не у виробничі інвестиції і розвиток національної економіки. Досить широко розповсюджений разовий «бізнес», коли «ділові люди», отримавши високий дохід, припиняють наступну «бізнесову діяльність». Дійові стимули для подальшого розвитку підприємництва відсутні.

Перепоною на шляху становлення підприємництва в Україні є також нерозвиненість ринкової інфраструктури та відсутність позитивного психологічного клімату серед населення.

Для розвитку ринкової інфраструктури в Україні необхідно вдосконалити діяльність товарних і фондових бірж, ярмарків, торгово-посередницьких фірм; розширити мережу лізингових послуг, установ фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності. Підприємництво вимагає прискореного розвитку інфраструкціїного забезпечення, від якості та обсягу якого залежить правильність прийнятого рішення.

Особливо актуальною для наших умов є проблема формування позитивної громадської думки щодо розвитку підприємництва. Ця сторона проблеми зумовлена тим, що під впливом розвитку ринкових відносин в економіці країни виникла і отримала швидке кількісне зростання нова суспільна група підприємців і бізнесменів, діяльність і поведінка яких значною мірою формує сучасний психологічний клімат підприємництва.

Певна частина нових підприємців за соціальним походженням — це вихідці із «номенклатури», які в минулому зробили успішну кар'єру в партійних, радянських та комсомольських органах. Це переважно спеціалісти різних галузей народного господарства, ділові, самолюбиві люди з широкими особистими зв'язками та певними організаційними здібностями. Саме вони розробили перші організаційні і методичні матеріали з підприємництва, добре їх знають, що дало їм хороші стартові умови для початкового успіху. У багатьох випадках як стартовий капітал вони використали партійні чи комсомольські гроші.

Іншу частину сучасних українських підприємців і бізнесменів за соціальним походженням можна об'єднати у так звану групу «лю-

мпенів». До неї можна віднести різного роду невдах в радянський період. Це переважно люди, які не реалізували себе у своїй професії і тому покинули її або особи без фаху і певного роду занять. І перші, і другі рано стали на стежку «бізнесу», займаючись тоді забороненим законом перепродажем (форцовкою) імпортованих товарів, тобто дрібним «тіньовим бізнесом». Нагромадивши в «тіні» певний капітал, в нових ринкових умовах вони зареєстрували свої фірми і легалізували «тіньовий» капітал.

Більшість нових підприємців проявляють прагнення до чисто комерційного, спекулятивного підприємництва і нехтують виробничим. Чітко проявляється бажання багатьох нових підприємців в найкоротший час отримати високі доходи і прибутки, зібрати великий капітал, порушуючи при цьому всякі морально-етичні принципи цивілізованого підприємництва. Така ділова і моральна поведінка нових підприємців не сприяє формуванню нової економічної культури і сприятливого психологічного клімату в країні. Хоча населення в цілому сприймає підприємництво як сувору необхідність, пов'язану з переходом до ринку, відношення до самих підприємців значної частини населення України залишається упередженим. Найбільш негативним є відношення робітників, селян, пенсіонерів, господарських керівників радянського гатунку та військовослужбовців.

Таким чином, певний час не вдається уникнути малопродуктивних форм і проявів підприємницької діяльності, що викликають негативну соціальну реакцію. Вони об'єктивно зумовлені характером особливостей первісного нагромадження капіталу, початкового етапу становлення ринкових відносин і формування підприємницької етики. Доводиться миритися з ним як з неминучими явищами перехідного періоду.

2. Менеджмент фірми

Підприємницька діяльність здійснюється на мікроекономічному рівні на *підприємстві*, яке є первинною ланкою економіки. Саме тут відбувається поєднання факторів виробництва, виробляється продукт, вирішується доля технічного прогресу. Щоб підприємство функціонувало нормально, воно повинно укомплектовуватися працівниками багатьох професій, які в сукупності утворюють трудовий колектив. Трудовий колектив — складний механізм, до структури якого і входить підрозділ *управління*. Завдання управління полягає у координації і узгодженості дій усіх структурних елементів цього механізму.

Управління підприємством — особливий різновид продуктивної праці, яка спрямована на організацію працівників з метою досягнення заданого результату (товарів, послуг, інформації, наукових розробок тощо).

Управління виражає владні відносини, тобто відносини власності. Це означає, що власник на свій власний розсуд обирає методи і систему управління своєю фірмою. Водночас усі підприємства постійно шукають оптимальну модель управління, адже змінюється не лише середовище, в якому діють фірми, а й сама діяльність фірм.

Проблема керівництва — одна із найважливіших проблем сучасного бізнесу. У всіх дослідженнях питань, що стосуються організаційних змін, виділяються три складові (аспекти) — люди, вплив і цілі. Це зумовлено тим, що керівник, так чи інакше, завжди працює з людьми всередині компанії, членами інших компаній, здійснює на них *вплив* для досягнення певної цілі. Отже, *лідерство (керівництво)* можна визначити як здатність індивіда впливати на інших людей для досягнення організаційних цілей. Керівництво є динамічним процесом і включає в себе використання влади.

В літературі останнього часу з'явилося багато публікацій про співвідношення менеджменту і лідерства. З проведених досліджень можна зробити такі висновки:

— менеджмент (управління) і лідерство (керівництво) є однаково важливими для діяльності організації;

— ефективний менеджер зобов'язаний бути лідером (володіти певними лідерськими здібностями);

— менеджмент і лідерство доповнюють один одного різними якостями, при чому ці якості забезпечують різні переваги для організації.

Визначаючи відмінності якостей лідера і менеджера, американські дослідники відзначають різні набори їхніх характеристик. Так, лідер — це «душа», переважання душевних, емоційних якостей. Йому притаманні такі риси, як мрійництво, небайдужість, творчість, гнучкість, уміння надихати людей, новаторство, рішучість, уява, схильність до експериментів, ініціатива у здійсненні змін, особиста влада. Менеджер — це «розум», переважання раціональності і реалістичності. Його характеризують: раціональність, схильність давати поради, наполегливість, уміння вирішувати проблеми, аналітичний склад мислення, застосування структурного підходу, обережність, владність, уміння стабілізувати ситуацію, посадова влада¹.

¹ *Дадт Р.* Менеджмент. 6-е изд. / Пер. с англ. — СПб: Питер, 2006., С. 573.

Однак, зазначений поділ цих характеристик є відносним і досить умовним, оскільки в дійсності необхідні для керівництва і управління якості і навички можуть поєднуватися в одній людині, а той чи інший їх набір може переважати. Тому, прагнучи удосконалитися, менеджер повинен намагатися формувати крізь призму своєї особистості баланс якостей лідера і управлінця. Одна з головних відмінностей між керівником і менеджером стосується джерел влади, а також залежного від них рівня підпорядкування співробітників.

Влада — це потенційна здатність індивіда впливати на поведінку людей. Джерелом влади менеджера є його посада в організації. Так як ця влада походить з організаційної структури, вона спрямована на підтримання стабільності, порядку і вирішення проблем в структурі. Влада ж лідера, з іншого боку, виходить з особистих джерел, які хоча і використовуються на благо організації, все ж залишаються особистими. Це такі джерела, як особисті інтереси, цілі, цінності. Влада лідера на відміну від влади менеджера спрямована на розвиток бачення можливостей, творчості, здійснення змін.

Як правило, в організаціях виділяють п'ять видів влади: законна, заснована на винагороді, заснована на примусі, експертна і референтна. Для даних видів влади джерелом інколи є посада, яку посідає менеджер в організації, в інших випадках — особисті якості лідера.

Посадова влада.

Традиційні управлінські повноваження виходять від організації. Менеджер отримує право заохочувати або карати підлеглих з метою дії на їх поведінку разом з посадою. Існують такі види посадової влади: законна влада, право на винагороду, право на примус.

Законна влада — це влада, що витікає з офіційної посади менеджера. Тому отримані разом із посадою повноваження називають законною (легітимною) владою.

Влада, заснована на винагороді — влада джерелом якої є надана менеджеру можливість офіційно заохочувати підлеглих (підвищення зарплати, висунення на підвищення у посаді, похвала, подяка, виявлення уваги, визнання).

Влада, заснована на примусі — влада, що є протилежністю праву на винагороду, тобто можливість застосовувати покарання (повноваження звільняти або понижувати у посаді працівника, критикувати його дії, або накладати матеріальне стягнення).

Слід враховувати, що різні види посадових повноважень лідера викликають у підлеглих певну реакцію. Так, здійснення законних повноважень і права на винагороду викликає у співробітників згоду і підкорення. *Підкорення* означає, що працівники згодні виконувати

накази і розпорядження навіть якщо вони можуть бути незгодні з ними. Навпаки, застосування примусу часто викликає *супротив*, коли працівники навмисно уникають виконання розпоряджень, або не підкоряються наказам.

Особиста влада

Суттєвою відмінністю особистої влади від посадової є те, що вона, як правило, виникає завдяки внутрішнім ресурсам індивіда, таким як професійні знання та його особисті якості. Особиста влада керівника є одним із важливих його інструментів і доповнення офіційної влади. Підлеглі підтримують менеджера тому, що поважають у ньому лідера, захоплюються ним. Відчувають його турботу про них. Розрізняють два види особистої влади: експертна і референтна.

Експертна влада — це повноваження, що виникають внаслідок високих професійних знань керівника, його компетенції. Підлеглі погоджуються з розпорядженнями такого керівника, оскільки він є справжнім спеціалістом і визнають його перевагу.

Референтна влада — виникає внаслідок особистих якостей керівника, завдяки яким його виокремлюють і поважають, захоплюються і хочуть бути схожими на нього. Даний вид влади залежить не стільки від формальної посади, скільки від індивідуальних якостей керівника, і найбільш яскраво він виявляється у діяльності харизматичного лідера.

Наслідком здійснення експертної і референтної влади в організації є відданість підлеглих лідеру в ній.

Вивчення природи успіху лідерів привернуло увагу дослідників до їх особистісних властивостей і характерних рис. Значущими для керівників рисами були визначені фізичні характеристики, особливості характеру, робочі якості, розумові здібності, соціальні характеристики й соціальні передумови (див. табл. № 2.1)

Першою моделлю управління фірмою вважається «система Тейлора» — наукова система організації праці, яка була запроваджена на підприємствах США на початку 20-х років XX ст. інженером Ф. Тейлором.

Тейлор Фредерік Вінслоу (1856—1915) — американський інженер, автор наукового управління на мікрорівні (рівні окремого підприємства, організації). Стояв біля витоків першої наукової школи в менеджменті.

Тейлоризм — це система капіталістичної організації праці, мета якої — отримання прибутку шляхом максимального підвищення інтенсифікації праці. Ця система заснована на глибокому поділі праці (конвеєр), раціоналізації трудових рухів тощо. Тейлор розглядав управління як мистецтво точних знань про те, як виробляти найкращим і найдешевшим способом. Дана система ґрунтувалася

на управлінських функціях, поділених на 4 групи: вибір цілі (мети), вибір засобів її досягнення, підготовка засобів, контроль результатів. Головна ідея системи Тейлора — усунення зайвих витрат праці, економія ресурсів. Усе відбувається за гаслом: кожна хвилина — виробництву, оплата праці — за її результатами.

Таблиця 2.1

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЯКОСТІ ЛІДЕРІВ

<p>Фізичні характеристики Енергійність Виносливість</p>	<p>Особливості характеру Упевненість у собі чесність і відвертість Ентузіазм Бажання керувати Незалежність</p>	<p>Характеристики, що пов'язані з участю в процесі праці Прагнення досягнень до досягнення результату, до переваги Сумлінність у досягненні цілей Здатність працювати незважаючи на труднощі, наполегливість</p>
<p>Розумові здібності Інтелект, когнітивна здатність Знання Розсудливість, рішучість</p>	<p>Соціальні характеристики Товариськість, навички міжособистісного спілкування Здатність залучати до співробітництва інших людей Тактовність, дипломатичність</p>	<p>Соціальні передумови Освіта Мобільність</p>

Це була надто жорстка система управління, недаремно її назвали «потогінною». У ній перевага надавалася технічним і технологічним факторам, а людині відводилася роль додатку до машини, її праця була напруженою і монотонною (за злим, але справедливим висловом того часу: людина у виробництві стала «дресированою горилою»).

У 30—40-х роках ХХ ст. в ринкових країнах став поширюватися новий напрямок в управлінні підприємством, в якому наголос робився на людині, гуманні відносини між працівниками фірми, на демократизм, повагу до особистості, задоволення соціальних і економічних потреб (так звана м'яка система управління). У рамках нової концепції управління сформувалася відносно самостійна його сфера, що одержала назву *менеджмент* (англ. *manage* — *управляти*).

Менеджмент — цілеспрямована система впливу на працівників та координацію операцій фірми в умовах ринку для досягнення поставленої мети. Менеджмент виконує такі основні функції:

— стратегічне управлінське планування, визначення перспективи розвитку фірми з урахуванням досягнень НТП, змін кон'юнктури ринку та інших факторів, що можуть вплинути на результати діяльності фірми;

— організація найбільш доцільної структури і системи управління фірмою;

— координація діяльності усіх підрозділів фірми, найбільш раціональне використання існуючих виробничих ресурсів;

— управління людьми, турбота про їх професійне зростання, створення відповідних умов праці і стимулів з метою найповнішого використання їх потенціалу.

Теорія і практика менеджменту зазнає постійної еволюції, на передній план висуваються то одні, то інші завдання. Сьогодні, коли ринкове суспільство вступило в інформаційну стадію розвитку, впроваджується нова *інформаційна концепція* менеджменту, яка ґрунтується на системному інформаційному підході. Дана концепція розглядає фірму як відкриту систему, успіхи якої знаходяться в зовнішньому середовищі, до якого їй необхідно пристосуватись. При цьому стратегічне управління доповнюється плануванням стратегії на основі прогнозу майбутнього стану середовища.

Нова концепція менеджменту спрямована на людину, на повну реалізацію її можливостей. Фірма розглядається як живий організм, що складається з людей, які об'єднані спільними інтересами і цінностями, тобто як своєрідна кланова структура. Фірма повинна постійно оновлюватися і пристосовуватися до зовнішніх факторів, головним з яких є споживач.

Однак побутує і точка зору, згідно якої не існує універсальної моделі управління фірмою. Кожна фірма повинна знайти свою, специфічну, оптимальну саме для неї модель залежно від її масштабів, виду продукції, зовнішнього середовища тощо. Водночас фірма повинна дотримуватися спільних принципів управління — простоти, гнучкості, конкурентоспроможності, малої кількості рівнів і підрозділів управління, орієнтації на споживача.

Форми і методи наукового управління підприємством

Однією з функцій менеджменту є вибір оптимальної, тобто найефективнішої структури управління фірмою. У сучасних умовах виділяють такі види організаційних структур управління: функціональна, лінійна, лінійно-функціональна, програмно-цільова, дивізіональна, матрична, регіональна.

Функціональна структура управління базується на ієрархії органів, що управляють спеціальними роботами і використанням різних ресурсів. Так, відділ планування управляє такими ресурсами як час, відділ кадрів — людьми, відділ фінансів — грошима, відділ інформаційних систем — інформацією тощо. Цю організаційну схему можна зобразити схематично (див. схему «Функціональна структура управління»).

Лінійна структура управління ґрунтується на принципі єдності розподілу доручень. Суть її полягає в тому, що від керівництва підприємством до найбільш низової ланки ієрархії проводиться єдина лінія управління, яка проходить через кілька проміжних ланок. Ця структура характеризується простотою, чіткістю і зрозумілістю взаємин ланок та працівників управління. Вона в основному застосовується на невеликих підприємствах, де відсутня спеціалізація робіт (див. схему «Лінійна структура управління»).

Лінійно-функціональна структура управління усуває недоліки функціональної системи управління такі як відсутність єдності при отриманні розпоряджень (оскільки накази надходять від кількох керівників); погіршення координації в управлінській діяльності із зростанням складності виробничого процесу й поглибленням спеціалізації. За лінійно-функціональною структурою управління управлінські рішення розробляють висококваліфіковані й досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддають по лінійних ланках.

В основі всіх трьох названих форм лежить принцип, згідно з яким у кожного підлеглого може бути лише один начальник.

Матрична організаційна структура управління поєднує лінійну, програмно-цільову та функціональну форми. Вона відображає компроміс між поділом і групуванням робіт навколо ресурсів і навколо результатів. Відмінною рисою цієї структури є формальна присутність водночас двох керівників із рівними правами. Так, члени проектної групи підпорядковані як керівникові проекту, так і керівникам тих функціональних відділів, де вони працюють постійно (див. схему «Матрична система управління»).

Регіональна структура управління формується за географічним розташуванням підприємства. Так, збутові підрозділи підприємства можуть бути розташовані в різних регіонах України і навіть світу (її схематично зображено на схемі «Регіональна структура управління»).

Дивізіональна структура управління поєднує процес управління за продуктовими і регіональними принципами. Це структура управління фірмою, компанією, в якій чітко розмежовано управління окремими продуктами й окремими функціями. Головний елемент цієї форми управління — відділи (*англ. division*), які наді-

лені оперативною самостійністю, вступають в договірні відносини між собою, і на основі отримання прибутків здійснюють самофінансування. Вище керівництво за цієї форми управління приймає стратегічні рішення, що визначають розвиток компанії на тривалу перспективу (постановка довготривалих цілей, розширення масштабів виробництва, модернізація підприємств, впровадження у виробництво нових видів продукції тощо).

3. Сутність та основи маркетингу

Теорія маркетингу (*англ. marketing від market — ринок, збут*) виникла на початку ХХ ст. у США у зв'язку з проблемою реалізації продукції в умовах відносно високого матеріально-технічного рівня виробництва, розгалуженої торгової мережі, значного насичення ринку товарами, розширення можливостей вибору з боку споживачів. За таких умов виробництво не спроможне було прогресувати без спеціального вивчення ринків конкретних товарів.

У першій половині ХХ ст. більшість галузей функціонувало в умовах зростання попиту на продукцію, внаслідок чого маркетинг був менше важливим, ніж виробництво та управління. Після Другої світової війни повсюдно відмічалася нестача товарів, і маркетинг був практично непотрібен. В 50—60 роки ХХ ст. нестача товарів поступила їх надлишку. Це привело до різкого підвищення інтересу до маркетингу, в наслідок чого комерсанти і спеціалісти по зв'язках з ринком стали відігравати надзвичайно велику роль в діловому світі.

Потреба в сучасному маркетингу виникла в 60-ті роки. Тут особливу роль відіграли два фактори: посилилось значення НТП, а разом з ним зросло значення людського фактора як найсильнішої умови розвитку виробництва, підвищення його ефективності й якості, що не могло не вплинути на стабільність темпів зростання і доходів робітників.

Насичення ринку товарів першої необхідності об'єктивно привело до подальшого розгортання структури індивідуального споживання, одночасно росли і суспільні потреби. В цих умовах різко загострилася проблема збуту в результаті розподілу світового ринку на сфери впливу між великими корпораціями, коли з особливою сферою зросла конкурентна боротьба. Це змусило великі компанії, а в подальшому середні і навіть малі пристосовуватися до вимог ринку, з однієї сторони, і чинити регулюючий вплив на формування таких вимог з іншої. Цей процес посилюється під впливом НТР. Склалася ситуація, коли виробник уже не міг дозволити собі пра-

цювати на невідомого споживача, змушений був орієнтуватися на певний ринок, вивчати попит, тенденції його змін і фактори, які формують запит на конкретні товари. Так виник диктат споживача.

Відтепер виробнику потрібно було знати попит на вироби. Які він виробляє, щоб не витратити даремно великі фінансові, трудові та матеріальні ресурси, науковий потенціал, щоб бути впевненим, що вироблений продукт стане товаром, найде збут й принесе прибуток. Як відомо, виробництво починається не з обміну, а з споживання. Ця концепція знайшла своє втілення в маркетингу. Саме вивчення попиту, потреб та їх облік з метою більш правильної орієнтації виробництва і складають головне призначення маркетингової діяльності в системі управління процесом виробництва.

Отже, на початковій стадії розвитку маркетингу його завданням було вивчення ринків конкретних товарів для отримання вірогідної інформації про обсяги, структуру і географію попиту на рівні фірм з метою підготовки рекомендацій для правильної орієнтації господарської діяльності. З 50-х років об'єктом маркетингу стає вся виробнича і збутова діяльність фірми як єдиного цілого. У сучасній концепції *маркетинг* виступає як особлива форма організації управління фірмою, яка в цілому вирішує проблеми оптимізації виробництва і підприємницької діяльності. У цьому плані маркетинг інтегрований у кожну фазу виробничо-комерційної діяльності фірми. Однак головною сферою маркетингу залишається ринок, дослідження якого дає інформацію про те, яким хоче бачити товар споживач, яку ціну він готовий за нього заплатити, коли і кому, в якій кількості товар буде потрібний.

У науковій літературі наводиться багато визначень маркетингу. Їх різноманітність відображає етапи розвитку і сфери застосування маркетингу. Ось лише деякі з них: *маркетинг* — це:

- підприємницька діяльність у сфері обігу;
- економічна діяльність з переміщення товарів і послуг від виробника до споживача;
- вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб через обмін;
- процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізація ідей, товарів і послуг засобами обміну для задоволення цілей окремих осіб і організацій;
- передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги та ідеї організацій, людей, територій засобами обміну.

Суть маркетингу відображають дві його функції:

- 1) орієнтація виробника на задоволення існуючих і потенційних потреб;

2) формування і стимулювання попиту.

Виробляти те, що купується, а не продавати те, що виробляється — такий головний девіз маркетингової діяльності.

З самого визначення маркетингу випливає, що він являє собою багатогранну діяльність. У ній беруть участь:

— виробник товару, відділ маркетингу, який безпосередньо діє на ринку (в межах існуючих у нас структур підприємств такий відділ має бути створений);

— посередник (агент, оптовик, дилер), котрий забезпечує реалізацію товару підприємства на ринку (у деяких випадках можливий прямиий контакт «відділ маркетингу — кінцевий споживач»);

— колективний споживач (організація — покупець товару виробничого призначення); кінцевий споживач (у випадку реалізації товарів індивідуального споживання — особа чи сім'я);

— в умовах реалізації товарів виробничого призначення — персонал, який безпосередньо використовує товар, куплений колективним споживачем).

Фундаментальні відділи маркетингу почали створюватися у капіталістичних країнах на початку нинішнього століття. В США, наприклад, перші маркетингові організації з'явилися у 1908 р.: у великих фірмах стали створюватися відділи маркетингу.

В Мічиганському, Гарвардському та інших університетах США були введені самостійні навчальні курси маркетингу, які тоді ще зводилися до розробки питань збутової діяльності. В 1926 р. починає діяльність Національна асоціація маркетингу й реклами, на базі якої створюється Американське товариство маркетингу, перейменоване в 1973 р. в Американську асоціацію маркетингу. Згодом виникають регіональні та міжнародні маркетингові організації в Західній Європі, Японії. Це — Європейське товариство дослідження маркетингу й громадської думки, Європейська академія маркетингу та ін. Створюється також Світова асоціація маркетингу.

На принципах маркетингу сьогодні здійснюють свою управлінську діяльність більшість великих фірм США, Західної Європи, Японії та інших країн. На маркетинг у світі витрачаються сотні мільярдів доларів. За даними американських дослідників, ці витрати досягають приблизно 50 % ціни багатьох товарів. У США затрати на рекламу становлять близько 100 млрд дол. на рік. Тут від 1/4 до 1/3 зайнятих у цивільних галузях працівників беруть участь у маркетинговій сфері. Ставлення нашої вітчизняної економічної науки до маркетингу послідовно пройшло ряд фаз, досить типових для дослідження теорії і практики капіталістичного господарювання в умовах колишнього Радянського Союзу.

Перший етап — середина 60-х років — це період, коли основні теоретичні дослідження прикладного характеру розвивалися в капіталістичних країнах під впливом комплексу факторів, обумовлених науково-технічною революцією. В цей період переважна більшість вітчизняних економістів розглядали маркетинг як один з інструментів капіталістичних підприємств, спрямований на досягнення класових цілей буржуазії за рахунок пограбування й обдурювання трудящих. Такий підхід майже повністю заперечував позитивні елементи маркетингу. При цьому як антипод останнього і як доказ проти використання його механізму в нашій країні в більшості праць, у тому числі й в офіційних матеріалах, пропагувалися «переваги» централізованої системи розподілу й обігу товарів народного споживання.

На другому етапі (70-ті — початок 80-х років) відбувалася послідовна переоцінка ролі та значення маркетингу як інструменту управління комерційними відносинами, як основної концепції ринкової економіки, на котрій базується її регулювання. Саме в цей час у працях окремих економістів стали з'являтися об'єктивні оцінки маркетингу, при цьому пануючим стає розгляд всієї його багатогранності. Дедалі більше спеціалістів виділяють корінні й важливі елементи маркетингу і вбачають в його інструментаріях, заходах і методах систему важелів і стимулів, потенційно прийнятну для використання в сучасних умовах.

Останній етап — з середини 80-х років — характеризується переважно новим сприйняттям вітчизняними економістами маркетингу в усіх його проявах. Причому багато спеціалістів вважають, що за всієї важливості теоретичних розробок у цій галузі треба, не очікуючи завершення наукових дискусій, переходити до практичного його освоєння.

Однак слід підкреслити, що масове впровадження маркетингу, яке спостерігається нині, несе з собою реальну загрозу некваліфікованого його використання або (це ще більш вірогідно) простого перейменування попередньої діяльності відповідно до модної термінології (приміром, відділ збуту на підприємстві стане називатися відділом маркетингу), що аж ніяк не поліпшить результати господарської діяльності, але дискредитує сам метод.

Основною метою маркетингу є забезпечення оптимального співвідношення між попитом і пропозицією продукції визначеного виду і асортименту, досягнення найдоцільнішої швидкості просування товарів (послуг) на шляху від виробника до кінцевого споживача. Йдеться про такий рух, при якому співпадали б найвигодніші темпи продажу й обігу товарів, а також мінімальні затрати на зберігання запасів, з одного боку і здатність повністю і своєчасно задовольнити покупців — з іншого. Тому застосувати маркетинг

означає управляти виробництвом або здійснювати іншу підприємницьку діяльність з чітко поставленою метою, тобто орієнтувати нам певного покупця й одночасно розвивати виробництво.

Важливе місце у системі маркетингу займають питання, пов'язані з виробництвом товару, організацією науково-дослідницької роботи щодо створення нових зразків продукції, встановлення цін на вироблені товари, координації планування і фінансування, транспортування, упакування, технічне обслуговування і збутові операції. Маркетинг безпосередньо пов'язаний з якістю продукції, товарів та послуг.

Маркетинг — це система управління, яка має свої принципи, функції, структури, нормативні та правові акти.

Основу маркетингу складають такі принципи:

— обґрунтований вільний вибір певних цілей і стратегічний шлях функціонування і розвитку підприємств в цілому;

— комплексний підхід до поєднання цілей з ресурсами і можливостями підприємства.

На реалізацію принципів маркетингу направлені його основні функції в яких відображається і його суть. Функції маркетингу містять у своїй структурі низку підфункцій:

Аналітична функція:

— вивчення ринку як такого;

— вивчення споживачів;

— вивчення фірмової структури ринку;

— вивчення товару;

— аналіз внутрішнього середовища підприємства.

Виробнича функція:

— організація виробництва нових товарів;

— організація матеріально-технічного забезпечення;

— управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.

Збутова функція:

— організація системи товароруку;

— провадження цілеспрямованої товарної політики;

— організація сервісу;

— провадження цілеспрямованої збутової політики.

Функція управління:

— планування маркетингової діяльності;

— організація маркетингової діяльності;

— інформаційне забезпечення;

— контроль маркетингової діяльності.

Аналітична функція маркетингу реалізується шляхом використання низки інструментів аналізу ринку і його складників для проведеного маркетингових досліджень різних масштабів і цільового

спрямування, результат яких — розробка обґрунтованих маркетингових планів стратегічного, тактичного та оперативного рівня.

Основний зміст аналітичної функції маркетингу — проведення маркетингових досліджень для зниження невизначеності та ризику і прийняття обґрунтованих маркетингових рішень. Аналітична функція, як уже зазначалось, містить такі складові: вивчення ринку як такого, вивчення споживачів, вивчення фірмової структури ринку, вивчення товару, аналіз внутрішнього середовища підприємства.

Одним із важливих складників аналітичної функції — це *вивчення ринку як такого*. Це аналітична робота вибору з множини потенційних ринків, таких, які будуть найпривабливішими для підприємства з огляду на потреби споживачів, потенціал ринку, наявність конкурентів і забезпечення прибуткової діяльності підприємства. Мета вивчення ринку — визначення тих пріоритетних ринків, на які доцільно передусім спрямовувати ресурси підприємства та маркетингові зусилля.

Вивчення споживачів має за мету проведення сегментації ринку та визначення цільової групи споживачів, задля якої формується приваблива товарна пропозиція і розробляється програма маркетингу. Таке дослідження ринку створює обізнаність маркетологів щодо соціодемографічних характеристик потенційних покупців, рівня їхньої матеріальної забезпеченості, особливості бажань, мотивації і моделей поведінки, що у сукупності дає змогу ефективно впливати на цільову групу та формувати попит на продукцію підприємства.

Вивчення фірмової структури ринку дає змогу визначити контрагентів, які сприятимуть маркетинговій діяльності підприємства (посередники, постачальники) і тих контрагентів, які створюватимуть проблеми і протидіятимуть ефективній маркетинговій діяльності.

Вивчення товару здійснюється для визначення ступеня задоволеності потреб ринку тією товарною пропозицією, яку дають наявні виробники, та визначити напрями її вдосконалення.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства передбачає вивчення внутрішнього середовища підприємства для оцінки його відповідності умовам ринку, наявності інструментів адаптації та гнучкості у пристосуванні до змін зовнішнього середовища.

Виробнича функція маркетингу призначена для формування і реалізації інноваційного складання у товарній політиці підприємства через розробку і підтримку програм створення нових товарів і вдосконалення наявних. Виробнича функція містить такі складники: організація виробництва нових товарів, організація матеріально-технічного забезпечення, управління якістю та конкурентоспроможністю.

Важливим складником виробничої функції є *організація виробництва нових товарів* яка спрямована на прийняття і реалізацію рішення про розробку і постановку на виробництво таких нових товарів, продаж яких дасть змогу підвищувати рівень задоволеності споживачів пропозицією підприємства, посилить або формне конкурентну перевагу та забезпечить одержання прибутку. Особлива увага приділяється організації виробництва тих товарів, які спроможні забезпечити споживачам найвищу споживчу цінність, принципово нове задоволення наявних потреб чи задоволення нових потреб.

Організація матеріально-технічного забезпечення корегує з організацією виробництва нових товарів, оскільки, використовуючи маркетинговий і логістичний підходи до ринку ресурсів, можна з меншими витратами часу та коштів організувати матеріально-технічне забезпечення і товарів, що вже виробляються, і нових товарів.

Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції має за мету створення конкурентоспроможної пропозиції з огляду на наявну на ринках аналогічну продукцію. Оскільки конкурентоспроможність продукції становить сукупність властивостей товару, яка забезпечує його здатність конкурувати з аналогічними на конкурентному ринку в певний період часу, то перед відділом маркетингу постає завдання формувати конкурентоспроможну пропозицію й управляти цією конкурентоспроможністю.

Збутова функція маркетингу спрямована на створення ефективною збутової мережі для підтримування конкурентоспроможної пропозиції підприємства та реалізації її з найбільшою вигодою для підприємства. Ефективне виконання збутової функції маркетингу є досить складним і проблемним завданням, враховуючи масштаби сучасного ринку, просторові й часові перешкоди, наявні на шляху від виробника до кінцевого споживача, необхідність залучення до збуту посередників та інше. Збутова функція включає в себе такі складові: організація системи товароруху, провадження цілеспрямованої збутової політики, організація сервісу, провадження цілеспрямованої збутової політики.

Організація системи товароруху — містить усі процеси та процедури, які відбуваються з товарами підприємства від завершення виробництва до початку споживання. Система товароруху забезпечує підприємству створення умов для того, щоб товар був у наявності саме в той час, коли він потрібний, там, де він потрібний, і в тій кількості, в якій він потрібний. Товарорух суттєво впливає на розміри і структуру збутових витрат підприємства, тому ефективно організований товарорух — запорука прибуткової діяльності підприємства.

Проведення цілеспрямованої товарної політики передбачає певні цілеспрямовані дії з управління товарною пропозицією в збуті продукції, що забезпечують наявність у кожній збутовій точці саме того товарного асортименту, який потребує цільова група споживачів, періодичного його оновлення та вилучення застарілих або неактуальних товарів.

Організація сервісу важлива в тих випадках, коли підприємство пропонує складну технічну продукцію споживчому ринку або організованим споживачам. І в тому, і в іншому разі невід'ємним складником ефективної маркетингової діяльності є організація передпродажного і особливо післяпродажного сервісу, доступного в збутових мережах, який спроможний сформувати прихильність споживачів і є цінним джерелом маркетингової інформації.

Проведення цілеспрямованої збутової політики передбачає організацію і формування збутових мереж, спроможних охоплювати цільовий ринок швидко і ефективно збувати обсяги продукції, адекватні виробничим потужностям. Збутова політика пов'язана з проблемами залучення посередників, договірними стосунками, визначення форм і типів збуту пропозиції підприємства з огляду на специфіку продукції. Умови конкретного цільового ринку та збутової політику конкурентів.

Функція управління здійснює систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства. Управління маркетингом включає такі складові: планування маркетингової діяльності, організація маркетингової діяльності, інформаційне забезпечення, контроль маркетингової діяльності.

Планування маркетингової діяльності передбачає встановлення максимально можливої системності маркетингової діяльності підприємства, особливо в межах його довгострокових стратегічних цілей. водночас керівництво підприємства намагається зменшити сутність невизначеності і ризику, базуючи планування на результатах маркетингових досліджень, і забезпечити концентрацію ресурсів на обраних пріоритетних напрямках маркетингового розвитку підприємства.

Організація маркетингової діяльності спрямована на формування на підприємстві організаційних структурних одиниць, на які покладається виконання маркетингових функцій. У рамках організації маркетингової діяльності визначається місце структурного підрозділу маркетингу в загальній структурі управління підприємством, його місце в управлінській ієрархії, підпорядкованість і підзвітність. Важливим є формування посадових функцій працівників відділу маркетингу, їхніх повноважень і відповідальності.

Інформаційне забезпечення є запорукою ефективного виконання всіх функцій маркетингу за рахунок оперативної організації інформаційного забезпечення підприємства різноплановою маркетинговою інформацією. Рішення цієї проблеми на сучасному рівні передбачає створення маркетингових інформаційних систем, які полегшують процеси збирання, обробки, аналізу маркетингової інформації та використання її в режимі реального часу.

Контроль маркетингової діяльності передбачає вимірювання і оцінку результатів реалізації стратегій, планів і програм, визначення корегувальних дій, що у сукупності забезпечують досягнення маркетингових цілей. Контроль завершує і водночас розпочинає новий цикл планування маркетингової діяльності.

Отже, здійснення маркетингової діяльності виступає як об'єктивна необхідність орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства (фірми) з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відображається і постійно посилюється тенденція планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування фірми в цілому та її господарських підрозділів.

Таким чином, маркетингова діяльність фірми направлена на те, щоб достатньо обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретно поточні і головним чином довгострокові цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначити асортимент і якість продукції її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток. Виходячи з вище сказаного можна зробити висновок, що маркетинг — одна із чотирьох основних функцій менеджменту поряд з розвитком, виробництвом і управлінням.

Отже, *механізм функціонування маркетингу* включає такі основні елементи: вивчення ринку, планування продукції, рух і збут товарів, ціноутворення.

Серед напрямів комплексного *вивчення ринку* виділяються такі: вивчення попиту, ринкової структури, товару, конкурентів, збуту. Основна увага приділяється *вивченню попиту* і факторів, що на нього впливають. Залежно від стану попиту застосовують певну *стратегію маркетингу* з відповідними цінами та інструментами.

Вивчення ринкової структури досягається методом сегментації, суть якого полягає у групуванні споживачів даного товару за географічними, демографічними, економічними та психологічними ознаками, які висувають до нього різні вимоги. Сегментація ринку дає узагальнений, усереднений портрет споживача кожної групи —

його смаки, звички, запити. Фірма намагається знайти таку групу споживачів, попит якої можна збільшити.

Вивчення попиту супроводжується дослідженням самого товару, його збуту з точки зору вимог споживачів та порівняння з аналогічними товарами конкурентів.

Маркетингове планування — це систематична розробка і прийняття рішень за всіма аспектами виробництва продукції і управління фірми: вибір нових виробів, торгової марки, упаковки масового виробництва і каналів збуту, розширення або скорочення випуску, зняття товару з виробництва. Найважливішим компонентом планування є оновлення асортименту фірми та правильне визначення життєвого циклу товару.

Згідно маркетингової концепції, товар як живий організм народжується, живе і вмирає. У ринковому середовищі він проходить такі фази: впровадження, зростання і спад (вмирання). Кожна фаза життєвого циклу товару вимагає свого набору маркетингових інструментів.

Товарорух в маркетингу — це діяльність з планування, збуту і контролю за перевезенням товарів від виробника до споживача. Його мета — доставка товару в потрібне місце і в потрібний час з найменшими витратами. Товарорух здійснюється через прямі (виробник-споживач) і опосередковані (виробник-посередник-споживач) зв'язки, тому й застосовують прямий і опосередкований маркетинг.

Ціноутворення — один з найважливіших елементів маркетингу. Поряд з іншими чинниками, що формують ціну товару, її рівень значною мірою залежить від конкретної на даний час мети фірми. Такою метою можуть бути: зростання прибутку, розширення або збереження ринкового простору, освоєння нових ринків, стимулювання попиту тощо.

Цілі фірми і відповідна стратегія маркетингу, як правило, визначаються життєвим циклом товару. Наприклад, фірма, що випускає на ринок новий товар, обирає одну з двох альтернативних стратегій — «зняття вершків» (тоді рівень ціни зростає) або проникнення на ринок (тоді рівень ціни знижується).

Ціна — основний і кінцевий показник успіху маркетингової стратегії. Якщо товар має збут за запланованою ціною — це успіх, а якщо ні — це невдача.

Однією з найважливіших категорій економічної теорії є *витрати виробництва «С»* (англ. *costs — витрати*), тому що за умов ринкової економіки вони виявляють чітко визначений вплив не лише на величину прибутку підприємства і можливості розширення виробництва, але й на вирішення питання про те, чи залишиться взагалі фірма на даному ринку, чи змушена буде покинути його через надмірні витрати.

У вітчизняному господарському обліку нині застосовують два підходи до визначення витрат підприємства: старий, традиційний, що ґрунтується на марксистських уявленнях, і новий для нас, але давно обґрунтований західною економічною теорією підхід, що найбільш вдало пояснює витрати підприємства за умов ринку і конкуренції і який надто повільно завойовує позиції на нашому господарському ринку. При розгляді питань даної теми основний акцент буде робитися на методологію сучасної зарубіжної економічної науки.

Фонди підприємства та їх рух у виробництві

Витрати виробництва це витрати на придбання основних факторів виробництва, тобто робочої сили, засобів виробництва, найманої праці, капіталу і праці підприємців, яка вимірюється величиною прибутку або підприємницьким доходом. Розгляд проблем розпочнемо із фондів підприємства.

У процесі виробництва продукту підприємство використовує основні фонди. До *фондів підприємства* відносять усі матеріальні засоби і грошові кошти фірми. Вони можуть мати як виробниче так і невиробниче призначення.

Фонди підприємства втілені у будинках і спорудах виробничого призначення, дорогах, транспорті, машинах, механізмах, обладнаннях, інструментах, сировині, матеріалах, паливі, енергії, готовій продукції, виробничих запасах, грошових засобах які належать підприємству або закуповуються ним для здійснення виробництва продукту відносяться до *виробничих фондів*.

До *невиробничих фондів* підприємства відноситься житло, що належить фірмі, а також об'єкти соціально-культурного призначення, такі як: лікувальні і оздоровчі заклади, спортивні споруди, кінотеатри, радіо і телецентри тощо. Від ефективності використан-

ня фондів підприємства залежить результат його діяльності, розмір прибутку. У процесі виробництва фонди підприємства здійснюють свій кругообіг.

Кругообіг капіталу — це безперервний рух капіталу, в якому він послідовно перетворюється з грошової форми на продуктивну, з продуктивної на торговельну, яка знову трансформується у грошову з прибутком.

Кругообіг фондів підприємства охоплює один виробничий цикл і розпочинають свій рух з грошової форми. *Грошові фонди* підприємства авансуються на придбання *виробничих ресурсів* — праці, засобів виробництва, підприємницьких послуг. При цьому грошові фонди перетворюються у *виробничі фонди* в результаті чого утворюються *товарні фонди* підприємства. Після реалізації товарних фондів підприємство одержує грошові фонди з прибутком і кругообіг фондів починає здійснювати свій наступний цикл.

Щоб виробництво працювало безперервно фонди підприємства повинні одночасно перебувати в усіх трьох формах: грошовій, виробничій і товарній. (Детальніше див. г. 12. Капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу).

Отже, кругооборот підприємства охоплює один виробничий цикл: авансування грошових засобів використання виробничих ресурсів у виробництві, реалізацію виробленого продукту і повернення грошових засобів їх власникові — фірмі.

У процесі відтворення фондів їх кругооборот постійно повторюється. Кругооборот фондів підприємства як періодично повторювальний процес, а не як окремих акт, у якому авансована вартість повертається до своєї висхідної форми називається *оборотом фондів*.

Одночасно з кругообігом фонди підприємства здійснюють свій оборот (оборот означає завершений рух, що свідчить про закінчення якогоś певного етапу). Оборот фондів не співпадає з кругооборотом. У результаті кожного кругообороту підприємству повертається в грошовій формі лише частина авансованих коштів; повний оборот фонди здійснюють тільки тоді, коли вся капітальна вартість повертається до власника у своїй початковій, тобто грошовій формі. Отже, фонди здійснюють свій один оборот, коли повертаються підприємству у повній грошовій вартості. Оборот фондів характеризується часом і швидкістю.

Час обороту фондів — це період, протягом якого фонди, здійснивши кілька кругооборотів, повертаються до свого власника у грошовій формі у повному обсязі і бажано з прибутком.

Час обороту фондів складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва включає:

— робочий період, під час якого відбувається безпосередній вплив виробничих факторів на предмети праці і створюється продукт виробництва;

— період дії сили природи на майбутній продукт (наприклад, виробництво вина);

— технологічні перерви і простої у виробництві;

— час перебування продукту у виробничих запасах.

Час обігу фондів включає в себе такі періоди:

— час транспортування засобів праці і сировини до місця виробництва і готового продукту на ринок збуту;

— час перебування продукту у товарних запасах у сфері обігу (на товарних базах, у магазинах тощо);

— час купівлі продажу товару.

Швидкість обороту фондів вимірюється кількістю їх оборотів на рік.

$$\text{Кількість оборотів на рік} = \frac{12}{\text{Час обороту фондів}}$$

Щоб прискорити оборот фондів з метою отримання додаткового прибутку, підприємства намагаються скоротити робочий період (за рахунок зростання продуктивності праці, технічного і організаційного удосконалення виробництва поглиблення поділу праці, впровадження новітніх технологій тощо), технологічні простої і перерви, час дії природних сил тощо.

У процесі обороту фондів підприємства виробничі фонди (і лише вони) розпадаються на основні і оборотні. Поділ на основні і оборотні фонди здійснюється залежно від швидкості перенесення засобами та предметами праці своєї вартості на створений продукт.

Основні виробничі фонди (основний капітал) — це ті елементи виробничих фондів, які повністю беруть участь у виробництві, але довго зберігають свою фізичну форму, переносячи свою вартість на продукт частинами (порціями). Вартість основних фондів поступає у виробництво після кожного виробничого циклу (одного кругообороту) не повністю, а частково, і, відповідно, повертається після реалізації продукту частинами. Уся вартість цієї частини виробничих фондів може повернутися після цілого ряду актів виробництва й обігу. До основних фондів підприємства відносять:

— виробничі будинки й споруди, комунікації, що належать підприємству;

— машини, механізми та інші активні засоби праці;

— інструменти, засоби контролю, охорони тощо.

Виділяють *активну частину основних виробничих фондів* до якої відносяться фонди, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі, тобто у виготовленні продукту — це машини, устаткування та *пасивну* — це основні фонди, які не беруть безпосередньої участі у переробці сировини, напівфабрикатів, а лише створюють умови для нормального ходу виробничого процесу (будівлі, виробничий та господарський інвентар).

Оборотні виробничі фонди (оборотний капітал) — це ті елементи виробничих фондів, які повністю беруть участь у виробництві та їх вартість повністю переноситься на готову продукцію і повністю повертається після кожного виробничого циклу. При цьому оборотні фонди змінюють свою форму, складаючи матеріальну основу майбутнього продукту. До оборотних фондів підприємства належать:

- сировина, матеріали та інші предмети праці;
- паливо, електроенергія;
- вартість робочої сили (праці).

Швидкість обороту оборотного капіталу повинна бути значно вищою ніж швидкість обороту основних фондів, тому, що основні фонди на відміну від оборотних довго зберігають свою матеріальну форму і служать протягом багатьох виробничих циклів. Слід відмітити, що різні частини основних фондів підприємства мають різну швидкість обороту, так оборот виробничих споруд дуже повільний, його час складає десятки, а іноді і сотні років оборот машин і обладнання складає кілька років, а інструментів — ще менше. Тому слід розрізняти загальний і реальний оборот фондів.

Загальний оборот фондів — це оборот фондів за вартістю, а *реальний оборот фондів* — це оборот за натуральною формою.

Загальний оборот фондів здійснюється швидше, ніж реальний. За час загального обороту повертається повна вартість (у грошовому виразі) авансованих фондів, Ала при цьому різні частини фондів здійснюють різну кількість оборотів — одні фонди уже обернулися кілька разів, а інші ще не здійснили й одного обороту. Реальний оборот завершиться тоді коли відбудеться загальний оборот усіх частин виробничих фондів підприємства. Щоб здійснити один реальний оборот, фонди повинні зробити кілька загальних оборотів.

На основні і оборотні фонди поділяється лише продуктивна частина виробничих фондів. Та частина фондів, яка перебуває у грошовій і товарній формі, є фондами обігу.

Фонди обігу — це сукупність усіх засобів, які обслуговують сферу обігу. Вони включають готову продукцію на складах підприємства, товари відвантажені, грошові кошти у касі, банку, а також ресурси, які необхідні для реалізації готової продукції, її зберіган-

ня, інші ресурси, які використовуються для обслуговування постачання і продажу готової продукції.

Оборотні фонди і фонди обігу, виражені в грошах — це оборотні засоби підприємства.

У процесі виробництва і перенесення своєї вартості на готовий продукт, основні виробничі фонди зношуються. Розрізняють фізичне та моральне зношування основних фондів.

Фізичне зношування — це матеріальне зношування машин, обладнання, комп'ютерів, інструментів. Споруд, інших засобів праці в результаті поступової втрати окремими елементами своїх техніко-економічних властивостей, своєї споживної вартості.

Чим довше вони функціонують у процесі виробництва, тим більша їх зношеність. Навіть тоді, коли засоби праці не використовуються, вони зношуються під впливом навколишнього середовища (вітру, дощу, сонячного світла, тепла, чи холоду). Фізичне зношування настає також під впливом експлуатаційних навантажень, завдяки чому деформуються деталі, піддається корозії метал, зношуються тертьові поверхні.

Фізичне зношування поступово зменшує вартість основних фондів і робить їх непридатними до експлуатації, що потребує їх заміни, або капітального ремонту. Капітальний ремонт полягає у заміні важливих елементів, відновлення технічних можливостей і вартості основних фондів. Вартість капітального ремонту приєднується до початкової вартості фондів і переноситься на продукт так само, як і первісна вартість основного капіталу, тому вартість капітального ремонту включається у вартість основних фондів.

Вартість поточного і профілактичного ремонту повертається разом із вартістю оборотних фондів, тому вона і включається у вартість останніх. Основні виробничі фонди в Україні фізично зношені в середньому на 60 %.

Поряд з фізичним відбувається і моральне зношування основних фондів. *Моральне зношування* — це техніко-економічне старіння його елементів, що виявляється у втраті доцільності їхньої подальшої експлуатації через появу дешевих або досконаліших засобів праці, тобто їх знецінювання проходить незалежно від фізичного зношування. Відбувається зменшення вартості навіть фондів, які ще ніколи не функціонували, тобто зовсім нових.

Розрізняють моральне зношування першого і другого видів. Моральне зношування першого виду зумовлене появою дешевого та досконалішого устаткування внаслідок підвищення продуктивності праці. Моральне зношування другого виду зумовлене винайденням нових якісних засобів праці, що призводить до старіння застосовуваних елементів основного капіталу.

Загроза знецінення основного капіталу внаслідок морального зношування змушує підприємства приймати заходи стосовно того, щоб його вартість повернулася (окупилася) задовго до фізичного зношення: ефективно і раціонально використовувати усі елементи основних фондів, зменшувати простой і технологічні перерви, збільшувати кількість змін для безперервної експлуатації техніки тощо. Це дозволяє зменшити час обороту основних фондів (прискорити амортизацію). Основні виробничі фонди морально зношені в Україні на 95 %. Через це наша держава має приблизно 0,5 % конкурентноздатної продукції на світових ринках.

Процес поступового перенесення вартості засобами праці, в міру фізичного зношування їх на вироблений продукт і використання цієї вартості для наступного відтворення заміщення, відновлення) засобів праці називається *амортизацією*. Щоб своєчасно замінити зношені основні виробничі фонди, на підприємствах утворюється *амортизаційний фонд*, до якого перераховуються відповідні кошти, які зосереджуються у *амортизаційному фонді*.

Амортизаційний фонд слугує для заміни основних фондів після їх повного зношування, а також для їх капітального ремонту. До цього моменту в амортизаційному фонді підприємства нагромаджується достатня сума, щоб закупити основні фонди на заміну вибухлих, і розпочати їх експлуатацію.

Співвідношення річної суми амортизації і початкової вартості основних фондів називають *нормою амортизації*.

$$\text{Норма амортизації} = \frac{\text{Річна амортизація}}{\text{Повна вартість основних фондів}} \times 100,$$

Амортизаційні відрахування включаються у ціну продукту, а тому їх джерело — виручка від реалізованого товару, тому чим більше продукції вироблено на одиницю основних фондів, тим швидше вони амортизуються і тим вища норма амортизації. Процес амортизації постійно зменшує залишкову вартість основних фондів, сума якої утворює *балансову вартість* основних фондів.

Основні і оборотні визначають витрати підприємства.

Сучасна економічна наука вважає *витрати виробництва платою підприємства за залучені фактори*. Витрати виробництва розглядаються під кутом зору підприємця, котрий прагне обґрунтувати оптимальну стратегію фірми і досягти мети — одержання рівного доходу на одиницю затрат на виробничі ресурси.

Зіштовхуючись з тим, що ресурси обмежені, виробник робить вибір між альтернативними способами їх використання. Так виникають *альтернативні витрати* — затрати ресурсів за найкращого

альтернативного варіанту їх застосування. Тому існує ціна економічного вибору. Підприємець, приймаючи рішення про використання ресурсів, відмовляється від виробництва інших товарів і послуг, тобто жертвує цінністю альтернативних можливостей.

Витрати підприємства класифікуються за ознакою належності факторів виробництва. Тому виділяють зовнішні і внутрішні витрати підприємства.

Зовнішні витрати — це виплати фірми за використані ресурси зовнішнім постачальникам, тобто витрати на працю, сировину, матеріали, паливо, енергію, транспорт тощо.

Внутрішні витрати — це витрати на власні і самостійно використовувані виробничі фонди. Ці витрати — *неоплачені витрати*. Вони не набувають цінового виразу, не є грошовими виплатами, це втрачена вигода, тобто вони могли б утворювати дохід, якби використовувалися самостійно. Наприклад, якщо підприємство має власну виробничу споруду (цех), воно втрачає дохід від неї, не віддаючи її в оренду. Внутрішні витрати з'являються і тоді, коли фірма застосовує власні грошові фонди, власну працю і підприємницьку діяльність, відмовившись від заробітної плати і жертвуючи процентом, який могла б мати, запропонувавши ці ресурси іншим фірмам на найвигідніших умовах.

Сума зовнішніх і внутрішніх витрат підприємства утворює так звані *економічні витрати*, які ще називають *імпліцитними* або *зумовленими*. Вони знаходять своє вираження у кривій виробничих можливостей підприємства (див. графік «Крива виробничих можливостей, або крива трансформації»). Існують і *бухгалтерські витрати* підприємства. Це усі зовнішні витрати, тобто реальні грошові виплати, що проходять через бухгалтерські рахунки підприємства.

Витрати підприємства класифікуються і за іншим критерієм: взаємозв'язку між обсягом виробництва і витратами, які поділяються на залежні і незалежні від обсягу виробництва.

Витрати, які не залежать від масштабів виробництва фірми, називають *постійними «FC»* (англ. *fixed costs* — *постійні витрати*). Це вартість обладнання, оренда, процент, позика, податки, амортизаційні відрахування, заробітна плата управлінців, затрати по охороні.

Витрати, які залежать від обсягу виробництва, називають *змінними «VC»* (англ. *variable costs* — *змінні витрати*). Це вартість сировини, заробітна плата робітників.

Сума постійних і змінних витрат утворює *загальні «TC»* (англ. *total costs* — *загальні, повні витрати*), повні витрати підприємства. Загальні витрати — це сума грошових виплат на виробництво певного обсягу продукції.

Величина витрат, розрахована на одиницю продукту, утворює *середні витрати підприємства «АС»* (англ. *average costs — середні витрати*). Розрізняють *середні загальні витрати (АТС)* — це частка від ділення загальних витрат на кількість випущеного продукту, *середні постійні витрати (АFC)* — це результат ділення постійних витрат на кількість продукції, *середні змінні витрати (АVC)*, які визначаються діленням обсягу змінних витрат на обсяг виробництва.

Середні загальні витрати підприємства постійно порівнюють з ринковою ціною одиниці даного товару. Якщо вони нижчі від ринкової ціни, фірма одержує прибуток з кожної реалізованої одиниці товару, тобто праця є рентабельною.

Додаткові витрати на виробництво кожної додаткової одиниці товару у порівнянні з існуючим обсягом виробництва називають *граничними витратами підприємства «МС»* (англ. *marginal costs — граничні витрати*). Це витрати на межі виробничих можливостей. Вони відіграють особливу роль у виробничій стратегії фірми.

Для того, щоб легше засвоїти цей матеріал, всі види витрат у підручнику подані в графічному зображенні (див. статті до графіків: «Криві постійних, змінних і валових витрат», «Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат», «Крива виробничих можливостей, або крива трансформації»).

Характер витрат підприємства змінюється залежно від *періоду виробництва*. У сучасній економічній науці вбачають суттєву різницю між *короткостроковим (коротким) періодом* і *довгостроковим (тривалим) періодом виробництва*.

Довгостроковий період визначається часом, протягом якого підприємство може змінити свої виробничі можливості шляхом зміни обсягу усіх факторів виробництва, тобто коли усі витрати фірми стають змінними.

Короткостроковий період — це такий відрізок часу, протягом якого фірма не встигає змінити свої постійні витрати у відповідь на зміну умов господарювання, а тому реагує лише зміною змінних витрат.

У короткому періоді виробничі можливості фірми завжди фіксовані, незмінні (незмінна кількість виробничих факторів або фондів підприємства), а у тривалому періоді виробничі можливості змінні. Короткий період надто малий, щоб підприємство встигло змінити свої виробничі фактори, але достатній для зміни ступеня інтенсивності їх використання за рахунок поєднання незмінних (фіксованих) факторів (основних фондів) із змінними (оборотними фондами). Тому лише у короткостроковому періоді виробництва витрати підприємства поділяються на постійні і змінні. У довгостроковому періоді усі виробничі фактори стають змінними.

Ці періоди відрізняються швидше концептуально, ніж за відрізкамі часу. Тому щоб було легше їх розрізнити і зрозуміти, вони подані в підручнику в графічному вигляді (див. статті до графіків «Криві постійних, змінних і валових витрат», «Крива граничних витрат», «Крива довгострокових середніх витрат», «Віддача від масштабу та прибутковість фірми»).

Зворотнім боком витрат є дохід. Він тим більший, чим менші витрати виробництва, і навпаки. Дохід є джерелом і мотивом діяльності підприємства (фірми). Підприємство приводить в рух всі виробничі фактори — капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності для створення продукту, його наступної реалізації і утворення доходу.

Дохід підприємства — це отримання ним будь-яких грошових коштів, а також матеріальних ресурсів чи послуг, що мають грошовий вимір. Підприємство може отримувати дохід і від операцій на ринку засобів праці та фінансових активів. Це визначає існування таких форм доходу підприємства як звичайний, капітальний і дивідендний.

Звичайний дохід підприємства формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності (реалізації товарів і послуг) та за рахунок продажу активів (майна, цінних паперів тощо).

Із звичайного доходу здійснюються відрахування, що складають:

- змінні витрати виробництва (VC);
- витрати обігу (збуту);
- адміністративні витрати;
- витрати на комунальні послуги;
- процент за кредит;
- амортизаційні відрахування;
- нерозподілений дохід (прибуток підприємства).

Капітальний дохід утворюється від перепродажу активів підприємства — землі, майна, що здається в оренду, інших ресурсів, а також акцій і облігацій, але не раніше, ніж через півроку після їх придбання.

Дивідендний дохід підприємства — це сума дивідендів від акцій інших корпорацій, якими володіє дана фірма.

Сума звичайного, капітального і дивідендного доходів утворює *валовий (загальний) дохід підприємства* (див. статтю до графіка: «Крива валового доходу»).

Валовий дохід підприємства використовується на покриття усіх витрат, амортизаційні відрахування, виплату процентів за кредит. Те, що залишається після цього, утворює нерозподілений або чистий дохід підприємства.

Чистий дохід — це прибуток підприємства, тобто різниця між валовим доходом і сумою витрат фірми.

Якщо фірма господарює неефективно, то замість чистого доходу може одержати чисті збитки (коли витрати перевищують грошові доходи). При неспроможності подолати загальну збитковість протягом тривалого часу фірма банкрутує, втрачає статус юридичної особи і суб'єкта підприємницької діяльності та випадає із ринкової конкуренції.

За марксистською концепцією валовий і чистий дохід також формуються із грошових надходжень підприємства. Однак валовий дохід при цьому визначається як різниця між грошовою виручкою і матеріальними затратами на виробництво і збут продукції (витрати на засоби і витрати праці). У цьому випадку чистий дохід — це різниця між валовим доходом і витратами на оплату праці за виконання всіх господарських операцій.

Згідно даного підходу, валовий дохід утворюється вартістю, створеною виключно живою працею найманих робітників підприємства. Капіталові ж відводиться пасивна роль — він вважається лише умовою приведення в рух робочої сили і створення нею нової вартості.

Сучасна економічна наука розглядає загальний дохід підприємства як результат функціонування усіх виробничих факторів. Тому грошова виручка підприємства містить у собі факторні доходи: заробітна плата — дохід на працю, процент — на капітал, рента — на землю, підприємницький дохід (чистий дохід) — на підприємницькі здібності. Однак лише чистий дохід утворює прибуток підприємства, а заробітна плата, рента і процент — це витрати.

Важливе значення в оцінці діяльності фірми відіграє граничний дохід.

Граничний дохід — це величина зміни сукупного (валового) доходу у результаті додаткового продажу одиниці товару (див. статтю до графіку «Граничний (додатковий дохід) MR»).

Для фірми, що функціонує на конкурентному ринку, граничний дохід MR (Marginal Revenue) завжди дорівнює ринковій ціні одиниці товару (P), тобто $MR = P$. Така фірма може продати товару стільки, скільки забажає, за діючою у даний момент ринковою ціною. Але вплинути на ціну вона ніяк не може, адже ринок конкурентний.

Ситуація змінюється на неконкурентному ринку. Наприклад, на ринку чистої монополії ціна не дорівнює граничному доходу фірми. Щоб збільшити обсяг продажу, монополіст повинен знизити ціну, тому граничний дохід стає меншим від ціни. Кожна додаткова одиниця товару буде додавати до валового доходу свою, ще меншу (в міру зростання продажу) ціну.

Ці тенденції, що існують на конкурентних і неконкурентних ринках, визначають чистий дохід або прибуток фірми. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено тенденцією до самозростання капіталу (див. статті до графіків «Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми», «Середній і граничний продукти. Продуктивність праці»).

А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге, як результат функціонування капіталу.

Д. Рікардо вважав, що величина прибутку залежить від заробітної плати: прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата. Одним з головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, зумовлює зниження вартості робочої сили.

За К. Марксом, прибуток — це перетворена форма додаткової вартості. Додаткова вартість m — це функція змінного капіталу $f(V)$, який авансується на робочу силу тобто $m = f(V)$. Прибуток P — це функція авансованого капіталу: $P = f(C + V)$, де C — капітал, авансований на купівлю засобів виробництва.

Багато західних вчених при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж. Сея, за якою участь у створенні вартості беруть праця, земля і капітал.

Наприклад, прибуток вони розглядають як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації виробництва, і таким чином відрізняють дохід на капітал від підприємницького доходу.

Критикуючи теорію трьох факторів виробництва, К. Маркс обґрунтував положення, що нову збільшену вартість створює жива праця. Він показав, що продуктивність праці залежить від технологічної оснащеності праці, родючості, розташування земельних угідь тощо. Разом з оснащенням праці та родючістю землі зростає якість праці, отже, за одиницю часу створюється більша вартість. Так капітал і земля сприяють створенню більшої вартості.

Величина прибутку, за Марксом, залежить від середньої суспільної норми прибутку. Це означає, що до певної межі прибуток можна розглядати як функцію капіталу, оскільки фактором зростання маси прибутку є розмір капіталу

$$Mp = PKa,$$

де Mp — маса прибутку;

P — норма прибутку;

Ka — розмір авансованого капіталу.

Оскільки в колишньому СРСР не існувало ринкових відносин, то відповідним було й ставлення до прибутку. Вважалося, що його можна досягти коригуванням цін і тарифів. Оскільки ціна фактично розглядалася як адміністративний норматив, то прибуток був продуктом нормування. До початку 60-х років панувала думка, що в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4—5 %. Згідно з цим здійснювалося ціноутворення на практиці. У 60-і роки в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15 %.

В умовах сучасної світової ринкової економіки прибуток і норма прибутку є головним орієнтиром, і водночас показником стану виробництва, критерієм його ефективності.

Особливе значення в умовах нестабільної економічної системи має прогнозування такого економічного показника, як величина прибутку, в результаті чого виникає проблема виявлення чинників, що визначають розмір прибутку. Систему поглибленого фінансового аналізу діяльності підприємства зробив П. Дюпон, який дослідив спроможність підприємства ефективно створювати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти. Розщеплення ключових показників на чинники, що їх складають, дозволяє визначити і надати порівняльну характеристику основних причин, які впливають на зміну того чи іншого показника і визначити темпи економічного зростання компанії.

В науковій економічній літературі широко відома формула Дюпона — розщеплення рентабельності капіталу на добуток рентабельності обороту і оборотності активів, причому кожний із чинників є самостійним змістовим фінансовим показником. В моделі Дюпон використовуються такі ключові коефіцієнти, як рентабельність продажів, оборотність чистих активів, рентабельність чистих активів, рентабельність власного капіталу, показник економічного зростання компанії, середньозважена вартість капіталу.

Рівняння П. Дюпона — це співвідношення між:

- коефіцієнтом віддачі на використаний капітал;
- рентабельністю обороту;
- обертання активів.

Це коефіцієнт віддачі на використаний капітал, тобто це добуток рентабельності обороту і оборотних активів. Модель П. Дюпона передбачає деталізацію показника «коефіцієнт рентабельності активів» на декілька часткових взаємозалежних фінансових коефіцієнтів його формування яка зображається такою формулою:

$$P = \frac{Пч}{A} = \frac{Пч}{Op} \cdot \frac{Op}{A} = \left(\frac{Дв}{Op} - \frac{В}{Op} - \frac{Пд + Пп}{Op} \right) \cdot \left(\frac{Op}{Ao} + \frac{Op}{Ap} \right),$$

де P — рентабельність активів;

Пч — сума чистого прибутку;
А — середня сума активів за певний час;
Ор — обсяг реалізації продукції;
Дв — валовий дохід від реалізації продукції;
В — сума витрат на виробництво реалізованої продукції;
Пд — податки сплачувані з доходу від реалізації;
Пп — податки сплачувані з прибутку;
Ао — середня сума оборотних активів;
Ап — середня сума позаоборотних активів.

Рентабельність чистих активів характеризує результат операційної діяльності підприємства. Цей показник дозволяє контролювати ефективність бізнесу, зв'язати баланс та звіт про прибутки та збитки, оцінити бізнес не тільки на підставі отриманого прибутку.

Рентабельність чистих активів визначається співвідношенням операційного прибутку та чистих активів. Рентабельність власного капіталу є найбільш важливим з точки зору акціонерів компанії. Він характеризує прибуток, що приходиться на власний капітал. Цей коефіцієнт містить у собі такі важливі ефекти, як сплати відсотків за кредит, податок на прибуток, а також ефект від використання суми кредитів. Величина власного капіталу може використовуватися у розрахунках показника, що характеризує межу, до якої може бути покращена діяльність компанії за рахунок кредитів банків — фінансового важелю.

Основним критерієм оцінки ефективності фінансового важелю є ставка банківського кредиту. Якщо кредитна ставка нижче показника рентабельності чистих активів, то збільшення долі кредитів у структурі постійного капіталу приводить до зростання показника рентабельності власного капіталу і навпаки, якщо банківська ставка вище рентабельності чистих активів, то збільшення долі кредитів у структурі капіталу призводить до зниження рентабельності власного капіталу.

У світовій практиці для характеристики швидкості економічного зростання компанії, спроможності нарощувати оборот застосовується показник рівня зростання, що можна досягти, який дорівнює приросту виручки (обороту) за період до величини виручки за попередній період. Близьким по суті до цього показника є показник економічного зростання компанії, що характеризує кількість прибутку, яку реінвестує підприємство на протязі одного календарного року як процент до власного капіталу, який був у підприємства на початку року; це показник того максимуму зростання у продажах, якого може досягнути компанія при збереженні пропорцій свого фінансового стану.

За допомогою цього показника можливо оцінити ринки власних продуктів, безпосередньо продукти, а також фінансову діяльність підприємства та ефективність її підтримки виробничих та маркетингових планів. Коли фінансова стратегія повністю співвідноситься з виробничою та маркетинговою стратегіями, тоді можна говорити про максимальну цінність бізнесу.

(Глибше зрозуміти цей матеріал допоможе графічне зображення даних економічних категорій, яке подано у частині II підручника «Графіки та формули економічної теорії»).



КОНКУРЕНЦІЯ І РИНКОВА ВЛАДА. АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Однією із визначальних рис світової економіки є те, що економічні взаємовідносини її суб'єктів проявляють себе у конкуренції, яка є іманентною (властивою) існуванню ринкової системи господарювання. Конкуренція — могутня рушійна сила усієї системи ринкового господарства, тип взаємовідносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку. Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є намагання перевершити інших. Конкуренція — це динамічний процес, що прискорює свій рух. Він служить кращому забезпеченню ринку товарами. Конкуренція — це елемент ринкового механізму, який забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів у виробництві і збуті продукції, а також у сфері прикладання капіталу.

Конкуренція (лат. *concurrere* — *зіштовхуватися*) означає суперництво між окремими суб'єктами ринкового господарства за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації (купівлі і продажу) товарів.

У ринковій економіці таке зштовхування неминуче, бо воно породжується наступними об'єктивними умовами:

- наявністю великої кількості рівноправних ринкових суб'єктів;
- повною економічною відокремленістю кожного з них;
- залежністю ринкових суб'єктів від кон'юнктури ринку;
- протиборством з усіма іншими ринковими суб'єктами за задоволення купівельного попиту.

Конкурентна боротьба за економічне процвітання і виживання є економічним законом ринкового господарства. Це боротьба серед продавців, серед покупців, між продавцями і покупцями. Продавці хочуть продати свої продукти якомога дорожче, але конкуренція змушує їх збувати продукцію дешевше, щоб стимулювати купі-

вельний попит. Інколи на ринку застосовують *демпінг* (англ. *Dumping* — скидання, штучне зниження цін на товари на зовнішніх ринках для їх завоювання, усунення конкурентів) — продаж товарів за надзвичайно низькими (так званими викидними) цінами.

Конкуренція — двигун економічного прогресу. Це пояснюється тим, що ринкове суперництво призводить до успіху у тому випадку, якщо підприємець турбується не лише про збереження, але й розширення свого виробництва. Для цього він намагається удосконалити техніку і організацію праці, підвищує якість товарів, знижує витрати на виробництво одиниці продукції і тим самим має можливість знизити ціни, розширює асортимент товарів, покращує торгове і післяторгове обслуговування покупців.

Формою існування конкуренції є суспільна система норм і правил ринкової поведінки господарських суб'єктів (підприємств), яка визначається ринковими методами функціонування економічної системи і державними нормами (економічною політикою).

Сучасна економічна наука виділяє дві *форми конкуренції*: *вільну* (чисту або досконалу) і *обмежену* (недосконалу), що стало результатом еволюції ринкової системи. Внаслідок цього відбувається модифікація законів конкуренції, виявом якої є те, що вільна конкуренція перетворюється на регульовану.

Як свідчить історичний досвід, еволюція ринкової системи пройшла три етапи:

I — з XVI ст. до 70-х років XIX ст., який відзначався домінуванням *вільної конкуренції*;

II — з 70-х років XIX ст. до 30—40-х років XX ст., де пануючою ринковою структурою стає *монополія і ринкова влада*;

III — з 30—40-х років XX ст. до сьогодні, який характеризується пануванням обмеженої (недосконалої) конкуренції, яка ґрунтується на державному обмеженні монополії і стимулюванні конкурентних відносин. Вона представлена у двох формах — *монополістичної конкуренції і олігополії*.

Для вільної конкуренції властиві такі риси:

- мобільність (рухливість) виробничих ресурсів всередині ринку;
- вільний вхід на ринок і вихід з нього;
- незалежність дій виробників (продавців) один від одного;
- однорідність (стандартизація) виробленого продукту;
- доступність і повнота інформації про ціни.

Отже, *досконала конкуренція* відповідає такій моделі ринкових відносин, коли:

— товар випускається дуже великою кількістю незалежних підприємств, тому частка кожної фірми в загальному обсязі виробництва галузі є вкрай обмеженою;

— маса капіталу, що застосовується окремим підприємством, є настільки малою, що жодна фірма не має можливості суттєво вплинути на обсяги пропозиції товару;

— конкуруючі фірми випускають стандартизовану продукцію (це означає, що для споживача не існує пріоритету фірми-виробника);

— вільне входження в галузь, вихід з галузі (низька квота кожної фірми зумовлює те, що ринок стандартизованого товару фактично не реагує на появу або зникнення ще одного продавця товару);

— відсутність будь-якого впливу окремої фірми на рівень ринкової ціни.

З цією формою конкуренції пов'язане поняття *ефективної конкуренції* — це коли продавці і покупці діють незалежно, навіть за умови, що ринок не є чисто чи повністю конкурентним.

У період панування вільної конкуренції пануючою була не лише внутрішньогалузева, але і міжгалузева конкуренція.

Внутрішньогалузева конкуренція — конкуренція виробників однієї галузі, що виробляють стандартизований (однорідний) продукт. Її результатом стає формування єдиної *ринкової вартості* або *ціни* товару. *Міжгалузева конкуренція* — це боротьба за найприбутковіші сфери прикладання капіталу, її механізм полягає у вільному переміщенні капіталів з менш прибуткових у більш прибуткові галузі. Результатом стає утворення *рівноважної (середньої) норми прибутку*, тобто на рівний капітал отримують рівний прибуток незалежно від галузі його прикладання.

У сучасних умовах *модель ринку чистої конкуренції* зустрічається дуже рідко, час її панування залишився у минулому (XVII-XIX ст.). Сьогодні вона проявляється на обмежених ринках деяких сільськогосподарських продуктів (кукурудзи, бавовни, пшениці) і частково на ринках цінних паперів та іноземних валют.

Досконала (чиста, вільна) конкуренція дає можливість на повну силу діяти ринковому механізму саморегулювання через ціну, попит і пропозицію.

Вільна конкуренція обов'язково має ціновий характер. Цінова конкуренція ґрунтується виключно на коливаннях цін, адже стандартизований продукт різних фірм не має особливих відмінностей. Отже, *модель досконалої конкуренції функціонує на засадах «невидимої руки» і управляється механізмом цін*. Ціна чутливо реагує на зміни попиту і пропозиції, визначаючи тим самим необхідні обсяги виробництва, що дає можливість запобігти надвиробництву.

Відсутність можливостей прямого втручання в механізм ціноутворення примушує фірми (для збільшення доходів) максимально нарощувати обсяги виробництва, що стимулює повне та раціональ-

не використання усіх видів ресурсів. Таким чином конкурентний ринковий механізм розв'язує економічні проблеми, не потребуючи втручання бюрократії (державного регулювання) (див. статті до графіків: «Крива пропозиції», «Крива попиту графічне подання», «Рівновага попиту і пропозиції», «Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції»).

Отже, досконала конкуренція є ідеальною моделлю функціонування ринкових відносин і може бути своєрідним критерієм оцінки досконалості та ефективності інших типів ринкових структур.

Вільна конкуренція зумовила розвиток концентрації та централізації виробництва і капіталу, і на певному етапі (останні третина XIX ст.) призвела до виникнення *монополій*.

Монополія — виключне право держави, виробництва, організації, продавця (тобто таке, що належить одній особі, групі осіб чи державі) на здійснення будь-якої господарської діяльності. За своєю природою монополія виступає силою, яка підриває вільну конкуренцію, стихійний ринок і стає основою формування ринкової влади.

Ринкова влада — ступінь контролю, яку фірма або група фірм має над ціною та виробничими рішеннями у певній галузі. У випадку монополії фірма має високий ступінь ринкової сили; фірми у досконалих конкурентних галузях не мають ринкової сили.

Фірма-монополіст завойовує виключне становище на галузевому ринку, завдяки чому встановлює монополюсно високі ціни (якщо це виробник) чи монополюсно низькі ціни (якщо це покупець чи споживач) на продукт і отримує монополюсно високі прибутки, не допускаючи до них конкурентів.

Пануючою ринковою структурою *монополія* стала на *другому етапі* ринкової еволюції, який продовжувався з 70-х років XIX ст. до 30—40-х років XX ст. у більшості галузей утворилися *монополістичні неконкурентні ринки*. Це стан, коли ринковий механізм втрачає здатність відновити ринкову рівновагу в умовах панування монополістичних структур:

- у галузі панує одна гігантська фірма;
- вона випускає унікальний продукт;
- вступ до галузі повністю блоковано;
- здійснюється значний контроль за ціною в даній галузі.

Тобто монополія заперечує конкуренцію і ґрунтується на виключності економічного становища одного суб'єкта, здійснюючи ринкову владу.

Спираючись на різні причини виникнення, *монополію* можна звести до *трьох основних форм*: природної, адміністративної та економічної.

Природна монополія виникає внаслідок об'єктивних причин, коли природними монополістами стають власники і господарюючі суб'єкти, які мають у своєму розпорядженні рідкісні і унікальні родовища або земельні ділянки з унікальними природними властивостями (рідкісні метали, земля тощо).

Адміністративна монополія виникає внаслідок того, що держава (уряд чи органи місцевої влади) створює виняткові привілейовані умови господарської діяльності певним підприємствам або цілим галузям.

Такі господарюючі суб'єкти опиняються в ситуації штучно створеного захисту від конкуренції, що генерує ще один феномен економічної виключності.

Економічна (агломераційна) монополія виникає на основі закономірностей господарського розвитку, коли підприємство опиняється в ситуації економічної виключності, що проявляє себе у можливостях впливу на ціноутворення. Домагаючись вигідних цін, такі підприємства починають отримувати *монополні прибутки*.

З ринковою владою пов'язані такі поняття як: *монопсонія* (монопольне становище одного покупця на даному ринку); *олігопсонія* (тип ринкової структури, де існує група покупців певного товару); *дуополія* (де є лише 2 постачальники певного товару і між ними не існує монопольної змови про ціни, ринки збуту, квоти виробництва); *балатеральна монополія* (тип ринкової структури, коли на галузевому ринку здійснюється протиборство єдиного постачальника і єдиного, часто об'єднаного споживача).

З'ясування економічної природи та форм монополії взагалі дає можливість обґрунтованіше з'ясувати суть *чистої монополії* як особливого типу економічної структури.

Як вже зазначалося вище, третій етап еволюції ринкової системи пов'язаний з пануванням *обмеженої (недосконалої) конкуренції*, яка представлена у двох формах — *монополістичної конкуренції* і *олігополії*.

1. Монополістична конкуренція і олігополія

Монополістична конкуренція відзначається такими рисами:

— на галузевому ринку діють кілька десятків переважно середніх фірм, що конкурують між собою;

— конкуренти випускають диференційований продукт (продукт одного типу, але з певними, лише йому властивими, особливостями), кожна з фірм володіє монопольним правом випуску свого особливого продукту;

— на даний ринок достатньо легко проникають нові конкуренти з власним диференційованим продуктом;

— пануючою є нецінова конкуренція, що проявляється у рекламі, існуванні торгової марки;

— контроль над ціною існує у дуже вузьких межах (лише на ціну власного диференційованого продукту).

Ринки монополістичної конкуренції найбільш поширені у сучасній ринковій економіці. Даний тип ринкової структури охоплює виробництво одягу і взуття, косметики, електроприладів, ліків, персональних комп'ютерів, канцелярських товарів, кондитерських виробів і ласощів, тканини, роздрібну торгівлю, підприємства харчової промисловості, побутового обслуговування тощо.

Іншою поширеною формою *недосконалої конкуренції* поряд із монополістичною конкуренцією є *олігополія* (гр. *oligos* — *нечисленний і poleo* — *продаю, торгую*). Вона репрезентує такий тип ринкової структури, якому властиві такі відмінності:

— наявність в галузі кількох *великих виробників* (від 2 до 7—10);

— конкуруючі фірми виробляють як *стандартизований* (однотипний), так і *диференційований* (відмінний за якостями, зручностями, естетикою) продукт;

— *існують суттєві перешкоди для проникнення у галузь ще одного конкурента*, насамперед через великі розміри капіталів;

— *контроль над ціною обмежений або значний* (при змові конкурентів про рівень цін, ринки збуту тощо);

— *незначна кількість фірм олігополістичного ринку примушує до широкомасштабного застосування нецінових методів конкуренції*.

В умовах приблизно однакових фінансово-технологічних ресурсів переважна більшість конкуруючих великих корпорацій відмовляється від застосування цінових методів впливу на суперника, оскільки це, по-перше, обходиться дуже дорого, адже кожен виробник усвідомлює, що коли він зважиться на зниження ціни свого товару, то конкурент зробить те ж саме (від такого цінового маневру, коли конкуренти знають усе один про одного, можуть бути тільки втрати доходу); по-друге, практично не змінює ринкової позиції. Економічно вигідніше використовувати нецінове суперництво. З середини 50-х років — періоду розгортання НТР — найважливішими методами ведення внутрішньогалузевої конкуренції стають оновлення товарів та своєчасний вихід з ними на ринок; поліпшення асортименту та якості продукції; удосконалення форм залучення та обслуговування покупців, застосування методів цінової дискримінації.

Цінова дискримінація — одночасний продаж однакових товарів різним категоріям покупців за різними цінами, коли різниця цін не

виправдана різними витратами виробництва; цінова практика, що оголошується злочинною (наприклад, за законом Клейтона у США) у випадку, якщо вона обмежує конкуренцію. Існують різні способи розмежування фірмами покупців на тих, хто може платити дорожче, і тих, хто може купляти лише за низькими цінами. Потенційні клієнти фірми з більш еластичним попитом на товар — об'єкт для застосування знижок, а клієнт з менш еластичним попитом — об'єкт для застосування цінової дискримінації.

Найбільш характерною особливістю олігополістичної моделі, що фокусує в собі дію усіх попередніх, є *залежність поведінки кожної фірми від реакції та поведінки конкурента*.

Ця особливість вперше була відзначена ще в 30-х роках XIX ст. французьким економістом А. Курно, який вважається фундатором *теорії олігополії*. Розглядаючи взаємодії олігополістів, він показав, що кожна фірма буде прагнути до продажу такої кількості продукції, яка максимізує її дохід (див. статті до графіків «Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі», «Олігополія. Ломана крива попиту»).

Для вимірювання ступеня монопольної влади в економічній теорії використовують індекс Лернера, індекс Гарфінделя-Хіршмана, правило «Великого пальця» (див. статті до графіків «Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя-Хіршмана», «Правило «Великого пальця» при ціноутворенні для монополіста»).

Олігополістичні ринки також дуже поширені. Вони існують у галузях виробництва сталі, чавуну, прокату, алюмінію, цементу, спирту, мінеральних добрив (однорідні продукти), а також побутової техніки, автомобілів, кораблів, у сфері оптової торгівлі тощо.

Якщо на ринку монополістичної конкуренції немає особливих перешкод для здійснення міжгалузевої конкуренції, то на олігополістичному ринку її обмеження дуже суттєві. Тому застосовують *нові методи міжгалузевої конкуренції*: диверсифікацію виробництва, вертикальну інтеграцію і конгломерацію.

Диверсифікація виробництва передбачає появу дуже великих фірм, які діють у кількох споріднених між собою галузях. Цим вони обмежують залежність від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів, послабляючи позиції галузі-конкурента. *Вертикальна інтеграція* проявляється в об'єднанні в рамках однієї фірми технологічного ланцюга у виробництві продукту від початкових етапів до його реалізації. *Конгломерація* — об'єднання капіталів не пов'язаних між собою галузей в одній величезній фірмі.

Все це зумовлює появу величезних багатопрофільних фірм, що діють переважно на різних олігополістичних ринках. Тут міжгалу-

зева конкуренція здійснюється, як правило, через *внутрішньофірмове переміщення капіталів*.

Згідно досліджень англійського економіста М. Е. Портера, стан конкуренції на будь-якому конкурентному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

- суперництво конкуруючих продавців;
- конкуренція товарів;
- загроза появи нових конкурентів;
- економічні можливості і торговельні здібності постачальників;
- економічні можливості і торговельні здібності покупців.

Ці п'ять сил конкуренції у кінцевому рахунку визначають умови, за яких функціонує кожен ринок і економічні одиниці (фірми), що його складають. Стан кожної сили та їх спільна дія визначають можливості конкретного типу ринкової структури в конкурентній боротьбі та його потенціал.

Теоретичні моделі конкурентних ринків були розроблені у 30—50-х роках ХХ ст. (ефективної конкуренції — австрійським теоретиком Й. Шумпетером; монополістичної конкуренції — американцем Е. Чемберліном; олігополії — Е. Черберліном та його співвітчизником Дж. М. Кларком; недосконалої конкуренції — англійським теоретиком Дж. Робінсоном), коли виникла необхідність подолання монополістичної ринкової структури.

Підсумовуючи розгляд різних моделей ринку, можна зробити висновки, що в сучасних умовах найбільшого поширення набули такі типи ринкової структури як *монополістична конкуренція* та *олігополія*. Тобто сучасна конкурентна модель є різновидом так званої «розумної конкуренції» (за висловом П. Самуельсона). Справа у тому, що потужні фірми завжди прагнули і будуть прагнути до монополістичного становища на ринку. Тому ефективне функціонування сучасної ринкової системи обов'язково передбачає свідоме державне регулювання, стимулювання «усвідомленої», розумної конкуренції.

Це регулювання здійснюється шляхом обмеження (а іноді і законодавчі заборони) тих масштабів концентрації і централізації капіталу, за якими розпочинається монополія, тобто розумна конкуренція — це свідомо підтримуваний державним регулюванням рівень конкуренції, який стає на перешкоді монополізації економіки.

2. Антимонопольне регулювання

Як відомо, сьогодні в країнах Заходу держава активно втручається в господарську діяльність монополій і олігополій. Вона намагається не допустити надмірного впливу монополій і олігополій в економіці, розробляє антимонопольне законодавство.

Антимонопольне законодавство спрямовано проти нагромадження фірмами небезпечної для суспільства монопольної влади. Антимонопольне законодавство можна розглядати у вузькому та широкому розумінні слова. У першому випадку воно спрямовано проти чистих монополій і великих олігополій, які володіють надмірною монопольною владою, а також на відвернення «нечесних» дій, які порушують загальноприйняті норми ділового спілкування. Широке трактування антимонопольного законодавства спрямовано проти усіх форм монопольної влади, будь-яких форм монопольної поведінки.

Перші антимонопольні закони були прийняті ще у 1889 (у Канаді) і 1890 (у США) роках. Це відомий закон Шермана, який одержав широку популярність під назвою «Хартія економічної свободи». За цим законом будь-які договори або об'єднання, які мають за мету обмежувати свободу промислу, монополізувати яку-небудь галузь господарства, визнавалися незаконними. За створення монополій накладався штраф до 5 тис. дол. (згодом він склав 50 тис. дол.) і передбачалося ув'язнення терміном до одного року. Такий самий закон був прийнятий в Австрії і Новій Зеландії. Закон Шермана неодноразово доповнювався (у 1914, 1939, 1950 роках), розповсюджувався на нові види діяльності і нові форми об'єднань і угод.

Закон Клейтона (1914) заборонив угоди про обмеження кола контрагентів, купівлю або поглинання фірм, якщо це могло знищити конкуренцію, створення холдингових компаній та інші угоди. Заборонялися горизонтальні злиття (об'єднання фірм однієї галузі). У 1914 році була створена федеральна торгова комісія, призначена для боротьби з «нечесними» методами конкурентної боротьби і антиконкурентним злиттям компаній.

В Західній Європі (Бельгія, Нідерланди — 1935 рік; Данія — 1937 рік) були спроби законодавчого контролю картельних угод. Тут картелі розглядалися як засіб боротьби з «надлишковою конкуренцією», але закони були спрямовані на те, щоб не допустити зловживання цією формою монополій.

Антимонопольне регулювання лягло в основу так званого «нового курсу Рузвельта» (Ф. Рузвельт — президент США з 1932 року, який і розпочав повернення від монополістичних до конкурентних ринкових структур). Теоретичною основою процесу трансформації монополізованої ринкової економіки у конкурентну і обґрунтування ролі держави у цьому стала макроекономічна теорія Дж.М. Кейнса (англійського теоретика першої половини ХХ ст.).

Акт Келлера-Кефауера (1950 рік) доповнив акт Клейтона заборонами на злиття шляхом придбання активів. Заборонялося не тіль-

ки горизонтальне злиття, але і вертикальне (об'єднання компаній — послідовних учасників одного виробничого процесу).

Таким чином, усі ці закони були спрямовані на забезпечення вільного ринку, добросовісної конкуренції, встановлювали контроль за різного роду угодами.

Сучасне антимонопольне регулювання з боку державних органів можна звести до трьох груп заходів.

Перша група заходів — адміністративно-правовий вплив у вигляді:

- заборона монополій в будь-якій галузі господарства;
- розпуск існуючих монополістичних об'єднань;
- розчленування монополій на ряд самостійних виробництв.

Друга група заходів — адміністративно-економічний вплив, який спрямований на:

— переслідування державою продавців, які здійснюють цінову дискримінацію (завищення цін, які не обумовлені витратами виробництва);

— переслідування продавців, які здійснюють фальсифікацію товарів шляхом використання реклами;

— заборону позаекономічного впливу на контрагентів шляхом змови з метою спільного впливу на зміну ринкової ситуації.

Третя група заходів — економічний вплив, який проводить держава:

— використання різних прийомів ведення податкової політики, які примушують монополію назначати ціни на продукцію, яку вони випускають, близькі до умов вільної конкуренції;

— підтримка (заохочення) випуску товарів-субститутів, тобто товарів-замінників. Різноманітність товарів особистого і виробничого споживання знижує попит на товари монопольного виробництва;

— розширення ринку за рахунок встановлення міжнародних економічних зв'язків і збільшення імпорту;

— розповсюдження наукових і технологічних зв'язків.

Сучасне процвітання різного роду монополій, виникнення транснаціональних корпорацій свідчать про те, що утворення монополій — закономірний процес, і пояснюється це тим, що сама конкуренція — важливий елемент ринкового механізму — породжує їх, тому що кожний конкурент на ринку мріє стати монополістом.

З 1992 року в Україні також діє антимонопольний закон — «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції підприємницької діяльності». Для нашої країни він є особливо актуальним, адже 197 із 380 найбільших промислових підприємств є єдиними виробниками свого виду продукції у національній

економіці, 90 % адміністративно-організаційних структур є монопольними.

Таким чином, антимонопольна політика і антимонопольне законодавство спрямовані передусім на недопущення утворення економічних монополій, їх влади над ринком. Антимонопольне регулювання ринкової економічної системи необхідним для відновлення можливостей ринкового конкурентного механізму в сучасних умовах недосконалої конкуренції. Цей процес береться під строгий контроль держави.



12 ГЛАВА ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЙВАЖЛИВІШИХ РИНКІВ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

1. Ринок праці. Проблема зайнятості

Ринок праці, як і ринки інших факторів виробництва, являє собою складову частину ринкової економіки. На відміну від інших ринків, ринок праці характеризується високим ступенем невизначеності, особливістю функціонування, тому що має справу із специфічним товаром.

Ринок праці — це система конкурентних зв'язків між учасниками ринку (підприємцями, робітниками і державою) з приводу наймання і використання робітника у суспільному виробництві.

Як відомо, ринок праці формується на основі відповідних йому особливих елементів, сукупність яких і забезпечує його функціонування. Основними його елементами є попит на працю, її пропозиція, ціна праці, конкуренція працездців і працедавців.

Попит на працю — це платоспроможна потреба працедавців на трудові послуги працівників певних професій і кваліфікації. Попит визначається її ціною, потребами виробництва, технічним рівнем, станом технології тощо.

Пропозиція праці визначається передусім ціною, рівнем податків, потребами у забезпеченні непрацюючих членів сім'ї працівника, звичками, традиціями, культурою і релігією, силою профспілок тощо.

Стан рівноваги ринку праці визначається рівноважною ціною. Працівники, які готові запропонувати свою робочу силу за рівноважною ціною, повністю працевлаштовуються і в суспільстві досягається *повна зайнятість*.

Якщо ставка заробітної плати підніметься або впаде, то буде або дефіцит, або надлишок працюючих (тобто здатних до праці). Таким чином в економіці виникне неповна зайнятість з відповідним рівнем безробіття.

Тому умовою реалізації сукупним працівником своїх здібностей і функцій є *зайнятість*.

Зайнятість (англ. *employment*) — це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і соціальних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі. Вона характеризується системою економічних відносин з приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначення форм участі в суспільному господарстві.

У відповідності до Закону України «Про зайнятість», прийнятого Верховною Радою України у 1991 році, до зайнятих належать особи, що працюють за наймом; працюють самостійно; обрані на посаду до органів державної влади або громадських об'єднань; які проходять дійсну службу у збройних силах; які одержують професійну підготовку; учні та студенти денних форм навчання, ті, що виховують малолітніх дітей, доглядають за хворими людьми похилого віку; громадяни інших країн, які працюють у народному господарстві.

Ринкові відносини передбачають вільний вибір людиною професії та місця роботи відповідно до її здібностей, не допускаючи примусової праці. За цих умов по-новому постає проблема повної зайнятості та її ефективності.

Розрізняють три види зайнятості: повну, раціональну й ефективну.

Повна зайнятість означає використання всіх природних ресурсів і характеризується зростанням кількості робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, тобто хто здатний працювати.

Раціональна зайнятість — зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структури; здійснюється з метою поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів.

Повна і раціональна зайнятість у комплексі визначають *ефективну зайнятість*, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат в певний час і за конкретних умов.

Крім названих видів зайнятості за іншими критеріями розрізняють *загальну (глобальну)* (навчання у загальноосвітніх, спеціальних і вищих навчальних закладах, ведення домашнього господарства і виховання дітей, догляд за хворими, інвалідами та людьми похилого віку, участь у роботі органів державної влади та громадських ор-

ганізацій, служба в збройних силах та інші) і *економічну* (участь працездатного населення у виробництві товарів і послуг).

Види зайнятості класифікують також за соціально-економічним (за формами власності та господарювання, соціальним складом населення) та організаційно-економічним критеріями (тривалість і режим робочого часу, характер зайнятості (*постійна* чи *тимчасова*; *повна* або *часткова*; *основна* (*первинна*) (виникає безпосередньо після інвестування певного капіталу) і *додаткова* (*вторинна*) (наявність додаткової роботи в осіб, які мають основну роботу)).

У країнах із соціальною ринковою економікою набуває поширення на відміну від традиційної так звана гнучка зайнятість. *Традиційна зайнятість* характеризується повним робочим днем, стабільністю праці, регламентуванням робочого і часу, *гнучка* — нестабільністю, відхиленням від нормативного робочого часу, нестандартними умовами праці, високою професійно-кваліфікаційною і територіальною мобільністю працівників, гнучкою оплатою праці. Форми гнучкої зайнятості — тимчасова робота, надомництво, поділ робочого місяця між двома чи кількома працівниками, альтернативний і скорочений робочий тиждень тощо.

У сучасних умовах здійснюється активне регулювання ринку робочої сили. Так, держава впливає на попит робочої сили через розвиток державного підприємництва, створення і реалізацію програми громадських робіт (будівництво доріг, мостів), надання премій підприємцям за створення робочих місць в економічно відсталих районах, підготовку та перепідготовку кадрів, створення бірж праці, розвиток освіти, допомогу безробітним тощо.

Проблема зайнятості в Україні має свої особливості, породжені колишньою адміністративно-командною системою господарювання, а потім тривалою, глибокою кризою в економіці в 90-х роках ХХ — поч. ХХІ ст. До них слід винести: 1) великі масштаби формально незареєстрованої зайнятості, незафіксована в угодах і неоподатковувана робота (так званий «дикий» ринок праці); 2) значне приховане безробіття в нових формах (примусові безоплатні відпустки, неповний робочий тиждень).

Втрата мобільності, динамічності та гнучкості економічної системи, нездатність своєчасно і повною мірою пристосовуватися до змін внутрішніх умов її функціонування. Порушення макроекономічної рівноваги, основою якої є врівноважена взаємодія сукупного попиту і сукупної пропозиції, призводить до дестабілізації економічної системи, руйнації господарських зв'язків, соціально-економічних потрясінь. Важливими проявами макроекономічної нестабільності, найгострішим соціальним лихом сучасної економіки є високий рівень безробіття і високі темпи інфляції.

Особливе місце в системі функціонування сукупного працівника займає *безробіття* (англ. *unemployment*) — соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

Багато представників різних напрямів економічної думки вважають безробіття центральною проблемою сучасного суспільства. Воно є невід'ємним атрибутом ринкової економіки.

На сьогодні, за даними ООН, у країнах що розвиваються, понад 800 млн безробітних. У 1999 році приблизно із 3 млрд працездатного населення планети повністю безробітними були 150 млн осіб, частково безробітними — майже 900 млн осіб.

Безробіття уперше виникло у Великобританії на початку XIX ст., але воно не мало масового характеру і зростало лише в період економічних криз. У XX ст. безробіття стає масовим і хронічним, охоплюючи економіку розвинутих країн навіть у фазі поживлення й піднесення. Так, у США в 1920—1929 роках середня кількість безробітних становила 2,2 млн а в 1930—1939 роках до 10 млн осіб.

Першу спробу пояснити сутність і причини безробіття зробив англійський економіст Т. Мальтус. Він пояснював його надто швидким зростанням населення, яке випереджає збільшення кількості засобів до існування. Причину такого явища він вбачав у вічному біологічному законі, властивому всім живим істотам, відповідно до якого розмноження відбувається швидше, ніж збільшується кількість засобів існування. Ця теорія з певними модифікаціями існує й нині. Засобами усунення безробіття Мальтус і неомальтузіанці вважають війни, епідемії, свідоме обмеження народжуваності тощо.

Марксистська теорія пояснює безробіття закономірностями розвитку капіталістичного способу виробництва, насамперед законів конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку, що зумовлює відносне збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, що веде до зростання органічної будови капіталу і збільшення безробіття. У Марксовій теорії це отримало назву всезагального закону капіталістичного нагромадження. Ця теорія найбільш вірно пояснює безробіття. Маркс органічно поєднує пояснення його причин як з боку технологічного способу виробництва, так і суспільної форми (тобто відносин економічної власності).

У першому випадку — це прогрес техніки, який зумовлює більш швидке зростання попиту на засоби виробництва порівняно з

попитом на робочу силу. З боку суспільної форми безробіття необхідне, оскільки в умовах конкурентної боротьби і особливості капіталістичного нагромадження настає період піднесення й виникає додатковий попит на робочу силу, а резервом для задоволення цього попиту стає масове безробіття. Воно також є важливим фактором тиску на зниження заробітної плати працюючих.

Проте закон капіталістичного нагромадження не слід вважати всезагальним, оскільки він діє не у всіх суспільно-економічних формаціях і до того ж безробіття зумовлене й іншим комплексом причин — таких як структурні зміни в економіці, нерівномірність розвитку продуктивних сил у народному господарстві окремих регіонів, НТР, пошук працівниками нових робочих місць, де зарплата вища тощо.

У 50-х роках ХХ ст. виникла технологічна теорія безробіття, згідно з якою його причиною є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо рапові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, слід через обмеження технологічного прогресу, його уповільнення.

Найпоширенішою в наш час є кейнсіанська теорія безробіття, згідно з якою його причиною є недостатній сукупний попит на товари, що зумовлено схильністю людей до заощадження та недостатніми стимулами до інвестицій.

Кейнсіанці вважають, що ліквідувати безробіття можна через стимулювання державою попиту на інвестиції. Особлива роль у цьому (зростанні інвестицій) відводиться зниженню позичкового процента. Держава, підвищуючи доходи або знижуючи податки, може збільшити в економіці сукупний попит, що зумовить зростання попиту на робочу силу і знизить рівень безробіття. Окрім цього засобом боротьби з безробіттям Дж. М. Кейнс вважав збільшення військових витрат. Існує також концепція безробіття яка пояснює його високим рівнем заробітної плати, отже, щоб знизити безробіття, слід зменшити заробітну плату.

Для суспільства небезпечним є не саме безробіття, а відсутність механізму його регулювання, надійного захисту безробітних.

Загроза безробіття в умовах України пов'язана не з кризою надвиробництва, вичерпанням місткості ринку, як у західному світі, а з руйнівними наслідками глибоких деформацій попередньої (адміністративно-командної) економічної системи і сучасною кризою недовиробництва, недосконалістю процесів вивільнення, перерозподілу та працевлаштування робітників.

В Україні у 1994—1995 роках налічувалося 0,5 млн, в 1999 році — 1,5 млн безробітних, а приховане безробіття становило понад 40 % сукупної робочої сили.

Форми безробіття. Закон Оукена

Розрізняють кілька форм безробіття: фрикційне, структурне, сезонне, циклічне, технологічне, приховане.

Фрикційне (лат. *frictio* — *тертя*) безробіття виникає внаслідок добровільної зміни роботи працівником, при цьому певний час він витрачає на пошуки нового місця роботи, тобто воно пов'язано з пошуком нової роботи.

Добровільне безробіття зумовлюється небажанням частини активного, працездатного населення працювати за існуючої ставки заробітної плати.

Структурне безробіття пов'язане із зміною структури попиту на споживчому ринку, тобто пов'язано з структурними, технологічними змінами в економіці і потребує перекваліфікації або зміни професії. Воно теж неминуче, адже розвиток виробництва веде до «вмирання» старих галузей і вивільнення великої кількості працівників, які зможуть знайти роботу в новонароджених галузях лише за умов зміни професії і перекваліфікації.

Фрикційне і структурне безробіття не зникає, тому що завжди з'являються люди, які добровільно чи вимушено змінюють місце роботи. При цьому кількість цих безробітних і кількість вільних робочих місць (попит і пропозиція на ринку праці) співпадають. Таку ситуацію трактують як *повну зайнятість*, а суму фрикційного і структурного безробіття визначають як *неминуче природне безробіття*.

Сезонне безробіття обумовлене сезонними коливаннями в обсягах виробництва в певних галузях (сільське господарство, рибальство, туристичне обслуговування).

Технологічне безробіття пов'язане з ліквідацією робочих місць внаслідок автоматизації, роботизації, раціоналізації, з переходом до так званих «безлюдних» технологій.

Циклічне безробіття викликається спадом виробництва в період несприятливої кон'юнктури (кризи або депресії) і відповідним зменшенням сукупного попиту на товари і послуги.

Сезонне, технологічне і циклічне безробіття — небажані для суспільства. Вони складають *надлишкове безробіття* і визначають *неповну зайнятість*.

Існує ще й *приховане безробіття*. Воно виникає за умов *часткової зайнятості*, коли працівники працюють неповний робочий день, без збереження заробітної плати. Приховане безробіття не дозволяє точно визначити рівень неповної зайнятості. Адже частково

безробітних удвічі-утричі більше, ніж повністю безробітних. Рівень безробіття визначається за формулою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{кількість робочої сили}} \cdot 100$$

Слід відзначити, що в розвинутих країнах світу у 80-х роках ХХ ст. найвищий рівень безробіття спостерігався у 1982 році (за рахунок циклічного, у році економічної кризи), а найнижчий — у 1988 році, коли був пік економічного буму.

Так, у США у 1982 році рівень безробіття склав 9,7 %, а у 1988 році — лише 5,5 % (фактично природний рівень безробіття).

Одним з головних економічних наслідків безробіття є невипущена продукція. Економісти визначають цю втрачену продукцію як відставання обсягу ВВП. Американський вчений А. Оукен математично відобразив співвідношення між рівнем безробіття і відставанням обсягу ВВП. Це співвідношення або *закон Оукена* згідно з яким щорічний приріст валового національного продукту на 2,5 % утримує кількість безробітних на постійному рівні. Кожні наступні 2 % приросту ВВП знижують рівень безробіття на 1 %, а скорочення приросту цього показника на 2 % спричиняє зростання безробіття на 1 %. Оукен довів, що коли, наприклад, загальний рівень безробіття становить 7,46 %, а природний рівень безробіття прийняти за 5,5, то рівень надлишкового безробіття становитиме 1,96, тоді буде втрачено як мінімум 4,9 % потенційного ВВП ($1,96 \times 2,5$). При цьому не враховується прихований рівень безробіття. Якщо ж рівень надлишкового безробіття перевищує 10 % (Фінляндія, 1993 рік), то втрата ВВП становитиме уже 25 % ($10 \cdot 2,5$).

Як бачимо, надлишкове безробіття — лихо для будь-якої економіки, тому що через нього суспільство втрачає значну частину національного продукту, яку могло б використати для розширення споживання та нагромадження.

Методи досліджень та способи регулювання зайнятості. Крива Філліпса. Мультиплікатор зайнятості Р. Кана та Дж. М. Кейнса

Особливо небезпечним явищем безробіття стало після першої світової війни, коли воно досягло найвищого рівня. Це було пов'язано, насамперед, з світовою економічною кризою 1929—1933 років, коли рівень безробіття в окремих країнах досягав 35—40 %.

У зв'язку з цим стали розробляти різноманітні рецепти боротьби з неповною зайнятістю, яка загрожувала існуванню ринкової економічної системи.

У цих умовах виявилася теоретично недостатньою класична теорія зайнятості, яка ґрунтувалася на двох основних поняттях:

1) класики стверджували, що практично неможлива ситуація, за якої рівень витрат буде недостатнім для закупівлі продукції, виробленої за умов повної зайнятості;

2) навіть якщо б рівень загальних витрат виявився недостатнім, швидко включилися би такі важелі регулювання ринкової рівноваги як ціна і заробітна плата внаслідок чого не відбувалося б скорочення реального обсягу виробництва, зайнятості і реальних доходів.

Такі висновки опиралися на *закон Сея*, який стверджував: виробництво будь-якого обсягу продукту автоматично забезпечує дохід, необхідний для закупівлі всієї продукції на ринку, тобто *пропозиція породжує свій власний попит*.

Але в суспільстві отримувачі доходів не завжди повністю їх використовують на закупівлю продуктів, частину доходу вони можуть заощаджувати. У цьому випадку пропозиція не створює власного попиту, споживання буде недостатнім і як результат — затоварювання, скорочення виробництва, безробіття і зменшення доходів.

Враховуючи недоліки класичної моделі зайнятості, Дж. М. Кейнс розробив власну теорію зайнятості. Вона стверджує: не пропозиція створює попит, а попит створює пропозицію. І тому підтримування *ефективного сукупного попиту* на високому рівні дозволяє забезпечити зростання доходів, розширення виробництва і повну зайнятість населення. Але ефективний попит не може забезпечуватися автоматично. Тому сучасна ринкова економіка потребує державного втручання. Використовуючи власні важелі економічного регулювання, вона здатна підтримувати ефективний попит на достатньо високому рівні і тим самим запобігати криз безробіття тощо. З безробіттям повинна боротися держава, активно використовуючи *систему оподаткування і державний бюджет*. Збільшуючи чи зменшуючи податки вона може регулювати сукупний попит в економіці, попит на працю і таким чином знижувати рівень безробіття. Кейнсіанська модель ґрунтується на теорії *мультиплікатора зайнятості*.

Сам принцип його запозичено у англійського економіста Р. Кана (Кембріджська економічна школа), який ще у 1931 році ввів в економічну теорію поняття *«мультиплікатор»*.

Теорія мультиплікатора стверджує: початкове зростання інвестицій в економіку створює *«первинну» зайнятість* для найманої праці, зайнятої на виробництві, у яке було здійснено інвестування;

витрати додаткових працівників забезпечать розширення виробництва засобів споживання і «вторинну» зайнятість; у свою чергу зростання сукупного попиту за рахунок цих нових працівників викличе ще певне зростання зайнятості тощо.

Так створюється ефект мультиплікатора (примноження) зайнятості. Він залежить від того, яка частка доходу споживається, збільшуючи сукупний попит, а яка заощаджується. Завдання держави полягає в тому, щоб зменшити заощадження населення і збільшити його споживання.

Мультиплікатор (лат. *multiplicator* — *примножувач*) — це коефіцієнт, величина якого залежить від співвідношення витрат на споживання (*ГСС (МРС)* англ. *marginal propensity to consume* — *гранична схильність до споживання*) і розмірів заощадження (*ГСЗ (МПС)* — англ. *marginal propensity to save* — *гранична схильність до заощаджень*). Чим більша частка споживання, тим більший мультиплікатор і вища зайнятість. Математично він має такий вигляд:

приріст зайнятості = коефіцієнт мультиплікатора (*K*) × *приріст інвестицій*,

звідси

$$K = \frac{\text{Приріст зайнятості}}{\text{Приріст інвестицій}}.$$

Підставивши цей вираз у першу формулу, одержимо:

$$\text{Приріст зайнятості} = \frac{\text{Приріст зайнятості}}{\text{Приріст інвестицій}} \cdot \text{Приріст інвестицій}.$$

Величина *K* показує скільки додаткових робочих місць з'явиться на одиницю приросту інвестицій.

Щоб досягти повної зайнятості (за умов відсутності технічного прогресу), обсяг капіталу повинен зростати такими ж темпами, як і робоча сила. Якщо ж нагромадження капіталу відбувається меншими темпами, ніж зростає робоча сила, тоді з'являється безробіття (див. статтю і графік: «Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Дж. М. Кейнса»).

За умов технічного прогресу виробництва, коли зростає фондоозброєність праці і вартість робочого місця, для забезпечення повної зайнятості потрібні такі темпи нагромадження, які б перевищували темпи зростання робочої сили.

Ці залежності досліджуються в неокласичній моделі зайнятості сучасного англійського економіста Р. Харрода. За ним необхідною

умовою підтримування повної зайнятості трудових ресурсів є нагромадження капіталу (зростання його обсягу) такими ж темпами, якими зростає технічний прогрес. Якщо темпи нагромадження будуть нижчими, то у суспільстві буде існувати неповна зайнятість або безробіття. Тому норма нагромадження повинна мати таку величину, щоб забезпечити зайнятість усіх трудових ресурсів.

Кейнсіанська модель зайнятості передбачає інфляцію. За цією теорією в економіці може виникнути або безробіття, або інфляція, тобто регулюючи рівень інфляції, можна регулювати рівень безробіття.

Вагомий внесок в теоретичне осмислення взаємодії двох факторів макроекономічної нестабільності зробив австралійський економіст кейнсіанського напрямку О. Філіпс. У 50-х роках він надав цій залежності графічний вигляд. Вона називається кривою Філіпса (див. статтю і графік «Крива Філіпса»).

Пояснення взаємозв'язку між рівнем інфляції і рівнем зайнятості полягає в тому, що високе безробіття змушує працюючих за наймом погоджуватися на нижчу зарплату, що уповільнює зростання цін. Але коли рівень безробіття низький, то наймані працівники легше вимагати таке зростання зарплати, яке випереджує зростання продуктивності праці. Наслідком цього є зростання цін (інфляція). Отже, низький рівень безробіття породжує тенденцію до більш високого рівня інфляції і, навпаки, високе безробіття супроводжується низькою інфляцією.

Існують різні варіанти кривих Філіпса. Оригінальна крива Філіпса показує взаємозв'язок ставок заробітної плати і безробіття: чим вищі ставки заробітної плати, тим менша зайнятість і, навпаки, чим нижчі ставки оплати праці, тим менший рівень безробіття.

Тому в кожній країні (і в Україні також) розробляється система заходів щодо регулювання безробіття, яка включає систему державної служби зайнятості, механізм соціального захисту і допомоги. Важливою організаційною формою у цій системі є *біржа праці*, яка виконує роль посередника між підприємцями і працівниками в укладанні угод про купівлю-продаж робочої сили.

Заробітна плата

В історії світової економічної думки існує багато варіантів визначення заробітної плати. Її розглядають як плату за три різні об'єкти: 1) працю; 2) робочу силу; 3) послуги праці, або робочої сили.

Перші спроби обґрунтування суті заробітної плати були зроблені представниками класичної політичної економії. Так, англійський економіст В. Петті (XVII ст.) трактував економічну природу заробітної плати як «*ціну праці*». Її величина, на його думку, визначається необхідними засобами для існування робітника (їх мінімумом). Такого ж розуміння дотримався й А. Сміт. Інший представник класичної політичної економії Д. Рікардо виділяв природну і ринкову ціну праці. Природна — властивість нової суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників, продовження їх роду. Ринкова ціна коливається навколо природної під впливом руху працездатного населення, співвідношення попиту і пропозиції на працю. Всередині XIX ст. теорію заробітної плати як мінімуму засобів існування підтримували А. Тюрго, Ф. Лассаль. Незважаючи на те, що ідея такого підходу була висловлена ще у XVII ст., її поділяють і сучасні економісти (П. Самуельсон, В. Нордгауз, Дж. Хікс та інші).

Такий підхід щодо визначення заробітної плати як ціни праці заперечував К. Маркс. Він розробив *теорію заробітної плати як грошового виразу вартості і ціни робочої сили*. Він вважав, що працю не можна продати, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу. На ринку робітник може продати лише здатність до праці, тобто певну сукупність своїх фізичних і духовних властивостей, або робочу силу. Праця є функцією товару «робоча сила» тому ці категорії не слід ототожнювати. Згідно такого підходу праця не може мати ціни, здійснюється купівля-продаж не праці, а робочої сили (здатності до праці). Якщо робочу силу, за Марксом, розглядати з точки зору вартості, то як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно-необхідних витрат на своє відтворення за певних суспільних умов. У цьому випадку матеріальним (речовим) вмістом заробітної плати стає кількість життєвих засобів необхідних для відтворення робочої сили найманого робітника та членів його сім'ї.

На основі критики марксистської концепції заробітної плати виникла *теорія соціальної заробітної плати* (М. І. Туган-Барановський, поч. XX ст., Т. Веблен, Й. Шумпетер та ін.). Якщо Маркс виходив з того, що заробітна плата регулюється і обмежується факторами величини вартості товару «робоча сила», то Туган-Барановський заперечував це обмеження. Згідно з його теорією обсяг заробітної плати визначається як певна частка доходу найманого працівника у загальному обсязі суспільного продукту. Тому заробітна плата, якщо і має обмеження, то вони не пов'язані з вартістю робочої сили, а залежать від реального внеску осіб найманої праці у суспільний продукт. У методологічному аспекті соціальна теорія заперечує заробітну плату як категорію виробництва і

розглядає її лише як категорію розподілу, тобто ігнорує відтворювальну функцію заробітної плати, суть якої — забезпечення нормального (розширеного) та якісного відтворення працівника і членів його сім'ї.

Згідно з теорією загальної рівноваги, розробленою А. Маршаллом та Л. Вальрасом, за рівноваги попиту і пропозиції вартість послуг усіх факторів у тому числі і робочої сили відповідає їх граничній продуктивності, тобто внеску у виробництво продукту (вартості). Саме ця вартість і виплачується робітникові — продавцю послуг праці. Тобто вони конкретизують розуміння заробітної плати на основі врахування міри корисності послуг праці (*теорія корисності послуг праці*). Позитивною у такому підході є спроба оцінити вартість товару не лише як суспільні витрати виробництва, а й як корисність, його корисного ефекту, тобто корисного ефекту праці.

У сучасній світовій економічній науці найбільше поширення отримали різноманітні варіанти трактування суті заробітної плати, що ґрунтуються на теорії «*трьох факторів*» (Ж. Б. Сей, поч. ХІХ ст.). За цією теорією заробітна плата є функцією фактору праці, але серед сучасних послідовників Сея виникли розбіжності щодо цього питання.

Американський економіст Дж. Б. Кларк виходить з того, що регулятором рівня заробітної плати є граничний рівень продуктивності праці (заробітна плата), яка визначається граничним, тобто найбільш низьким рівнем продуктивності праці. Величина заробітної плати, на його думку, встановлюється відповідно до продуктивності праці робітника, зайнятого в найгірших умовах, а оплата його праці нібито є повною. Ці погляди знайшли відображення у *теорії граничної продуктивності праці* (рубіж ХІХ—ХХ ст.). Дж. Б. Кларк враховує граничний рівень продуктивності праці, де продукт праці вимірюється його вартістю, а представники теорії корисності послуг праці граничний продукт враховують не за обсягами витрат, а за мірою його граничної корисності.

Деякі західні економісти, хоч і визнають теорію «факторів виробництва», але розуміють під цим поняттям не фізичну продуктивність засобів праці, землі, а працю людей. Так, шведський економіст К. Еклунд трактує суть заробітної плати з позицій рівноважного розподілу національного доходу (*теорія функціонального розподілу доходу*). Він виходить з того, що розподіл доходів за факторами виробництва регулюється попитом і пропозицією на ці фактори. Якщо ринок відчуває нестачу капіталів або природних ресурсів, то частка власників капіталів і природних ресурсів у національному доході збільшиться. Це обумовлює зниження доходу на

фактор праці і рівень заробітної плати, в наслідок цього знижується. Якщо, навпаки, виникає дефіцит робочої сили, то особи, що працюють за наймом, претендують на більш високу заробітну плату. Тоді частка заробітної плати в національному доході зростає. Таким чином, прагнучи до рівноважного розподілу доходів, суспільство, з одного боку, досягає соціальної злагоди, а з іншого — ефективного господарювання.

У сучасній економічній науці під заробітною платою розуміється ціна, яка сплачується за використання праці найманого працівника. Так, П. Самуельсон вважає, що «люди за певну ціну здають свої послуги в аренду», ціна цих послуг — ставка заробітної плати. Інші американські вчені (К. Макконелл і С. Брю) стверджують, що «заробітна плата, або ставка заробітної плати — це ціна, що виплачується за використання праці». Деякі російські вчені вважають, що робоча сила є предметом купівлі-продажу за рабовласництва та кріпацтва, а за капіталізму продають її послуги за певний, обумовлений контрактом час, і робітник сам собі господар. Але, як відомо, однією з найважливіших умов перетворення робочої сили на товар є особиста свобода її власника — найманого працівника. Такої свободи не мав ні раб, ні селянин-кріпак. До того ж, працівник повинен бути економічно залежним, тобто позбавленим засобів виробництва і засобів до існування. Товаром робоча сила стає лише за умов капіталістичного способу виробництва. Капіталіст купує робочу силу, а не працю (хоча створюється враження про продаж праці). Через те, що купівля-продаж робочої сили об'єктивно виступає у формі купівлі-продажу праці, то вартість (а отже, й ціна) робочої сили перетворюється на заробітну плату, тобто набуває перетвореної форми. Оскільки заробітна плата приховує купівлю-продаж робочої сили і стирає межі між необхідною і додатковою працею, перетворена форма приховує наявність експлуатації. Вартість робочої сили, виражена у грошах, набуває форми ціни робочої сили. Її речовим і матеріальним змістом є кількість життєвих благ, необхідним для відтворення робочої сили найманого робітника і членів його сім'ї. Це життєвий фонд робітника, який за товарного виробництва має і вартісне, і грошове вираження.

Отже, *заробітна плата* — це грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності її функціонування.

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюються співвідношенням попиту і пропозицією. На розмір заробітної плати впливає зниження попиту на робочу силу, або збільшення її пропозиції, дія законів зростання продуктивності праці та підвищення потреб населення, співвідношення сил між ро-

бітниками і капіталістами, виступи працівників за збільшення заробітної плати тощо.

Залежно від методів оцінки трудових затрат у господарській практиці використовують *погодинну* (тижневу, місячну, річну), *відрядну* (за кількість вироблених товарів), *акордну* та інші види оплати праці.

Розрізняють також розуміння заробітної плати у широкому і вузькому значенні. У *широкому* значенні цей термін включає оплату праці працівників різних професій матеріального виробництва, спеціалістів високої кваліфікації (лікарів, юристів, вчених, вчителів), робітників сфери послуг. У цьому випадку у заробітну плату включають гонорари, премії та інші винагороди за працю. У *вузькому* значенні заробітна плата — це ставка або ціна, що сплачується за використання одиниці праці протягом певного часу (години, дня, тижня тощо). Така відмінність дозволяє відокремити загальні заробітки і власне заробітну плату.

У ринкових економічних системах прийнято застосовувати дві основні форми заробітної плати — *погодинну* і *відрядну*.

Погодинна заробітна плата передбачає врахування строку функціонування найманої робочої сили згідно з договором про найм і погодинної ставки заробітної плати. При погодинній формі величина заробітної плати обчислюється як добуток погодинної ставки і кількості праці (година, робочий день, тиждень, місяць). Одиницею виміру заробітної плати при погодинній формі стає *погодинна ставка*. Фактично її величину кожна фірма визначає, виходячи з власного досвіду і з врахуванням вимог конкуренції і чинного законодавства про працю. У марксовій теорії заробітної плати погодинна ставка розраховується як ціна праці:

$$\text{Ціна праці} = \frac{\text{Денна вартість робочої сили}}{\text{Середня тривалість робочого дня}}$$

Сучасними неокласичними і неокейнсіанськими економічними концепціями погодинна ставка розглядається з позицій *ефективного рівня заробітної плати*, тобто такого її рівня, який забезпечує рівновагу попиту і пропозиції на ринку праці.

Відрядна або *поштучна заробітна плата* — оплата вартості й ціни товару «робоча сила» залежно від виробітку за одиницю продукту. Величина заробітної плати тут обчислюється як добуток одиниці виробу і кількості товарів. Розцінка одного виробу визначається рівнем *зарплатомісткості* продукту, яка показує скільки зарплати містить у собі одиниця продукту. Вона використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення затрат на нагляд

за робітниками, посилення конкуренції серед робітників. В її основу покладені хронометрування робочого дня і встановлення норм виробітку для найбільш фізично сильних, витривалих і кваліфікованих робітників. Ця система (система Тейлора) вперше була застосована на початку ХХ ст. у США.

Важливим аспектом формування відрядної заробітної плати є її залежність від чинника *норми виробітку*. За цих умов величина оплати праці залежить в першу чергу від відповідності кількості виробленого продукту встановленій нормі виробітку. В міру упродовження організаційно-технічних заходів і зміни умов праці норми виробітку переглядаються, що дає змогу фірмі підвищувати інтенсивність праці, а також застосовувати нечесні методи постійного підвищення норми виробітку, а значить — зменшення рівня оплати праці.

Погодинна заробітна плата переважала на початкових етапах еволюції ринкової економічної системи. З подальшим розвитком ринкових відносин домінувала уже відрядна оплата праці, яка найбільш повно задовольняла вимогам *індустріальної стадії* розвитку суспільства. У сучасних умовах, на стадії постіндустріального технологічного способу виробництва, пануючою формою знову стає погодинна заробітна плата (так, у США близько 80 % робітників одержують заробітну плату залежно від відпрацьованого часу), що зумовлено широким застосуванням у виробництві конвейерів, напівавтоматів і автоматів з примусовим ритмом роботи, коли людина лише контролює процес безпосереднього виробництва, а виробіток залежить від ритмічної і безпосередньої роботи агрегатів та устаткування. Але в реальній дійсності форми заробітної плати, які розглядалися, у чистому вигляді не існують. Вони застосовуються у певних сполученнях і комбінаціях, що виявляє себе у відповідних *системах заробітної плати*.

В економіці розвинутих країн світу застосовують тарифні, преміальні, колективні форми оплати праці. Їх вибір залежить від трьох основних факторів: 1) ступеня контролю робітником кількості та якості виробленої продукції; 2) ретельності з якою продукція може бути врахована; 3) рівня витрат, пов'язаних із впровадженням певної системи оплати праці. Суть тарифної системи оплати праці полягає в залежності обсягу заробітної плати від тарифу (тарифної ставки); сам тариф враховує диференціацію і регламентацію трудової діяльності залежно від виду робіт, складності технології, специфіки галузі, кваліфікації працівника, стажу роботи тощо.

Тарифна система складається з тарифної ставки, тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника. *Тарифна ставка* визначає рівень оплати праці працівників за годину роботи або робочий

день. Найважливішим елементом тарифної системи є *тарифна сітка*, яка застосовується для визначення відповідних співвідношень між оплатою праці і кваліфікацією працівника. Вона включає певну кількість тарифних розрядів і відповідні міжрозрядні коефіцієнти. Ці коефіцієнти застосовуються для регламентації співвідношення рівня оплати першого і наступного розрядів. *Тарифно-кваліфікаційний довідник* містить у собі перелік робіт, що виконуються у даній галузі з врахуванням їх складності, міри відповідальності та вимог до точності і якості виконання. Наприклад, в автомобільній промисловості США передбачено від 14 до 18 розрядів. Але тут тарифні системи мають свої сучасні модифіковані форми прояву. Однією з них є *система аналітичної оцінки робочих місць*, яка передбачає, що тарифні ставки встановлюються залежно від відносної складності робіт з такими групами факторів:

- кваліфікація виконавця (освіта, досвід, професійна підготовка);
- розумові і фізичні зусилля;
- рівень відповідальності за устаткування, матеріали тощо;
- умови праці.

Система оцінки заслуг — враховує якість праці, продуктивність, професійні знання, надійність, ставлення до роботи тощо. На рівень оцінки впливають такі фактори як відданість фірмі та схильність до спілкування і співпраці, що є не менш важливі, ніж рівень кваліфікації та професійних знань. За системою аналітичної оцінки робочих місць заробітна плата визначається як добуток суми балів, що отримує кожен працівник, і ставки одного балу.

Існують і такі системи заробітної плати як *відрядно-прогресивна* і *відрядно-регресивна* які ґрунтуються на відрядній формі оплати праці. В Україні однією з поширених систем залишається *відрядно-прогресивна* система. Її суть полягає в тому, що обсяг заробітку ставиться у прогресивну залежність від міри перевищення норм у виробітку. Наприклад, якщо працівник за 8 годин робочого дня має нормою виготовити 10 деталей, то при перевиконанні цієї норми кожна наступна деталь отримує вищу розцінку. За умов *відрядно-регресивної системи*, яка застосовується в ринкових країнах, перевиконання норми виробітку передбачає застосування певного коефіцієнту регресії у розцінках. Це означає, що за одинадцятую деталь робітник отримає, 0,9 розцінки, за дванадцятую — 0,8. Таким чином, відрядно-регресивна система робить не вигідним перевиконання норми виробітку, але вона зацікавлює працівника у підвищенні самої норми.

Широке розповсюдження сьогодні мають і *преміальні системи оплати праці*. Більшість преміальних систем у країнах розвинутого ринку передбачає застосування так званої технологічної надбавки,

розмір якої залежить від тривалості режимної частини робочого часу, устаткування або від часу ручної праці. Спеціальні премії призначаються за дотримання технологічної дисципліни, безаварійну роботу.

Особливе місце у преміальних системах оплати праці займають *системи колективного преміювання*. Прикладом є *система Скенлоа*. Вона передбачає, що адміністрація фірми, з одного боку, і профспілки — з іншого, заздалегідь визначають норматив частини заробітної плати у загальній вартості чистого прибутку (умовно чистої продукції). Якщо підприємство працює успішно і виникає економія витрат, то на суму даної економії утворюється спеціальний фонд, 25 % з якого зараховується у резерв для можливих перевитрат фірми на робочу силу у наступному періоді, а з суми, яка залишається, виплачуються премії (25 % — адміністрації, 75 % — працівникам). Премії між працівниками розподіляються у відповідності з тарифними ставками.

В країнах з ринковою економікою найпоширенішою формою колективного преміювання сьогодні стала *«система участі у прибутках»*. Вона передбачає, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку фірми формується преміальний фонд, з якого працівники отримують виплати. Премії нараховуються за підвищення продуктивності праці, зниження рівня витрат виробництва. Виплата премій робітникам залежить від рівня їх оплати з врахуванням особистих трудових характеристик (стаж роботи, раціоналізаторська діяльність, дисципліна трудова і технологічна тощо). Ці виплати з преміального фонду, по суті, не є частиною додаткового прибутку, а частиною загального фонду заробітної плати. Мета впровадження даної системи — у тому, що зарібок робітника ставиться у залежність від ефективності діяльності фірми, адже обсяги виплати зростають разом з прибутком фірми, із зростанням її рентабельності і такі виплати звільняються від податків.

Рівні заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. *Номінальна заробітна плата* — це сума грошей, яку отримує працівник за продаж капіталісту робочої сили та частково результатів її функціонування. Одиницею виміру номінальної заробітної плати є *погодинна ставка*. У ринкових системах її величина залежить від умов кон'юнктури на ринку праці. Розміри номінальної заробітної плати не дають реального уявлення про життєвий рівень робітника, рі-

вень його споживання. В Україні в 1997 році вона становила в середньому 156 грн за місяць, у паливній промисловості та енергетиці вона була в 1,6—2 рази вищою, а в більшості інших галузей та в бюджетній сфері — приблизно на 50 % нижчою. Водночас без показника номінальної заробітної плати неможливо обчислити реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата — це кількість споживчих вартостей (товарів і послуг), яку працівник може придбати за свій грошовий заробіток за певного рівня цін після відрахування податків. Рівень реальної заробітної плати залежить від: 1) номінальної заробітної плати; 2) рівня цін на предмети споживання та послуги (індекс вартості життя); 3) податків, які сплачують працівники до бюджету і фондів соціального споживання. Реальну заробітну плату визначають діленням індексу номінальної заробітної плати на індекс вартості життя.

$$\text{Індекс реальної заробітної плати} = \frac{\text{Індекс номінальної заробітної плати}}{\text{Індекс вартості життя}}.$$

Це означає, що реальна заробітна плата прямо пропорційна змінам номінальної заробітної плати і обернено пропорційна змінам рівня цін. Реальна заробітна плата скорочується із зростанням податків.

Потрібно зазначити, що на індекс вартості життя впливають загальний стан фінансів держави; рівень її непродуктивних витрат (на армію, бюрократичний апарат тощо); стан торгового (різниця вартості експорту та імпорту) і платіжного (різниця міжнародних доходів і платежів держави) балансу країни, від чого залежить курс національної валюти; прогресивність чи відсталість міжгалузевої структури виробництва та багато іншого. Усі ці фактори, впливаючи на загальний рівень цін, визначають стан реальної заробітної плати. Для визначення рівнів заробітної плати потрібно враховувати *мінімальну заробітну плату*. Ця проблема виникає у тому випадку, коли держава бере на себе функцію регулювання соціальних відносин. Вона стає гарантом того, що за будь-яких умов найму робочої сили кожен працівник отримує заробітну плату не нижчу її мінімального рівня. Регулюванню піддається погодинна ставка.

У більшості розвинутих країн законодавчо встановлено мінімум заробітної плати. У США федеральний мінімум заробітної плати варіює в межах від 40 до 60 % середньої заробітної плати, яка сплачується робітникам обробної промисловості. Мінімальна заробітна плата у США в кінці 80-х років складала 3,35 дол./год., в середині

90-х років — 4,5 дол./год., а з 1997 року вона підвищена до 5,35 дол./год. У США розмір середньої погодинної оплати на виробництві на початку 90-х років дорівнював 11,75 дол., у роздрібній торгівлі — 7,29 дол. Запровадження мінімуму заробітної плати спрямовано на зниження рівня бідності і підтримання добробуту найменш кваліфікованих працівників. В Україні середня заробітна плата у грудні 1994 року забезпечувала мінімальний споживчий бюджет лише на 60 %, а в 1998 році — менше як на 50 %.

Зниження життєвого рівня в Україні спричинено також знеціненням трудових заощаджень населення, вартістю житлово-комунальних послуг. Так, за однокімнатну квартиру загальною площею 20 м² в 1998 році сплачували 22 % від середньої заробітної плати. Внаслідок цього суттєво знизилася частка заробітної плати в національному доході та собівартості продукції. В розвинутих країнах світу в національному доході вона становить у середньому 50—70 %, в Україні вона за 1991—1998 роки зменшилася до 25—26 %. Це означає, що працівник отримував лише ¼ частину створеного ним продукту. До того ж, на початку 1998 року понад 11 млн працівників вчасно не отримували заробітну плату. Загальна сума боргу з виплати заробітної плати становила в цей час понад 5 млрд грн, а на 1.1.1990 року — понад 6,5 млрд грн. Це прихована форма фінансової експлуатації найманої праці, що є головною причиною затоварювання в Україні товарами вітчизняного виробництва. Привласнення державою та підприємницькими структурами 75 % створеного продукту означає втрату заробітною платою своєї відтворювальної та стимулюючої функції.

Основою розрахунку мінімальної заробітної плати є показник *прожиткового мінімуму*. Останній обчислюється виходячи з так званого «кошика споживача», який вбирає у себе певний перелік товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людей. Розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб та перемножений на рівень поточних цін, цей комплекс товарів та послуг дає змогу визначити рівень прожиткового мінімуму.

Мінімальна заробітна плата не обов'язково співпадає з прожитковим мінімумом. Вона може бути вищою, якщо фінансові можливості держави та господарських суб'єктів поліпшуються, а може бути і нижчою як це характерно для сучасного етапу кризового стану економіки України.

На величину заробітної плати (у бік її підвищення) здійснюють вплив профспілки шляхом обмеження пропозиції праці (встановлення імміграційних бар'єрів, заборона приймати на роботу не членів профспілок, лімітування навантажень за день, інтенсивності праці тощо); тиску при укладанні колективних договорів, в яких

обумовлюється ставка заробітної плати; боротьби з монополізацією виробництва, що має тенденцію зниження ставки заробітної плати; сприяння зростанню тих видів виробництва, які передбачають збільшення зайнятості і ріст попиту на працю.

2. Ринок капіталів. Процентна ставка та інвестиції

Ринок капіталу як і ринок праці є найважливішою складовою частиною ринкової економіки. Особливість капіталу як фактору виробництва накладає свій відбиток як на попит, пропозицію, так і на ціну, тобто на механізм ринку капіталу.

Капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу

Капітал (лат. *capitalis* — головний) — одна з найважливіших категорій економічної науки, обов'язковий елемент ринкової економіки, необхідний фактор і ресурс виробництва, головний об'єкт ринку капіталу.

Серед економістів нема єдності щодо визначення такої важливої економічної категорії як капітал. Зокрема, марксистська політична економія трактує *капітал* як *сукупність певних економічних відносин, характерних для системи найманої праці*, — відносин з приводу привласнення власниками засобів виробництва результатів неоплаченої праці найманих робітників. Згідно марксистської теорії системою виробничих відносин капітал стає лише при капіталізмі, коли переважна маса безпосередніх виробників позбавлена засобів виробництва і предметів споживання, але є юридично вільною, і щоб прогодувати себе, сім'ю, змушена продавати свою робочу силу власникам засобів виробництва, які оплачують їм лише частину затраченої сили у процесі праці.

Класична політична економія визначала *капітал* з точки зору його речового, а не суспільного змісту — як *сукупність засобів виробництва*. Неокласична теорія трактувала *капітал* як *річ, що здатна приносити дохід залежно від її суб'єктивної оцінки (корисності)*. Сучасні монетаристи під *капіталом* розуміють *гроші у формі кредитних грошей*.

Сьогодні прийнято визначати капітал як *вартість чи цінність, яка приносить дохід*. Капітал існує в різноманітних формах. Це, перш за все, *продуктивний капітал*, що діє у виробництві (промисловості, будівництві, сільському господарстві, на транспортні то-

що) і може приймати форму грошового (капітал як передумова виробництва), виробничого (капітал як засіб виробництва) і товарного (капітал як товар) капіталів; *торговельний*, що діє у сфері обміну; *позичковий*, що діє у сфері кредитних відносин.

Економічну категорію «*капітал промисловий*» вперше обґрунтував К. Маркс. Оскільки складовими елементами економічних відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні та відносини економічної власності (виробничі відносини), то розвиток і функціонування промислового капіталу діє в межах кожного з них.

Так, рух капіталу промислового починається з процесу підготовки матеріальних умов виробництва (будівництво підприємств, купівля засобів виробництва, робочої сили). У разі купівлі засобів виробництва і робочої сили рух промислового капіталу охоплює першу стадію і починається у грошовій формі, що виражається формулою:

$$Г - Т < \begin{matrix} З. В. \\ Р. С. \end{matrix}$$

де Г — гроші;

Т — товар;

З.В. — засоби виробництва;

Р.С. — робоча сила.

У часи Маркса маркетингові дослідження не проводилися, тому абсолютно переважаючою на першій стадії була грошова форма капіталу. На сучасному етапі вона доповнюється такими передвиробничими функціями як робота конструкторів, дизайнерів, наукових працівників, маркетологів, менеджерів, що наповнює грошову форму капіталу промислового виробничим змістом і перетворює її з абсолютної на домінуючу (переважаючу).

Загалом рух капіталу на всіх стадіях відбувається за формулою:

$$Г - Т < \begin{matrix} З. В. \\ Р. С. \end{matrix} \dots В \dots Т' - Г',$$

де В — виробництво;

Т' — товар, в якому втілено вищу вартість (додаткову вартість);

Г' — гроші з приростом, отримані від реалізації товару Т'.

Звідси зрозуміло, що додаткова вартість, яка втілена в товарах (Т') створюється в процесі виробництва, а капітал промисловий — на кожній із цих стадій.

На кожній із цих стадій капітал промисловий у певних різновидах виконує специфічні функції, набуває відповідних функціональ-

них форм і здійснює його кругооборот. Капітал промисловий перебуває одночасно у трьох функціональних формах — грошовій, виробничій і товарній, утворюючи так званий *продуктивний капітал*, який функціонує і розвивається в межах різних форм капіталістичної власності: індивідуальної, акціонерної, монополістичної, державної, інтегрованої тощо.

Продуктивний капітал у своєму русі приносить дохід у формі *прибутку*, *торговельний капітал* — у формі *торговельного прибутку*, *позичковий капітал* — у формі *процента*. Позичковий капітал виступає як самостійний вид капіталу. Він функціонує поряд з промисловим і торговим капіталом, що проявляється в формах його руху. Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, виробничої і товарної форм, то торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форм і здійснюється за формулою $G - T - G'$, а позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою $G - G'$.

Капітал може існувати і у формі *власності* — на землю, цінні папери тощо. Він приносить дохід у формі *земельної ренти* чи *дивіденди* на акції.

Інвестиції або капітальні вкладення у виробництво існують, насамперед, у формі грошового капіталу, що надається у позику і приносить дохід у формі процента. В економічній теорії існує декілька версій суті економічної природи процента.

Класична теорія, продовжена Марксом, пов'язує процент з прибутком. Згідно даної концепції капітал, що здійснює рух на кредитному ринку, має двоїсту природу та існує у формах *капіталу-власності* і *капіталу-функції*. При цьому — це один і той же *позичковий капітал*.

Виробничий капітал приносить своєму користувачеві (позичальникові капіталу) дохід у формі *прибутку*. Останній стає *джерелом процента* — як *доходу на капітал-власність* і *підприємницького доходу* — як *доходу на капітал-функцію*. Процент виплачується власникові грошового капіталу, а функціонуючий підприємець (позичальник капіталу) підприємницький дохід залишає собі.

Отже, при застосуванні позичкового капіталу у виробництві одержаний від цього прибуток розпадається на процент і підприємницький дохід: *процент породжується капіталом-власністю, а підприємницький дохід утворюється капіталом-функцією*.

На думку Маркса, і прибуток, і процент є формами *додаткової вартості*, які приховують неоплачену працю найманих робітників.

З появою маржиналізму (у 80-ті роки XIX ст.) його представники залучають до аналізу природи процента психологію господарських суб'єктів.

Психологічна теорія процента (автор — австрійський теоретик Е. Бьом-Баверк) ґрунтується на тому, що для власника грошового капіталу останній має більшу граничну корисність сьогодні, ніж в майбутньому. Позика грошового капіталу, за ціною його власника, приведе до втрат частини граничної корисності, тому він вимагає від позичальника повернення більшої суми грошей, збираючись тим самим, як мінімум, компенсувати можливе погіршення свого становища. Надлишок повернених грошей і утворює процент.

У *кейнсіанській теорії* (30-ті роки XX ст.) норма процента виступає межею граничної ефективності майбутніх інвестицій. Чим нижча норма процента, тим далі відсовується ця межа, а незмінність процентної ставки або навіть її зростання повинні гальмувати, зменшувати схильність до інвестицій. *Процент* у теорії Кейнса — незалежний фактор, грошовий феномен, рівень якого визначається взаємодією попиту і пропозиції на грошові залишки. Головну причину небажаного зростання норми процента Дж. М. Кейнс вбачає у зростанні попиту на гроші у порівнянні з їх пропозицією. Сама процентна ставка — це своєрідна плата за необхідність розлучення з готівкою, з *ліквідністю*. Попит на гроші породжується *схильністю до ліквідності*.

Отже, за Кейнсом, процент — це плата за зменшення ліквідності активів власника позичкового капіталу. Водночас процент у кейнсіанській теорії пов'язує грошовий ринок із товарним, з виробництвом, а тому визначає специфіку грошово-кредитного регулювання економіки.

Сучасна економічна теорія трактує *процент* як *ціну*, яка виплачується за те, щоб одержати ресурси зараз замість того, щоб чекати до тих пір, поки нагромадяться гроші, на які ці ресурси можна купити.

Це пояснюється дією закону *спадної віддачі*: вартість певної суми грошей сьогодні вища, ніж буде завтра. Врахування чинника часу дозволяє зрозуміти: чим триваліший час позики, тим вищою має бути плата за неї, тобто *процент*.

Отже, сьогодні процент розглядається як *дисконт* (англ. *discount* — *сума, що отримують кредитні установи або особи за користування позикою, тобто процент*), компенсація за втрату частини вартості грошового капіталу. Через виплату процента відбувається *дисконтування капіталу*. Водночас процент (процентна ставка) розглядається ціною рівноваги на кредитному ринку.

Кредит та його форми

Кредит (лат. *creditum* — позика, борг) — є формою руху позичкового капіталу. Це система економічних відносин, які виникають в економічному обороті тимчасово вільних грошових коштів, з одного боку, і як нагальна потреба додаткових грошових засобів — з іншого, для розпорядження та використання на певний строк на умовах повернення з відсотком; продаж товарів з відстрочкою платежу.

Кредит це важливий елемент ринкової економіки за допомогою якого розвивається виробництво, прискорюється кругообіг капіталу. За допомогою кредиту забезпечується безперервність процесу суспільного відтворення на всіх його стадіях.

Кредит виник ще в період розпаду первіснообщинного ладу на основі становлення товарно-грошових відносин і майнової диференціації общини. В рабовласницьку добу він існував у формі лихварського кредиту. Кредиторами-лихварями були купці, відкупщики податків і храми. Згідно із законом позичковий відсоток у Давньому Римі коливався від 6 % до 48 %. За феодалізму кредиторами-лихварями були купці, церкви і монастирі. Вони надавали позики дрібним виробникам, феодальній знаті. Ставки кредиту були високими. Так, у Німеччині за феодалізму позичковий відсоток коливався у межах 21—43 %. Кредит сприяв первісному нагромадженню капіталу. За капіталізму кредит — це рух позичкового капіталу (грошової позики), що надається в кредит на умовах повернення у певний термін з виплатою відсотка. Форми позичкового капіталу різноманітні — *комерційний* (кредит товарами), *банківський* (кредит грошима), *споживчий* (кредит населенню), *державний кредит* тощо. Основними формами позичкового капіталу є комерційний і банківський кредит.

Комерційний кредит — це такий кредит, який надається одним функціонуючим у виробництві капіталом (підприємством чи фірмою) іншому функціонуючому капіталу (фірмі) товарами з відстрочкою платежу. Позика надається товаром з виплатою процента і суми позики грошима через певний час, обумовлений у векселі.

Мета комерційного кредиту — прискорення обороту товарних ресурсів. Процент за позику стає структурною частиною ціни кредитованої товарної маси та суми за векселем.

Недоліком комерційного кредиту є його обмеженість — як за обсягами, так і за сферою застосування у часі і в просторі. За своєю величиною він не може бути більшим від обсягів резервних капіталів виробничих і торгівельних фірм і не застосовується за межами сфери дій функціонуючих капіталів, не надається на довгий час.

Банківський кредит — надається грошовим капіталом (банками та іншими кредитними установами) у вигляді грошових позик. Об'єктом банківського кредиту є банківський капітал. Завдяки цьому, він здатен подолати обмеженість комерційного кредиту. Крім того, заміна комерційних векселів банківськими (банкнотами) посилює переваги банківського кредиту, тому сам кредит стає більш еластичним і масштабним. З виникненням і розвитком кредитних відносин безпосередньо пов'язаний процес становлення і розвитку *кредитного ринку* — складової частини *ринку інвестиційних ресурсів* — *ринку капіталів* (див. схему «Структура ринку капіталів»).

Ринок позичкового капіталу або *кредитний ринок* поділяється на ринок короткострокових і довгострокових засобів. На першому з них об'єктом купівлі-продажу є казначейські векселі (на державні цінні папери з короткотерміновими зобов'язаннями держави до 12 місяців, які випускають центральні банки), на другому — довготермінові позики та цінні папери. Довготермінові ринки позичкових капіталів поділяють на ринок довготермінового кредиту і ринок цінних паперів, що набули значного розвитку на вищій стадії капіталізму, набагато перевищуючи обсяги реального капіталу. *Ринок цінних паперів* складається з ринку акцій, на якому здійснюється купівля-продаж прав власності на частку майна підприємства, і ринку облігацій, який, таким чином, пов'язує кредитний ринок з ринком цінних паперів.

Кредитний ринок концентрує попит і пропозицію на позичковий капітал, а ринок цінних паперів (ринок акцій) — попит і пропозицію на власний капітал покупців і продавців акцій. Акції фіксують частку власності покупця у тому чи іншому підприємстві.

Інституціональними формами (інститути — різні суспільні утворення, організації, установи) ринку капіталів виступають установи, які опосередковують кредитні угоди, а також купівлю-продаж акцій. У першому випадку — це комерційні та іпотечні (надають кредит під заставу землі і нерухомого майна) банки, центральний емісійний банк, ощадні каси, страхові компанії, будівельні та інші товариства, у другому — фондові біржі.

Значення *кредитного ринку* полягає у тому, що він, по-перше, зосереджує і надає підприємствам засоби для інвестування, по-друге, організовує переміщення тимчасово вільних грошових засобів з тих галузей і секторів економіки, де є їх надлишок, туди, де відчувається їх нестача.

Суб'єктами кредитного ринку виступають кредитори і позичальники грошей, перш за все *підприємства і домашні господарства*. Кредитний ринок спрямовує заощадження домашніх господарств

на інвестування підприємств. Підприємства, як правило, є позичальниками грошей. Суб'єктом кредитного банку може бути й держава, яка виступає як позичальником (в умовах дефіцитного бюджету), так і кредитором (при наявності надлишкових засобів).

Банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система

Реалізуючи свою кредитну політику держава спирається на інституційну структуру кредитної системи і кредитний механізм.

Кредитна система це сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування в єдності з сукупністю кредитно-фінансових інститутів, які забезпечують функціонування цих відносин (див. схему «Кредитна система»).

Основною ланкою кредитної системи є банки, які здійснюють основну частину кредитних і фінансових операцій.

Банк (фр. *banque* — *фінансове підприємство*) — це фінансовий інститут, суб'єкт кредитних відносин, який акумулює грошові кошти, розпоряджається і використовує власні та запозичені кошти з метою одержання прибутку.

Зародки банківської справи існували ще у рабовласницькому ладі у вигляді корпорацій, що зберігали золото і срібло. У добу феодалізму (XIV—XVI ст.) банкіри кредитували королів, феодалів. Але найбільшого поширення банки набули за капіталізму в XVII—XVIII ст. Перший акціонерний банк був організований в Англії — наймогутніший у той час країні світу, у 1764 році, а в 1844 році за ним була закріплена роль центрального банку. Вслід за цим утворюються банки в інших країнах світу, що сприяє витісненню з обігу металевих грошей. З посиленням концентрації банківського капіталу (кінець XIX — початок XX ст.) банки стають одним із головних елементів ринкової економічної структури, що проявляється у виконуваних ними функціях:

— залучення тимчасово вільних грошових коштів та перетворення їх у позичковий капітал;

— посередництво в кредитах (надання кредитів);

— посередництво в платежах (грошові розрахунки і платежі);

— операції з цінними паперами;

— випуск (емісія) кредитних зрядь обігу;

— консалтинг (надання консультаційних послуг).

Сукупність фінансових установ грошового ринку (що займаються банківською діяльністю) у їх взаємозв'язку і взаємодії, діяльність яких законодавчо визначена, утворюють *банківську систему*.

Сучасна банківська система як система ринкового типу є дворівневою, складається з центрального банку і комерційних банків

Центральний банк країни є центральним органом кредитної системи. Він здійснює емісію кредитних грошей, акумулює і зберігає касові ресурси інших кредитних установ, зберігає державні золотовалютні резерви, кредитує комерційні банки, надає кредити під урядові програми, здійснює розрахунки і перевідні операції держави, грошово-кредитне регулювання макроекономічних процесів. До основних функцій центрального банку належать — функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу, функція «банку банків», функція банку уряду та функція реалізації грошово-кредитної політики.

Функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу свідчить про те, що право випуску банкнот (кредитних грошей), організації грошового обігу в країні законодавчо закріплюється тільки за центральним банком.

Функція «банку банків» — передбачає діяльність центрального банку як міжбанківського розрахункового центру та кредитора останньої інстанції. Центральний банк не має справи безпосередньо з підприємцями і населенням. Його клієнтами є комерційні банки, які виступають посередниками між своїми клієнтами і центральним банком. Центральний банк зберігає вільну грошову готівку комерційних банків (касові резерви) як гарантійний фонд для погашення депозитів. Тобто комерційні банки зобов'язані зберігати частку своїх резервів у центральному банку — так звані обов'язкові банківські резерви. Центральний банк установлює *норму обов'язкових резервів*, яка розраховується як відношення суми обов'язкових резервів до зобов'язань банку за депозитами і виражається у відсотках. Беручи на зберігання касові резерви комерційних банків, центральний банк надає їм кредитну підтримку, тобто виступає їхнім кредитором.

Функція банку уряду. Ця функція передбачає діяльність центрального банку як *фіскального* (лат. *fiscalis* — казенний) агента уряду. Центральний банк забезпечує касове виконання державного бюджету та здійснює операції, пов'язані з обслуговуванням державного боргу, надання коротко- і довгострокових кредитів державі, консультаційних послуг урядові з макроекономічного регулювання, збереження золотовалютних резервів.

Функція реалізації грошово-кредитної політики. Ця функція забезпечує регулювання макроекономічних процесів з метою ефективного впливу на господарську ефективність, темпи економічного зростання, стимулювання інфляційних процесів, забезпечення зайнятості. Основним об'єктом грошово-кредитного регулювання є

грошова маса. Центральний банк застосовує два типи грошово-кредитної політики: політику «дорогих грошей» (*рестрикційна* — лат. *restrictio* — обмеження) і політику «дешевих грошей» (*експансіоністська* — лат. *expansio* — поширення).

Рестрикційну політику застосовують, як правило, у фазі різкого піднесення, як метод боротьби з інфляцією задля стабілізації грошової системи. Ця політика спрямована на підвищення рівня процентних ставок, стримування темпів зростання грошової маси в обігу, на обмеження кредитних операцій.

Експансіоністська політика спрямована на подолання спаду виробництва, поживлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів і збільшення платоспроможного попиту населення на товари і послуги, тобто на розширення обсягів кредитних операцій, зниження рівня процентних ставок, загальне зростання грошової маси.

Усі функції центрального банку взаємопов'язані і створюють об'єктивні передумови для виконання центральним банком функції регулювання всієї грошово-кредитної системи країни і економіки в цілому.

На відміну від центральних, значна частина яких одержує статус державних національних, усі *комерційні банки*, які знаходяться на нижчому рівні кредитної системи у порівнянні з центральними є приватними, і розбудовуються на засадах акціонерного капіталу (комерційні банки — це акціонерні товариства).

Комерційний банк — установа, яка створена для залучення грошових засобів юридичних і фізичних осіб та розміщення їх від власного імені на кредитних умовах: повернення, платності, терміновості, а також для здійснення інших банківських операцій з метою одержання прибутку.

Операції комерційних банків слід розділити на три групи: *пасивні* (по залученню коштів); *активні* (по розміщенню коштів); *комісійно-посередницькі* (виконання операцій за дорученням клієнтів на комісійних засадах, тобто за винагороду, — це інкасові, трастові та перевідні операції).

Основна спрямованість комерційних банків це отримання прибутку, що і відрізняє їх від центрального банку.

Комерційні банки можуть виконувати всі функції інших кредитно-фінансових інститутів, крім функцій центрального банку. Сучасні комерційні банки виконують до 200 різних операцій. Залежно від функцій і характеру здійснюваних операцій серед комерційних банків виділяють інвестиційні, іпотечні та ощадні.

Інвестиційні банки — це спеціалізовані кредитні установи, що здійснюють фінансування і кредитування інвестицій. Основними

об'єктами інвестиційної діяльності є облигації приватних компаній і держави, акції корпорацій. Сукупність банківських ресурсів, укладених у цінні папери, утворює *інвестиційний портфель*. Його структура дає змогу мінімізувати ризик невиконання емітентом (установа, що випускає в обіг цінні папери та інше) узятих на себе зобов'язань і отримати максимальний прибуток.

Іпотечні банки (гр. *hypothēkē* — застава, заклад) — це установи, що спеціалізуються на наданні довгострокових позик під заставу нерухомості — землі та будівель. Такими є земельні банки, які дають позику під заставу землі. Ресурси іпотечних банків формуються за рахунок власних нагромаджень, іпотечних облигацій, за рахунок звичайних банківських послуг. Ці ресурси використовують для надання *іпотечного кредиту* — довгострокової позики під заставу нерухомості, іпотеки. За несплату заборгованості в строк позичальник втрачає нерухомість, якою забезпечено кредит, і право на заставне майно переходить до банку або іншого власника.

Ощадні банки залучають заощадження населення, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал. Крім того вони розміщують ці кошти в економіку через операції з цінними паперами, кредитування споживчих потреб населення, надання різноманітних юридичних послуг, здійснення валютних операцій.

Результатом здійснення банківських операцій є банківський прибуток, який утворюється переважно за рахунок різниці між сумою відсотків за надання кредитів і відсотків, сплачених вкладникам, тобто це результат операцій банків по активам. Доходи банку формуються також від операцій із цінними паперами, біржових операцій та надання позик власного капіталу.

Внаслідок злиття промислового і банківського капіталу появилася якісно нова форма капіталу — *фінансовий капітал*, який сприяє подальшому усталенню виробництва.

На сучасному етапі злиття банківського і промислового капіталу є процес прямого, а не через кредит проникнення банківського капіталу в промисловість. Це здійснюється через *придбання банками акцій промислових компаній*. Купуючи їх банки встановлюють контроль над акціями, оскільки володіють їх контрольным пакетом.

Банки також купують акції промислових підприємств для спекулятивних операцій на біржі та отримання біржового прибутку. Банківський капітал проникає в промисловий *через випуск і розміщення банками акцій промислових підприємств*. Останні вдаються до випуску нових акцій і облигацій коли їм потрібні додаткові капітали, вони доручають функцію розміщення цінних паперів банкам. Банки з випуску цінних паперів мають на меті отримання *емісійно-*

го прибутку — різниці, між курсом продажу акцій і облігацій та курсом їх купівлі. Емісійний прибуток сягає до 8—10 %.

Проникнення банківського капіталу в промисловий здійснюється через участь у заснуванні нових підприємств, що дає змогу привласнювати значний засновницький прибуток.

Все це сприяє зменшенню частки банківського капіталу у структурі фінансового, який витісняється спеціалізованими *кредитно-фінансовими установами* (інститутами), які є структурною складовою кредитної системи небанківського типу, акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури.

Спеціальні кредитно-фінансові інститути кредитної системи проводять кредитування певних галузей чи економічних сфер — промисловості, сільського господарства, кооперації, будівництва, торгівлі тощо. У їх діяльності визначається одна або дві основні операції. Вони домінують у відносно вузьких сферах позичкового капіталу та мають специфічну клієнтуру. До цих спеціальних установ відносять страхові компанії, інвестиційні банки і інвестиційні компанії, спеціальні банки, фінансові компанії, кредитні спілки, пенсійні фонди тощо. Існування в кредитній системі спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів значно розширює фінансові можливості окремих клієнтів і дрібних фірм, оскільки збагачує варіанти вибору власником дрібного бізнесу джерел кредитування.

В Україні система спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів перебуває на стадії формування. Її суб'єктами є комерційні страхові компанії, пенсійні фонди та інші установи.

Основним видом банківської діяльності є *кредитування*. Банківське кредитування (як і комерційний кредит) здійснюється на засадах строковості, платності, поверненості і гарантованості.

Строковість кредитування полягає у тому, що усі кредити надаються лише на певний строк — це короткотермінові і довготермінові кредити. Принцип *платності* здійснюється при сплаті певного процента за користування кредитом, *поверненості* — у поверненні банку всієї суми кредиту разом з процентами у визначений термін, *гарантованості* — у захисті грошових коштів виданих у кредит, шляхом забезпечення позики певним закладом (заставою) майном, товарами чи цінними паперами або гарантією іншого банку чи установи.

Кредитування може здійснюватися *готівкою* чи *безготівковими засобами* (у чековій формі).

Кредити готівкою здійснюються за рахунок тих грошових коштів, які банки одержують на *строкові рахунки* (клієнт гарантує, що він не буде чіпати ці засоби протягом певного часу — кварталу, року чи більше, за що банк виплачує йому більші проценти), або за рахунок готівкових кредитів центрального банку.

Поряд із строковими рахунками банк відкриває також *поточні (безстрокові) рахунки*. Ці засоби надавати в кредит ризиковано, адже клієнт у будь-який момент може їх зажадати назад. Водночас банк не може допустити, щоб ці наявні грошові кошти без руху знаходилися у банківських підземеллях (резервах). Це різко обмежує можливості банку в акредитуванні. Намагаючись розірвати ці пута на шляху кредитної емісії і, водночас, не підірвати довір'я клієнтів, банки знайшли можливість і ці засоби використати для кредитування. Для цього комерційні банки утворили *систему часткових банківських резервів*, яка знаходиться в основі кредитних систем в більшості країн ринкової економіки.

Система часткових резервів ґрунтується на централізації частини грошових засобів банків в спеціальних фондах, якими розпоряджається центральний банк країни. Створивши часткові резерви, комерційні банки сміливо можуть віддавати у кредит ту частину коштів поточних рахунків яка залишилася після внесення у систему часткових резервів. Усуваючи можливість критичних ситуацій при зверненні вкладників якогось банку з вимогою про виплату їм більших сум готівки, ніж зберігається у сейфах цього банку, єдина резервна банківська система дозволяє кожному банку сміливо здійснювати кредитну емісію, якщо це кредитування відповідає усім умовам, які були розглянуті вище. Крім того, резервна система дає можливість через зміну грошової маси управляти економічним розвитком країни.

Суть *кредитної емісії* полягає у збільшенні банками грошової маси країни за рахунок створення нових поточних рахунків у чековій формі для тих клієнтів, які беруть позику не готівкою, згоджуючись здійснювати свої майбутні операції в *безготівковій формі* — за допомогою чеків.

При цьому кредитна емісія має чіткі межі, які визначаються *величиною резервних вимог центрального банку*.

Кожен банк може видати у формі кредитів лише частину тієї суми, яку він одержав від своїх вкладників. Але усі банки разом можуть надати значно більше грошей ніж внесли їх вкладники. Розмір цього перевищення прямо пов'язаний з рівнем резервних вимог через співвідношення, яке називають мультиплікатором депозитів і яке визначає межі зростання грошової маси за *рахунок безготівкових грошових засобів*.

Мультиплікатор депозитів (мультиплікатор грошовий) — показник, що характеризує можливість економіки у цілому, і банківської системи зокрема, збільшувати грошову масу в обороті. В основі дії цього мультиплікатора лежить процес обов'язкового резервування частини засобів, які отримуються комерційними банками у вигляді депозитів на спеціальних рахунках у центральному банку.

Величина мультиплікатора визначається так:

$$\text{Мультиплікатор депозитів} = \frac{100}{\text{Ставка резервних вимог}}.$$

Сучасний етап розвитку банківської системи в Україні свідчить про те, що в нашій державі відбувся процес становлення дворівневої банківської системи, який набув глибокого впливу на загально-економічний розвиток. Але становлення і реформування банківської системи випереджало реформування економіки, наслідком чого були значні тіньові обороти капіталу, відплив його за кордон. Система страхування депозитів і кредитів практично не діяла і, як наслідок, на початок ХХІ ст. в Україні було зареєстровано 214 банків, а їх агрегований капітал становив усього 4,9 % від загального обсягу ВВП України. В країнах Західної Європи цей показник становив 80 % від ВВП, тому першочерговим завданням банківської системи України стає процес нарощування банківського капіталу.

Позичковий процент і його норма

Поділ кредитного ринку на *грошовий ринок і ринок облігацій* зумовлений відмінністю конкретних форм кредиту з точки зору їх ліквідності. *Ліквідність* — це сукупність легкості, з якою кредитні засоби перетворюються в платіжні засоби, тобто оборотність кредиту. Найвищою ліквідністю володіє готівка — банківські вклади, які не обмежені певним строком і по яких можна одержати гроші у будь-який момент (чеки, кредитні картки тощо). До засобів з низькою ліквідністю відносять майно, а з форм кредиту — облігації, які не так легко перетворити в готівку, якщо вони не продаються і не купуються на ринку цінних паперів.

Слід відзначити важливу функцію процента, яку він виконує на кредитному ринку. Саме процент (плата за кредит) повинен заохочувати власників заощаджень надавати засоби у розпорядження кредитного ринку (тобто банкам), замість того, щоб зберігати їх у вигляді готівки. Рівень процента дає також інформацію позичаль-

никам, у яку суму їм обійдеться кредит. Як правило, чим більший строк, протягом якого будуть використовуватися позичальником кредитні засоби, тим вищим буде рівень процента.

При аналізі категорії процента важливо розрізняти *номінальну і реальну процентну ставку*.

Номінальна ставка процента — це поточна ринкова процентна ставка без врахування темпів інфляції.

Реальна ставка процента — це номінальна ставка з врахуванням очікуваних темпів інфляції.

Інфляція — знецінення паперових грошей, яке проявляється як процес зростання загального рівня цін на споживчі товари і послуги.

Вона виникає внаслідок порушення закону грошового обігу, коли у ньому знаходиться надлишок грошей. Зовні вона проявляється у зниженні купівельної спроможності грошової одиниці в усіх формах: зростання товарних цін, поглиблення товарного дефіциту, падіння валютного курсу.

Найважливішим показником інфляції є динаміка індексу цін.

Індекс цін — коефіцієнт, що показує, у скільки разів змінився загальний рівень цін за даний період.

Кількісна характеристика інфляції визначається її рівнем, який вимірюється через показник темпу інфляції. Цей показник обчислюється за такою формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_n - P_o}{P_o} \cdot 100,$$

де P_o — індекс цін базисного періоду;

P_n — індекс цін поточного періоду.

За рівнем інфляції розрізняють «повзучу» (до 10 % на рік), «галопуючу» (понад 10 %) і гіперінфляцію (понад 2000 % або 50 % на місяць чи 1 % на день).

Наприклад, якщо номінальна річна ставка — 15 %, очікуваний темп інфляції — 6 % на рік, тоді реальна процентна ставка = 9 (15 – 6). Інфляція в такому випадку «з'їла» 9 % реального процентного доходу. Різницю між номінальною і реальною ставками потрібно враховувати при порівнянні очікуваного рівня доходу на капітал (норми прибутку) і ставки процента. При цьому порівняння необхідно робити не з номінальною, а з реальною процентною ставкою, адже лише вона вимірює дійсні витрати на позику.

Виходячи з цього, банки оперують позичковим капіталом, джерелом їх доходу може бути лише *позичковий процент*.

За здійснення активних операцій (розміщення грошових засобів) банк одержує процент з клієнтів, а по пасивних операціях (залучення грошових коштів) сам сплачує процент клієнтам.

Тому банк може мати дохід лише тоді, коли процент по активних операціях буде вищим, ніж по пасивних. Цим і пояснюється перетворення позичкового процента у прибуток банку.

Ставка процента, яка використовується при дисконтуванні доходів і витрат, називається *дисконтною ставкою* або нормою дисконту.

Наприклад, інвестор хоче через рік мати грошові засоби на суму 1000 дол. Знаючи нинішню ринкову норму процента, він може визначити, яку суму віддати в позику (інвестувати), щоб досягти поставленої мети.

Якщо ринкова ставка процента рівна 10 %, то йому потрібно покласти на банківський рахунок 910 дол., які через рік принесуть дохід у сумі 91 дол. Інакше кажучи, сьогодняшня вартість майбутніх 1001 дол. $(910 + 91)$ складає 910 дол.

Проблема дисконтування доходів на інвестиції полягає у тому, що при здійсненні інвестиційних проектів (будівництво, придбання обладнання, машин) виникає необхідність співставлення нинішніх витрат і майбутніх доходів.

Але гроші для освоєння проекту вкладаються сьогодні, а віддача від них буде в майбутньому. Тому потрібно уточнити рівень доходності даного інвестиційного проекту і порівняти його з альтернативними.

Методика оцінки майбутньої прибутковості вкладеного капіталу, що ґрунтується на дисконтуванні, тобто приведенні майбутніх витрат і прибутків до їх нинішньої вартості, передбачає застосування широко відомої в економічній теорії формули:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + r) \cdot t},$$

де V_p — теперішня вартість майбутньої суми;

V_t — майбутня вартість теперішньої суми грошей;

t — період інвестування (кількість років);

r — коефіцієнт річної процентної ставки.

Аналіз процесу дисконтування дозволяє виявити таку закономірність: чим нижча процентна ставка (норма дисконту) і чим менший період дисконтування, тим вища дисконтована величина майбутніх доходів.

Отже, *процент* — це плата або ціна грошового капіталу, яку одержує його власник. Розмір процента на використаний грошовий капітал виступає у вигляді процентної ставки. Процентна ставка — відносна величина процентних платежів, які виплачуються покупцем-підприємцем продавцю-власникові грошового капіталу за його надання у тимчасове розпорядження.

Норма процента визначається як відношення доходу на позичковий капітал до його величини. Так, якщо за користування позицією у 1000 дол. протягом року виплачується процент величиною 85 дол., то норма процента складає 8,5 річних.

$$\frac{85 \text{ дол.}}{1000 \text{ дол.}} \cdot 100 \% = 8,5 \%$$

Таким чином, норма процента виступає важливим важелем регулювання попиту і пропозиції на грошовому ринку. Змінюючи її рівень, можна підвищувати або знижувати попит на грошові засоби.

Ринок цінних паперів як особлива форма руху капіталів

В структурі ринкової економіки багатьох країн світу особливе місце займає ринок цінних паперів. Він називається так тому, що об'єктом купівлі-продажу на ньому є досить специфічний товар — *цінні папери*.

Цінний папір — це своєрідний аналог грошей у вигляді грошового документа, що дає його володарю гарантоване право на одержання певної суми грошових засобів, або право майнового володіння в залежності від виду документа.

Цінний папір — це свідоцтво про участь її власників у капіталі акціонерного товариства або наданні позички. У юридичному розумінні цінні папери — майнове право, яке засвідчується певним документом і реалізується у порядку, що вказується у цьому документі.

До цінних паперів відносять паї, акції, облігації, векселі, чеки, сертифікати (депозитні та інвестиційні), ощадні бони, комерційні папери тощо. У фінансовій практиці до цінних паперів відносять лише такі грошові документи, які можуть бути об'єктом купівлі-продажу, а також джерелом доходу (разового або постійного). Відносини з приводу обміну цінних паперів утворюють відповідні ринки — ринки цінних паперів.

Цінні папери з'явилися кілька сотень років тому. Перша в світі фондова біржа заснована для їх торгівлі, перш за все облігаціями, з'явилася у Лондоні в 1773 році. Після цього виникли американські фондові біржі, а за ними німецькі і французькі, які і сьогодні виконують вагомий частку операцій на світовому ринку цінних паперів.

Важливе місце випуск цінних паперів набуває в умовах переходу державних підприємств у колективну і приватну власність, шляхом приватизації (особливо в сучасній Україні). Таким чином при-

ватизація державних і муніципальних підприємств зможе здійснити поштовх у розвитку цінних паперів.

Ринок цінних паперів забезпечує перелив фінансових ресурсів, цінні папери стають ефективним інструментом взаємного кредитування.

Існування цього ринку означає, що капітал представлений у цінних паперах — фіктивний капітал здійснює самостійний, відмінний від реального капіталу рух. Цінні папери є капіталом тому що їх власники отримують доходи.

Фіктивний капітал (лат. *fictio* — вигадка) — це капітал, представлений в цінних паперах, що відображають реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо. Якщо фіктивний капітал це цінні папери, то *реальний капітал* функціонує у виробництві чи обміні і створює прибуток. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам і є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних, юридичних осіб), але він не виконує ніяких функцій в процесі руху реального капіталу, не бере участі у створенні і зростанні вартості, проте дає право його власнику на одержання частини доходу, який виникає в результаті руху реального капіталу. Цим і обумовлена його назва «фіктивний». 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.

Реальний капітал змінює свої функціональні форми, послідовно перетворюючись з грошового у виробничий, з виробничого в товарний, а з товарного — знов у грошовий. Фіктивний капітал своєї форми не змінює. Фіктивний капітал — лише «тінь» реально-го, але поряд з тим він здійснює самостійний рух — продається і купується на ринку цінних паперів.

Виділяють *первинний і вторинний ринки цінних паперів*. На *первинному ринку* здійснюється продаж нових паперів після їх емісії (випуску). Він обслуговується комерційними та інвестиційними банками, які здійснюють емісію акцій та облігацій за дорученням своїх клієнтів. На *вторинному ринку цінних паперів* обертаються раніше випущені акції та облігації тобто здійснюється їх перепродаж, він обслуговується фондовою біржею.

Історично першою формою цінних паперів стала *облігація* (лат. *obligatio* — зобов'язання). Це цінний папір на пред'явника у вигляді боргового зобов'язання позичальника, що дає право його власнику на одержання доходу у вигляді фіксованого відсотка від номінальної вартості.

Облігація виникла на основі грошового кредиту ще в XIV ст. в Італії та Голландії. Різновидами облігації є: *конвертовані облігації* які можуть обмінюватися на інші цінні папери компанії, що їх випустила, насамперед на її акції; *безвідсоткові (цільові) облігації*, їх випускають як позику під товари і послуги. Власник безвідсоткових облігацій має право на одержання товарів і послуг замість грошового доходу; *облігації з правом дострокового викупу*, які можуть бути викуплені емітентом до настання строку погашення заздалегідь обговореною ціною; *дохідні облігації*, коли відсоток виплачується тільки у випадку одержання компанією доходу.

Другою формою цінних паперів стала *акція* (лат. *actio* — *порядження, дозвіл*, — фр. *action* — *цінний папір*) — цінний папір без установленого строку обігу, що свідчить про дольову участь акціонера в капіталі акціонерного товариства.

Поява акцій пов'язана з виникненням *акціонерного капіталу* — об'єднання індивідуальних капіталів і залучених ними грошових засобів в один капітал. Його організаційною формою є *акціонерне товариство*.

Перші акціонерні товариства виникли в Англії та Голландії в 1602 році. Сьогодні акціонерні компанії стали найбільш поширеною в ринковій економіці формою підприємств та їх об'єднань.

Акціонерне товариство — це підприємство, яке виникає на основі акумуляції акціонерного капіталу шляхом випуску і продажу акцій. Акція засвідчує, що в акціонерному капіталі є частка акціонера (власника акцій). Вона дає йому право на одержання дивіденду, який утворюється з доходу на акціонерний капітал. На відміну від промислового, торгового та позичкового капіталів акціонерний капітал функціонує не в певній сфері економіки, а в кожній з її сфер, тому він є *особливою формою організації капіталу*, а не особливим видом капіталу. Основою акціонерного капіталу є акціонерна власність — найрозвинутіша форма спільної приватної власності. Об'єктом акціонерної власності є акціонерний капітал, а її суб'єктами — акціонерне товариство, його акціонери і працівники. Ці особливості акціонерної власності зумовлюють сутність акціонерного капіталу.

Акціонерний капітал це сукупність індивідуальних капіталів, об'єднаних у результаті випуску цінних паперів, які зростають завдяки капіталізації частини прибутку та додаткової емісії акцій. Він формується шляхом об'єднання розрізаних грошових засобів в один великий капітал через утворення акціонерних товариств.

Суперечність між потребою у великих розмірах капіталу та обмеженими можливостями його концентрації в межах окремого під-

приємства розв'язується з появою акціонерних товариств, у яких централізація розрізаних коштів здійснюється шляхом випуску акцій — цінних паперів, що засвідчують внесення їхніми власниками своєї частки в акціонерний капітал акціонерного товариства. На відміну від паїв акція не дає права її власнику вимагати повернення внеску в капітал акціонерного товариства. Економічне життя акції припиняється лише тоді, коли акціонерне товариство перестає існувати. Такий спосіб об'єднання капіталів зробив акціонерне товариство найстійкішою формою підприємств із практично необмеженою життєздатністю.

Вищим органом управління акціонерного товариства є *загальні збори акціонерів*, які шляхом виборів утворюють правління (дирекцію) ревізійну комісію товариства. На загальних зборах голоси акціонерів розподіляються згідно частки акцій власника, в загальному капіталі (якщо акціонеру належить 20,5 % акцій, то він має на зборах 20,5 % голосів).

Той акціонер, що зібрав найбільше голосів може контролювати і рішення зборів, він має *контрольний пакет акцій*. Теоретично контрольний пакет акцій повинен складати 50 % усіх акцій плюс ще одна, що забезпечує більшість голосів, але в реальній дійсності буває достатнім і 10—15 % від загальної кількості акцій. Це пов'язано з рядом причин:

по-перше, дрібні власники, що мають всього кілька акцій, не відіграють ніякої ролі на зборах;

по-друге, власники так званих *привілейованих акцій* (по них виплачується фіксований дивіденд) теж не мають права голосу на зборах;

по-третє, обсяг контрольного пакета акцій може обумовлюватися статусом акціонерного товариства, власники акцій якого теж не мають права голосу на зборах.

Акції бувають також *звичайні* (на пред'явника) і *іменні* випи-сані на певну особу. Дивіденди на них залежать від використання акціонерного капіталу і величини одержаного прибутку, а тому коливаються (як правило, розмір дивіденду на звичайну акцію все ж вищий, ніж на привілейовану, але остання гарантує дохід, тоді як перша — ні). Випускають «*одноголосі*» і «*багато-голосі*» акції, в залежності від їх номінальної вартості, визначається кількість голосів. Наприклад, якщо акція в 1000 дол. має один голос, то акція вартістю в 10 000 дол. — 10 голосів і т. п. Іменні акції — «багатоголосні», а звичайна акція, як правило є «одноголосною».

На ринку цінних паперів акції та облігації продаються не за їх номінальною вартістю, а по курсу, або *біржовій ціні*.

Курс акцій залежить від величини дивіденду, який вона приносить, і банківської процентної ставки по вкладах і визначається за формулою:

$$\text{Курс акцій} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Ставка позичкового процента}} \cdot 100.$$

Наприклад, якщо акція номінальною вартістю 1000 дол. приносить щорічний дивіденд 120 дол., а процентна ставка дорівнює у даний час 10 %, то курс акції складає 1200 дол.

Як правило, номінальна вартість і курс акції не співпадають, різниця між ними називається *ажіо* (якщо курс вищий від номіналу) або *дизажіо* (якщо вищий номінал) так само визначається курс облігації. Сумарний дохід на облігацію (фіксований процент, з урахуванням ажіо чи дизажіо) називають *рендидом*. Курс цінних паперів є лише орієнтиром для визначення їх біржової ціни, яка залежить також від *потиту* на цінні папери та їх *пропозиції*. Ринкова ціна акції може значно відхилитися від її номінальної вартості. З цієї причини вартість фіктивного капіталу може відхилитися від вартості реального капіталу (вартість якого утворилася як сума номіналу випущених акцій і облігацій).

Різниця між вартістю фіктивного і реального капіталів (якщо вартість фіктивного більша) складає *засновницький прибуток*. Його одержують засновники акціонерного товариства, які привласнюють різницю між сумою, грошових засобів, одержаних від реалізації щойно випущених акцій, і вартістю, реально вкладеною в капітал товариства. Засновницький прибуток виникає на основі різниці між очікуваними дивідендами і рівнем позичкового процента.

Окрім акцій та облігацій, рух на ринку цінних паперів здійснюють також *конверсійні боргові зобов'язання і опціонні позики* — перехідні від облігацій до акцій форми цінних паперів з фіксованим доходом. Різниця між ними і промисловими облігаціями полягає лише у тому, що їх купівля пов'язана з можливістю наступного придбання акцій компанії. *Конверсійні боргові зобов'язання* надають кредитору право обміняти їх через визначений строк на акції компанії, яка випустила ці зобов'язання. Власник *опціонної позики* (нім. *Option*, лат. *optio* — *вибір*) — біржове першочергове право на придбання нових акцій при розширенні акціонерного капіталу фірми. Дохід власника (покупця) опціону становить різниця між ринковою ціною акцій і ціною реалізації опціону.

Існують інші цінні папери, що ніколи не покидають первинного ринку цінних паперів. До них відносять спеціальні цінні папери — векселі, чеки, депозитні сертифікати, боргові зобов'язання.

Фондові біржі та їх функції

Провідним структурним елементом вторинного ринку цінних паперів є *фондова біржа* (лат. *bursa* — *гаманець*) — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Завдяки їй потік грошового капіталу спрямовується у ті корпорації, чії акції високо котируються і в яких інвестиційні ресурси будуть використані з найвищою ефективністю. Фондова біржа має переважно акціонерну форму організації і функціонування. Її статутний фонд формується за рахунок розміщення власних акцій серед засновників, але у світовій практиці відомі і інші форми організації фондової біржі у вигляді індивідуального підприємства (Швейцарія), державної установи (Париж), інкорпорована асоціація (Нью-Йорк) і т. п.

Характерною ознакою фондової біржі є її некомерційний характер, тобто це установа, що функціонує не заради одержання прибутку. Фондовій біржі заборонено займатися підприємницькою діяльністю. Основними формами її доходу є кошти, сплачені за акції які одночасно слугують і платою за «місце» на фондовій біржі, тобто за право мати в торговій зоні біржі свого трейдера (торговця) і здійснювати операції з будь-якими цінними паперами, внесеними у біржовий список. «Місце» є важливим джерелом доходу фондової біржі: воно може як купуватися у самої біржі так і здаватися за відповідну плату в оренду. Його ринкова ціна залежить від попиту, що визначається обсягом біржової торгівлі і прибутковістю біржових фірм, та пропозиції — кількості вільних місць. Іншим джерелом доходів є вступні внески і передбачені статутом обов'язкові платежі членів біржі, комісійні відрахування учасників ринку цінних паперів за надання послуг консультативного, інформаційного і правового змісту, біржові збори, внески тощо.

Перші фондові біржі виникли ще в XVI ст. в Антверпені, в таверні купця де-Бірса — звідти і пішла назва «біржа». Найбільші біржі світу — Нью-Йоркська, Токійська, Франкфуртська, Паризька, Базельська, Сінгапурська, Лондонська. Лише в США налічується 13 фондових бірж, в Німеччині — 7, у Франції — 8, в Японії — 9 бірж тощо.

Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних акціонерних товариств (США, Англія, Японія) або державних інститутів (Німеччина, Франція). Біржі керуються біржовим комітетом, який обирається загальними зборами акціонерів.

Фондова біржа обслуговує так званий *вторинний ринок цінних паперів*, на якому відбувається рух раніше випущених акцій та об-

лігацій. *Фондова біржа виконує такі функції*: забезпечує мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів; встановлює ринкову ціну (курс) цінних паперів; здійснює переміщення (перелив) капіталу між галузями.

Практика діяльності фондових бірж потребує визначення напрямів, темпів та закономірностей динаміки курсів акцій. Тому на найбільших біржах розраховують спеціальний показник, який відбиває ці процеси. Так, на Нью-Йоркській фондовій біржі розраховується так званий індекс Доу-Джонса — усереднений курс 65 найвпливовіших акціонерних товариств США, акції яких здійснюють тут обіг. Розраховується він в пунктах (проміле, тобто тисячних долях).

Динаміка цього показника служить для оцінки стану економіки в цілому. Якщо індекс Доу-Джонса стабільно високий попереду економічне піднесення, якщо швидко зростає — наближається криза, швидко падає — настає період кризи. Так біржа стала своєрідним «барометром економічної погоди». Аналогічні індекси обчислюють на Токійській (індекс Ніккей), Франкфуртській, Базельській та інших фондових біржах.

Операції на фондовій біржі, в залежності від терміну, на який укладається угода, поділяють на касові і строкові.

Касові операції розраховані на оплату угод безпосередньо після її укладення (від 2-х до 14 днів, в залежності від біржі). При цьому цінні папери на торгах відсутні, вони зберігаються на спеціальних банківських вкладах. Для того, щоб перевести продані акції з інвестиційного банку, їх власник виписує спеціальний чек. Однак, після введення комплексних комп'ютерних систем біржових розрахунків, необхідність в чеках відпала, усі переведення акцій здійснюються через комп'ютери.

Строкові операції здійснюються у випадку, коли угода купівлі-продажу акцій укладається в даний момент, а її оплата відстрочена на заздалегідь встановлений період. Строкові операції дозволяють здійснювати *спекулятивні операції* і одержувати *спекулятивний прибуток*.

Операції на фондових біржах здійснюють брокери, дилери і факівці (див. главу 19).

На фондовій біржі обертаються цінні папери тільки тих емітентів, що включені в біржовий список і пройшли процедуру *лістингу* (англ. *list* — *список*) допуску цінних паперів компанії до офіційної торгівлі (котирування) на фондовій біржі після оцінки їх інвестиційних якостей. За включення цінних паперів у біржовий список, а також зміни в лістингу, корпорації вносять визначену плату (біржовий збір) у фонд біржі. Допуск цінних паперів до котирування на

фондовій біржі дає корпорації багато переваг: престиж у інвесторів, високий рівень ліквідності цінних паперів, вигідні умови кредитування тощо.

Однією з складових вторинного ринку цінних паперів є *позабіржовий обіг* — тобто купівля-продаж цінних паперів через посередницькі фірми, минаючи фондову біржу. Так, національна асоціація США створила «електронний» варіант фондової біржі, де діють лише дилери, які використовують комп'ютерні термінали. Комп'ютеризація охопила і фондові біржі, які сьогодні об'єднуються в єдину систему, сполучену комп'ютерним зв'язком, що дозволяє виконувати замовлення клієнтів на будь-якій біржі системи, в залежності від найбільш сприятливого курсу цінних паперів.

Глобалізація світової економіки призвела до того, що фінансові ринки втратили національний характер і стали міжнародними ринками. Окрім цього, такі сегменти фінансових ринків, як грошовий, фондовий і валютний ринок, почали тісніше співпрацювати. Цим змінам сприяли такі макроекономічні тенденції як глобалізація економіки, нестабільність відсоткових ставок та валютних курсів, висока інфляція, міжнародна боргова криза та інші.

Під натиском фінансових операцій міжнародного характеру, в умовах дедалі гострішої конкуренції між світовими фінансовими центрами у багатьох країнах було запроваджено дерегулятивні процеси у фінансових системах. Внаслідок цього учасникам фінансового ринку почала загрожувати все більша змінність ринкових умов та їхніх основних параметрів, що вимагало швидкої реакції господарських суб'єктів на ринкові зміни, з одного боку, і доступності еластичних інструментів для страхування позицій, з іншого. У зв'язку з цим міжнародний ринок створив фінансові інструменти, що сприяють не тільки ефективному розміщенню та мобілізації фінансових ресурсів, а й дозволяють управляти ризиками та здійснювати спекулятивні операції.

У такій ситуації однією з найуспішніших інновацій фінансових ринків стало розроблення похідних фінансових інструментів (деривативів), які давали певні можливості щодо страхування від небажаних наслідків описаної вище ринкової ситуації. *Дериватив* (лат. *derivatus* відведення, похідне, що походить від раніше існуючого) — це інструмент (контракт), вартість якого базується на зміні ціни фінансового інструменту, що лежить в його основі (актив, індекс тощо). Таким чином, один інструмент є похідним від іншого.

Внаслідок цього почала підвищуватися роль фондових ринків і зменшуватися провідна роль банківського сектору. Головне економічне значення деривативів полягає у тому, що вони надають можливість усім без винятку суб'єктам господарювання ефективно та

еластично управляти ризиком. Операції хеджування (*hedging*), які спочатку виникли на товарних ринках, з часом поширилися і на валютні та фондові ринки. Власне з такою метою були впроваджені на ринок ф'ючерси, форварди, опціони та інші деривативи, які є предметами як біржового, так і позабіржового обігу.

Дериватив — це фінансовий контракт між двома або більше сторонами, в основу якого покладена майбутня ціна або значення базового активу.

Деривативи широко використовуються на різних сегментах фінансового ринку, зокрема на:

- валютному ринку;
- грошовому ринку;
- ринку боргових зобов'язань;
- ринку акцій;
- ринку товарів і послуг;
- ринку сировини;
- ринку енергії тощо.

Дериватив може застосувати будь-який учасник ринку, який прагне позбутися небажаного ризику, тобто хоче його перенести на іншу сторону, котра згоджується цей ризик взяти на себе за відповідних умов. На початку існування деривативів виробники товарів і сировини використовували форвардні та ф'ючерсні контракти тільки для хеджування своїх позицій на базовому ринку, тобто задля зниження цінового ризику. Така стратегія давала їм змогу прогнозувати виробничі витрати і підтримувати їхню стабільність.

Останнім часом зростає кількість деривативних контрактів, які укладаються зі спекулятивною метою. Спекулянт займає протилежну до хеджера позицію і переймає на себе ризик, розраховуючи на отримання прибутку у разі сприятливих для нього змін цін (значень) базового інструменту.

На ринку деривативів функціонують також арбітражери, які торгують деривативами з метою гри на різницях цін на різних ринках похідних інструментів або між деривативами та готівковими базовими активами. Разом з тим, із використанням деривативів пов'язане банкрутство низки відомих банків, а збитки оцінюються у мільярдах американських доларів. Деривативи неодмінно пов'язані з ризиком, бо саме ризик став причиною їхньої появи. З іншого боку, ризику, пов'язані з деривативами, необхідно ідентифікувати і вміло управляти ними.

Глобальний денний оборот за операціями з похідними інструментами сягає мільярдів американських доларів. Деривативи все ширше використовуються учасниками ринку, зокрема урядами, фінансовими директорами корпорацій, дилерами і брокерами, трей-

дерами, аналітиками фінансового ринку, банківськими спеціалістами, інституціональними інвесторами, менеджерами компаній, а також індивідуальними інвесторами.

Дослідження показали, що зростання обсягів обороту за деривативами в останні роки пояснюється все ширшим їхнім застосуванням з метою:

- зниження вартості міжнародного фінансування;
- забезпечення сприятливіших валютних курсів на міжнародних ринках;
- хеджування цінових ризиків;
- диверсифікації джерел фінансування та управління ризиками.

Отже, деривативи мають дуже істотне значення для управління ризиками, оскільки дають змогу перерозподіляти та обмежувати їх. Вони використовуються для перенесення елементів ризику на інших учасників ринку і в такий спосіб виконують функцію страхування.

Розглянуті вище питання ще мало досліджені в Україні, хоч загалом відзначається усвідомлення важливості проблематики ринків деривативів для функціонування вітчизняної економічної системи.

3. Ринок землі. Рента

У всі часи земля вважалася основним природним (первинним) фактором виробництва. Це пояснюється її особливою роллю в господарській діяльності. Земля — першоджерело речових благ. Вона не є продуктом праці, але, будучи залученою у виробничу діяльність людей, стає всезагальним засобом праці. У різних галузях суспільного виробництва роль землі неоднакова. В обробній промисловості земля функціонує лише як місце, зайняте підприємством. У сільському господарстві процес виробництва безпосередньо пов'язаний з родючістю ґрунтів. Тут земля діє як активний фактор процесу праці і є головним засобом виробництва. Тому при такому підході під «землею» потрібно розуміти лише поверхню ґрунту, яку можна використовувати або для землеробства, або для будівництва будинків і споруд і як предмет купівлі і продажу на ринку землі.

Земля як специфічний господарський ресурс. Особливості пропозиції землі

Земля — специфічний господарський ресурс, цінність якого постійно зростає. Це пов'язано з двома обставинами: 1) збільшенням попиту на сільськогосподарську продукцію (як на продукти харчу-

вання, так і сировину для промисловості) внаслідок зростання чисельності населення, його потреб; 2) скороченням природних ресурсів з огляду на ерозію ґрунтів і вилучення земель під промислове і міське будівництво. У результаті спостерігається тенденція скорочення господарських угідь на душу населення.

Земля є невідновлюваним фактором виробництва. При втраті її чи іншої частини земельного багатства стає неможливим відновити це багатство штучно. Спеціалісти вважають, що 90 % природних ресурсів невідновлювані.

Земля абсолютно обмежена поверхнею земної суші на планеті. Окрім цього, вона має відносно обмеження як об'єкт господарського використання. Ступінь його обмеження визначається рівнем розвитку продуктивних сил суспільства. У процесі використання земля не втрачає своїх корисних властивостей, а при розумному, раціональному споживанні не лише не зношується, але може покращуватися і підвищуватися її економічна родючість, хоча кількісно вона може скорочуватися.

Ринок природних ресурсів та його рівновага

Рідкісність (обмеженість) і *невідтворюваність* природних ресурсів визначають специфіку ціноутворення їх на ринку. Оскільки за ринкових умов ресурси стають товаром, тобто об'єктом купівлі-продажу, то їх ціна визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Ринок природних ресурсів — це сфера економічних відносин де здійснюється купівля і продаж природних ресурсів. Це стосується і землі.

Якщо попит на земельні ділянки високий (в містах, особливо в їх центрах), то земля дорога, але якщо земля розташована у віддалених від цивілізації регіонах, вона може мати символічну ціну. При цьому обмін землею практично неможливий, адже вона нетранспортувальна (її не можна перевезти з місця на місце). *Пропозиція землі* також впливає на її ціну: чим більша пропозиція, тим нижча ціна земельних ділянок, її зменшення приводить до зростання ціни.

Щодо формування ціни на природні ресурси (землю) в економічній теорії існують різні точки зору.

За *марксистською концепцією*, ціна природних ресурсів є поняттям ірраціональним, тобто таким, що поясненню не піддається. Згідно цього підходу ціну можуть мати лише продукти праці, тому що тільки праця створює вартість, а остання складає основу ціни. Природні ресурси не є продуктом людської праці, вони — продукт природи. Тому сама земля вартості мати не може, якщо не брати до

уваги інвестицій (капітальних вкладень) на її освоєння і наступного штучного підвищення якості (родючості), тобто витрат на осушення чи зрошення, добрива, агротехніку, будівництво доріг, господарських споруд тощо. Ціна землі, за марксистською теорією, на відміну від ціни на інші товари, не може формуватися як грошове вираження її вартості.

Неокласична концепція розглядає ціну землі похідною від ціни кінцевих продуктів, які на землі вирощувалися. Якщо, наприклад, ціна пшениці знизилася, то і ціна землі, на якій ця пшениця вирощувалася, повинна знизитися. П. Самуельсон, пояснюючи цей взаємозв'язок, відзначає: — «Невірно, що ціна зерна висока тому, що висока ціна землі, яка використовується для вирощування зерна. Фактично більш справедливим є обернене твердження: ціна землі тому висока, що високі ціни на зерно».

Ціна землі та інших природних ресурсів визначається *орендною платою (рентою)*, яку прагнуть одержати землевласники.

Розглянемо механізм встановлення рівноважної ціни природних ресурсів на ринку їх послуг, аналізуючи попит на них та їх пропозицію і відволікаючись від їх якості. *Ціна природних ресурсів* буде визначатися на графіку як результат взаємодії кривої сукупного попиту усіх фірм на природні ресурси «*D*» (англ. *demand* — *попит*) з кривою їх загальної пропозиції «*S*» (англ. *supply* — *пропозиція*) (див. статтю до графіка «Рівновага ринку послуг природних ресурсів»).

Таким чином, земля як об'єкт власності приносить своїм власникам фіксований дохід у формі *земельної ренти*. Власники землі, продаючи її, намагаються зберегти рівень свого доходу. У цьому розумінні *ціна землі* стає *капіталізованою рентою*, тобто, продаючи свою земельну ділянку, її власник передає покупцеві *право* на отримання земельної ренти. При цьому продавець землі повинен отримати таку суму грошей від продажу, щоб, поклавши їх в банк, отримувати стійкий дохід у формі процента, який не може бути меншим від ренти. З іншого боку, покупець земельної ділянки погодиться на купівлю лише в тому випадку, коли його дохід у формі ренти не буде нижчим від процента, якби ці гроші він поклав до банку. Отже, *ціна землі* — це *капіталізована рента*, покупець завжди купує право отримувати земельну ренту. З цих позицій ціну землі можна розглядати як дисконтовану вартість аналогічно з придбанням будь-якого капітального блага, що приносить регулярний дохід. Поняття дисконту розглядалося вище (у попередньому розділі).

Потрібно зазначити, що купівля землі передбачає отримання доходу (ренти) не протягом 1, 2 чи 10 років, а протягом невизначе-

ного часу. Відповідно при розрахунку *ціни землі* величина t (фактор часу) не враховується.

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Величина ренти (орендної плати)}}{\text{Норма процента}} \cdot 100.$$

Однак рівень ціни землі на практиці коректується додатковими чинниками, такими як попит на землю, швидка урбанізація, інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, інфляція, державне регулювання економіки тощо.

Протягом ХХ ст. ціни на землю у ринковій економіці неухильно зростають. Так, у США середня ціна у 1968 році складала 300 дол. за га, а через 20 років піднялася до 400 дол., що у 10 разів перевищило середній рівень 1940 року. У Токіо ціна невеликої ділянки під будинок сьогодні сягає 37 середньорічних доходів громадян, у Києві одна сотка землі коштує 5 тис. дол.

За підрахунками економістів, середня вартість одного га сільськогосподарських угідь в Україні в середині 90-х років становила від 15 до 20 тис. дол. Загальна вартість українських чорноземів — до 5,5 трлн дол.¹.

Економічна природа рентних відносин

Економічна рента — це дохід не тільки від фактору виробництва «земля», але й будь-якого іншого фактора, пропозиція якого обмежена. Таким є визначення ренти класичною школою.

Слово «*рента*» у перекладі з французької (*rente*) означає «*повертая*», «*сплачую*», тобто цим підкреслюється факт передавання частини доходу виробника власнику.

Поняття «*економічна рента*» ширше поняття «*земельна рента*». Економічну ренту отримують не лише земельні власники і землекористувачі, але й будь-які власники майна, капіталів, цінних паперів. У зв'язку з використанням цих факторів виникають рентні відносини.

Рентні відносини — відносини між економічними суб'єктами стосовно використання у виробництві фактора землі і одержання доходу у формі *ренти*.

Тобто економічні відносини, пов'язані з використанням землі, формуються і розвиваються насамперед під впливом відносин вла-

¹ *Устенко О. А., Мочерний С. В.* Основи економічної теорії. Навчальний посібник. Тернопіль: Астон, 2001. — С. 310—311.

ності на землю. У зв'язку з цим необхідно розрізнити землеволодіння і землекористування.

Землеволодіння — це фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки землевласників. Землеволодіння базується на реальній наявності землі й певній суспільній формі володіння (власність на землю чи її оренда) нею.

Землекористування — система господарського та іншого використання землі, що склалася у країні під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою. Мета землекористування — отримання найвищого ефекту від землі за дотримання вимог її збереження й поліпшення.

Земельна рента — це окремий випадок економічної ренти, тому що являє собою дохід від використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена (інакше кажучи, це плата за використання цих ресурсів).

Рента — особливий вид відносно сталого доходу, безпосередньо не пов'язаного з підприємницькою діяльністю. У зв'язку з цим розрізняють абсолютну і диференціальну ренти.

Ренту, яку отримують всі власники землі незалежно від її якості, К. Маркс назвав абсолютною, а М. Г. Чернишевський — бездіяльною.

Власник землі, володіючи монопольним правом привласнювати землю, отримує *економічну (абсолютну) ренту* — своєрідну данину, яка збирається з гірших і всіх решта ділянок землі. Таким чином, монополія приватної власності на землю виступає причиною абсолютної ренти. Оскільки ринкова ціна на сільськогосподарські продукти включає абсолютну ренту, це веде до її подорожчання. По суті, купляючи таку продукцію, все суспільство сплачує данину земельним власникам. Тому вже в XIX ст. висувалися різні пропозиції для відміни власності на землю. Так, в «Маніфесті Комуністичної партії» (1848) К. Марксом і Ф. Енгельсом пропонується передавання землі у власність держави («експропріація земельної власності») і спрямування ренти на покриття державних витрат. Генрі Джордж у книзі «Прогрес і бідність» (1879) вважав за необхідне ввести 100-вий податок на земельну ренту. Досвід колишніх соціалістичних країн показав, що націоналізація землі призвела до зниження ефективності її використання, а державне регулювання мало ще більш негативні наслідки, ніж періодичні кризові стани ринку.

Земля розрізняється («диференціюється») за якістю (за родючістю) і за місцезнаходженням — віддаленістю від ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Завдяки більш сприятливим виробничим умовам на кращих і середніх за якістю ділянках землі собівартість одиниці продукції нижча, ніж на гірших ділянках. Якщо скласти таку відносно низьку собівартість одиниці продукції із звичайним прибутком, то на найкращих ділянках її індивідуальна ціна виробництва буде нижче ринкової, суспільної ціни. Тому фермери, які господарюють на кращих ділянках, отримують при продажу продукції за ринковою ціною додатковий надприбуток. Такий диференціальний надприбуток — різниця між суспільною ціною, яка відображає підвищені виробничі витрати на гірших земельних ділянках, індивідуальною ціною одиниці продукції, що складається на найкращих і середніх за якістю землях.

Монополіст земельної власності прекрасно обізнаний про якість належної йому землі. Тому різнісний прибуток дістається йому у вигляді диференційованої ренти. Така рента буває двох видів.

Власник землі отримує *диференційну ренту I (першого роду)* (лат. *differentia* — різниця) з найкращих ділянок, які відрізняються більшою природною — незалежною від людини — родючістю і кращим місцерозташуванням, порівняно із землями з нижчою родючістю і гіршим розташуванням. Здаючи землю в оренду, він в орендному договорі передбачає таку орендну плату, яка вилучає на його користь відповідну різницю надприбутку.

Диференційна рента II (другого роду) утворюється внаслідок того, що землекористувач підвищує економічну родючість землі. Він вносить добрива, здійснює меліорацію та інші агротехнічні заходи. У цьому випадку проводиться інтенсифікація сільськогосподарського виробництва. Вона означає збільшення виробництва продукції без розширення земельних ділянок шляхом кращого використання засобів виробництва і робочої сили. Такі заходи підвищують ефективність додаткових капітальних затрат, в результаті чого собівартість одиниці продукції знижується. Продаючи продукцію за ринковою ціною, що встановилася і яка відповідає умовам виробництва на гірших землях, фермер отримує новий різнісний прибуток. Він являє собою різницю між ринковою ціною одиниці продукції та індивідуальною ціною, яка знизилася внаслідок інтенсифікації господарства на орендованій ділянці.

Другий диференційований надприбуток з самого початку дістається підприємцю, чії капітальні витрати виявилися більш ефективними. Це спонукає орендаря покращувати землекористування і збільшувати продуктивність сільського господарства. Цей надприбуток орендар може отримати до закінчення строку договору оренди. Коли ж власник землі укладає з підприємцем орендний договір на новий строк, то він враховує результати капіталовкладень у по-

ліпшення землі, здійснені без будь-якої його участі, і призначає більш високу орендну плату. У результаті новий надприбуток перетворюється в диференційну ренту II (другого роду). Інтереси фермера, який намагається отримати вигоду від своїх нововведень, і власника землі, який бажає скористатися плодами чужої праці, зіштовхуються. Підприємець намагається отримати землю на як можливо більш тривалий строк оренди, а власник земельної ділянки намагається скоротити цей строк, щоб швидше отримати диференційну ренту.

Спочатку земельна рента була настільки «шанованою» категорією, що економісти XVII—XVIII ст. (Д. Норс, Дж. Локк, А. Тюрго) навіть позичковий процент виправдовували земельною рентою і виводили за аналогією з нею. Пізніше ролі змінилися. Політична економія XIX ст. (Г. І. Кері та інші) для виправдання земельної ренти проводить аналогію з позичковим процентом. Навіть К. Маркс у томі III «Капіталу» спочатку розглядає капітал, що приносить проценти, і лише потім перетворення додаткового прибутку в земельну ренту. Така увага з боку політичної економії до аграрної сфери взагалі і до земельної ренти зокрема пояснювалася тим, що 150 років тому в аграрній сфері провідних країн Західної Європи і Північної Америки створювалося не менше 50 % національного доходу, близько половини якого привласнювалося земельними власниками. Сьогодні частка національного доходу, створюваного в аграрній сфері, обчислюється декількома процентами, а приватні земельні власники отримують ще менше. В США, наприклад, менше 1 % (хоча офіційна статистика занижує цей показник).

Проблема земельної ренти вивчалася різними теоретичними школами. Неокласики часто використовують терміни «рента» і «орендна плата» як синоніми. У дійсності рента складає лише частину суми, яку орендар сплачує земельному власникові.

Орендна плата (лат. *arrendare* — *здавати в наймання*) включає, крім ренти, амортизацію на будівлі і споруди (які знаходяться на землі), а також процент на вкладений капітал. Якщо власник землі зробив якісь поліпшення, то він повинен відшкодувати вартість цих споруд і отримати процент на витрачений капітал (адже він міг покласти капітал у банк і спокійно жити, отримуючи проценти). Будівництво будівель і споруд на землі, витрати, пов'язані з покращанням родючості, розвиток інфраструктури призводять до того, що в складі орендної плати дедалі більшу частку складають амортизація і процент на капітальні вкладення — рента «розбухає». Відбувається це тому, що земельний власник намагається врахувати ці вкладення, підвищуючи орендну плату.

Чим коротший у часі контракт, тим швидше можна підвищити орендну плату, мотивуючи це покращеними якістьми землі або розвинутою інфраструктурою господарства. Тому орендарі намагаються здійснити такі вкладення, які повністю окупляться за період оренди. Звідси відома протилежність інтересів. Власники землі намагаються скоротити строки оренди, а орендарі намагаються її збільшити. Невипадково у Західній Європі склалася традиція здавання землі під будівлі строком на 99 років. За цей період вартість могла бути цілком списана, а сама будівля приходила у повну непридатність. Орендний договір у Бельгії (де на початку 90-х років орендувалося 68 % всіх земель) укладається, зазвичай, на строк не менше 9 років, хоча у цій країні існує практика договорів і на більш тривалий строк.

Сучасна економічна теорія поняття орендної плати відносить не лише до землі, але і до решти факторів виробництва, маючи на увазі, що кожний фактор використовується у певний час і береться немов би на прокат. У цьому значенні виступає ціна праці як ціна використання робочої сили за певний час. Ціна засобів виробництва розглядається як своєрідна прокатна оцінка. Таким чином, орендна плата має на увазі ту ціну, яку слід сплачувати за користування будь-яким фактором виробництва. Такий підхід дозволяє вичленили чистий дохід підприємця, який повинен піднятися над цими величинами, забезпечуючи підприємству необхідну конкурентоспроможність.

Неокласична школа розширила розуміння рентних відносин, вони довели, що їх не можна обмежувати лише послугами землі і розповсюдили принципи формування ренти на усі види ресурсів, пропозиція яких є обмеженою (фіксованою). З цих позицій, економічна рента — не просто дохід від виробничого фактора землі, а дохід від будь-якого ресурсу виробництва, пропозиція якого є нееластичною.

Представники неокласичної школи (А. Маршалл) вважають, що повна рента створюється за допомогою трьох факторів:

- природна родючість ґрунту;
- поліпшення землі за рахунок капіталовкладень;
- фактори, що впливають на місцезнаходження земельної ділянки (шляхи, залізниці тощо).

Маршалл вважав, що капітал буде вкладатися до того моменту, поки додаткові капіталовкладення не перестануть давати додатковий дохід. Витрати на капіталовкладення включаються в ціну продукції і повертаються до підприємця. Така ситуація характерна для довготривалого періоду часу. А для короткого періоду часу, на його думку, характерна кваліфікація.

Квазірента — це додатковий дохід підприємця за використання агротехніки та інтенсивне використання землі, її ще називають доходом на поточні інвестиції.

Квазіренту неокласики характеризують як несправедливий додатковий прибуток у короткостроковому періоді, який одержують внаслідок того, що не доводиться здійснювати «основні» витрати на придбання засобів виробництва, тому що вони уже були здійснені попередньо. Якщо людина володіє виключними природними здібностями і обдаруваннями, які не є результатом її особливих зусиль чи жертв, здійснених заради майбутніх вигод, це дозволяє їй одержувати додатковий дохід порівняно із тим, який очікують звичайні люди за аналогічних витрат праці і капіталу.

Отже, доходи від рідкісних здібностей неокласики розглядають як квазіренту. Наприклад, оперні співаки чи професіональні футболісти одержують квазіренту завдяки своїм рідкісним здібностям. Футболіст, що заробляє 2 млн доларів на рік, добре грав би і за 50 тис. доларів, якби це було звичайною ціною за його послуги. Різниця у 1,95 млн доларів і буде квазірентою, яку футболіст одержує завдяки нееластичності (обмеженості) пропозиції гравців його класу.

Економічна рента, за неокласичними уявленнями, — це різниця між фактичним доходом, який одержує власник виробничого ресурсу, і тим нормальним доходом, який даний ресурс міг би принести за умов його альтернативного використання.

Світова квазірента означає надприбуток, який отримують ТНК, країни і цивілізації, які першими освоїли нові, більш ефективні винаходи та інновації, покоління техніки і технології (технологічна квазірента), способи ведення господарства і форми підприємництва (організаційно-господарська квазірента), фінансові і валютні механізми (фінансово-валютна рента) і ін. Квазірента — тимчасове явище: вона реалізується до того часу, поки нові технології, спосіб господарювання, фінансовий механізм не стануть загальнопоширеними, такими, що визначають рівень світової ціни на товар чи послугу, які реалізуються на світовому ринку. Інша картина спостерігається у формуванні і розподілі світової квазіренти, яку присвоюють країни, що постачають на світовий ринок більш ефективні прилади, устаткування, сучасні матеріали, високотехнологічні послуги. Частка цих товарів і послуг на світовому ринку швидко збільшується, як і об'єм технологічної квазіренти.

Сучасна економічна теорія твердить, що рента — це дохід від фактора, пропозиція якого нееластична. Це означає, що рента можлива лише при фіксованій кількості певного ресурсу. Вона створюється завдяки тому, що альтернативна вартість капіталовкладень в інші галузі буде нижчою. Рентні відносини можуть виникати у різ-

них галузях, де ресурси дуже обмежені. Тому говорять про різні види ренти. Гірська рента виникає при використанні родовищ корисних копалин; екологічна рента створюється завдяки якості навколишнього середовища, наприклад, на ринку житла, рекреаційних зон тощо; рента рідкості стосується використання таланту або виняткових здібностей певних людей.

Рента може виникнути також при штучному підтриманні обмеженості ресурсів (зміна прав власності, введення тарифів на користування певними благами, квотування, ліцензування тощо). Ренту, яка виникає під впливом політичних факторів, називають фальшивою. Вона виникає, наприклад, у вигляді хабарів або витрат на політичні кампанії за право отримати державні субсидії або право придбати певні ресурси тощо.

Ціна землі залежить від поточної вартості її граничного продукту та від вартості її граничного продукту в майбутньому. Це означає, що ціна землі є дисконтованою поточною ціною ренти. Іншими словами, ціна землі прямо пропорційна величині ренти й обернено пропорційна величині банківської процентної ставки. Це означає, що власник землі продасть її за таку суму, яка, будучи покладеною в банк під проценти, буде давати дохід не менший, ніж рента.



Питання для самоконтролю:

1. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Як вона формується?
2. Чи може бути ефективною економіка неринкового типу?
3. Чому існує об'єктивна необхідність переходу України до ринкової економіки?
4. Яке значення має співвідношення ринкового попиту і ринкової пропозиції для формування мікро- і макроекономічних пропорцій?
5. Чим зумовлюється напям і нахил графічних кривих ринкового попиту і ринкової пропозиції?
6. Яка роль ціни рівноваги у формуванні економічних зв'язків виробника і споживача?
7. Як розраховуються коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції в залежності від ціни?
8. Які товари «еластичні» а які «нееластичні» і від чого це залежить?
9. Що таке маркетинг підприємства та які його функції?
10. Перелічіть складові економічного середовища діяльності підприємства в умовах ринкового господарювання.
11. Що таке менеджмент фірми?
12. Які рівні управління характерні для підприємства?
13. Які фактори впливають на мотивацію поведінки фірми?
14. Що відноситься до факторів виробництва?

15. Чим відрізняється бухгалтерська та економічна оцінка діяльності фірми?
16. Дайте визначення альтернативних витрат.
17. У чому відмінність зовнішніх та внутрішніх витрат?
18. Охарактеризуйте сутність постійних витрат.
19. Побудуйте графік сукупних витрат.
20. У чому полягає сутність механізму витрат?
21. Розкрийте економічний зміст граничних витрат.
22. Покажіть відмінність економічного та бухгалтерського прибутку.
23. Дайте кількісне та якісне визначення категорії «прибуток».
24. Який економічний зміст норми прибутку? Назвіть чинники, що впливають на його норму.
25. У чому полягає необхідність і особливості розподілу доходу між державою і підприємством?
26. У чому полягають переваги і недоліки монопольної організації ринку над організацією типу досконалої конкуренції?
27. З якими економічними процесами пов'язане формування олігополістичної структури ринку?
28. Охарактеризуйте роль держави в регулюванні ринково-конкурентних відносин.
29. Чому конкуренція обов'язкова для ринкової економіки?
30. Які форми і методи здійснення ринкової конкуренції?
31. Якими методами фірма-лідер галузі утримує своє монопольне становище?
32. Чому відбувся перехід від монополістичної ринкової системи до сучасної «змішаної» економіки?
33. Розкрийте сутність заробітної плати.
34. Що визначає розмір мінімальної заробітної плати?
35. Які є форми і системи заробітної плати?
36. Чому вирішальним мотивом діяльності підприємства ринкової економіки є зростання капіталу?
37. Які умови необхідні для зростання капіталу?
38. Назвіть відмінні риси між марксистським і неокласичним підходами до встановлення джерел зростання капіталу.
39. Чим займаються комерційні банки? Їх відносини з центральним банком.
40. Що таке кредит? Охарактеризуйте його основні форми і функції.
41. Що економічна теорія відносить до природних ресурсів?
42. Чи знизяться потреби в економічних ресурсах, якщо буде відбуватися економічне зростання?
43. Що таке абсолютна рента? З чим пов'язане її існування?
44. Що таке квазірента?
45. Наведіть формулу визначення ціни землі.
46. Назвіть основні завдання аграрної реформи в Україні.

РОЗДІЛ III

МАКРОЕКОНОМІКА

Економічна система (або матеріальне виробництво) в кожній країні складається з двох рівнів: мікро- та макроекономіки.

Якщо *мікроекономіка* — це економіка окремого підприємства чи галузі, динаміка ринкових цін на той чи інший товар, то *макроекономіка* (гр. *makros* — великий) — вивчає закони і суперечності розвитку економіки країни в цілому, механізм взаємодії різних сфер суспільного відтворення та способи впливу держави на функціонування економічної системи.

Даний розділ присвячений дослідженню великомасштабних народногосподарських проблем, таких як формування обсягу і структури валового національного продукту, фактів і механізмів економічного зростання і рівноваги національної економіки, природи і наслідків інфляції, безробіття, циклічності тощо.

При аналізі даних макроекономічних проблем використовують агреговані поняття: національний дохід, темп інфляції, загальний рівень цін, дефіцит державного бюджету і платіжного балансу тощо.

Макроекономіка тісно пов'язана з мікроекономікою, тому що на макрорівні вивчають народногосподарські наслідки, до яких призводять рішення, які приймаються на мікрорівні фірмами і домашніми господарствами. Тут же аналізується реакція фірм і домашніх господарств на рішення, що приймаються органами державного регулювання.

Хоча макро- та мікроекономічні процеси та їх показники різняться між собою, їх не слід протиставляти, бо між ними існує лише діалектична єдність окремого і загального.

Так, виробничо-комерційна діяльність кожного підприємця залежить не тільки від зусиль його працівників, а й від загальноекономічної кон'юнктури і навпаки. Тому потрібно узгодження й регулювання цих процесів з метою підтримання економічної динаміки та рівноваги.

Тому саме держава в сучасних умовах покликана забезпечувати макроекономічну стабільність і це є однією з основних її функцій. Лише за цих умов може успішно функціонувати приватний бізнес. Розвиток макроекономічних процесів (інноваційних — втілення нових форм організації праці, управління, інвестиційних, інфляційних тощо) зумовлює логіку поведінки підприємств.

Макроекономіка — відносно молодий розділ економічної теорії, який швидко розвивається, оскільки він вивчає сумісну діяльність

усіх економічних суб'єктів і узагальнюючі результати цієї діяльності. Макроекономіка почала формуватися з 30-х років ХХ ст. Її основоположником став англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. З цього часу усі макроекономічні дослідження почали проводитися з врахуванням ідей Кейнса.

Так, президент США Ф. Д. Рузвельт, рятуючи країну й систему приватного підприємництва під час «Великої депресії» 1929—1933 років, спирався саме на використання макроекономічних важелів. Він повною мірою використав силу державного впливу на економіку і, як писали тоді американські газети, приймав законопроекти більш більшовицькі, ніж будь-який закон, що існував у радянській Росії, що повністю відповідало концепції Дж. М. Кейнса, в центрі якої лежало дослідження не індивідуального, а суспільного відтворення макроекономічних показників.

У 80—90-і роки ХХ ст. представники неокейнсіанського і неокласичного напрямів економічної теорії почали приділяти особливу увагу проблемам мікроекономічного обґрунтування макроекономічних закономірностей функціонування національної економіки. Такий аспект дослідження отримав назву «нова макроекономіка».



НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ НАЙВАЖЛИВІШІ ПОКАЗНИКИ

1. Суспільний продукт та його структура

У масштабах країни тісно переплітаються окремі галузі і регіони, виробники і споживачі, ресурси, попит і пропозиція товарів та послуг, утворюючи національну економіку, а будь-яка економіка, оскільки вона функціонує, має свої закономірності, особливості і призводить до певних результатів.

Показником виробничої діяльності і суспільства виступає *сукупний суспільний продукт (ССП) або валовий суспільний продукт (ВСП)*. Це сума матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу, як правило за рік.

Крім того, результати будь-якого виробництва називають *ефектом виробництва* — (абсолютним результатом) або *ефективністю виробництва* — відносним результатом. *Ефективність виробництва* — це якісна оцінка ефекту виробництва, яка показує, у що обходиться суспільству виробництво тих чи інших благ. Для того,

щоб оцінити цей результат, треба співставити його з тими затратами усіх ресурсів, які були затрачені (вкладені) у виробництво цього результату (продукту). Тому існує такий показник як *продуктивність виробництва*, що є якісною оцінкою ефекту виробництва.

Продукти суспільного виробництва існують у двох формах — *матеріальній* (речовій) або в *духовній*.

Продукт в матеріальній або речовій формі — це *матеріальне благо*. Продукт в духовній формі (знання, духовні цінності тощо) — це духовне благо.

Різновидом форми продукту є послуги, які існують не у формі речей, а у формі матеріальної діяльності (праця шевця, пекаря, токаря тощо) і у формі духовної діяльності (праця лікаря, адвоката, викладача).

Продукт у будь-якій формі має дві властивості: з одного боку, задовольняє певну людську потребу, а з іншого — є втіленням суспільної праці людини, яка є однією з двох сторін праці як процесу, що створює даний продукт.

Конкретна праця відрізняється певними конкретними формами, характером трудових операцій, знаряддями і предметами праці, своїм конкретним результатом. *Конкретна праця як творець корисності (споживчої вартості) продукту* — вічна природна необхідність, умова існування людей і суспільства.

Водночас слід підкреслити, що праця — це не єдине джерело створення корисних благ (споживчих вартостей). У процесі їх створення своїми ресурсами бере участь і природа. Тому корисне благо є результатом спільної дії людської праці і природи.

Вартість або суспільна сторона продукту є втіленням людської праці взагалі, незалежно від її конкретної форми. Її матеріальною основою (субстанцією) є *праця* в фізіологічному розумінні — витрати м'язової, нервової і розумової енергії людини. Цю сторону праці називали *абстрактною працею*. Вартість або цінність продукту показує, чого варта та чи інша споживча вартість суспільству, а у кінцевому результаті — чого коштує суспільству задоволення тієї чи іншої людської потреби. *Цінність (вартість)* проявляється як властивість продукту, що знаходиться в товарній формі, тобто призначений для обміну і продається на ринку, тому існує поняття *продуктивної і непродуктивної праці*. З цього приводу існують дві точки зору.

Згідно марксистського підходу, праця продуктивною є лише тоді, коли створює матеріальні блага, а вся інша праця — непродуктивна. З точки зору сучасної економічної науки продуктивною є будь-яка праця, що приносить дохід, тобто праця викладача і стоматолога, юриста і актора, архітектора і банкіра, бухгалтера і пере-

кладача є також продуктивною працею. А будь-яка продуктивна праця створює продукт.

Тому в економічній теорії для визначення суспільного продукту існує дві концепції — звужувальна і розширювальна (детальніше про це див. у главі 4).

При визначенні макроекономічного ефекту виробництва застосовують ряд показників, найбільш загальним з яких є *валовий (сукупний) суспільний продукт (ВСП)*. Розраховують сукупний суспільний продукт по-різному. В залежності від того, які елементи включають до його складу, слід розрізняти: валовий суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт і валовий національний продукт.

При визначенні величини валового суспільного продукту завжди стикаються з *повторним рахунком* окремих виробничих затрат. До його вартості включається не лише готовий, а й проміжний продукт (сировина, паливо, матеріали), причому один і той же проміжний продукт враховується декілька разів. Наприклад, залізна руда спочатку включається у валову продукцію гірничодобувної промисловості, а потім у вартість виготовленого з неї металу, машин, верстатів тощо.

ВСП має як натурально-речовий, так і вартісний вираз. За матеріально-речовою формою *ВСП* складається із засобів виробництва і засобів споживання, тобто усіх корисних благ. Виходячи із функціонального призначення різних частин *ВСП* його структуру можна подати таким чином:

$$\text{ВСП} = \text{ФЗ} + \text{ФС} + \text{ФН},$$

де ФЗ — фонд заміщення;
ФС — фонд споживання;
ФН — фонд нагромадження.

Фонд заміщення використовується для заміни тих засобів виробництва, що протягом даного року вибули з процесу виробництва через зношення. Він складається виключно із засобів виробництва.

Фонд споживання — це та частина *ВСП*, що використовується протягом даного року на особисте споживання. До його складу входять лише предмети споживання.

Фонд нагромадження — це та частина *ВСП*, яка використовується для розширення масштабів суспільного виробництва шляхом залучення додаткових засобів виробництва і додаткової робочої сили. За своєю натуральною формою він складається як із засобів виробництва, так і з предметів споживання для додаткової робочої сили.

За *вартісною формою* (у ціновому виразі) *ВСП* має таку структуру:

$$\text{ВСП} = C + (V + m),$$

де C — стара або перенесена вартість;
 $V + m$ — нова або добавлена вартість;
 V — необхідний продукт;
 m — додатковий продукт.

Перенесена вартість складає ту частину вартості *ВСП*, яка протягом даного року переноситься із засобів виробництва на створений продукт. Вона створена минулою працею, тобто в попередньому періоду, коли вироблялися дані засоби виробництва, тому називається ще й *старою вартістю*. Наприклад, станок, виготовлений в попередні роки, але його вартість переноситься на продукт, створений у наступному році.

Добавлена вартість — це та частина вартості *ВСП*, що створюється заново протягом даного року і добавляється до старої, перенесеної вартості.

Оскільки вона створюється живою працею, її називають *новою* або *новоствореною вартістю*. Вся нова або добавлена вартість створює *чистий продукт суспільства*, який є результатом добавленої у даному році праці.

Чистий продукт суспільства поділяється на необхідний і додатковий.

Необхідний продукт складає ту частину чистого продукту, яка використовується для відтворення робочої сили, тобто підтримання її працездатності, включаючи і продукт для підтримання життєдіяльності членів сім'ї працівників, підготовки нового покоління робочої сили. З необхідного продукту покриваються витрати на харчування, одяг, взуття, утримання житла і комунальні послуги, освіту, лікування, відпочинок, культурні потреби, транспортні витрати тощо.

Додатковий продукт — це та частина чистого доходу, що створюється понад необхідний продукт. Додатковий продукт використовується на *розширення виробництва*, утримання непрацездатних членів суспільства, державні витрати на оборону, управління, соціальну допомогу тощо.

Питома вага *необхідного продукту* повинна бути якомога меншою, тобто скорочуватися за рахунок вдосконалення технологій, зниження кількості працюючих, оновлення обладнання, економії ресурсів тощо. При таких умовах покращуються можливості для відтворення робочої сили за рахунок зростання заробітної плати, збільшується частка додаткового продукту і можливості країни у

нарощуванні суспільного виробництва, оборонній могутності, соціального захисту населення.

У такому суспільстві економіка розвивається динамічно, тому що вкладаються великі капітали на розширення виробництва і соціальні потреби.

Співвідношення додаткового і необхідного продукту називають нормою додаткового продукту. Вона розраховується за такою формулою:

$$\text{Норма додаткового продукту} = \frac{\text{Додатковий продукт}}{\text{Необхідний продукт}} \cdot 100.$$

Важливим показником, що характеризує результат суспільного виробництва, є кінцевий продукт суспільства. У вартісній формі він є грошовим виразом сукупної праці як минулої, так і добавленої — на всіх стадіях виробництва без врахування вартості проміжного продукту і вартості незавершеного виробництва. Тобто мова йде про вартість продукту, призначеного для кінцевого споживання.

Показник *кінцевого продукту суспільства* застосовується для усунення із *ВСП* так званого *повторного рахунку*, який виникає тоді, коли одна і та ж вартість кілька разів враховується при обчисленні суспільного продукту. Повторний рахунок є характерною рисою, а тому й значним недоліком обрахунку суспільного продукту за принципами *системи національних балансів — СНБ*.

СНБ — це така система народногосподарського (макроекономічного) обліку, яка відповідає звужувальній концепції трактування суспільного продукту.

У цій системі існують і інші види обліку — оперативний, бухгалтерський, статистичний. Сьогодні в Україні відбувається поступова зміна системи народногосподарського обліку, що наближає її до системи національних рахунків (*СНР*). Відповідні зміни відбуваються і в інструментах макроекономічного обліку — в оперативному, бухгалтерському і статистичному обліку.

2. Національний продукт

Основними показниками оцінки *національного продукту* (так у *СНР* називають суспільний продукт) є *валовий внутрішній продукт (ВВП)* і *валовий національний продукт (ВНП)*. Ці показники стали загально визнаними і широко застосовуються у світовій господарській практиці, міжнародній і національній статистиці.

Система національних рахунків (СНР) широко використовується в економічній статистиці країн ринкової економіки, а також

ООН. В основу *СНР* покладено концепцію господарського кругообігу, яка побудована на таких принципах: 1) продуктивною є будь-яка праця, що приносить дохід; 2) грошові витрати і доходи в суспільстві еквівалентні, тобто витрати дорівнюють доходам; 3) виробництво, розподіл, обмін продуктів і доходів розглядаються як взаємопов'язані сторони єдиного процесу відтворення.

Центральним показником *СНР* є *ВВП*. У статистиці ряду зарубіжних країн використовується *ВНП*. Обидва вони відображають результати діяльності двох сфер народного господарства: матеріального виробництва і послуг. Обидва визначаються як вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за 1 рік (квартал, місяць). Ці показники обчислюються в цінах як в діючих, так і в постійних (цінах будь-якого базового року).

Різниця між *ВНП* і *ВВП* у наступному:

— *ВВП* обчислюється за так званою територіальною одиницею. Це сукупна вартість продукції сфери матеріального виробництва і сфери послуг незалежно від національної приналежності підприємств, розташованих на території даної країни;

— *ВНП* — це сукупна вартість всього обсягу продукції і послуг в обох сферах національної економіки незалежно від місцезнаходження національних підприємств (в своїй країні чи за рубежом).

Таким чином, *ВНП* відрізняється від *ВВП* на суму так званих факторних доходів (до факторних доходів відносять: дохід найманих робітників, рентний дохід, позичковий процент, прибуток підприємств, фірм), від використання ресурсів даної країни за рубежом (переведений в країну прибуток від вкладеного за рубежом капіталу, власності, що там є, заробітна плата громадян, що працюють за рубежом) за мінусом вивезених з країни доходів іноземців.

Звичайно, щоб розрахувати *ВНП*, до показника *ВВП* додають різницю між прибутками і доходами, одержаними підприємствами і фізичними особами даної країни за кордоном, з одного боку, і прибутками, і доходами, одержаними іноземними інвесторами та іноземними робітниками в даній країні, з другого боку. Ця різниця зовсім невелика: для провідних країн Заходу — не більше $\pm 1\%$ від *ВВП*.

У Радянському Союзі перехід до нових показників спочатку *ВНП*, а потім *ВВП* почався з 1988 року.

Цей перехід здійснювався шляхом перерахунку *ВСП* і національного доходу (*НД*), що є відповідними сумами валової продукції і чистої продукції галузей матеріального виробництва.

Показники *ВСП* в Радянському Союзі включали в себе повторний рахунок, тому вони лише приблизно характеризували *ВВП* і *НД* СРСР і Росії.

Розрахунок ВВП за витратами здійснюється за такими показниками:

1. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств — це товари повсякденного попиту, предмети споживання тривалого користування, витрати на споживчі послуги;

2. Кінцеві витрати органів державного управління (державних установ);

3. Кінцеві витрати некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (це витрати профспілок, політичних партій та організацій, суспільних об'єднань тощо);

4. Валове нагромадження основного капіталу (валові капіталовкладення), які ідуть на фінансування капіталовкладень;

5. Зміни в запасах матеріальних оборотних засобів, які, як валове нагромадження основного капіталу, є складовою частиною всього валового нагромадження;

6. Чистий експорт товарів і послуг, розрахований за внутрішніми цінами.

Розрахунок ВВП на основі доходів відображає первинні, тобто ще не перерозподілені доходи домашніх господарств, підприємств і державних установ. Ці доходи можна розкласти на оплату праці, валовий прибуток (рента, позичковий і банківський процент, підприємницький прибуток, амортизаційні відрахування), а також чисті податки. Обчислення *ВВП (ВНП)* утрудняється інфляцією (зростанням цін), адже національний продукт визначається у ціновому виразі. Основою його розрахунку є обсяг продажів за певними цінами, який визначається кількістю проданих благ.

ВВП/ВНП, розрахований за діючими (поточними) цінами, називають *номінальним ВВП/ВНП*, а скоректований на зміну цін або розрахований за базовими цінами (цінами періоду, з яким ведеться порівняння) — *реальним ВВП/ВНП*. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, можна одержати показник, який називають дефлятором національного продукту (*лат. deflatio — видування*) або зменшувачем продукту. Він розраховується як коефіцієнт *індексу цін*.

$$\text{Дефлятор національного продукту} = \frac{\text{Номінальний ВВП/ВНП}}{\text{Реальний ВВП/ВНП}}.$$

3. Національний дохід

При визначенні макроекономічного ефекту використовуються ще й такі показники: *національний дохід (НД)* і *національне багатство*.

Національний дохід — це частина сукупного суспільного продукту, в якому представлена новостворена протягом року в тій чи іншій країні вартість ($V + m$).

Національний дохід — це один із основних узагальнюючих статистичних показників, який використовується в системі національних рахунків.

Першу спробу визначити джерела національного доходу зробили меркантилісти, які вважали, що багатство суспільства (вони не вживали термін «*НД*») нагромаджується у сфері торгівлі (насамперед зовнішньої).

Фізіократи таким джерелом вважали сільське господарство. Класики політичної економії 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.

Але сфера послуг у той час була розвинута дуже слабо. Тому у працях К. Маркса положення про те, що національне багатство створюється і в сфері послуг, не набуло вигляду теорії і за марксистською (звужувальною) концепцією національний дохід обчислювався без врахування нематеріальної сфери виробництва. Сьогодні в сфері послуг розвинутих країн зайнято близько 70 % всього працездатного населення.

Сучасні вчені притримуються розширювальної концепції щодо визначення джерела національного доходу. За нею, як нам відомо, будь-яка праця є продуктивною, а тому створює національний дохід. Внаслідок цього його виробниками вважають усіх зайнятих у сфері матеріального і нематеріального виробництва, в тому числі військовослужбовців, поліцейських, чиновників, служителів культу тощо. Критеріями для західних учених слугує отримання цими категоріями доходів. Західна економічна думка навчилася вимірювати продуктивність праці вчителів, педагогів, учених, працівників охорони здоров'я і визначити їх внесок у створення національного доходу. Наприклад, кожний долар, вкладений у розвиток науки, приносить, на їхню думку, близько 4—5 дол. прибутку.

За методикою західної економічної науки у сфері послуг створюється основна частка *ВВП*, в тому числі *НД*. У США наприкінці 90-х років у цій сфері було сконцентровано 85 % кадрового потенціалу вищої кваліфікації і створювалося 75 % *ВВП*.

Питання про джерело національного доходу не є чисто теоретичним, тобто відірваним від практики. Від його правильного вирішення залежить обґрунтовальна методика обчислення величини

національного доходу, що виробляється в країні, статистичною службою держави.

Наприклад, в Україні при підрахунку величини національного доходу до цього часу майже не враховується внесок працівників сфери нематеріального виробництва. Це зменшує показник економічної могутності країни порівняно з економічним потенціалом інших держав.

Загальновідомо, що національний дохід в Україні створюється у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, у торгівлі та частково у громадському харчуванні, частково у сфері зв'язку.

При обчисленні національного доходу слід уникати *повторного рахунку*, про суть якого уже йшла мова. Потрібно ретельно слідкувати, щоб до складу національного доходу включалася лише *додавлена вартість*, створена підприємством (фірмою). Додавлена вартість — ринкова ціна всього обігу суспільного продукту, створеного у даному році, за відрахуванням вартості спожитого капіталу (спожитої вартості).

Важливе значення для розуміння суті національного доходу має аналіз процесів *його виробництва, первинного розподілу, перерозподілу і його кінцевого споживання*. Кожна з цих стадій руху національного доходу вимагає самостійного аналізу. У процесі безпосереднього виробництва результатом розподілу національного доходу є створення необхідного (V) і додаткового продукту (m). Такий поділ відображає показник норми додаткової вартості або ступеня експлуатації, що визначається як відношення додаткового продукту до необхідного, вираженого у відсотках. Наприкінці 80-х років в обробній промисловості (одній з найпередовіших у народному господарстві) США він становив 70 %, а в колишньому СРСР — 130 %, що свідчило про вищий ступінь експлуатації найманих працівників партійною і радянською верхівкою.

На стадії *первинного розподілу* національного доходу уся додвана вартість розподіляється на *первинні доходи*: заробітну плату, прибуток, процент, дивіденд (дохід на акції), ренту. *Первинні* або *основні доходи* виступають як різні за формою особисті доходи. Водночас первинні доходи учасників виробництва можна назвати *факторними*, тобто кожен з них пов'язаний з певним фактором (ресурсом): заробітна плата — з працею, прибуток — з функціонуючим капіталом, процент — з позичковим капіталом, рента — з природними ресурсами (землею тощо).

Перерозподіл національного доходу здійснюється через державний бюджет, податкову систему, систему ціноутворення, позику, внески до різноманітних фондів і організацій, інфляційний випуск грошей. Через державний бюджет розвинутих країн світу перероз-

поділяється 40—55 % *НД*, в Україні у 1994 році — 83 %, у 2000 — 43 %. Первинні доходи в результаті перерозподілу частково трансформуються у *вторинні* або *похідні доходи*.

Основне джерело вторинних доходів — *податки*. Із заробітної плати середнього американського працівника, наприклад, вираховують до 33 % у формі податків, в Україні — до 10 %. У колишньому СРСР високий ступінь експлуатації, пов'язаної з розподілом *НД* на необхідний і додатковий, значною мірою послаблювався в процесі його перерозподілу, оскільки за рахунок державного бюджету громадянам безкоштовно надавалися квартири, медичні послуги, освіта тощо.

Перерозподіл *НД* здійснюється *офіційними (видимими)* і *неофіційними (невидимими)* каналами. У першому випадку через механізм оподаткування, добровільних внесків, частково через механізм ціноутворення, який передбачає, що держава або компанії офіційно повідомляють про те, що ціни на певну групу товарів та послуг зростають на стільки-то відсотків. Офіційний перерозподіл *НД* фіксується офіційною статистикою. За середньо-статистичними показниками розрив між бідними і багатими в розвинутих країнах світу становить приблизно 1:12 (у колишньому СРСР — 1:5). У процесі капіталізації відносин власності в Україні розрив між бідними і багатими зростає і на початку XXI ст. становить 1:50¹.

У другому випадку через перерозподіл неофіційними (невидимими) каналами уряд і компанії здійснюють незначне неодноразове підвищення цін, не повідомляючи про це офіційно, що призводить до поступового зниження життєвого рівня населення (так діяла у застійні часи командно-адміністративна система), так діяли і уряди України за часів президенства Л. Кравчука та Л. Кучми до кардинальних політичних і соціально-економічних змін, започаткованих доленосними подіями, помаранчової революції кінця 2004 року. Однак наймасштабніше неофіційний перерозподіл *НД* відбувається за існування тіньової економіки (підпільної) — сукупності неврахованих і протизаконних видів діяльності: ухилення від сплати податків, виробництво заборонених видів продукції та послуг (наркотики, азартні ігри, проституція тощо). За оцінками західних вчених підпільна економіка в розвинутих країнах становить 5—15 % *ВВП*². У колишньому СРСР частка кримінальної складової «тіньової» економіки наприкінці 80-х років XX ст. складала 22 %. В Україні наприкінці 90-х років XX ст. за кордон було вивезено приблизно

¹ Мочерний С. Національний дохід. — Економічна енциклопедія. — Т. 2. — С. 543.

² Там само.

50 млрд. дол. капіталу, понад 40 % грошової маси перебувало поза банківською системою, що свідчить про значний обсяг «тіньової» економіки. Частка тіньової економіки в 2001 році перевищувала 50 % ВВП. Збільшення її обсягів призводить до невиконання державного бюджету (із виведенням економіки з «тіні» можна було б покрити приблизно 70 % бюджетного дефіциту країни)¹.

Вторинні або *похідні доходи* реалізуються через виплати із соціального страхування, стипендії, проценти за вкладками, виграші за позиками, лотереях тощо.

У результаті розподілу і перерозподілу національного доходу у всіх власників і трудящих груп населення, сімей, окремих громадян, підприємств та установ утворюються *кінцеві доходи*, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху доходу нації — його *споживання*. Дохід нації призначений для поточного споживання населення та *нагромадження*. Нагромадження необхідне для розширеного відтворення суспільного виробництва і продукту. Частина національного доходу систематично використовується для нарощування ресурсів і удосконалення виробництва. Тому на останній стадії руху національний дохід нації обчислюється таким чином:

$$НД = ФС + ФН,$$

де ФС — фонд споживання, який у формі особистих доходів надходить трудящим та власникам економічних ресурсів, а також непрацездатним;

ФН — фонд нагромадження, який у формі інвестицій (капіталовкладень) використовується для розширення виробництва та соціальної інфраструктури. Національний дохід, використаний на споживання та нагромадження, не тотожний з показником виробленого національного доходу. Використаний дохід нації зменшується на суму витрат на різних стадіях руху суспільного продукту. Він може зростати чи зменшуватися і залежно від сальдо (різниця між вартістю експорту та імпорту країни або між її закордонними платежами і надходженнями) зовнішньоекономічної діяльності.

Оптимальним у колишньому СРСР вважалось співвідношення між споживанням і нагромадженням 75:25. В Україні у 1961—1989 роках норма нагромадження скоротилася з 29,3 до 17,9 %, за час економічної кризи — до 9 % *НД*. Враховуючи досвід країн світу, норму нагромадження в Україні необхідно збільшити до 25—26 % (нижня її межа — 20 %).

¹ Мочерний С., Топішко І. «Тіньова» економіка. — Економічна енциклопедія. — Т. 3. — С. 638.

Слід знати як обчислюється національний дохід на різних стадіях його руху. Кількісні показники доходу нації відіграють важливу роль в макроекономічному аналізі.

Так, на стадії виробництва національний дохід обчислюється за так званим *виробничим способом*, тобто як сума валової добавленої вартості (необхідного додаткового продукту суспільства). На стадії розподілу вартість національного доходу визначається вартістю первинних доходів — заробітної плати, прибутку, проценту, ренти. На стадії обміну (перерозподілу) національний дохід — це сума кінцевих доходів усіх членів суспільства, фірм і держави, а на стадії споживання він обчислюється як сума витрат суспільства на споживання і нагромадження (сума фондів споживання і нагромадження).

При розрахунку слід враховувати, що національний дохід, обчислений за розширювальною концепцією, буде на 20—25 % більшим, ніж дохід, розрахований за звужувальною концепцією, адже в другому випадку не враховуються доходи сфери нематеріального виробництва.

4. Національне багатство

Національне багатство — це сукупність створених і накопичених в країні працею всього суспільства матеріальних благ, рівня освіти, виробничого досвіду, майстерності, творчого обдарування населення за всю його історію.

Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність країни, потенціал її подальшого соціально-економічного розвитку (що входить в структуру національного багатства: див. схему «Національне багатство»).

Основними складовими національного багатства є: 1) суспільне, тобто створене працею, речове багатство; 2) природні ресурси; 3) нематеріальне багатство (освітній, кваліфікаційний, науковий, культурний, організаційний потенціали).

До речевого багатства входять створені і накопичені в країні виробничі фонди, що поділяються на основні і оборотні.

Основні фонди включають у себе засоби праці, які служать протягом більш чи менш тривалого часу, беручи участь у багатьох виробничих циклах, перш ніж виникне необхідність їх заміни. *Оборотні фонди* (предмети праці), навпаки, використовуються повністю протягом одного виробничого циклу і вимагають безперервного поновлення. Оборотні фонди не нагромаджуються, тому на схемі виділені лише *основні виробничі фонди*, які нагрома-

джуються. До них відносяться будинки і споруди виробничого призначення, дороги, транспортні магістралі, трубопроводи, машини, обладнання, механізми, інструменти тощо. До основних *невиробничих фондів* відносяться *основні фонди соціальної сфери* — школи та інші навчальні заклади, лікарні і санаторії, житло, об'єкти культури і спорту тощо. Певну роль відіграє і *особисте майно громадян* (домашніх господарств).

У більш широкому розумінні до національного багатства відносять і *нематеріальні* — *духовні і культурні цінності*. До них належать нагромаджений досвід людей, їх освітній потенціал, досягнення наукової і технічної думки, інформаційні ресурси, твори мистецтва і літератури. Сучасний розвиток суспільства, який значно прискорюється науково-технічним прогресом, супроводжується підвищенням ролі і значення нематеріального багатства в житті суспільства.

Національне багатство з точки зору сучасної науки не зовсім вірно розглядати лише як матеріальні блага і природні ресурси. Така характеристика більшою мірою відповідає розвитку технологічного способу виробництва, заснованому на ручній та машинній праці, тобто економічній системі минулих і першої половини ХХ ст. Сьогодні безперечним є той факт, що найбільшим багатством нації є люди, їх інтелектуальний рівень. Чим цей рівень вищий, чим освіченішими і культурними є люди, чим більший їх професіоналізм і вища кваліфікація, тим багатшим є суспільство. Але духовне багатство, як правило, визначається матеріальним багатством нації.

Першу спробу обчислити рівень професійної підготовки робітників та інші елементи «живого багатства» у 20-х роках ХХ ст. зробили німецький економіст Г. Лош, англійський економіст Дж. Статпа та ін. Вони визначили його як «вартість виробництва людей», тобто як витрати на здобуття освіти, підтримання здоров'я, на виховання тощо. За цими розрахунками середня вартість людини становила в 1911 році у США 23,6 тис. фр., у європейській частині Росії — 10,1 тис. фр. На початку 90-х вартість складної робочої сили у США становила до 400 тис. дол., а науково-технічного працівника — до 800 тис. дол.

Якщо країна втрачає своє інтелектуальне багатство (скажімо, внаслідок еміграції провідних вчених і спеціалістів (як це нині спостерігається в Україні та інших країнах *СНД*), вона безповоротно втрачає певну частину *ВВП* (втрата 1 % її населення веде до втрати кількох відсотків *ВВП*), а отже, і можливості у нагромадженні більшого національного багатства. Те ж саме буде спостерігатися і при зниженні інтелектуального рівня нації (зокрема, при погіршенні якості навчання, скороченні асигнувань на науку і освіту).

За роки економічної кризи в Україні відбувалося руйнування інтелекту нації. Найбільших збитків економіці України, її майбутньому завдає вплив значної кількості кадрів високої освіти і кваліфікації. Якщо виходити з оцінок про середню вартість створеної однієї складної робочої сили в США (понад 400 тис. дол., а інженера — до 800 тис. дол.), то у разі постійного виїзду з країни таких спеціалістів (а тим більше кандидатів чи докторів наук) держава-експортер зазнає відчутних збитків. Адже підготовка одного ученого, за міжнародними оцінками, обходиться державі майже у 1,5 млн дол. Працюючи за кордоном за спеціальністю, такий емігрант на відповідні суми одразу ж збільшує величину національного багатства країни-імпортера (оскільки освічена, кваліфікована людина-працівник — основна форма національного багатства країни). А за офіційними даними у середині 90-х років ХХ ст. з України емігрувало щорічно до 50 тис. фахівців з вищою освітою або — дипломованих фахівців.

Таким є взаємозв'язок між духовним, інтелектуальним і матеріальним багатством нації.

Для нарощування національного багатства велике значення має раціональне використання природних ресурсів країни, бережливе ставлення до природи. Хижацьке винищення природних багатств країни — втрати найкращих у світі чорноземів, що відводилися під водойми, рудники, заводи, забруднення атмосфери, землі і вод шкідливими відходами виробництва, бездумне вирубування лісів і осушення боліт, ряд екологічних катастроф типу Чорнобильського лиха — призвело до втрати значного національного багатства, яким уже ніколи не скористаються майбутні покоління українців.

Структура і якість складових частин багатства нації — суттєвий чинник суспільного відтворення (відновлення) виробництва і продукту, умов життя людей. Від їх раціонального використання залежать темпи зростання суспільного продукту (*ВВП*) і, відповідно, добробут нації, фізичний і духовний розвиток людини.

У процесі відтворення національне багатство не лише зростає, але й постійно відновлюється (це стосується, насамперед, засобів виробництва і об'єктів її соціальної сфери), що виступає передумовою і результатом економічного прогресу суспільства.

Про рівень економічного розвитку країни та її можливості в нарощуванні економічної могутності свідчить структура національного багатства. Причому *природне багатство* відіграє тут чи не найменшу роль. Найбільше значення має *економічний потенціал країни*, що представлений основними і оборотними фондами, кадрами працівників, вчених і спеціалістів. Економічний потенціал відображає здатність даного суспільства забезпечити той чи інший

рівень виробництва і добробуту людей. Всебічне використання економічного потенціалу, його постійне нарощування і вдосконалення — один із магістральних напрямів економічного прогресу.

Приклад того, як використовувати і примножувати економічний потенціал, не маючи значних природних ресурсів, показують в останні десятиліття країни Південно-східної Азії (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Таїланд та інші). Вони здійснили вражаючий стрибок в своєму економічному розвитку, обійшовши за його темпами найбільш розвинені країни світу. Ще раніше такий же вражаючий ривок здійснила Японія. А природні ресурси усіх цих країн край бідні.

Як відомо, природне багатство — фактор дуже важливий і корисний. Він полегшує шлях до економічного процвітання, досягнення високого рівня добробуту. Цей фактор ефективно використовують деякі арабські країни (Кувейт, Саудівська Аравія, Бахрейн, ОАЕ, Оман, Ірак та інші).

Отже, національне багатство є основою економічного прогресу, рівня добробуту населення країни. Але як визначити рівень добробуту?

Експерти ООН вважають, що *рівень добробуту* найточніше розкривається за допомогою особливого показника — *індексу розвитку людини*, що відображає три головних параметри: 1) середню тривалість життя; 2) ступінь грамотності; 3) дохід на душу населення.

За даними ООН, Україна в 1994 році посідала 45 місце у світі за індексом людського (ІЛР) розвитку, а в 1997 — 95.

Найважливішим є показник виробництва національного доходу або *ВНП* на душу населення. За даними Європейського центру макроекономічного аналізу *ВНП* в Україні в 1990 році становив на душу населення 2467 дол. У США цей показник дорівнював 24,7 тис. дол., ФРН — 21 тис., Канаді — 20,4 тис., Франції — 19,4 тис., Італії — 18,1 тис., Великобританії — 17,7 тис., Таїланді — 6390, а в Росії — 5240, Китаї — 2120, в Індії — 1250 дол. У 2000 році *ВНП* на душу населення в Україні скоротився до менш як 650 дол., внаслідок чого вона увійшла до групи країн, що розвиваються — країн з найнижчим рівнем економічного розвитку.

Структура національного багатства свідчить також про ефективність економіки, спрямованість економічного розвитку країни. Чим вищий рівень економічного розвитку, тим більше виробленого продукту спрямовується на зростання основних невикористаних фондів, тобто житла, шкіл, лікарень, культурних і соціальних об'єктів тощо. Зокрема у більшості країн ринкової економіки основні виробничі фонди у структурі національного багатства складають менше

третини — 29—30 %, а основні невиробничі фонди — 47—50 %. Для порівняння — на початку 90-х років в колишньому СРСР вони становили до 60 %, у США — 32 %, в Україні — 62,3 %. Основні невиробничі фонди у колишньому СРСР становили у той період приблизно 43 % від загального обсягу основних виробничих фондів, у США — до 63 %, в Україні — 33 %. Це свідчить про несприятливу структуру народного господарства України (перенасиченість промисловим виробництвом, низький рівень сфери послуг).

5. Ефективність суспільного виробництва та її визначення

Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність. *Ефект* — це результат виробництва. *Ефективність* — це різниця між результатами і витратами.

У масштабі народного господарства ефективність суспільного виробництва вимірюється відношенням розмірів створеного за певний період часу національного доходу до витрат суспільної праці; у масштабі галузі, об'єднання, підприємства — відношення величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній з цих ланок народного господарства.

Ефективність суспільного виробництва у динаміці означає *ефективність суспільного відтворення*. *Ефективність виробництва* — відносний показник, що характеризує результативність виробництва у співставленні з використаними виробничими ресурсами, їх витратами. Загальний вираз цього співвідношення має такий вигляд:

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Ефект виробництва (продукт)}}{\text{Витрати ресурсів}}.$$

Американські економісти Макконелл і Брю так визначають ефективність виробництва: «Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідкісних ресурсів, які застосовуються у процесі виробництва,¹ і отриманою в результаті кількістю якогось потрібного продукту».

Більша кількість продукту, отримана від даного обсягу витрат, означає зростання ефективності. Менший обсяг продукту за тих же витрат вказує на зниження ефективності.

¹ Макконелл К. Р., Брю С. Л. Економіка: принципи, проблеми і політика. — Т. 1. — С. 39.

При цьому слід виявити зв'язок *економічної та соціально-економічної ефективності виробництва*, адже повна характеристика ефективності пов'язана не лише з врахуванням витрат на виробництво продукту (економічна ефективність), але й з рівнем задоволення суспільних потреб (соціально-економічна ефективність). Між ними існує тісна взаємозалежність: чим раціональніше використовуються виробничі ресурси, тим повніше задовольняються соціальні потреби.

Ефективність суспільного виробництва — складна і багатопланова категорія, її окремі аспекти вимірюють за допомогою конкретніших показників. Виділимо серед них такі:

1. *Продуктивність праці* ($\Pi_{\text{пр}}$) виражає відношення величини продукту (Π) до затрат живої праці (P)

$$\Pi_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{P}$$

Продуктивність праці — це показник ефективності робочої сили у процесі створення матеріальних благ і послуг. Зворотний показник — *трудомісткість продукту* ($\frac{\Pi}{P}$), який показує, скільки потрібно укласти праці.

Ефективність же матеріально-речових факторів виражається такими показниками як *фондовіддача* і *матеріаловіддача*.

2. *Фондовіддача* — це відношення вартості продукту до основних виробничих фондів ($\frac{\Pi}{\Phi}$). Зворотним показником фондовіддачі є *фондомісткість* продукту ($\frac{\Pi}{\Phi}$), який показує, скільки потрібно

обладнання, станків тощо.

Фондовіддача виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів.

3. *Матеріаловіддача* — це відношення вартості продукту до матеріальних затрат. Вона показує, скільки виробляється продукції на одиницю затрат праці, втіленої в предметах праці ($\frac{\Pi}{M}$).

Зворотний показник — *матеріаломісткість* ($\frac{\Pi}{M}$), який пока-

зує, скільки потрібно сировини, де

Π — обсяг продукту (ВВП чи ВНП);

P — кількість праці (кількість зайнятих у виробництві продукту);

Ф — основні виробничі фонди;

М — предмети праці.

Отже, показник трудомісткості продукту протилежний показнику продуктивності праці, показник фондомісткості — показнику фондовіддачі, показник матеріаломісткості — показнику матеріаловіддачі. Основними показниками є продуктивність праці, фондовіддача і матеріаловіддача.

Економічну ефективність необхідно розглядати як раціональне і продуктивне використання усіх виробничих ресурсів (матеріально-речового і особистого факторів), а не лише якогось одного з них. Серед чинників (факторів), що підвищують рівень економічної ефективності, слід виділити такі:

— підвищення технічного рівня виробництва, впровадження у нього досягнень науково-технічного прогресу;

— зростання рівня організації виробництва шляхом поглиблення його спеціалізації, кооперації і концентрації;

— удосконалення рівня управління виробництвом, організації та оплати праці;

— поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей (економічного потенціалу суспільства);

— скорочення строків введення в дію нових виробництв, будівництва виробничих об'єктів;

— зниження трудо-, фондо- і матеріаломісткості виробництва; зростання продуктивності праці, фондо- і матеріаловіддачі;

— структурна перебудова економіки;

— раціональне використання і відтворення природних ресурсів;

— застосування більш ефективних економічних механізмів (зокрема перехід до ринкових форм господарювання) тощо.

Оскільки кінцевою метою суспільного виробництва є задоволення потреб окремого індивіда, трудових колективів, соціальних верств тощо і сукупних потреб суспільства, то ефективність суспільного виробництва слід розглядати як *соціально-економічну ефективність*.

При визначенні *соціально-економічної ефективності* враховуються додаткові показники: виробництво суспільного продукту (ВВП, ВНП чи національного доходу) на душу населення, відповідність реального споживання науково обґрунтованим нормам, рівень задоволення платоспроможного попиту населення тощо, а також такі соціальні характеристики як середня тривалість життя, рівень освіченості, кількість вільного часу тощо. Усі вони характеризують *добробут населення* країни, що є вищим критерієм (критерій — ознака, на підставі якої здійснюється оцінка якогось явища) *макро-економічної ефективності*.

Мікроекономічна ефективність (на рівні підприємства) своїм показником має *рентабельність виробництва* (співвідношення прибутку і витрат, тобто норма прибутку), яка розглядалася у главі «Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність».



ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТОК

Економічне зростання — це найважливіша макроекономічна категорія, яка є показником не лише абсолютного збільшення обсягів суспільного виробництва, але і здатності економічної системи задовольняти зростаючі потреби, підвищувати *якість життя*. Саме тому економічне зростання включається до числа основних цілей суспільства поряд з економічною свободою, економічною ефективністю тощо.

1. Сутність, цілі, фактори та основні показники економічного зростання

Проблема економічного зростання є найважливішою проблемою економічної теорії ХХ—ХХІ ст. І хоча поняття економічного зростання сягає до праць економістів ХVІІІ—ХІХ ст. (Ж. Б. Сея, І. фон Тюнена та ін.), лише в кінці 30-х років ХХ ст. вивчення цієї проблеми стало окремим напрямком економічної теорії.

Основоположниками теорії зростання вважаються американський економіст Е. Домар і англієць Р. Харрод, які стояли на неокейнсіанських позиціях. У сучасній економічній теорії можна виділити три провідних напрями у вивченні цього процесу.

Перший напрям — це неокласичні теорії зростання, що засновуються на положеннях про ринкову саморегуляцію, розроблених А. Маршаллом і Л. Вальрасом. Провідним ідеологом даного напрямку в даний час вважають М. Фрідмена. *Другий напрям представлений неокейнсіанськими теоріями*, які поєднують декілька течій (Д. Тобін, О. Сімомура, С. Фудзіно). *Третій напрям це лише формується*, являє собою трактування економічного розвитку, заснованого на працях К. Маркса, Й. Шумпетера, Дж. Ст. Мілля. Всі названі напрями схожі відсутністю чітких розмежувань між теоріями зростання і теоріями рівноваги циклів і криз, проблем відтворення, теорії і практики державного регулювання. Більшість вчених займалися дослідженнями сукупності проблем, що відображає

зв'язок економічного зростання з багатьма іншими процесами економічного розвитку.

В економічній літературі суть економічного зростання визначається по-різному. З одного боку, воно визначається як збільшення загального обсягу *ВНП* за певний період або як збільшення *ЧНП* на душу населення, а з іншого — як ситуація, за якої разом із зростанням населення відбувається аналогічне за темпами зростання національного доходу. Інші економісти ототожнюють економічне зростання з розвитком економіки взагалі (зростання продуктивних сил, суспільного продукту, добробуту населення тощо). Однак більшість вчених під економічним зростанням розуміють такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво, яке перебуває в постійному русі, в динаміці.

Відомий американський економіст, фахівець з питань національного доходу, проблем циклів і коливань в економіці, а також теорії економічного зростання Саймон Кузнец (1901—1985), лауреат Нобелівської премії (1971), автор дослідження з історії економічного зростання розвинутих країн вважав економічне зростання «довготривалим збільшенням здатності господарства забезпечити все більше різноманітні потреби населення за допомогою все більш ефективних технологій і відповідних їм інституціональних та ідеологічних змін»¹.

У зв'язку з цим він виділив шість характеристик (показників) економічного зростання, властивих майже усім розвинутим країнам:

1) високі темпи зростання доходу на душу населення і кількості населення. У розвинутих країнах середні темпи зростання доходу на душу населення в останні 200 років склали 2 % на рік при зростанні населення 1 % на рік;

2) високі темпи зростання продуктивності факторів виробництва. За різними оцінками від 50 до 75 % зростання доходу на душу населення у розвинутих країнах в індустріальну епоху були результатом зростання продуктивності факторів. Основна частина приросту *ВНП* на душу населення була досягнута за рахунок технічного прогресу;

3) високі темпи структурної трансформації економіки. Вона включала в себе переміщення робочої сили і сільського господарства у промисловість, а в останній час — з індустрії у сферу послуг;

4) високі темпи соціальної, політичної та ідеологічної трансформації. Серйозна структурна перебудова завжди супроводжується змінами в суспільних інститутах, поведінці людей та ідеології;

¹Цит. за: Журавлева Г. П. Экономика: Учебник. — С. 448.

5) міжнародні масштаби економічного зростання зумовлені здатністю розвинутих країн у минулому і сьогодні знаходити за кордоном ринки збуту, джерела сировини і дешевої робочої сили, що призводить до політичного і економічного поневолення бідних країн;

6) обмеження розповсюдження результатів економічного зростання. Незважаючи на величезне зростання виробництва у світі за останні 20 років, лише чверть населення планети прийняло участь у цьому процесі. На цю меншість припадає 80 % світового доходу.

Економічне зростання створює можливості забезпечувати постійно зростаючі потреби людей в товарах і послугах, вирішувати фундаментальні проблеми соціально-економічного розвитку, проблеми обмеженості економічних (виробничих) ресурсів.

Економічне зростання має свою систему *показників*, за допомогою яких характеризується його кількісний чи якісний стан. Основні показники такі: річні темпи зростання *ВНП (ВВП)* або національного доходу у відсотках; абсолютний приріст національного доходу або *ВНП (ВВП)* за рік; приріст національного доходу на душу населення за відповідний період.

Основними *чинниками економічного зростання* за будь-яких умов є *фактори пропозиції, фактори попиту і фактори розподілу*.

До факторів пропозиції відносять такі чинники, які роблять економічне зростання фізично можливим. Це:

- кількість і якість природних ресурсів;
- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг основного капіталу (основних виробничих фондів), зайнятого у суспільному виробництві;
- технологія і організація суспільного виробництва.

При цьому слід розрізняти здатність до зростання і реальне зростання. Так, наявність значних природних ресурсів дає лише потенційну можливість економічного зростання, тоді як зростання стає реальністю лише за умови освоєння і введення наявних природних ресурсів в оборот. Наявні трудові ресурси також є тільки трудовим потенціалом суспільства, який слід розумно використовувати. Реальне ж економічне зростання залежить від рівня зайнятості населення, професійної підготовки робочої сили, загального стану здоров'я і тривалості життя людей тощо. Обсяг основного капіталу залежить від розміру фонду нагромадження суспільства та спрямованості інвестицій на створення нових життєвих благ (товарів і послуг, машин і устаткування тощо). Рівень технології якісно характеризує продуктивність праці, ефективність виробництва, а рівень організації виробництва показує узгодженість усіх виробничих факторів, що примножує його результативність. Стан технології залежить від рівня розвитку науки і техніки, здатності виробництва вчасно реагувати на нові науково-технічні досягнення.

Економічне зростання залежить також від *факторів попиту*. Економіка країни повинна задовольняти попит на зростаючий обсяг ресурсів, інвестицій, товарів і послуг. Для цього слід постійно підвищувати сукупний попит в суспільстві (це попит населення в умовах ринкової економіки, межа існуючих суспільних потреб ринкового господарства, які зумовлюються і обмежуються наявними грошима). *Сукупний попит* — це коли є наявні гроші, а не просто бажання, потреба, тобто це той стан, коли потреба (бажання) перетворюється в платоспроможну потребу.

На темпи і розміри економічного зростання значний вплив мають фактори розподілу. Для зростання виробництва недостатньо тільки нарощувати виробничі ресурси. Їх необхідно правильно розподіляти. Зміни в структурі попиту — це зміни у структурі потреб — виникнення потреб у нових товарах, що вимагає, у свою чергу, переорієнтації виробництва, тобто перерозподілу ресурсів. Зміни в структурі попиту вимагають переміщення капіталів і трудових ресурсів в галузі із більшим попитом на них. Якщо переміщення капіталу не встигає за зміною структури попиту, то частина виробничих потужностей залишиться незавантаженою, зросте безробіття, зменшиться обсяг виробництва і, відповідно, обсяг національного доходу (ВНП) ВВП (див. статтю до графіка «Крива виробничих можливостей або крива трансформації»).

Отже, економічне зростання має місце тоді, коли цьому сприяють як фактори пропозиції, так і фактори попиту та розподілу, взаємозв'язок між самими факторами є складним і суперечливим. Зміни у факторах пропозиції породжують зміни в обсязі сукупного попиту та розподілі ресурсів і навпаки. Залежно від того, за рахунок яких факторів збільшується чи зменшується національний дохід (ВНП чи ВВП), залежить якість економічного зростання.

Як окремі показники, використовують коефіцієнти зростання продуктивності праці, капіталовіддачі і матеріаловіддачі, загального зростання ефективності виробництва. Через ці параметри виявляється динаміка розвитку виробництва, кількісні і якісні зміни в економіці. Характеристика якісної сторони економічного зростання доповнюється співставленням темпів економічного зростання із темпами зростання населення.

2. Вимір економічного зростання

Для виміру економічного зростання застосовують систему показників, які дають можливість виявити й проаналізувати результативність виробництва на макрорівні. Процес виробництва і його ре-

зультати не є сталими, а навпаки — знаходяться у стані динамічних кількісних і якісних змін, що включають обмін, розподіл, споживання, нагромадження, інвестиції, попит і пропозицію тощо.

Зміна економічних характеристик (параметрів) в елементах економіки внаслідок їх взаємодії називають економічною динамікою. *Економічна динаміка* — це розвиток економіки, у ході якого змінюються кількісні і якісні характеристики економічних явищ і процесів, обсяг суспільного продукту.

Для характеристики економічної динаміки застосовують динамічні ряди - це ряди статистичних показників, що характеризують розвиток суспільних явищ у часі. Вирізняють динамічні ряди абсолютних, відносних і середніх величин. Динамічні ряди абсолютних величин поділяють на інтервальні і моментні.

Інтервальні ряди характеризують стан явищ за певні відтинки часу (наприклад, виробництво продукції за рік чи місяць), тобто це числовий ряд динаміки, рівні якого характеризують зміну величини певного параметра через рівні проміжки часу. Середню з інтервального ряду визначають як середню арифметичну просту. Інтервальний ряд подано у таблиці.

Період (роки)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Рівні (ВВП, млрд.у.о.)	630,0	635,0	638,0	639,7	639,2	620,8

Моментні ряди характеризують стан явища на будь-який певний момент часу (наприклад, наявність верстатів в цеху на початок кожного місяця). Середній рівень моментного ряду з однаковими відрізками між часовими датами визначають як середню хронологічну. Інтервальний ряд можна відобразити у таблиці.

Період (роки)	2000	2001	2003	2008
Період Рівні (ВВП, млрд. у.о.)	600,0	610,2	612,0	590,3

Серед кількісних засобів аналітичного дослідження значного поширення набуло використання середніх та відносних величин.

Середні величини (прості арифметичні, зважені арифметичні, середні хронологічні, середні геометричні, середні гармонічні, середні квадратичні) використовуються в аналізі для узагальнюючої характеристики масових однорідних показників у правовій статистиці. Через середню величину характеризують загальний рівень ознаки, що аналізується, коли вона схильна до значних коливань. Обов'язковою умовою для використання способу середніх величин є якісна однорідність сукупності явищ та фактів, що вивчаються.

Під час обчислення середніх величин необхідно враховувати, що вони поділяються залежно від поставлених цілей на дві групи:

— прості середні, обчислені без урахування значущості кожного елемента в загальній сукупності;

— зважені середні, в яких враховано вагу (значущість) досліджуваних.

Відносними величинами називають величини, що виражають кількісні відношення між соціально-економічними явищами. Їх отримують діленням однієї величини елементів. Якщо використовуються динамічні ряди відносних величин, тоді рівень параметрів вимірюється у відсотках чи коефіцієнтах. Відносні величини, мають переваги перед величинами абсолютними. Останні служать, як правило, для розрахунку відносних величин, за допомогою яких можна проаналізувати рівень виконання планових завдань або нормативів, динаміку явищ, що розвиваються, структурні зміни, зробити коефіцієнтний аналіз. Відносні величини є відношенням двох абсолютних величин.

Величина, з якою порівнюють називається базисною величиною, а та, що порівнюється, — звітною. Відносна величина показує, у скільки разів порівнювана величина більша за базисну або яку частку другої становить перша. За допомогою відносних величин виражаються численні факти суспільного життя. За формою відносні величини поділяються на коефіцієнти, відсотки, індекси.

Коефіцієнти використовують для зіставлення двох взаємоз'язаних показників, один з яких беруть за одиницю.

Відсотки є необхідними для характеристики співвідношення величин, одну з яких беруть за 100. Відсотки можуть бути використані для розрахунку структури випуску продукції, структури активів, пасивів, характеристики виконання плану тощо.

Індекси використовуються для вивчення показників у динаміці. Розрізняють базисні та ланцюгові індекси. У розрахунку базисних індексів перший (базисний) показник динамічного ряду береться за 100%, а наступні величини розраховуються у відсотковому співвідношенні до базисного. У розрахунку ланцюгових індексів кожний показник динамічного ряду зіставляється не з базисним, а з попереднім роком.

Для аналізу динаміки виробленого продукту застосовують такі показники:

— абсолютний приріст;

— темп зростання;

— темп приросту;

— середньорічний темпи зростання й приросту.

Абсолютний приріст продукту показує, на яку величину даний обсяг (обсяг звітного, або поточного періоду) суспільного продукту (Π_1) більший (менший) від обсягу продукту базисного періоду (Π_0):

$$\text{Абсолютний приріст продукту} = \Pi_1 - \Pi_0.$$

Темп зростання показує, у скільки разів (чи на скільки відсотків) обсяг продукту поточного (звітного) періоду більший (менший) від обсягу базисного періоду (року, місяця, п'ятиріччя тощо):

$$T_{зр.} = \frac{П_1}{П_0}.$$

Темп приросту показує, на скільки разів чи відсотків зростає продукт за період, що розглядається. Він розраховується за формулою:

$$T_{пр.} = \frac{П_1 - П_0}{П_0}.$$

Середньорічний темп зростання застосовують для аналізу динамічного ряду за декілька років. Він обчислюється як середньо геометричне добутоків коефіцієнтів темпів зростання:

$$\overline{T}_{зр} = \sqrt[n]{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot \dots \cdot K_n},$$

де $\overline{T}_{зр}$ — середньорічні темпи зростання,
 K — річні темпи економічного зростання,
 n — період (кілька років), за який ведеться розрахунок.

Так само розраховується показник *середньорічних темпів приросту*, лише у формулі коефіцієнти зростання замінюються коефіцієнтами приросту.

Цей метод лежить в основі визначення *економічного тренду*. Суть якого полягає у визначенні довготривалої динаміки економічного розвитку (на 10 і більше років). Тому що протягом тривалого періоду, як правило, відбувається зміни економічного розвитку, наприклад, спад змінюється зростанням і навпаки.

Економічний тренд математично виражається через середньорічні темпи зростання і приросту на основі середньгеометричної за формулою:

$$\overline{T} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot \dots \cdot T_n}.$$

Темпи зростання і приросту розраховується як коефіцієнт (щоб одержати його у відсотках, слід результат помножити на 100). Якщо темп зростання більший одиниці (100%), то відбувається зростання, якщо дорівнює одиниці (100%) — продукт не зростає, а якщо менший від одиниці (100%), то відбудеться економічний спад. Темп приросту при економічному зростанні має плюсове значення, при скороченні обсягу виробництва — мінусове значення.

Для характеристики економічного зростання застосовують також індексний метод. Під *індексом* розуміють середнє відносне число, що характеризує загальні зміни в сукупностях різноманітних

елементів. Економічні індекси — це відносні величини, які характеризують зміну рівня показників, що розглядаються. Широке застосування індексів обумовлено тим, що багато з економічних параметрів (особливо грошові) є агрегатами різнорідних елементів. Індексний метод дає можливість аналізувати динаміку не лише неоднорідних сукупостей, але й окремих їх елементів. Розрізняють агрегатні і індивідуальні індекси.

Агрегатні індекси застосовують для визначення динаміки співмірних і неспівмірних величин і можуть поєднувати кількість і ціну, які є найважливішими факторами динаміки продукту. Будь-який показник суспільного продукту можна відобразити як суму добутків і ціни кожного окремого продукту:

$$\Pi = q_1p_1 + q_2p_2 + q_3p_3 + \dots + q_n p_n = \sum q_n p_n,$$

де q — кількість кожного виду продукту;

p — ціна одиниці цього виду продукту;

n — кількість видів продукту;

\sum — сума;

$q_1 p_1$ — вартість першого виду продукту;

$q_2 p_2$ — вартість другого виду продукту і т.д. Кожен вид продукту — це окремий продукт (автомобілі, холодильники, пральні машини, сигарети, хліб тощо).

Індивідуальний індекс показує динаміку якогось одного показника:

$$i = \frac{q_1}{q_0},$$

де i — індивідуальний індекс;

q_1 — кількість у звітному періоді;

q_0 — кількість у базовому періоді.

Темп зростання ВВП/ВНП не завжди свідчить про збільшення фізичного обсягу продукту тому що, як правило, цей показник зростає за рахунок інфляції (роздування цін), оскільки обсяг продукту неможливо обчислити інакше, як через вартісний вираз, тобто через ціни. Тому нерідко буває ситуація, коли вартісний обсяг національного продукту зростає, а його фізичний обсяг зменшується. Це ситуація, коли ціни зростають, а виробництво товарів і послуг зменшується.

Індекс цін застосовується для виміру інфляції. Він дає можливість обчислити обсяг реального суспільного продукту, який не залежить від зміни цін. Якщо обчислювати ВВП/ВНП у поточних цінах (у цінах поточного періоду), то визначимо *номінальний національний продукт*, а коли розрахувати його у сталих базових цінах, то одержимо *реальний національний продукт*.

Реальний національний продукт — це скоректований із врахуванням інфляції номінальний національний продукт.

Отже, дійсну величину реального суспільного продукту заважає оцінити інфляція. Щоб позбавитись від її впливу і знайти обсяг реального продукту, слід обсяг номінального продукту поділити на індекс цін відповідного періоду:

$$ВНП_p = \frac{ВНП_n}{I_p},$$

де $ВНП_p$ — реальний національний продукт;
 $ВНП_n$ — номінальний національний продукт;
 I_p — індекс цін.

Індекс цін, який зменшує номінальний продукт до величини реального, назвали *дефлятором національного продукту*. Індекс цін, у зв'язку з цим, називають дефлятором національного продукту (дефлятор — зменшувач).

Розрізняють індекси базисні і ланцюгові. Базисні індекси показують відношення до базового періоду (усі попередні індекси були базисними). Ланцюгові індекси дають відношення до попереднього періоду. Ланцюговий індекс це результат послідовного множення значень місячних індексів.

В макроекономіці застосовують індекси Пааше і індекси Ласпейреса. Перші виключають (елімінують) певні ознаки поточного (звітного) періоду, а другі — базисного. Це дозволяє визначити, як різні агрегатні економічні параметри змінюються у часі.

Індекс Пааше має такий вигляд:

$$I_{pp} = \frac{\sum q_n P_n}{\sum q_n P_0}.$$

Базисний індекс цін Ласпейреса такий:

$$I_{pp} = \frac{\sum q_0 P_n}{\sum q_0 P_0}.$$

Ці індекси показують зміну у часі при виключенні (елімінуванні) впливу фізичного обсягу продукту, але індекс Пааше показує зміну цін за рухом часу, а індекс Ласпейреса — у ретроспективі (у минулому). Недоліки цих індексів частково усуває індекс цін Фішера, усереднюючи їх значення. (Більш докладно ці питання розглядаються у навчальному курсі «статистика»).

3. Типи економічного зростання

Залежно від того, під впливом яких факторів відбувається економічне зростання, виділяють два його типи: екстенсивний та інтенсивний.

При екстенсивному типі зростання досягається шляхом кількісного приросту факторів виробництва (виробничих ресурсів) при їх незмінному технічному рівні, тобто при незмінних продуктивності праці і ефективності виробництва. Наприклад, для зростання ВВП у певній пропорції у такій же пропорції необхідно збільшити виробничі ресурси (кількість зайнятих у виробництві, засобів виробництва тощо).

Інтенсивний тип економічного зростання означає зростання обсягу суспільного продукту на ґрунті якісного удосконалення факторів виробництва. Він базується на застосуванні більш ефективних засобів виробництва та більш досконалії технології і організації праці.

Проте поділ економічного зростання на екстенсивне та інтенсивне значною мірою умовний, оскільки у чистому вигляді не існує ні того, ні іншого, а реальне економічне зростання залежить від відповідної комбінації екстенсивних та інтенсивних виробничих факторів. Зростання національного доходу у будь-якій економіці визначається витратами та продуктивністю праці. Витрати праці вимірюються кількістю людино-годин, яка визначається добутком кількості зайнятих у виробництві на загальну кількість відпрацьованих ними годин. Продуктивність праці визначається кількістю продукту, виробленого в одиницю часу або кількістю продукту, що припадає на одного зайнятого.

Продуктивність праці залежить від технічного прогресу, обсягу інвестицій, загальноосвітньої та професійної підготовки працівників, ефективного розміщення ресурсів тощо.

Американський економіст Е. Денісон, досліджуючи фактори, які впливали на зростання реального доходу в США протягом 1929—1982 років, одержав такий результат: 32 % приросту було одержано за рахунок зростання витрат праці, а 68 % — за рахунок зростання продуктивності праці. При цьому із цих 68 % 28 % пришлося на технічний прогрес, 19 % — на витрати капіталу і 14 % — на освіту і професійну підготовку.

Як видно з наведених ознак, найбільш важливим фактором, що забезпечує зростання економіки, є продуктивність праці, на яку припадає 2/3 приросту реального доходу. Найбільший вплив на продуктивність праці має технічний прогрес, який означає застосування у виробництві нової техніки, технології, організації виробництва і управління. НТП характеризується інтеграцією виробництва з наукою, оновленням виробничого апарату і асортименту продукції. Нова техніка і технологія вимагають більш освічених і кваліфікованих спеціалістів, що, у свою чергу, вимагає підтримувати витрати на підготовку кадрів та освіти на відносно високому рівні. Інвестиції в освіту і підготовку кадрів дають прямий економічний і

соціальний ефект. Тому будь-які заходи, що спрямовані на економічне зростання, будуть недостатніми, якщо професійна підготовка робочої сили, якість освіти і здоров'я населення не будуть відповідати потребам розвитку економіки.

З технічним прогресом тісно пов'язані інвестиції у виробництво. Зростання інвестицій підвищує фондоозброєність, яка, у свою чергу, веде до підвищення продуктивності праці.

Важливе значення має спрямування інвестицій в галузі, які забезпечують науково-технічний прогрес. Ефект від капіталовкладень значною мірою залежить від рівня розвитку інфраструктури в національній економіці.

Інтенсивний тип зростання характеризується різними комбінаціями витрат ресурсів, між якими існує взаємозалежність двоякого роду: пряма — збільшення витрат одних ресурсів викликає збільшення витрат інших ресурсів; обернена — збільшення витрат одних ресурсів призводить до зменшення витрат інших. Так, зростання продуктивності праці вимагає додаткових інвестицій в засоби виробництва (зростання фондоозброєності).

Існує три форми інтенсивного типу зростання, які характеризуються різним поєднанням ресурсів, можливостями їх взаємозаміни та ефективності цієї зміни: фондомістка, фондозберігаюча та нейтральна.

При фондомісткій формі підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових витрат основного капіталу (виробничих фондів) на одиницю продукції. При фондомісткій формі темпи приросту фондоозброєності вищі від темпів зростання продуктивності праці та національного доходу.

При фондозберігаючій формі підвищення продуктивності праці супроводжується економією основного капіталу (виробничих фондів) на одиницю продукції. При даній формі приріст фондів (основного капіталу або засобів виробництва) на один процент викликає більший приріст національного доходу (обсягу виробництва), ніж таке ж збільшення зайнятих (кількості людино-годин).

Нейтральна форма характеризується тим, що хоч підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових капіталовкладень, але економія засобів виробництва компенсує ці витрати і виробничі фонди (основний капітал) зростає тими ж темпами, що і ВСП та національний дохід.

Фондомістка форма зростання має місце в галузях виробництва, де праця людей недостатньо озброєна виробничими фондами, фондозберігаюча форма — в галузях з високою фондоозброєністю, де економічне зростання досягається за рахунок більш раціонального використання наявного виробничого потенціалу.

4. Економічна стагнація

Поряд з чинниками економічного зростання є багато факторів і причин, які гальмують економічний розвиток, спричиняють його застій або й спад. До таких факторів відносяться: неефективне комбінування факторів виробництва, нестача фінансових засобів для необхідного інвестування, розлад фінансово-кредитної системи, недосконалість законодавчої бази з економічних питань, нестабільність політичної системи, соціальні конфлікти, надмірні військові витрати тощо. Довгостроковий застій економіки називається стагнацією (лат. *stagnum* — стояча вода) — це застій у виробництві, торгівлі, інших галузях народного господарства, в соціальній сфері.

Стагнація у вузькому розумінні означає стан тривалої депресії економіки; в широкому розумінні — це хронічний депресивний характер економіки. В економіці виділяють два види стагнації, що різняться виникненням, формами вияву і способами подолань. Перший вид стагнації виникає як наслідок панування монополістичних об'єднань, що усувають конкуренцію — рушійну силу розвитку економіки. Другий вид стагнації виникає у процесі переходу від командно-адміністративної до змішаної економіки і є наслідком економічних помилок урядів, ігнорування економічних законів.

Основні ідеї теорії стагнації склалися в 30-х роках ХХ ст. і одержали подальший розвиток в 50—60-х роках в працях американських економістів Дж. Стейндела, П. Барана і П. Суїзі.

Вони виходять з положення, що монополістична економіка, усунувши механізм вільної конкуренції, вичерпала внутрішні рушійні сили розвитку. В умовах гальмування інвестиційного процесу, недовантаження виробничих потужностей і безробіття зрілій капіталістичній економіці властивий стан нульового зростання або стагнації.

Економічне обґрунтування стагнації таке: економічна сила монополій дає їм можливість, з одного боку, суттєво знижувати витрати на одиницю продукції, з другого — встановлювати монопольно високі ціни на власну продукцію, що і забезпечує «зрілим» корпораціям монопольні прибутки. У взаємодії двох тенденцій — до зниження витрат і підвищення цін — здійснюється, на думку стагнаціоналістів, основний закон монополістичної економіки — максимізація монопольного прибутку. У результаті дії цього закону, з одного боку, зростає обсяг монопольного продукту і національного доходу, з другого — монопольна економіка не спроможна його повністю використати, особливо на нагромадження, через такі причини:

1) відносно повільний приріст сукупного попиту в порівнянні з приростом прибутків;

2) технічний прогрес веде до зниження потреб в нових інвестиціях і, відповідно, до недовикористання зростаючої сили прибутку, яка повинна йти на нагромадження;

3) відбувається самофінансування корпорацій за рахунок амортизаційного фонду, достатнього для розширення виробництва, при цьому частина фонду нагромадження корпорацій залишається невикористаною;

4) експорт капіталу сприяє поверненню в країну великої кількості прибутку, який створено за кордоном, що не спрощує, а ускладнює проблему нагромадження.

Отже, прибічники теорії стагнації приходять до висновку, що монополістичний капіталізм, з одного боку, намагається виробити максимум сукупного прибутку (економічного надлишку), з другого — не може забезпечити його продуктивне використання. Звідси випливає, що нормальним станом такої економіки є стагнація, тобто такий стан, який характеризується неповним використанням прибутків при даній структурі витрат і цін, і проявляється у хронічному недовикористанні наявних в економіці людських і матеріальних ресурсів.

Стан економіки, коли депресія має місце при одночасному розвитку інфляції, називається стагфляцією. В умовах стагфляції має місце застій або скорочення виробництва, безперервне зростання цін, підвищення вартості життя і загальне зубожіння населення. Саме стагфляція в дев'яностих роках ХХ ст. вразила всі без винятку країни СНД, спричинивши глибоку кризу національних економік молодих незалежних держав.

5. Сучасні моделі економічного зростання

Механізм чинників економічного зростання досліджується у моделях економічного зростання. Модель економічного зростання являє собою абстрактне, спрощене вираження реального економічного процесу у формі рівнянь або графіків. Розробка теорії зростання здійснювалася різними представниками наукових напрямів в економічній теорії. Тому створено багато моделей економічного зростання.

Сучасні теорії економічного зростання сформувалися на основі двох теоретичних джерел: 1) неокласичної теорії виробництва, започаткованої Ж.Б. Сеєм і Г. Тюрго, і набули свого завершення у працях американського економіста Дж. Б. Кларка та англійського теоретика А. Маршалла; 2) кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги. Ці два джерела зумовили виникнення двох основних напрямів у дослідженні економічного зростання — неокласичного (маржиналістського) і кейнсіанського (некейнсіанського).

Неокласична модель економічного зростання

Цей напрям ґрунтується на двох основних ідеях неокласичної теорії виробництва:

1) вартість продукції створюють фактори виробництва, передусім праця і капітал, кожен з яких робить свій «внесок» у її створення;

2) виробнича функція є формою вираження зв'язку між продукцією та її факторами з усіма категоріями функціонального аналізу цього зв'язку граничного продукту, показників еластичності виробництва, еластичності заміщення факторів тощо.

Представники цього напрямку довели, що кожен фактор виробництва забезпечує відповідну граничну частку виробленого національного продукту. Якщо за умови незмінності інших факторів збільшити один з них на 1%, то відповідна зміна обсягу ВВП і визначатиме внесок цього чинника виробництва у економічне зростання.

Механізм дії факторів економічного зростання досліджується через індекс багатофакторної продуктивності і апарат виробничих функцій. Ідея побудови індексу багатофакторної продуктивності належить американському економісту Дж. Кендрику, який на основі аналізу даних майже за 90 років (з 1869 по 1957 роки) довів, що такі фактори як капітал, праця і земля забезпечують менше половини загального обсягу виробництва, а більша його частка залежить від інших чинників. Основним же інструментом неокласичного аналізу економічного зростання стала виробнича функція.

Виробнича функція — це алгебраїчна рівність, яка показує технологічний взаємозв'язок між обсягом суспільного продукту (ВВП, ВВП, національного доходу) і різними факторами виробництва: працею, капіталом, землею, природою, технічним прогресом тощо. У цьому полягає її економічний зміст.

Взаємозв'язок між обсягом продукту і виробничими факторами визначається певними числовими співвідношеннями у функціональній залежності:

$$Y = f(K, L, N \dots),$$

де Y — обсяг продукту;

f — функціональна залежність;

K — капітал;

L — праця (робоча сила);

N — земля (природні ресурси тощо).

За умови, коли будь-який обсяг суспільного продукту може бути досягнутий шляхом різноманітних комбінацій виробничих фак-

торів, виробнича функція називається функцією із змінними коефіцієнтами. Виробничий коефіцієнт — це кількість певного фактору, необхідного для виробництва одиниці продукції.

Якщо для створення певної кількості продукції необхідно витратити визначену кількість факторів виробництва, то така виробнича функція називається функцією з постійним коефіцієнтом.

Якщо кількість виробничих факторів зростає у тій же пропорції, що і обсяг продукції, то така виробнича функція відображає постійність масштабу віддачі. Якщо обсяг продукту зростає швидше, ніж кількість виробничих факторів, то виробнича функція є виразом зростання віддачі. Нарешті, якщо обсяг продукції зростає у менших пропорціях, ніж зростають фактори виробництва, то така функція відображає скорочення масштабу віддачі.

У неокласичних моделях економічного зростання, як правило, фігурує виробнича функція постійної віддачі. Вона виражає обсяг продукту (доходу) і капіталу в розрахунку на одного працівника.

Американські вчені — економіст П. Дуглас і математик Ч. Кобб — у 1928 році розробили перший варіант такої функції. В економічній науці її називають виробничою функцією Кобба-Дугласа.

Її зміст полягає у тому, що вона розкриває функціональну залежність обсягу суспільного продукту (ВВП чи національного доходу) від двох виробничих факторів — капіталу і праці (робочої сили) — як кожного окремо, так і від їх сукупної дії.

Статистичною базою дослідження для Кобба і Дугласа послужили дані динаміки кількісного обсягу продукту, обсягу основного капіталу (основних виробничих фондів) і кількості відпрацьованих людино-годин у промисловості США за 1899—1922 роки. При умові, що обсяг виробництва є функцією лише капіталу і праці (тобто продукт створюється виключно капіталом і працею), вони зробили висновок, що збільшення кожного з цих факторів у певну кількість разів веде до зростання обсягу продукту у стільки ж разів, якщо продуктивність праці і ефективність використання капіталу залишаються незмінними, виробнича функція Кобба-Дугласа набуває такого вигляду:

$$Y = A K^{\alpha} L^{\beta},$$

де Y — обсяг виробленого продукту;

K, L — відповідно капітал і праця;

α, β — коефіцієнти еластичності відповідно капіталу і праці, які характеризують зростання обсягу продукту на 1 % зростання капіталу чи праці;

A — коефіцієнт пропорційності або масштабності, який дозволяє порівнювати обсяг продукту різного періоду (він фактично відображає середньорічний темп зростання продукту).

Виходячи з емпіричних розрахунків і при умові, що $\alpha + \beta = 1$, Кобб і Дуглас встановили, що середньорічний темп зростання продукції відображається коефіцієнтом 1,01 (A) (1 % приросту за рік), α дорівнює $1/4$, β — $3/4$, тоді рівняння набуває такого вигляду:

$$Y = 1,01 \cdot K^{1/4} \cdot L^{3/4}$$

Це означає, що найважливішим фактором виробництва є праця, якою створюється $3/4$ всього обсягу продукту; 1 % приросту обсягу праці (кількості відпрацьованих людино-годин) розширює обсяг виробництва утричі більше, ніж 1 % приросту капіталу. Функція Кобба-Дугласа має постійну еластичність заміщення факторів виробництва, тобто $\alpha + \beta$ завжди дорівнює 1. Це означає, що збільшення обсягу праці (кількості працюючих або фонду заробітної плати) еквівалентно такому ж зростанню обсягу капіталу, що викличе зростання обсягу суспільного продукту.

Виробнича функція Кобба-Дугласа виходить із сталої ефективності факторів зростання (капіталовіддачі і продуктивності праці), а тому описує екстенсивний тип економічного зростання.

Модифікація виробничої функції Кобба-Дугласа пішла у двох напрямках: 1) відмова від постійної ефективності факторів незалежно від масштабів суспільного виробництва; 2) врахування інших факторів виробництва, зокрема природних ресурсів, підприємницької діяльності, технічного прогресу.

Так, голландський економіст Я. Тінберген у кінці 40-х років ХХ ст. доповнив функцію Кобба-Дугласа фактором технічного прогресу. Виникло нове рівняння, яке стали називати виробничою функцією Кобба-Дугласа-Тінбергена:

$$Y = A K^{\alpha} L^{\beta} e^{rt}$$

де r — комплексний показник (коефіцієнт) сукупної економічної ефективності усіх факторів виробництва в результаті технічного прогресу; крім змін у техніці, він відображає покращення якості праці, ефективності застосування капіталу.

Виражене у показниках середньорічних темпів приросту, рівняння приймає такий вигляд:

$$y = \alpha K + \beta L + r$$

де y , K , L — відповідно темпи приросту продукту, капіталу і праці.

Тепер уже не обов'язково $\alpha + \beta = 1$. Якщо $\alpha + \beta > 1$, це означає, що приріст продукту більший приросту факторів, тобто в дію вступають якісні показники, у тому числі і технічний прогрес. Якщо $\alpha + \beta = 1$, вплив якісних показників можна ігнорувати, а якщо $\alpha + \beta < 1$,

то темп приросту факторів вищий темпу приросту продукту, знижується ефективність виробництва.

Тінберген, вивчивши динаміку економічного зростання обсягу продукту (капіталу, праці і технічного прогресу) за 1870—1914 роки, одержав такі результати при умові, що частка капіталу в національному доході $\frac{1}{4}$, а частка праці — $\frac{3}{4}$: в Німеччині екстенсивні фактори — капітал і праця — забезпечили 60 % приросту національного доходу, а технічний прогрес — 40 %, в Англії — відповідно 80 і 20 %, США — 73 і 27 %.

Функція Кобба-Дугласа-Тінбергена широко використовувалася для практичної оцінки ролі окремих факторів зростання і, зокрема, технічного прогресу. Американський економіст Р. Солоу у 1956 році розробив власну виробничу функцію з врахуванням факторів технічного прогресу і часу.

Виробнича функція Р. Солоу має дуже складний математичний вираз із застосуванням диференційних рівнянь. Солоу застосував свою функцію, намагаючись усунути суперечність, що пов'язана з несталістю економічного розвитку, і довести можливість постійного зростання і повної зайнятості усіх виробничих факторів. При цьому Солоу використовує такі показники: обсяг виробленого продукту в розрахунку на одного зайнятого; обсяг заощаджень нового капіталу на одного зайнятого; обсяг капіталу, необхідного для оснащення нових трудових ресурсів. При цьому він вивів певні закономірності. Так, якщо заощадження капіталу на одного зайнятого дорівнюють обсягу капіталу для нової робочої сили, то повна зайнятість забезпечується без будь-яких змін у комбінації факторів виробництва. Якщо ж перший показник буде більший, то поглинання всього приросту капіталу вимагає переходу до нової комбінації факторів, у якій використовується більше капіталу і менше праці. А якщо більшим буде другий показник (обсяг капіталу для нової робочої сили), то для досягнення повної зайнятості слід переходити до іншої комбінації факторів, за якої використовується менше капіталу і більша кількість праці.

На основі даної виробничої функції Солоу розрахував показник так званого матеріалізованого технічного прогресу, який відображає зростання інвестицій у зв'язку з великими технічними і технологічними зрушеннями у виробництві. Впровадження даного показника сприяло зростанню інвестицій в основний капітал і виробило більш збалансовану уяву про роль виробничого і невиробничого нагромадження у процесі економічного зростання.

Своєрідним продовженням досліджень Солоу стали розробки іншого американського економіста — Е. Денісона. В основі виробничої функції Денісона лежить розрахунок показника так званого

нематеріалізованого технічного прогресу. Він показує усі якісні зміни економічного зростання, зумовлені іншими вкладеннями капіталу — підготовку кадрів, в людину, її інтелекту.

Розрахунки Денісона показали, що вкладання капіталу в людину (це також охоплюється поняттям технічного прогресу) у 5—6 разів більш ефективні, ніж вкладання у нову техніку і технологію.

Денісон також підрахував, що підвищення якості робочої сили і зростання рівня кваліфікації забезпечують 12 % приросту національного доходу. Інша частина збільшується за рахунок прогресу техніки і технології, факторів капіталу і праці.

Кейнсіанська теорія мультиплікатора економічного зростання

Неокласична доктрина успадкувала від своїх попередників — ортодоксів такі принципово важливі постулати механізму функціонування ринкового господарства як саморегульованість економіки, ефективність цінової інформації, тотожність умов заощадження та інвестування.

На цих принципах протягом тривалого періоду (1802—1936 роки) будувалися уявлення про рівновагу більшості економістів (А. Маршалл, В. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето).

Ідея побудови принципово нової моделі рівноваги економіки виникла тоді, коли стало зрозуміло, що ринковий механізм не в змозі самостійно подолати наростаючі диспропорції, стабілізувати економіку, відновити втрачену рівновагу. Переломним моментом стали в історії дві визначні події:

по-перше, Жовтнева революція 1917 року в Росії, а після другої світової війни подібні революції в ряді інших країн Східної Європи, Азії та Куби, де запанувала тотальна командно-адміністративна система. Практика існування першого періоду вказаної системи довела значну плідність активного втручання держави в економічні процеси. Лише пізніше роль держави в економічному житті була доведена до абсурду, коли здійснилося фактичне одержавлення усієї економіки;

по-друге, найглобальніша в історії ринкової економіки циклічна криза 1929—1933 років, що змінилася тривалою депресією (в США, Англії, Швеції тощо). Постає нагальна потреба у новій ринковій теорії, яка б пояснила існування таких явищ як масове безробіття, тривале падіння виробництва, наявність невикористаних виробничих потужностей, показала б можливість виходу з кризового становища без знищення ринкових основ господарювання, тобто уникнути західним країнам подій 1917 року.

Таку теорію створив Дж. М. Кейнс (1883—1946 роки) — видатний англійський економіст. Основні її положення викладені у праці «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936). Ця книга здійснила справжній переворот в теоретичній економіці, поклавши початок широким макроекономічним дослідженням. Дж. М. Кейнс став «батьком» макроекономіки — нової науки, виявив її категорії і принципи, економічні фактори, які ніяк не виявляються на мікроекономічному рівні.

Кейнсіанська теорія стала кроком вперед у розвитку економічної теорії. Вона пояснила механізм (чинники) економічних криз (товарів багато, а попит малий, і навпаки), а також способи, методи підтримки економічного розвитку, які викладені у так званій кейнсіанській теорії «повної зайнятості».

Дж. М. Кейнс запропонував положення про те, що стихійний механізм ринкової економіки не може забезпечити рівновагу між попитом і пропозицією, в результаті чого виникає неповна зайнятість людських і матеріальних ресурсів, що приводить до застою і спаду виробництва. Причиною цього він вважав недостатній сукупний попит на ринку товарів на робочу силу, засоби виробництва, який залежить від інвестицій. Тому Дж. М. Кейнс зробив висновок, що обсяг виробництва залежить не від пропозиції, як вважали класики, а від «ефективного попиту» (від попиту на робочу силу, засоби виробництва, тобто попиту на інвестиції). Впливаючи на фактори, які визначають «ефективний попит», можна забезпечити стабільне зростання економіки.

Таким чином, Дж. М. Кейнс виявив фактори, що визначають умови рівноваги: сукупний попит і сукупна пропозиція та пов'язані з ними сукупне споживання і сукупні заощадження (див. статті до графіків: «Схильність до споживання», «Схильність до заощадження»).

Ці фактори є суто макроекономічними, і Дж. М. Кейнс першим виявив їх вплив на загальну економічну рівновагу.

Центральною ланкою кейнсіанської макроекономічної моделі став сукупний попит, тобто попит, який є рівним сукупній пропозиції. Сукупну пропозицію Дж. М. Кейнс трактував величиною незалежною, а сукупний попит — змінною, впливаючи на яку можна досягти рівноважного стану економіки.

Для обґрунтування цього положення англійський теоретик використав свою теорію мультиплікатора економічного зростання (див. статтю «Мультиплікатор. Історичне походження»).

Мультиплікатор (примножувач) — це множник або числовий коефіцієнт, який показує залежність змін національного доходу від змін обсягу інвестицій. Тобто мультиплікатор — це число, на яке

потрібно помножити зміни в інвестиціях, щоб визначити зміни в структурному обсязі виробництва.

Якщо відбувається приріст загального обсягу інвестицій, то національний дохід зростає у K разів більше, ніж приріст інвестицій. Ця залежність описується таким рівнянням:

Приріст національного доходу = мультиплікатор \times приріст інвестицій

$$\Delta Y = K \times \Delta I \text{ звідси } K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}.$$

Зростаючий національний дохід Дж. М. Кейнс назвав ефектом мультиплікатора, який він пов'язав з поняттям автономного споживання, коли немає приросту національного доходу, та із специфічною категорією, яку він назвав ГСС — гранична схильність до споживання (MPC — Marginal Propensity to Consume), яка показує частку витрат на споживання у прирості національного доходу:

$$MPC = \frac{\text{Приріст споживання}}{\text{Приріст національного доходу}} \text{ або } MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Цей закон Дж. М. Кейнс назвав скоріше психологічним, ніж економічним. Звідси він вивів інший показник — гранична схильність до заощаджень — ГСЗ (MPS — Marginal Propensity to Save).

$$MPS = \frac{\text{Приріст заощаджень}}{\text{Приріст національного доходу}} \text{ або } MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Якщо національний дохід зростає, то одна частина цього приросту іде на споживання, а друга — на заощадження.

Тому сума приросту споживання і заощадження повинна дорівнювати приросту національного доходу:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S,$$

отже, сума MPC і MPS дорівнює загальній сумі інвестицій.

$$MPC + MPS = 1 \text{ або } \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

Дж. М. Кейнс пов'язав мультиплікатор з MPC і MPS і в результаті математичних перетворень утворилася така залежність:

$$K = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Таким чином, формула мультиплікатора $K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$ набула вигляду:

$$K = \frac{1}{1 - C} \quad \text{або} \quad K = \frac{1}{S}.$$

Тобто коефіцієнт мультиплікатора — це величина, яка є оберненою до заощадження. Чим меншою буде схильність до заощадження, тим більшою буде схильність до споживання, і тим більшим буде коефіцієнт мультиплікатора.

Чим більшим буде K , тим вищим буде ефект мультиплікації і приріст національного доходу. Тому слід обмежувати нахил людей до заощаджень одержаного доходу і всіляко стимулювати їх до його споживання, збільшуючи ефективний (сукупний) попит.

Ефект мультиплікації (примноження) доходу полягає у тому, що збільшення обсягу інвестицій в певну галузь і певні підприємства сприяє розширенню виробництва у суміжних та сировинних галузях. Це призводить до зростання зайнятості, адже відкриваються додаткові робочі місця. Зростання зайнятості збільшує доходи людей, що стимулює зростання сукупного попиту. Поява додаткового попиту (на засоби виробництва) породжує нове зростання інвестицій і розширення масштабів виробництва. Доходи, що виникають на основі нового розширення виробництва і збільшення зайнятості, зумовлюють новий, додатковий попит, у тому числі і на товари і послуги особистого споживання працівників, що вплили на виробництво, викликане зрослим попитом. Це зумовлює зростання виробництва у галузях, що виробляють предмети споживання. Результатом є своєрідна ланцюгова реакція, коли перші інвестиції дають поштовх до наступного загального економічного зростання. Зростання національного доходу, викликане попереднім зростанням інвестицій, має такий загальний вигляд:

$$Y = (i + c) \cdot (i + c)^2 \dots (i + c)^n = \frac{1}{1 - c} \cdot i \quad \text{або} \quad K \cdot i$$

Таким чином, в основі ефекту мультиплікації є механізм залежності споживання від доходу, тобто механізм, який перетворює зростання інвестицій (капіталовкладень в економіку) у цілу серію наступних зростань сукупного попиту і національного доходу. Зростання схильності до споживання через мультиплікаційний механізм визначає увесь процес зростання економіки в кейнсіанській теорії економічного зростання.

Найбільший ефект мультиплікатора виникає лише при повній зайнятості усіх ресурсів, у першу чергу робочої сили. Саме повна зайнятість забезпечує найбільший сукупний попит, рівень споживання, максимально можливий приріст національного доходу, на решті найвищі темпи економічного зростання.

Принципи акселерації економічного зростання

На основі наступного розвитку і критичного переосмислення кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги виникли нові концепції, що в цілому відповідають кейнсіанським уявленням про механізми економічного зростання, тому їх називають некейнсіанськими теоріями економічного зростання.

Теорія Кейнса була спрямована на пояснення механізму досягнення економічної рівноваги в умовах економічної статичності і нестачі внутрішніх стимулів нагромадження капіталу і зростання виробництва. Дж. М. Кейнс зосередив основу увагу на механізмі формування ефективного попиту на відносно короткий період в умовах недовантаження виробничих потужностей і безробіття.

Після другої світової війни і особливо в 50-х роках ситуація в економіці змінилась. Ринкова економіка під впливом цілого ряду причин стала розвиватися високими темпами, зокрема в Японії, ФРН, Франції, Італії та інших країнах. В цих умовах проблема економічної рівноваги набула іншого змісту і полягала у виявленні умов підтримування високих і стабільних темпів економічного зростання, які б забезпечували повне завантаження виробничих потужностей і повну зайнятість населення на довгострокову перспективу. Кейнсіанська теорія таким умовам уже не відповідала. Однак кейнсіанські теоретичні уявлення були використані новими економістами для розробки більш загальної теорії, спроможної пояснити різноманітні варіанти економічної динаміки. Некейнсіанці головну мету своїх концепцій вбачали не в досягненні повної зайнятості, а в забезпеченні стійких темпів економічного зростання в різноманітних умовах економічної кон'юнктури (кон'юнктура — сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки у певному періоді, тобто попит і пропозиція, ціна і дохід, зайнятість і прибутковість тощо). Вони вважали, що таким шляхом можна вирішити і болючу проблему зайнятості.

Складовою частиною некейнсіанських концепцій економічного зростання є *теорія акселератора (прискорювача) зростання*.

Акселератор — це числовий коефіцієнт, що показує відношення приросту інвестицій до приросту національного доходу: він визначається за формулою:

$$a = \frac{i}{Y_n - Y_{n-1}} \text{ або } a = \frac{i}{y}$$

де a — коефіцієнт акселератора;

i — нові інвестиції за даний період;

Y_n — національний дохід за даний період;

Y_{n-1} — національний дохід за попередній період;

y — приріст доходу.

Математично акселератор протилежний мультиплікатору, що відображається таким рівнянням:

$$a = \frac{1}{K} \text{ або } K = \frac{1}{a}$$

З рівняння акселератора знаходимо величину приросту інвестицій:

$$i = a \cdot y$$

Акселератор — кількісний вираз *принципу акселерації*, суть якого полягає у тому, що кожний приріст (зменшення) національного доходу, сукупного попиту чи виробництва вимагає відносно більшого приросту (скорочення) інвестицій. Потрібно звернути увагу на відмінність принципу акселерації від теорії мультиплікатора Кейнса. Якщо мультиплікатор Кейнса показує залежність обсягу національного доходу від обсягу інвестицій, то принцип акселерації розкриває різницю між темпами (прискорення) зростання інвестицій по відношенню до темпів зростання національного доходу, а саме — зростання інвестицій є більш прискореним, ніж зростання національного доходу. Тобто, зростання капіталовкладень є більш прискореним, ніж зростання національного доходу і сукупного попиту, яке зумовлене приростом інвестицій. Наприклад, якщо національний дохід зріс на 10 млрд дол., то при акселераторі, що дорівнює 5, інвестиції, що зумовлюють зростання доходу, повинні зрости на 50 млрд дол.

Причини такого співвідношення динаміки національного доходу і інвестицій полягають у довгостроковості віддачі від інвестицій, коли останні вкладаються у довгострокове устаткування, будівництво тощо, в результаті чого в цей період незадоволений попит веде до розширення виробництва. Крім того, довгостроковість використання устаткування веде до такого співвідношення нових і відновлених інвестицій, коли нові інвестиції все зростають.

Модель акселерації економічного зростання показує, що виробництво інвестиційних товарів (засобів виробництва) зростає більш високими темпами, ніж виробництво споживчих товарів (предметів споживання). Наприклад, зростання попиту на кінцеву продукцію на 10 % зумовлює приріст попиту на засоби виробництва на 50 і більше процентів (див. статтю «Акселератор»).

Економічні моделі зростання намагаються обґрунтувати оптимальну норму нагромадження, яка б забезпечила економічне зростання. Вагомий вклад в розробку теорії економічного зростання внесли також англієць Р. Харрод і американець Л. Домар. Вони розробляли свої моделі окремо, але прийшли до майже однакових висновків. Тому їх моделі розглядаються, як правило, разом.

Ідея моделі Харрода-Домара зводиться до того, що шляхом визначення рівня норми нагромадження (яку Харрод називає часткою доходу, що йде на заощадження) можна забезпечити стійке економічне зростання на довготривалу перспективу, тобто досягти *динамічної рівноваги економічного розвитку*.

Таким чином, якщо в кейнсіанській теорії досліджуються такі фактори економічного зростання як сукупний попит, заощадження і споживання, то в некейнсіанських моделях наголос робиться на факторах нагромадження (норми нагромадження), темпів економічного зростання і капіталомісткості суспільного продукту. Якщо Дж. М. Кейнс розглядав економічне зростання в умовах статичної рівноваги, то Харрод і Домар — в умовах динамічної рівноваги.

Але спільним є те, що рівновага економічної системи, за їх уявленнями, неможлива без втручання держави, яка регулює рівень зайнятості, норму нагромадження, формує сукупний попит тощо.

Альтернативою неокласичної теорії зростання є також посткейнсіанська теорія зростання і розподілу, яка була започаткована у працях Л. Пазінетті та Дж. Крегеля. В її основі два положення: 1) темпи зростання залежать від розподілу доходу, оскільки загальна величина заощаджень є сумою заощаджень із заробітної плати та прибутку; 2) розподіл доходу залежить від темпів нагромадження, що визначають норму прибутку, і, отже, частку прибутку в доході. Темпи зростання залежать не лише від наявності ресурсів і темпів технічного прогресу, а й від інтенсивності нагромадження та схильності до заощаджень. Оскільки дохід суспільства розподіляється між різними класами, кожний з яких має свою (постійну) схильність до заощаджень, то це співвідношення в розподілі визначає рівень заощаджень суспільства в цілому, а, отже, й норму нагромадження, і темпи зростання. З іншого боку, досягнення певних темпів зростання потребує певної норми нагромадження та відповідного розподілу доходів. Норма нагромадження і темпи зростан-

ня є, таким чином, факторами, які, у свою чергу, впливають на розподіл національного доходу.

Теорії економічного зростання виникли і розвиваються як аналіз макроекономічних пропорцій, що зумовлюють темпи економічного розвитку та їхню стійкість, як аналіз та оцінка ролі основних факторів зростання. Ці теорії мають важливе значення для вироблення економічної політики, оскільки вони довели, що регулювання має базуватися на знанні потенційних можливостей економіки й розумінні тривалих тенденцій її розвитку, що короткотермінове антициклічне регулювання економіки має поступитися пріоритетом більш загальній економічній політиці зростання.



ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У розвитку національної економіки існує цілий комплекс проблем. Це збалансованість економічного розвитку, удосконалення структури, економіки, підвищення її ефективності, прискорення темпів і шляхів економічного зростання, збалансованість і стабільність. Однією з основних проблем макроекономіки на сучасному етапі є досягнення і підтримання макроекономічної рівноваги, періодичні відхилення від якої свідчать про наявність нерегульованих суперечностей та співвідношень у системі ринкового господарства. Одним з найважливіших проявів економічної нестабільності є циклічність.

1. Циклічність як форма розвитку національної економіки. Теорії циклів

Економічне зростання — це не плавний, рівномірний процес сходження від нижчого до вищого рівня. Це складний, суперечливий, зворотньо-поступовий, прогресивний рух економіки. У русі суспільного виробництва є роки, коли зростання загального обсягу виробництва проходить досить швидко, в інші роки — повільніше і навіть має місце спад. Такі коливання у русі суспільного виробництва, які регулярно повторюються за певний проміжок часу, означають циклічний характер його розвитку. Діапазон одиничного циклу охоплює рух економіки від однієї кризи до іншої або, інакше, — від однієї найвищої точки економічного злету («буму») до іншої.

Таким чином, *циклічність* — це форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до другої.

Циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкової економіки. Оскільки характерна риса циклічності — рух не по колу, а по спіралі, вона є формою прогресивного розвитку.

У чому ж причина циклічного розвитку економіки? Економісти створили за два останні століття біля 200 різноманітних концепцій, за допомогою яких намагалися розкрити ці причини. Перші пояснення економічних циклів було зроблено в межах неокласичного напрямку політичної економії, оскільки циклічний характер виробництва вперше виявився на початку XIX ст. (економічна криза 1825 року). Характерною рисою цих концепцій було намагання трактувати кризи як випадкове явище, спричинене порушеннями попиту і пропозиції. Першу спробу пояснити циклічний характер капіталістичного виробництва зробив англійський економіст В. С. Джевонс (1835—1882). Він пов'язав економічний цикл з 11—12-річним циклом сонячної активності, що спричиняє коливання врожайності сільськогосподарської продукції, а це, у свою чергу, впливає на циклічність промислового виробництва. Американський економіст Г. Мур у праці «Економічні цикли, закони і причини їх виникнення» (1914) пов'язав циклічність з дією атмосферних факторів, що впливають на врожайність.

Інші представники економічної теорії пояснюють циклічний розвиток окремими специфічними явищами, які порушують економічну рівновагу — між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, заощадженнями і інвестиціями, доходом виробленим і спожитим (С. Сисмонді, Т. Мальтус, Дж. Гібсон, А. Афгальон, Дж. М. Кейнс та інші).

В економічній теорії розрізняють короткі (3—4 роки), середні (7—11 років) і довгі (48—57 років) економічні цикли.

Вперше всебічно обґрунтував середні економічні цикли К. Маркс (1818—1883). Основною причиною економічних криз він називав суперечність між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням його результатів. Маркс вважав циклічність і глибокі кризи неодмінними супутниками ринкової економіки, невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, через який відбувається насильницьке регулювання виробництва і споживання, попиту і пропозиції, тимчасово встановлюється економічна рівновага, яка неодмінно знову і знову порушується, викликаючи циклічні коливання економіки. Таким чином,

формами вияву цієї суперечності є суперечність між виробництвом і споживанням, між організацією і планованістю виробництва на окремому підприємстві та анархією виробництва в усьому суспільстві, а матеріальною основою циклічності — масове оновлення основного капіталу. У неминучості криз він вбачав неминучість краху ринкової капіталістичної економічної системи, її переходу у більш розвинену, з точки зору Маркса, соціалістичну систему.

Однак історичний розвиток показав помилковість сподівань на крах ринкової економіки під натиском внутрішніх суперечностей. Завдяки теоретичним дослідженням, науковим відкриттям вдалося подолати тенденцію до постійного поглиблення циклічних коливань і зберегти основний закон ринкової економіки — конкуренцію, як її могутню рушійну силу.

Оригінальну точку зору з цього приводу мав видатний український економіст М. І. Туган-Барановський. Причину кризових коливань він вбачав у більш високих темпах зростання виробництва, засобів виробництва у порівнянні з виробництвом предметів споживання. Такої же думки дотримувався шведський економіст Г. Кассель.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. почала розвиватися кредитно-грошова теорія циклу. Її представники — американський економіст І. Фішер і англійський вчений Дж. Хоутрі. На їх думку, причиною криз є порушення співвідношення між попитом на гроші та їх пропозицією, а подолання таких криз можливе за зміни купівельної сили грошей у процесі регулювання їх кількості в обігу.

Поява нової концепції економічного циклу в 20-х роках XX ст. пов'язана з іменем російського вченого М. Д. Кондратьєва, який обґрунтував теорію «довгих» циклічних коливань, які він назвав «хвилями кон'юнктури». В економічній літературі утвердилася їх назва «хвиль Кондратьєва».

В основі теорії «довгих хвиль» лежить розвиток ідей про економічну рівновагу. Вважаючи, що для розвитку економіки характерними є хвилеподібні коливання різної тривалості, Кондратьєв пов'язував їх існування з наявністю трьох видів економічної рівноваги.

Рівновага першого порядку — між звичайним ринковим попитом і пропозицією. Її порушення породжує короткочасні коливання (короткий цикл), які повторюються через кожних 3—3,5 роки.

Рівновага другого порядку пов'язана з капіталовкладеннями (інвестиціями) в засоби праці, порушення якої викликає циклічні «хвилі» тривалістю 7—11 років. Цей цикл він назвав *середнім*, ототожнивши з економічним (промисловим) циклом.

Рівновага третього порядку пов'язана із співвідношенням між «основними капітальними благами» (пасивною частиною основно-

го капіталу) і технічними нововведеннями у виробництво, з одного боку, і рештою факторів виробництва, які визначають даний технологічний спосіб виробництва (галузева структура, сировинна база, енергетика, ціни, кредитно-грошова система тощо) — з іншого.

Узагальнюючи статистичний матеріал (починаючи з кінця XVIII ст.), динаміки середнього рівня товарних цін, проценту на капітал, номінальної зарплати, обороту зовнішньої торгівлі, добування і споживання вугілля, виробництва чавуну і свинцю в Англії, Франції і США, М.Д. Кондратьєв (1892—1938) прийшов до висновку, що поряд з середніми циклами відтворення (7—11 років) існують «великі цикли тривалістю в середньому в 57 років». Кожен «великий цикл» проходить у своєму розвитку «хвилю підвищення» і «хвилю зниження».

Перший «великий цикл», за розрахунками Кондратьєва, розпочався у 1789 році і тривав до 1849 року, другий — охопив період з 1850 по 1896 роки, «підвищувальна хвиля» третього закінчувалася у 20-х роках XX ст. (коли Кондратьєв аналізував «довгі цикли»).

На думку вченого, «великі цикли» характеризуються чотирма закономірностями («правильностями» як він їх назвав):

1) до початку (і на початку) «хвилі підвищення» відбуваються глибокі і якісні зміни в економічному житті суспільства: значні технічні відкриття і винаходи, що спричиняють наступний науково-технічний прогрес і впровадження нових технологій, перегрупування країн за ступенем їх участі у світових економічних зв'язках, еволюція торгівлі і грошового обігу;

2) найбільша кількість соціальних потрясінь — великі війни, революції, соціальна боротьба — припадають на «підвищувальні» хвилі «великих циклів»;

3) «знижувальні» хвилі характеризуються застоєм сільського господарства;

4) «хвилі підвищення» сприяють зменшенню тривалості і глибині криз, депресій — фази «середнього циклу», стимулюють пожвавлення і економічне зростання; «хвиля зниження» — збільшують тривалість і глибину депресій і кризових явищ, зменшують можливості економічного зростання.

Головною причиною «довгих» хвиль Кондратьєв *вважав масове оновлення пасивної частини основного капіталу* — виробничих будівель і споруд, доріг і транспортних засобів тощо (він називав їх «основними капітальними благами»). Зміна і розширення цієї частини основного капіталу відбувається не плавно, а поштовхами, як зазначав вчений, виразом чого і стали «великі» хвилі кон'юнктури. Він передбачив виникнення «Великої депресії» 1929—1933 років.

Найбільшою науковою заслугою М. Д. Кондратьєва є спроба сконструювати теоретичну соціально-економічну систему, яка сама може генерувати тривалі коливання.

Концепція довгих хвиль Кондратьєва у 30-і роки ХХ ст. викликала гостру полеміку в СРСР. Прибічники концепції «автоматичного краху» капіталізму звинувачували його в апологетиці капіталізму, оскільки згідно його концепції за капіталізмом визнавалася наявність механізмів саморегулювання і виходу з економічних структурних криз. Подальший розвиток капіталістичної економіки підтвердив вірність передбачень Кондратьєва.

Вивченням довгих хвиль у ХХ ст. займалися такі відомі вчені як Й. Шумпетер, Е. Слуцький, С. Кузнец, К. Кларк, І. Мітчел, П. Баккара, Д. Гордон, Т. Кучинський.

Сучасна періодизація довгих хвиль може бути представлена графічно (див. рис. «Сучасна періодизація довгих хвиль»).

Суттєвий вплив на сучасну інтерпретацію теорії «довгих циклів» зробили дослідження австро-американського економіста Й. Шумпетера. В кінці 30-х років ХХ століття, розвиваючи ідеї Кондратьєва, він обґрунтував концепцію, згідно якої головною причиною «великих» циклічних коливань стає хвилеподібна динаміка змін у техніці і технології, тобто у *технічних нововведеннях* (інноваціях).

Схематично цей зв'язок виглядає так: нові наукові відкриття породжують прорив у техніці і технології ряду галузей; це сприяє прискореному нагромадженню капіталу (зростанню його маси), зростанню прибутків і загальному економічному піднесенню; але у міру насичення ринків сукупний попит різко зменшується, прибутки падають, значна частина капіталу виявляється надлишковою. Так виникають спочатку «підвищувальна», а потім «знижувальна» хвилі «великого циклу». Вихід з «хвилі зниження» можливий лише на основі нових науково-технічних досягнень і наступних інновацій.

Ідеї Шумпетера виявилися плідними і знайшли свій розвиток у сучасній економічній теорії. Нинішнє покоління економістів продовжило дослідження «довгих» або «великих» циклів. Були виділені 3-й і 4-й «великі» цикли, досліджена їх структура.

Отже, завдяки науковим розробкам Кондратьєва і Шумпетера в економічній теорії виник новий напрям досліджень, в якому обґрунтовується суть і причини «великих» або «довгих» циклічних коливань.

Сучасна наука виходить з того, що причиною економічної циклічності є *рівень загальних або сукупних витрат* (інвестицій). Це уявлення певним чином пов'язане з причиною, яку у свій час розк-

рив К. Маркс — *масове оновлення основного капіталу* (машин, механізмів, обладнання) на фазі поживлення виробництва, що, звичайно, вимагає значних інвестицій (сукупних витрат). У період криз пристосуватися до низького рівня цін, витримати тимчасову збитковість може лише той, хто в змозі замінити старе устаткування новим, більш ефективним. Умови, що виникають, змушують підприємців практично водночас замінити основний капітал, не чекаючи навіть його фізичного зношування. До цього їх спонукає конкуренція, побоювання відстати в технічному рівні виробництва від конкурентів. Тому відбувається ланцюгова реакція масової заміни основного капіталу, насамперед його активної частини — машин, механізмів і обладнання. Цей процес складає матеріальну основу і визначає тривалість і періодичність економічного циклу.

Слід відзначити, що під дією кейнсіанського антициклічного регулювання сьогоденний економічний цикл набуває певних особливостей. Із циклу практично випала криза (спад виробництва), виділяють лише дві фази циклу бум (піднесення) і рецесію (стагнація). Дещо скоротилася і тривалість циклу.

2. Фази економічного циклу

В економічному циклі, середня тривалість якого у XIX ст. складала 11 років, досить чітко виділялися чотири *періоди* або *фази*: криза, депресія (застій), поживлення і піднесення.

Криза — головна фаза циклу, вона завершує попередній цикл і є початком наступного. Криза розпочинається труднощами збуту продукції спочатку у гуртовій (оптовій), а потім і в роздрібній торгівлі. Починається затоварювання, підприємства працюють на склад. Скорочується виробництво, що зменшує сукупний попит на інвестиції, предмети споживання та працю. Закривається або банкрутує частина підприємств, зростає безробіття, зменшуються реальні доходи. З обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між виробниками, різко зростає попит на позичковий капітал, стрімко збільшується норма позичкового процента (процентні ставки за кредит). Паніка охоплює ринок цінних паперів (фондову біржу), курс яких нестримно падає. Такою є реакція об'єктивного ринкового механізму на порушення рівноваги між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням тощо, тобто на порушення макроекономічних пропорцій. Цей механізм діє швидко і безжалюбно, стихійно встановлюючи втрачену рівновагу. Скорочення виробництва у ході кризи поступово призводить до необхідних пропорцій і ринкова економіка входить у фазу депресії.

Депресія — фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва. На цій фазі відтворення просте, виробництво не розширюється. Поступово реалізуються товарні запаси, які виникли під час кризи в умовах різкого зменшення платоспроможного попиту. Рівень безробіття залишається високим, але на деякий час стабільним. В умовах скороченого виробництва процентна ставка по кредитах падає до свого мінімального значення. Проте поступово зростає сукупний попит і готуються умови для поживлення виробничо-комерційної діяльності.

Поживлення розпочинається з невеликого зростання обсягів виробництва, помітного скорочення безробіття. Підприємці, намагаючись відновити прибутковість виробництва, замінюють стару техніку і технологію на нові, більш прогресивні. Це створює передумови для зростання сукупного попиту на нові інвестиції, тому на цій фазі відбувається масова заміна (оновлення) основного капіталу (засобів праці), що дає поштовх до зростання виробництва у відповідних галузях (які виробляють засоби праці). Це стимулює попит на сировину, матеріали, енергію тощо, а потім і на предмети особистого споживання, додаткових робітників, які поступово втягуються у суспільне виробництво, зменшуючи армію безробітних.

Нарешті обсяг виробництва досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток і заробітна плата. Економіка вступає у фазу піднесення.

Піднесення — фаза циклу, коли виробництво перевищує рівень попереднього циклу і зростає високими темпами. Будуються нові підприємства, зростають зайнятість, трудові доходи, прибутки, попит на товари і ресурси, поступово зростає ставка проценту, розширюється комерційна діяльність, прискорюється обіг капіталів тощо. Розпочинається справжній економічний бум, тобто швидке економічне зростання, що готує ґрунт для наступної кризи, а, отже, і циклу (графічне подання економічного циклу див. на рис. «Економічний цикл»).

Отже, економічний цикл є болісною реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій. На відміну від сучасного етапу розвитку ринкової економіки в умовах вільного підприємництва і вільної конкуренції не існувало іншого способу досягнення необхідних пропорцій економіки, ніж економічна циклічність. *Цикл* — об'єктивний механізм встановлення макроекономічної рівноваги, хоча й пов'язаний із значними втратами.

Окрім криз надвиробництва існують і так звані нерегулярні економічні кризи, до яких відносять проміжні (між основними кризами як фазами циклу), часткові, галузеві і структурні.

Якщо циклічні кризи охоплюють увесь процес відтворення, то *проміжні кризи* носять локальний характер. Вони не дають початку

новому циклу, а на короткий час переривають фазу пожвавлення або піднесення; вони менш стійкі і глибокі.

Часткові кризи, на відміну від проміжних, охоплюють не всю економіку, а якусь одну з її сфер, наприклад, грошовий обіг і кредит.

Галузева криза вражає лише якусь окрему галузь, скажімо, енергетику чи транспорт.

Структурна криза з'являється тоді, коли стара структура економіки перестає відповідати новим техніко-економічним параметрам виробництва, існує нагальна необхідність її зміни і переходу до нового технологічного способу виробництва. Складність такого переходу зумовлена тим, що стара економічна структура не сприймає необхідних змін і чинить їм опір. Структурна криза безпосередньо розпочинається тоді, коли занепадають ключові галузі економіки, які визначають структуру відтворення суспільного виробництва. Занепад якоїсь однієї базової галузі (скажімо, вугільної) вимагає структурної перебудови всієї економіки (у нашому прикладі — розширення видобування нафти і газу, розвиток атомної енергетики, перехід на використання нових видів палива і енергії усіх інших галузей, поява нових технологій тощо).



МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

Найважливішим методом дослідження стану економіки є метод рівноважного аналізу, про який вже йшлося при розгляді мікроекономіки. Цей метод є повністю придатним для аналізу категорій сукупних народногосподарських показників, тобто національного доходу, інвестицій, споживання, нагромадження, зайнятості тощо. Важливо зазначити, що терміни теорії макроекономічної рівноваги мають психологічне забарвлення: «схильність», «перевага», «очікування», «намагання» тощо. Це відображення тієї реальності, в якій живуть люди з притаманними їм пристрастями і схильностями.

1. Рівноважне функціонування національної економіки. Поняття рівноваги

Макроекономічна рівновага є центральною проблемою національної економіки і ключовою категорією економічної теорії та економічної політики. Вона характеризує збалансованість і пропорцій-

ність економічних процесів: виробництва і споживання, пропозиції і попиту, виробничих затрат і результатів, матеріально-речових і фінансових потоків. Рівновага відображає той вибір, який влаштовує усіх у суспільстві.

На рівні мікроекономіки проблема рівноваги розглядалася стосовно окремого ринку. Тоді мова йшла про часткову рівновагу, тобто про рівновагу на окремо взятому ринку товарів і послуг, факторів виробництва тощо.

Однак в реальному житті економіка кожної країни являє собою сукупність ринків окремих товарів, поєднаних складною системою взаємозв'язків. Це пояснюється тим, що всі виробники одночасно є споживачами, а усі товари або прямо, або опосередковано пов'язані один з одним як складові сукупної товарної маси у вигляді взаємозамінюваних чи взаємодоповнюваних товарів.

Загальною рівновагою називають рівноважний стан усієї ринкової системи, під якою розуміється встановлення рівності попиту і пропозиції на усіх взаємопов'язаних ринках.

Загальна рівновага на відміну від часткової досягається набагато важче і рідше. На ринку кінцевих товарів і послуг рівновага буде означати, що виробники максимізують доходи, а споживачі отримують максимум корисності від продукції, яку вони купують. Рівновага на ринку факторів виробництва показує, що усі виробничі ресурси, які надійшли до нього, знайшли свого покупця, а граничний дохід власників ресурсів, що формує попит, дорівнює граничному продукту кожного ресурсу, який формує пропозицію. Рівновага на грошовому ринку характеризує ситуацію, коли кількість передбачуваних грошових засобів дорівнює кількості грошей, які бажають мати у себе населення і підприємці. Рівновага системи (або загальна рівновага) не зводиться лише до ринкової рівноваги тому, що ринкові фактори не слід відокремлювати від виробничих (диспропорції, порушення у сфері виробництва ведуть до нерівноважності на ринках); економічну систему тільки у теорії можна розглядати ізольовано. У реальній дійсності поряд з ринковими впливами економіка відчуває вплив інших, неринкових факторів: політичних, соціальних, демографічних. Суттєвий вплив здійснюють методи державного регулювання, які не є чисто ринковими.

Виходячи із зазначеного, можна виділити найбільш важливі умови загальної рівноваги в економіці:

1. Рівновага передбачає *відповідність суспільних цілей та економічних можливостей*. Цілі і пріоритети суспільного розвитку змінюються, змінюються і потреби в ресурсах а, отже, проходять зміни у пропорціях, виникає необхідність у забезпеченні нового рівноважного стану. Наприклад, свого роду «пауза», яка виникла на

певному етапі в економічному зростанні Німеччини (зниження темпів економічного розвитку, дефіцит, безробіття, зниження рівня життя), була пов'язана з необхідністю «перетравити» процеси об'єднання. Колишня НДР виробляла лише 7 % загально німецького ВВП. На перебудову її економіки і подолання диспропорцій, які виникли, довелося виділяти значні ресурси. Переорієнтація і перегляд пріоритетів — а значить і умов рівноваги проходять час від часу в інших країнах, в яких відбуваються зміни політичної ситуації, стихійні катаклізми, реформи тощо.

2. *Економічна рівновага передбачає такий стан господарства, коли використовуються усі економічні ресурси країни.* Звичайно, повинні зберігатися резерви потужностей і нормальний рівень зайнятості. Але у рівноважній економіці не повинно бути величезної кількості потужностей які простоюють, ні надмірної продукції, ні надмірного перенапруження у застосуванні ресурсів. Якщо, наприклад, капіталовкладень недостатньо (це характерно для нашої сьогоднішньої економіки), то не буде своєчасно замінюватися зношене обладнання, відбудеться скорочення виробництва. У минулому для радянської економіки була характерна інша крайність — надмірне розширення сфери капіталовкладень, подовження інвестиційного циклу, велика кількість недобудованих об'єктів тощо. Причина такого витратного використання ресурсів зумовлена відсутністю рівноваги між програмою капіталовкладень і можливостями її реалізації.

3. *Рівновага означає, що загальна структура виробництва приведена у відповідність зі структурою споживання.* Так, в колишньому СРСР відсутність на протязі тривалого часу нормальних цінних пропорцій між промисловістю і сільським господарством призводило до систематичного відставання останнього. Між тим, у нашій країні вплив сільського господарства на ринкову рівновагу досить значний, що пов'язано з великою часткою у споживанні і товарообороті продуктів харчування.

4. Нарешті, як зазначалося вище, *умовою загальної рівноваги в економіці служить ринкова рівновага, рівновага попиту і пропозиції на всіх основних ринках.*

Таким чином, загальна економічна рівновага характеризує співпадання планів усіх покупців відносно обсягів покупок з планами продавців відносно обсягів продажу. Неспівпадання цих планів викликає нерівновагу у національній економіці.

Теорія рівноваги вважається однією з фундаментальних в економічній науці і має важливе практичне значення. Положення і висновки цієї теорії покладені в основу економічної політики і використовуються для розробки найбільш ефективних методів госпо-

дарського регулювання, обґрунтування економічних прогнозів. Умови часткової рівноваги ґрунтовно аналізував А. Маршалл, який довів, що попит і пропозиція формуються не самі по собі а у процесі їхньої взаємодії. У відносно короткі відрізки часу (при незмінних розмірах виробництва) «тисне» попит. У тривалі періоди попит вирівнюється і визначальну роль відіграє пропозиція. В умовах вільної конкуренції ринок, в силу дії внутрішніх закономірностей, спрямовується на досягнення рівноваги (див. статті до графіків «Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу А.Маршалла»).

Проблему ринкової рівноваги в умовах недосконалої конкуренції аналізували Дж. Робінсон і Е. Чемберлін. Вони зазначали, що в умовах монополії ціна встановлюється вище середніх і граничних витрат.

Теоретиком загальної економічної рівноваги вважається Л. Вальрас. Він прийшов до висновку, що загальна рівновага передбачає наявність ряду умов, у тому числі вільну конкуренцію, рівність усіх покупців на ринку, незмінність економічних ситуацій, замкнутість економічних систем. Л. Вальрас побудував моделі загальної рівноваги, широко використовуючи математичний апарат. Умови загальної рівноваги, про які говориться у «чистій економічній теорії» Вальраса, існують в ідеалі як потенційна можливість. Теоретична конструкція Вальраса допомагає виявити систему функціональних залежностей, уявити механізм формування рівноважних цін, вияснити, за рахунок чого ринкова економіка прагне до рівноважного стану.

Основні положення загальної рівноваги викладені в законі Вальраса (див. статті: «Загальна рівновага. Закон Вальраса», «Загальна економічна рівновага»).

В економічній теорії розрізняють *ідеальну* і *реальну* рівновагу.

Ідеальна (теоретично бажана) *рівновага* досягається в економічній поведінці індивідів при повній оптимальній реалізації їх інтересів в усіх структурних елементах, секторах, сферах народного господарства. Досягнення такої рівноваги передбачає дотримання наступних умов відтворення:

- усі індивіди повинні знайти на ринку предмети споживання;
- усі підприємці повинні знайти на ринку фактори виробництва;
- весь продукт минулого року повинен бути реалізований.

Ідеальна рівновага виходить з передумов досконалої конкуренції і відсутності екстерналій — побічних ефектів.

В реальній економіці спостерігаються різні порушення цих вимог. Циклічні і структурні кризи та інфляція виводять економіку з стану збалансованості. Разом з тим навіть в умовах цих диспропор-

цій економічну систему можна привести до динамічної рівноваги, яка буде відображати ринкові реалії з усіма їх суперечностями.

Реальна макроекономічна рівновага — це рівновага, яка встановлюється в економічній системі в умовах недосконалої конкуренції і за наявності зовнішніх факторів впливу на ринок.

2. Відтворення і пропорційність суспільного виробництва

У попередніх главах було з'ясовано суть суспільного виробництва, його результати, ресурси і фактори зростання, а тепер розглядатимуться *умови безперервності процесу виробництва*. Виробництво повинно бути безперервним, адже суспільство не може перестати споживати життєві блага, які створюються у виробництві. Адже, згідно *із законом зростання потреб* — задоволення однієї потреби породжує нові потреби. Людям постійно потрібні їжа, одяг, взуття, житло, духовні і культурні блага, а виробництву — засоби виробництва і робоча сила. Щоб задовольнити усі потреби (особисті і суспільні), *виробництво постійно повинно повторюватися*.

Постійне повторення процесу виробництва називається відтворенням. Отже, *відтворення* — це суспільне виробництво, що розглядається як безперервно повторюваний процес і розвиток на цій основі продуктивних сил та виробничих відносин яке здійснюється як в межах кожного окремого підприємства, так і суспільства в цілому.

Однак, відтворення не обмежується лише повторенням виробництва. Вироблений у суспільстві продукт містить у собі різноманітні споживчі вартості виробничого і особистого призначення. У ринковій економіці вони не потрапляють безпосередньо від виробника до споживача. Спочатку вони повинні розподілитися, потім обмінятися на ринку і лише після того споживаються. Таким чином, процес відтворення включає такі елементи: *виробництво, розподіл, обмін і споживання*.

Щоб процес відтворення відбувався безперервно, слід постійно мати у наявності всі необхідні виробничі фактори і умови. Тому відтворення включає відновлення *продуктивних сил, природних ресурсів, природного середовища, економічних відносин*.

Головний з виробничих факторів — *робоча сила*. Відтворення робочої сили — це безперервне відновлення фізичних сил і розумових здібностей людини, набуття і підвищення її кваліфікації, спосіб залучення працівників в трудовий процес, їх розподіл між

виробництвами. У більш широкому розумінні відтворення робочої сили включає проблему народонаселення, тобто народження і виховання нових поколінь робочої сили.

Кожний новий виробничий цикл вимагає й поновлення необхідної кількості *засобів виробництва* — машин і обладнання, механізмів та інструментів, сировини і матеріалів, енергії і палива тощо. Відтворення засобів виробництва відбувається у певних пропорціях (кількісних співвідношеннях), що є об'єктивною умовою відтворення та розвитку суспільного виробництва.

Відповідно виникають певні пропорції між елементами суспільного продукту, які використовуються на заміщення споживання і нагромадження між виробництвом, споживанням і нагромадженням, сукупним попитом і сукупною пропозицією, засобами виробництва тощо.

Складовою частиною нормального розвитку економіки та її зростання є відтворення *природних ресурсів та природного середовища*, в якому живе людина. Це відновлення родючості ґрунтів, продуктивності лісів, водойм, очищення вод і атмосфери, дотримання екологічної безпеки. Слід особливо бережливо використовувати *невідтворювані ресурси* — нафту і газ, вугілля, руду тощо.

Відтворюючи *продуктивні сили*, люди вступають у відповідні *організаційно-економічні і соціально-економічні відносини*, які також постійно відновлюються у процесі відтворення. Йдеться про зв'язки між підприємствами з приводу *спеціалізації, кооперування і комбінування* виробництва (організаційно-економічні відносини) та *відносини власності* (соціально-економічні відносини), які теж відновлюються. Але вони відновлюються лише тоді, коли сприяють економічному прогресу. Коли ж відносини власності починають гальмувати економічний розвиток, вони відтворюються або в обмеженому обсязі, або замінюються новими, більш прогресивними відносинами власності.

Процес відтворення має свої особливості на *мікроекономічному* (рівні підприємств) і *макроекономічному* (суспільному) рівнях. На *макроекономічному рівні* аналізується уся структура економічної системи та її елементів у вартісний (грошовий) та натурально-речовій формах. Аналіз відтворення на макроекономічному рівні національної економіки дозволяє дати відповідь на питання: де, і за якими цінами виробники купують засоби виробництва, який обсяг буде мати вироблений продукт, як він буде розподілений, обмінений і спожитий, яка частка його буде використана на споживання, а яка на нагромадження. А на *мікроекономічному рівні* вирішуються найголовніші для виробників питання: що, як і для кого виробляти, за якими цінами продавати. Усе це реалізується у процесі відтворення.

Відтворення на рівні макроекономіки включає в себе проблеми *пропорційності*. У процесі відтворення потрібно дотримуватися відповідних *пропорцій (кількісних співвідношень)* між елементами суспільного виробництва і частинами суспільного продукту чи національного доходу. Проблема пропорційності виробництва пов'язана з макроекономічною рівновагою, моделі якої розглядаються у даному розділі (див. статті до схем «Марксистські схеми суспільного відтворення»).

Відтворення буває простим і розширеним. *Просте відтворення* — це таке постійне повторення процесу виробництва, коли обсяг виробленого продукту і фактори виробництва відтворюються у незмінних масштабах. *Розширене відтворення* — це повторення виробництва з року в рік у зростаючих масштабах. Джерелом розширеного відтворення є *додатковий продукт*, частина якого спрямовується у фонд нагромадження. Можливе також і *звужене* або *регресивне відтворення*, коли процес виробництва повторюється в масштабах, які все зменшуються. При цьому не існує фонду нагромадження, а суспільству стає уже замало існуючого фонду споживання, а тому на особисте споживання використовується і частина фонду заміщення. Суспільство починає «проїдати» свій капітал і вступає в кризовий стан (див. схему «Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва»).

При розширеному відтворенні економіка буде *зростаючою*, при простому — *статичною, незмінною*, при звуженому — *скорочуваною*.

3. Концепції загальної економічної рівноваги

Для більш детального з'ясування понять економічного кругообігу, в якому суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований лише за умови дотримання відповідних макроекономічних пропорцій між його речовими та вартісними елементами, потрібно розглянути схеми економічного кругообігу Ф. Кене, марксистські схеми суспільного відтворення і сучасні схеми економічного кругообігу (див. статті до схем і графіків: «Схема економічного кругообігу Ф. Кене», «Марксистські схеми суспільного відтворення», «Сучасні схеми економічного кругообігу», «Кругообіг доходу, ресурсів і продукту за участю державного сектору», «Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку»).

У першій третині XIX ст. в економічній теорії і політиці панувала класична теорія, яка стверджувала, що в ринковій економіці закладені достатні внутрішні можливості щодо саморозвитку, і що пропозиція створює власний попит, в результаті чого в економіці

забезпечується стабільність і рівновага (теорія «невидимої руки» А. Сміта).

Наступний напрям в економічній теорії (остання третина XIX — перша третина XX ст.) отримав назву неокласичного. Його засновником став англійський економіст А. Маршалл (1842—1924).

В 30-х роках XX ст. зароджується один з провідних напрямів сучасної макроекономічної теорії — кейнсіанство, започатковане в працях Дж.М. Кейнса.

Основною причиною порушення економічної рівноваги Дж. М. Кейнс вважав нестачу сукупного попиту, що викликається неповною зайнятістю, тому і поставив за мету створити модель повної зайнятості, яка є моделлю рівноваги.

Дж. М. Кейнс розглядав два варіанти своєї моделі — базовий і розширений.

Базова макроекономічна модель розглядає умови досягнення рівноваги в закритій ринковій економіці без державного регулювання (див. статті до графіка «Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант»).

Розширена макроекономічна модель виявляє умови рівноваги відкритої ринкової економіки з державним регулюванням. Відкритість чи закритість економіки пов'язана з існуванням зовнішнього ринку (див. статтю до графіків: «Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант»).

Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант

У базовій моделі розглядаються два основних чинники формування сукупного попиту (AD — Aggregate Demand) — споживання або споживчі витрати домашніх господарств (C) і приватні інвестиції або витрати фірм (I):

$$AD = C + I.$$

Тут обсяг чистих інвестицій (In) — величина незалежна, яка практично не змінюється із зростанням обсягів національного доходу (Y), а обсяг споживання — змінна і визначається змінами у доході нації. Люди схильні збільшувати споживання разом із зростанням свого доходу, але дохід при цьому зростає швидшими темпами, ніж споживання. Це явище Дж. М. Кейнс пояснює через показники ГСС (MPC) і ГСЗ (MPS).

Теорія мультиплікатора інвестицій вказує, що рівень доходу та його приріст визначається обсягом інвестицій і коефіцієнтом мультиплікатора. Але за зростання доходу збільшується MPS і поступо-

во зменшується MPC, що, зрештою, призводить до зменшення інвестицій і споживання, а згодом і до економічної стагнації та хронічної нерівноваги національної економіки.

Економічна рівновага у кейнсіанській моделі визначається обсягом виробництва і національного доходу, тобто сукупної пропозиції, що дорівнює сукупним витратам або сумі обсягів споживання та інвестицій, або сукупному попиту. Рівень зайнятості при цьому буде найвищим.

Отже, рівноважний обсяг виробництва і національного доходу — це такий обсяг, який забезпечує загальні витрати економіки, достатні для закупівлі даного обсягу продукту. За рівноважного обсягу виробництва загальна кількість вироблених товарів, або ЧНП, дорівнює загальній сумі закуплених товарів (ефективному попиту). Базова модель не враховує державних податків, тому допускається, що усі заощадження здійснюються домашніми господарствами, ЧНП дорівнює національному доходу, а дохід домашніх господарств дорівнює ЧНП. Досягнення рівноваги у базовій моделі має такий графічний вигляд (див. графік «Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант»).

Окрім методу співставлення витрат (сукупного попиту) і обсягу виробництва (сукупної пропозиції) для визначення економічної рівноваги у кейнсіанській моделі застосовують також метод порівняння заощаджень та інвестицій.

За неокласичними уявленнями, заощадження повністю перетворюються у чисті інвестиції ($S = In$), тому рівновага забезпечується автоматично та існує практично завжди. У кейнсіанській моделі ці величини, як правило, не співпадають, тому рівновага є моментною, несталою.

У цьому моменті виникає так званий парадокс ощадливості. Згідно рекомендацій класичної і неокласичної теорії, ощадливість є запорукою майбутнього процвітання і багатства. Кейнсіанська теорія заперечує цю тезу, наголошуючи: спроби нації більше заощадити приведуть до зниження рівноважного доходу і зайнятості, вона стане біднішою. Те, що здається цілком очевидним з позиції окремого підприємця з приводу ощадливості, стає хибним з точки зору всієї економіки.

Дж. М. Кейнс довів: навіть незначний приріст заощаджень і відносне зменшення споживання за умов економічної рівноваги під дією мультиплікаційного ефекту обернеться масштабнішим зменшенням доходу. Отже, ощадливість може стати соціальним злом.

Парадокс ощадливості пояснюється тим, що стимули до заощаджень з'являються саме тоді, коли їх зростання є особливо небажа-

ним — на стадіях спаду чи депресії. Навряд чи особа, яка боїться втратити роботу, виявить схильність до розширення споживання, швидше навпаки, буде всіляко заощаджувати.

Однак, якщо економіка є зростаючою, а сукупний попит збільшується, то ріст заощаджень за цих умов приводить до зниження темпів інфляції. Також додаткові заощадження приведуть в цьому випадку до зростання інвестицій, і тому у даному контексті заощадження будуть ефективними.

У цілому ж базова кейнсіанська модель показує: ринкова економіка втратила здатність самостійно встановлювати рівновагу через хронічну нестачу сукупного попиту і виявляє тенденцію до стагнації, нестабільного розвитку.

Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант

Розширена модель Кейнса додатково, окрім споживчих витрат (C) і приватних інвестицій (In), враховує такі чинники сукупного попиту (AD) як державні закупівлі (G) і чистий експорт (Xn), тоді

$$AD = C + In + G + Xn$$

Коли ринковий механізм не в змозі встановити макроекономічну рівновагу, коли сукупний попит є неефективним, тому що чинників споживання та інвестицій замало, лише держава може допомогти сформувати ефективний сукупний попит, який є своєрідним «детонатором» мультиплікації (примноження) національного доходу і зайнятості. Роль держави полягає у збільшенні витрат, не відступаючи і перед дефіцитним державним бюджетом (коли витрати держави перевищують її доходи), і в регулюванні доходів домашніх господарств та фірм через систему оподаткування. Податки, з одного боку, формують доходи держави, а з іншого — зменшують граничну схильність до заощаджень (MPS), адже надлишкові доходи вилучаються державою, що посилює мультиплікацію доходу і зайнятості.

При великому інфляційному чи дефляційному розриві держава повинна вживати заходів або щодо зростання цін, або щодо масового безробіття. Податки і державні витрати змінюють рівень рівноважного доходу. Це знаходить свій вираз у фіскальній економічній політиці, суть якої полягає у державному регулюванні економіки через систему оподаткування і формування державного бюджету. Податки і державні витрати тісно взаємопов'язані: збираючи податки і формуючи за їх рахунок свій бюджет, держава створює передумови для власних закупівель (витрат).

Якщо абстрагуватися від податків, державний вплив на сукупний попит відбувається через державні витрати. Тоді сукупні витрати (сукупний попит), окрім споживання та інвестицій, включає й державні витрати:

$$C + I_n + G$$

(див. графік «Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант»).

Мультиплікатор державних витрат відображається співвідношенням приросту ЧНП і приросту державних витрат: $\frac{\Delta Y}{\Delta G}$.

Зростання державних витрат збільшує споживання на $MPC \cdot \Delta G$. Приріст споживання знову збільшує витрати і дохід, що породжує мультиплікаційний ефект.

Скорочення споживання і заощадження при зростанні податків залежить від податкового мультиплікатора, який показує, на скільки одиниць зменшиться сукупний дохід у відповідь на збільшення податків на одну одиницю. Сукупний ефект від зростання податків для доходу (податковий мультиплікатор) дорівнює:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{MPC}{1 - MPC},$$

де ΔY — приріст доходу;

ΔT — приріст податків.

Держава також всіляко стимулює зростання експорту, частини ВВП, щоб забезпечити активний торговий баланс країни або позитивний чистий експорт (X_n). Зростання чистого експорту (різниця між вартістю експорту та імпорту) збільшує сукупні витрати за рахунок зростання попиту на національний продукт за кордоном. Тоді зростає рівноважний ЧНП і зайнятість, виникають ширші можливості для підтримування економічної рівноваги (див. графік: «Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту»).

Економічна рівновага і повна зайнятість

Основна теза кейнсіанської економічної теорії полягає у запереченні існування в ринковій економіці автоматичного механізму стабілізації, який би спонукав підприємців виробляти необхідний обсяг продукту без інфляції і при повній зайнятості.

Повна зайнятість, як бажана мета, забезпечується рівноважним обсягом ЧНП, але якщо інвестиції незначні, рівноважний рівень доходу означатиме безробіття і розтрату національних ресурсів. Так діє механізм мультиплікатора, який посилює нові інвестиції, але буде посилювати й негативний ефект скорочення інвестицій за умов спадної граничної схильності до споживання (*MPC*). Якщо чисті інвестиції впадуть до нуля, то дохід нації зменшиться до точки рівноваги, але суспільство буде настільки бідним, що припинить будь-які заощадження.

Поки чисті заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважаться чистими приватними інвестиціями, у суспільстві буде зберігатися неповна зайнятість. Тоді виникає так званий дифляційний розрив, який вимірюється нестачею інвестицій порівняно із заощадженнями, що відповідають повній зайнятості, тобто — це та величина, на яку сукупні витрати (споживання та інвестиції) менші від рівня ЧНП за повної зайнятості. При цьому нестача витрат зумовлює депресивний вплив на економіку, обсяг реального ЧНП скорочується.

Якщо чисті інвестиції виявляють тенденцію до перевищення рівня заощаджень, який відповідає повній зайнятості, то попит на товари перевищить можливості їх виробництва і ціни почнуть зростати (виникає інфляція). У цьому випадку має місце так званий інфляційний розрив, за якого сукупні витрати перевищать рівень ЧНП за умов повної зайнятості. Це призведе до зростання номінального ЧНП, але реальний ЧНП зростати не буде (див. статтю до графіка: «Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса»).

Зростання інфляції попиту може забезпечити повну зайнятість до того часу, доки існуватиме інфляційний розрив. Взаємозв'язок інфляції попиту і зайнятості відображається кривою Філіпса (див. статтю до графіка «Крива Філіпса»).

Кейнсіанська модель — модель антициклічна. Вона спрямована передусім на подолання економічної стагнації і спаду через досягнення повної зайнятості.

Антициклічне регулювання дозволило вивести ринкову економіку з депресивного стану 30-х років ХХ ст. до стабільного і рівноважного зростання 60-х.

Загальна ринкова рівновага в економіці постійно порушується внаслідок перерозподілу доходів. Структура національної економіки складна, нині у ній існують ринки з певними обмеженнями конкуренції — монополістичні, олігополістичні і ринки монополістичної конкуренції. Ці обмеження стримують регулюючу роль цін, ресурси розподіляються неефективно, що зумовлює наступний перерозподіл факторних доходів. Регулююча функція цін не реалізується і під тиском інших чинників.

Вартість виробничих факторів для їх покупців є витратами, для власників ресурсів їх ціна є доходами — заробітною платою, процентом, рентою, прибутком, підприємницьким доходом.

Таким чином, ціни виробничих факторів утворюють механізм формування розподілу і перерозподілу доходів у ринковій економіці. Ринкові ціни водночас визначають структуру витрат споживачів, їх здатність придбати той чи інший товар, виходячи із величини власного доходу. Диференціація доходів власників виробничих ресурсів зумовлює необхідність їх перерозподілу.

Для визначення нерівності у розподілі доходів між різними групами населення часто застосовують криву Лоренца (див. статтю до графіка «Крива Лоренца»).

Закономірності, що характеризують зміни у структурі витрат сімей залежно від зростання величини отримуваних ними доходів, виявляються у законі Енгеля, який називають «якісними схемами поведінки» (див. статті до графіка «Криві Е. Енгеля»).



РЕЛЬ ДЕРЖАВИ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У сучасній розвинутій економіці основу життєдіяльності складає ринок. Держава ж у принципі підкоряється ринковим правилам гри, що засновані на правах власності. Але держава — не пасивний спостерігач за економічними процесами в ринковій економіці. Вона втручається в ринок, регулює його через оподаткування і бюджетний перерозподіл, законодавство, за допомогою вироблення обов'язкових для виконання стандартів (у тому числі і економічних) тощо.

На відміну від ринкових сил держава володіє загально визнаним і виключним правом примусу, тобто правом обмежувати свободу вибору економічних суб'єктів.

Форми взаємодії держави і ринку, межі державного втручання в економіку залишаються у центрі уваги багатьох економічних теорій.

1. Необхідність державного втручання в економіку

Держава — це організація осілого населення, яке займає певну територію і підкоряється одній владі. Держава — це продукт економічного і соціального розвитку суспільства.

Сьогодні держава являє собою стрижень існуючої суспільної системи, вона концентрує владу, санкціонує існування усіх інших недержавних інститутів. Держава формулює принципи і організує форми суспільного життя, утворюючи основу інституціональної ієрархії. Держава породила нову форму суспільної обумовленості поведінки людини, відокремивши загальний інтерес від приватного.

Як показує історичний досвід, держава в усі часи тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Проте економічна роль держави у різні періоди була неоднаковою.

Ще в рабовласницьку добу, насамперед, в країнах Стародавнього Сходу, держава брала на себе виконання таких важливих для всього суспільства економічних функцій як здійснення єдиного грошового обігу, прокладання доріг, будівництво іригаційних систем. Але історія державного регулювання сягає в кінець XV ст. — періоду розпаду феодального способу виробництва і зародження капіталістичного способу виробництва, коли основною економічною школою була школа *меркантилістів*. Вони стверджували, що головний показник багатства країни — кількість золота. Тому вони закликали державу заохочувати експорт і стримувати імпорт, тобто проводити політику *економічного протекціонізму*. З XVII століття виникають державні та змішані компанії по управлінню економічним життям, насамперед торгівлею в колоніях (наприклад, англійська Ост-Індська компанія, яка виникла у 1600 році). Крім того, у цей період держава стає власником центральних банків, ряду ключових підприємств (арсенали, верфі, мідні рудники, металургійні заводи тощо), сприяє розвитку мануфактурного виробництва. Держава утворює монополію на виробництво горілки, солі і тютюнових виробів. Таким чином, з розвитком ринкової економіки економічні функції держави значно розширилися. У цей період держава у першу чергу сприяє первісному нагромадженню капіталу.

На відміну від меркантилістів, які підкреслювали величезну роль держави в економіці, фізіократи доводили перевагу повної свободи господарської діяльності і відводили державі тільки три функції: збереження природного порядку від блюзнірства і невігластва, необхідність розвитку і розповсюдження на всіх громадян освіти, виконання заходів громадського характеру (прокладання доріг, каналів тощо).

Наступним кроком у розвитку уявлень про роль держави стала *класична економічна теорія*, яка знайшла відображення у праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів», у якій він стверджував, що «вільна гра ринкових сил (принцип *Laissez faire*) створює гармонійний устрій». У відповідності з класичним підходом держава повинна забезпечувати безпеку життя

людини і його власності, вирішувати суперечки, тобто робити те, що індивідуум або не в змозі виконати самостійно, або робить це неефективно. Головне — для всіх суб'єктів господарської діяльності повинні бути гарантовані основні економічні свободи, а особливо свобода вибору сфери діяльності, свобода конкуренції і свобода торгівлі. Практична політика держави, за А. Смітом, просякнута духом компромісу, що немало сприяло її швидкому успіху.

Ж. Сисмонді, виходячи з аналізу економічного укладу того часу, стверджує, що все економічне життя — не лише сфера виробництва, але й розподілу благ, повинна бути піддана суспільному контролю і реформована згідно інтересів всього суспільства, а не окремих його класів. Таким чином, у працях Сисмонді державі відводиться достатньо активна роль у житті країни.

Марксистська теорія стверджує, що в ході капіталістичного розвитку чим сильніша тенденція до монополізації, чим більше зростає концентрація капіталу, тим більше держава зазнає тенденції до перетворення у державу не всього капіталістичного класу, а фінансового капіталу, пануючої олігархії. І у цій якості вона буде намагатися до все більш інтенсивного безпосереднього втручання в процеси суспільного виробництва і буде робити це все більш координаним способом.

Тенденції еволюції капіталізму, про які писав К. Маркс, призвели до циклічного економічного розвитку, монополізації ряду галузей, що значною мірою обмежило регулюючі можливості ринкового механізму, який уже не зміг протистояти таким негативним процесам і явищам як затяжні спади виробництва, масове безробіття, наростання інфляції. Усе це об'єктивно змінило економічні функції держави, а в економічній теорії репрезентувалося появою нових напрямів: неокласичного і кейнсіанського.

Переломним моментом у цьому плані стала глибока і затяжна економічна криза 1929—1933 років і наступна депресія, у ході яких у США сформувався так званий «новий курс Рузвельта», який передбачав значне посилення економічної ролі держави у подоланні кризових явищ, безробіття і монополізму. Принципи цього економічного підходу швидко розповсюдилися на увесь ринковий світ.

Але, як свідчить світовий досвід, надмірне втручання держави в економіку призвело тільки до часткової стабілізації ринкової економіки. У 70-х роках ХХ ст. поступово відбувається переосмислення економічної ролі держави у ринковому господарстві. Стосовно питання про масштаби і глибину державного втручання в ринкову економіку серед економістів-теоретиків існували в минулому і мають місце сьогодні альтернативні думки. Одні вважають, що ринок сам по собі не потребує суттєвого державного втручання, інші —

що без державного регулювання ринкова економіка не зможе нормально функціонувати, а треті дотримуються ідеї обмеженого державного економічного регулювання. Усі ці точки зору знайшли відображення у концепціях і політиці *економічного лібералізму і економічного дирижизму*.

Економічний лібералізм — напрям в економічній теорії, який заперечує необхідність суттєвого державного втручання в економічні процеси. При цьому вважається, що конкурентний ринковий механізм сам здатен оптимально і об'єктивно регулювати економіку.

Ідеї економічного лібералізму висловлювалися ще у економічному вченні фізіократів, послідовно відстоювалися класичною політичною економією і економічними школами неокласичного напрямку. Засновники неокласичної школи (економісти австрійської школи, Л. Вальрас, А. Маршалл, В. Джевонс, Дж. Б. Кларк та ін.) принципово відстоювали незалежність економіки від державного втручання.

В сучасних умовах ідеї економічного лібералізму значно модифікувались. Різноманітні течії *неокласичного напрямку* в економічній теорії уже не так беззастережно відкидають регулюючу роль держави, але вважають, що державне регулювання повинно бути дуже обмеженим. Так, сучасні *монетаристи* обмежують регулюючий вплив держави сферою грошового обігу, а *неоліберали* визнають лише необхідність обмеженого втручання держави в економіку з метою підтримання сприятливих умов для функціонування ринкового механізму і соціального захисту населення.

Гігантські економічні, соціальні і політичні зрушення ХХ століття зумовили руйнування застарілих стереотипів економічного світогляду щодо функціонування ринкової економіки. Перевага нині надається необхідності активного втручання держави в соціально-економічні процеси.

Економічний дирижизм — напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Прибічники цього напрямку стверджують, що без державного регулювання ринковий механізм буде діяти неефективно і не зможе забезпечити рівноважного економічного зростання. Економічний дирижизм виник як опозиція домінуючій ролі монополій, які завели ринкову економіку у глухий кут економічної стагнації 30-х років ХХ ст. Засновниками цього напрямку стали французькі дирижисти 20—30-х років ХХ ст., видатний англійський економіст Дж. М. Кейнс, вчені шведської (стокгольмської) економічної школи.

Дж. М. Кейнс висунув ідеї, які здійснили переворот в економічній теорії. Він довів неможливість подолання депресивного стану економіки 30-х років лише засобами ринкового саморегулювання,

необхідність глибокого втручання держави у процеси суспільного відтворення. Лише держава через використання своїх фінансів, утворених податками, може збалансувати сукупний попит з сукупною пропозицією і тим самим досягти бажаної економічної рівноваги.

На основі наступного розвитку і критичного переосмислення кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги виникли нові концепції, що у цілому знаходяться в руслі кейнсіанських уявлень про механізми економічного зростання, тому їх називають *неокейнсіанськими теоріями* економічного зростання.

Неокейнсіанська модель на практиці реалізувалася у 50—70-х роках у двох типах економічного регулювання: радикально-реформістського у більшості країн Західної Європи (характеризується переважним застосуванням прямих економічних регуляторів, значною державною власністю і великою часткою державного сектора у виробництві, використанням активності трудящих мас і профспілок) і *буржуазно-реформістською* у США і Канаді (для нього властиве переважне застосування непрямих економічних регуляторів і суттєве обмеження масштабів державної власності і державного підприємництва та ролі профспілок).

Після другої світової війни і особливо в 50-х роках ХХ століття ситуація в економіці змінилася. Ринкова економіка під впливом цілого ряду причин почала розвиватися високими темпами, зокрема в Японії, Франції, Німеччині, Італії та інших країнах. У цих умовах проблема економічної рівноваги набула іншого змісту і полягала у виявленні умов підтримання високих і стабільних темпів економічного зростання, які б забезпечували повне завантаження виробничих потужностей і повну зайнятість населення на довгострокову перспективу. Кейнсіанська модель таким умовам уже не відповідала. Критика кейнсіанської моделі велася давно, але особливо посилилася у 70-х роках ХХ століття, коли намітилася криза кейнсіанського регулювання, що проявилася у посиленні циклічних коливань і зростанні безробіття з одночасним посиленням інфляції. Стало очевидним, що кейнсіанські заходи виявилися більш ефективними у депресивній економіці, а за умов зростання виявилися слабкі місця кейнсіанської системи впливу на економіку.

На озброєння були взяті нові економічні концепції, які втілилися у *неоконсервативному* економічному курсі урядів провідних ринкових країн. Неоконсерватизм найповніше представлений у «рейганоміці» і «тетчеризмі» (курсів урядів США за президента Р. Рейгана і Великобританії за прем'єр-міністра М. Тетчер), про що вже йшлося вище.

Неоконсервативна стратегія орієнтувалася безпосередньо на управління пропозицією шляхом стимулювання приватного підп-

риємництва і нагромадження капіталу, тобто на неокласичних традиціях. Теоретичною основою неоконсерватизму стали концепції *сучасного монетаризму* і *«економіки, орієнтованої на пропозицію»* — нових варіантів неокласичної теорії. Так у 80-х роках ХХ століття відбувся відносний ренесанс економічного лібералізму.

У цей період знижується податковий тиск, акцент робиться на методи грошово-кредитного регулювання. З точки зору *теорії «економіки пропозиції»* (американський економіст А. Лаффер та ін.) скорочення податків тимчасово обмежує надходження до державного бюджету, зате збільшує доходи підприємців і домашніх господарств, які спрямовуються на заощадження та інвестиції. Це стимулює розширення виробничих потужностей, сприяє економічному зростанню і збільшенню зайнятості, зрештою, і зростанню доходів держави навіть за знижених ставок податків. На відміну від кейнсіанців, які вважають, що фіскальна політика виявляє вплив тільки на сукупний попит через зміну величини сукупних витрат, прихильники теорії «економіки пропозиції» стверджують, що фіскальна політика, передусім через податковий механізм, може впливати і на сукупну пропозицію, а, в кінцевому підсумку — і на реальний обсяг виробництва (див. статтю до графіка: «Крива Лаффера»).

За концепцією сучасного монетаризму, головним представником і теоретиком якого є М. Фрідмен, акцент у економічній політиці держави повинен робитися на необмежену свободу підприємництва, він заперечує ефективність стимулювання економічного зростання за рахунок державних витрат (бюджету держави). На думку М. Фрідмена, рівень господарської активності визначається кількістю грошей в обігу, тобто грошовою пропозицією. Грошова маса повинна регулюватися банківською системою і змінюватися пропорційно змінам національного продукту. Це сприяє стримуванню інфляції і стабілізації економіки.

Неоконсервативна модель державного регулювання економіки, до якої звернулися у 80-х роках ХХ століття, дозволила стабілізувати економічний розвиток, підвищити темпи економічного зростання, практично ліквідувати інфляцію. Цей період (з 1982 по 1990 роки) — найбільш стабільний у розвитку ринкової економіки за всю її довгу історію.

Але і ця модель економічного зростання виявила неспроможність у розв'язанні усіх соціально-економічних проблем. На початку 90-х років ХХ століття розпочався економічний спад, тому намітилася тенденція до врахування і кейнсіанських форм регулювання економіки. Сучасна модель регулювання, яка діє у більшості провідних країн з ринковою економікою, є своєрідним синтезом кейнсі-

анських і неоліберальних (монетарних) форм і методів, що говорить про неможливість суворого дотримання виключно однієї концепції, тобто потрібен не догматичний, а творчий підхід до вирішення проблем щодо втручання держави в ринковий механізм. І як свідчить світовий досвід, найбільший ефект державного регулювання економіки досягається в результаті поєднання методів *фіскальної* (основного напрямку кейнсіанського регулювання) і *монетарної* (основного напрямку неоліберального регулювання) економічної політики.

2. Основні функції сучасної держави

Більшість сучасних західних економістів вважають, що навіть в системі «вільного» ринку неможливо обійтися без держави, тому що вона бере на себе функції, які принципово не може здійснити сам ринок.

Сьогодні державне регулювання надійно доповнює ринковий економічний механізм. Хоча ринкова система стала регульованою, державний вплив має свої межі, які визначаються *можливостями ринкового механізму попиту і пропозиції за умов недосконалої конкуренції* (яка сформувалася внаслідок обмеження монополії державою). Державне регулювання не підмінює, а доповнює *ринковий механізм*. Держава бере на себе лише ті функції, які непідвладні ринку і пов'язані з необхідністю задоволення суспільних потреб. Таким чином, можна ще раз підкреслити, що державне регулювання здійснюється за принципом: «Конкуренція — повсюди, де можливо, регулювання — повсюди, де необхідно!»

Отже, сучасна ринкова економіка є *регульованою*. Державне регулювання стало невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, яке здійснюється через такі *економічні функції*:

— визначення головних цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку виходячи із стану економіки і перспектив її розвитку;

— розробка і впровадження правових норм функціонування ринкової економіки;

— здійснення цілеспрямованого впливу на економічну діяльність господарюючих суб'єктів через фінансові важелі;

— контроль за дотриманням антимонопольного законодавства для захисту і стимулювання конкуренції;

— регулювання зовнішньоекономічних відносин;

— соціальний захист громадян;

— фінансування суспільних потреб.

Держава виконує свої економічні функції, застосовуючи різноманітні форми і засоби впливу на економіку. Серед основних *форм державного регулювання ринкової економіки* виділяють *форми правового, економічного і адміністративного регулювання*.

У *правовому регулюванні* велике значення має правова основа підприємницької діяльності. Правові регулятори захищають систему ринкового підприємництва, визначають права і обов'язки підприємств та інших суб'єктів ринкової економічної системи.

Серед *форм економічного регулювання* важливо виділити:

— *фінансове регулювання* (через систему податків з фірм і населення і державні фінанси);

— *грошово-кредитне регулювання* (через регулювання грошової маси і ставки процента);

— *цінове регулювання* (корекція рівня цін товарного ринку);

— *структурне регулювання* (через зміну структури економіки і, відповідно, структури попиту і пропозиції на ринку);

— *соціальне регулювання* (соціальний захист населення через державний перерозподіл доходів).

Найбільше значення сьогодні мають фінансові, грошово-кредитні, структурні і соціальні форми регулювання економіки.

Сучасна ринкова економіка багато у чому є *саморегульованою системою*, тому найдоцільнішими є *економічні методи державного впливу*, про які йшлося вище. Але це не означає, що у ринковій економіці не мають права на існування *адміністративні методи регулювання економікою*. Більше того, у ряді випадків така форма регулювання просто необхідна.

Економічне регулювання пов'язане із впливом держави на економічні потреби та інтереси ринкових суб'єктів, тобто полягає у застосуванні економічних регуляторів, а адміністративне регулювання здійснюється вольовими, командними методами, через неекономічні способи впливу.

Можна виділити кілька основних *напрямів адміністративного регулювання ринкової економіки*:

— державний контроль над монопольними ринками (антимонопольне регулювання);

— державний контроль над небажаними ефектами системи вільного підприємництва (встановлення відповідних правил і норм ринкової поведінки, забезпечення екологічної безпеки і раціонального використання природних ресурсів);

— забезпечення мінімально допустимого рівня добробуту і соціального захисту населення (встановлення гарантованого мінімуму заробітної плати і пенсій, меж робочого дня, виплати по безробіттю та інвалідності, допомога багатодітним тощо);

— захист національного ринку (адміністративне регулювання експорту та імпорту, встановлення митних обмежень, тарифів і квот тощо);

— реалізація цільових програм економічного, соціального і науково-технічного розвитку;

— забезпечення дотримання національних стандартів усіма учасниками суспільного виробництва («екологічна чистота» і якість продукції, санітарні норми тощо).

Адміністративне регулювання стало невід’ємним атрибутом ринкового механізму, воно не перешкоджає зростанню ефективності виробництва і добробуту нації. Адміністрування приносить шкоду лише тоді, коли починає підмінювати необхідні економічні форми регулювання. Тому основну роль все ж виконують економічні форми і методи регулювання.

Державне регулювання національної економіки здійснюється через різні форми *економічної політики*.

Економічна політика — сукупність певних методів і форм державного регулювання економіки для досягнення наперед визначених цілей. Економічна політика — цілеспрямована система заходів держави у сферах національного виробництва, розподілу обміну і споживання благ. Вона покликана відображати інтереси всього народу, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки. Держава може обрати різні форми і методи впливу на економіку, тому економічна політика держави має різні напрями і пріоритети. Виділяють *фіскальну, монетарну, структурну, соціальну і зовнішньоекономічну політику*.

Науковою основою державної економічної політики виступає економічна теорія (насамперед макроекономічна теорія). Вона формулює *цілі економічної політики*, найважливіші серед яких такі: економічне зростання, повна зайнятість, економічна ефективність, економічна свобода у ринкових межах, справедливий розподіл доходів, соціальний захист, збільшення вільного часу громадян як основи гармонійного розвитку особи, оптимальний торговий і платіжний баланс країни. Усі ці цілі загальновідомі і загальновизнані і у тій чи іншій комбінації визначають напрями економічної політики різних країн.

Цілі економічної політики в Україні спрямовані на зміну економічної системи — перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки. У зв’язку з цим економіка України є *перехідною*, що й визначає специфіку економічної політики, яка спрямована на:

— стабілізацію економіки і подолання економічного спаду, інтенсифікацію виробництва і підвищення його ефективності;

— подолання інфляції і зміцнення національної грошової одиниці;

- структурну перебудову економіки на ринкових принципах;
- формування ринкових економічних відносин, роздержавлення і приватизацію власності;
- створення ринкового економічного середовища і системи ринків (ринку праці, капіталів і цінних паперів, зміцнення і розширення товарного ринку);
- створення ринкової інфраструктури (відповідних кредитно-банківської системи, системи бірж, приватної торгівлі тощо);
- формування ринкової податкової системи і бездефіцитного державного бюджету;
- виховання ринкової психології населення;
- формування системи соціального захисту;
- подолання наслідків екстенсивного економічного розвитку і формування системи екологічної безпеки тощо.

Таким чином, будь-яка розумна економічна політика зобов'язана ґрунтуватися на чіткому визначенні оптимальних пріоритетів в постановці цілей і оцінці наслідків їх реалізації. А це немислимо без перевірки відповідності обраних цільових пріоритетів положеннями економічної теорії.

3. Фінансові форми макроекономічного регулювання

Фінанси — це *грошові фонди*, які відображають функціонування підприємств і здійснення державою своїх функцій. Держава через фінансову систему і економічну фіскальну (*лат. fiscus* — *державна скарбниця*) політику впливає на співвідношення попиту і пропозиції, обсяг національного продукту, рівень зайнятості, матеріальний добробут населення, рівень ефективності і стабільності економіки.

Потрібно зазначити, що мобілізацію фінансових ресурсів державою і їх розподіл одні автори називають *фіскальною економічною політикою*, а інші — *фінансовою*. Ці поняття варто розглядати тотожними як і поняття фінансових і фіскальних відносин. У фінансовому (фіскальному) економічному регулюванні виділяють дві сторони — податкову і бюджетну політику. Податки і бюджет (державні фінанси) — інструменти державного регулювання, яке називають *фінансово-бюджетним регулюванням*.

Фінанси — це система економічних відносин з формування і використання фондів грошових засобів на основі перерозподілу національного продукту і національного доходу.

Суть фінансів більш повно виявляється у виконуваних ними функціях: *розподільчій, регулюючій і контролюючій*.

Розподільча функція полягає в активній ролі фінансів у розподілі і перерозподілі ВВП і національного доходу, через фінанси держава контролює виробництво, розподіл і обіг національного продукту.

Взаємозв'язок сфер і ланок фінансових відносин, у процесі яких утворюються і використовуються фонди фінансових ресурсів, складає *фінансову систему країни*.

Фінансова система — це сукупність форм і методів утворення, розподілу і використання фондів грошових ресурсів держави і суб'єктів господарювання: фірм і домашніх господарств.

Фінансова система включає такі елементи:

- *фінанси фірм і організацій*;
- *державні фінанси*;
- *фінанси страхування* (соціальне, індивідуальне і майнове);
- *фінанси системи кредитування* (грошові ресурси кредитних установ);
- *фінанси домашніх господарств*.

Фінанси домашніх господарств — це грошові фонди, що формуються з доходів домашніх господарств. За допомогою *фінансів підприємств (фірм)* створюється національний продукт, який є джерелом фінансових ресурсів населення і держави. Проте основна роль в регулюванні економіки належить *фінансам держави* — сукупності грошових засобів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їм функцій.

Державні фінанси зосереджуються у *бюджеті держави і бюджетах місцевих органів влади*.

Державний бюджет — це фінансовий план доходів і витрат держави на рік, який складається міністерством фінансів. Державний бюджет (місцеві бюджети) завжди має дві частини: *доходна частина* — показує джерела і величину доходів держави; *витратна частина* — бюджетні видатки та їх обсяги.

Доходи і витрати бюджету — особливі економічні форми, на основі яких відбувається перерозподіл створених в економіці фінансових ресурсів.

Вплив на фінанси здійснюється через *фінансову політику*.

Фінансова політика — це сукупність державних заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою її функцій.

Фінансове регулювання полягає у використанні доходів і витрат бюджету як важелів впливу на економіку.

Серед *доходів бюджету* найважливішу роль відіграють податки з фірм і домашніх господарств (податки становлять більше як 90 % надходжень державного бюджету і 70 % місцевих бюджетів), а також *митні збори, державна казна, процентні платежі* державі. У

фінансовому регулюванні особливу роль відіграють *прямі податки* (прямі відрахування від доходу).

Податки — обов'язкові платежі, які примусово вилучаються державою у підприємств, установ і населення. Оподаткування і збір податків — форма економічного забезпечення функціонування держави, її органів, виконання нею визначених функцій.

Сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів у бюджеті різних рівнів і внесків у державні цільові фонди, які стягуються у встановленому порядку, становлять *податкову систему*. Головне призначення податкової системи — забезпечення надходжень коштів у бюджеті відповідних рівнів і державні цільові фонди.

Податки виникли разом з державою. Відомо, що чим більше функцій виконує держава, тим більше коштів вона потребує. Податки є основним джерелом у мобілізації фінансових ресурсів держави. Американський президент Б. Франклін, характеризуючи роль і значення податків, сказав: «У житті людини є лише дві неминучі речі — смерть і податки».

Податки характеризуються такими основними ознаками: обов'язковістю, відсутністю соціальної компенсації (вони збираються безоплатно), збором на основі податкового законодавства, всезагальністю (податки сплачують усі без винятку, починаючи із визначеної суми доходу).

Окрім цього формування податкової системи у цілому повинно визначатися також принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів держави, регіонів, підприємств і громадян.

Податки поділяються на два види:

— *прямі* (прямі вилучення з доходів — прибутковий і податок на доходи фізичних осіб, а також майновий податок, відрахування у соціальні фонди — пенсійний, допомоги по безробіттю, митні збори);

— *непрямі* (державні надбавки до ціни — акцизи, податок на додаткову вартість).

Податки виконують дві основних функції:

— *фіскальна* — головна, вона полягає у поповненні державного бюджету за рахунок податків;

— *розподільча функція* тісно пов'язана з фіскальною і полягає у тому, що через збір податків держава перерозподіляє доходи в економіці.

Держава, маніпулюючи податковими ставками і видами податків, одержує змогу стимулювати або обмежувати розвиток тих чи інших галузей, підприємств чи фірм.

Регулюючий вплив на економіку здійснюється передусім через *податкові ставки*. При обґрунтуванні податкової політики необ-

хідно чітко визначити *межі оподаткування*. Основним принципом при визначенні цих меж є спроможність підприємств, організацій і населення здійснювати податкові платежі і зберігати можливості для поліпшення свого становища.

Питання пошуку критичної точки оподаткування сягає в далеку історію. Його намагалися вирішити ще в античний період. А відомий французький філософ XVIII століття Монтеск'є писав: «Ніщо не вимагає стільки мудрості і розуму як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яку їм залишають».

Здійснюючи податкову (фіскальну) політику, держава впливає на збільшення чи зменшення обсягу національного продукту шляхом маніпулювання податковими ставками і здійснення державних витрат. Теоретичним обґрунтуванням фіскальної політики стали розрахунки американського економіста А. Лаффера, який довів, що результатом зниження податків стає наступне економічне зростання і збільшення державних фінансових доходів (див. статтю до графіка «Крива Лаффера»).

Ставка прямого оподаткування є основним регулятором економіки. Доведено, що найвищими темпами розвивається економіка при мінімальному оподаткуванні прибутку. Водночас варто враховувати, що низька податкова ставка (менше 10—12 %) веде до утворення грошових заощаджень, що уникають інвестицій. Тому при встановленні податкових ставок потрібно враховувати такі обставини:

— надмірний податковий тиск (максимальна ставка прибуткового податку понад 45 %) на підприємства спотворює структуру цін і веде до згорання виробництва;

— помірні податкові ставки сприяють посиленню ділової активності, економічному зростанню, що обертається зростанням доходів домашніх господарств, фірм, держави і нації в цілому.

Одна з найголовніших вимог до податків — їх стабільність протягом тривалого періоду (не менше п'яти років). Тільки за таких умов підприємства мають змогу прогнозувати доходи і витрати на перспективу, а стабільність податкової системи дозволяє також правильно прогнозувати і планувати доходи і видатки державного бюджету.

Таким чином, важливою передумовою сталого економічного зростання є правильна фіскальна політика і фінансове регулювання. Перешкодою для економічного розвитку України стала недосконала податкова система.

Становлення податкової системи в Україні розпочалося в 1991—1992 роках. У цей період були прийняті основні закони, що регулюють процеси оподаткування: Закон України «Про систему

оподаткування» (05.07.1991); Закон України «Про прибутковий податок з громадян України та осіб без громадянства» (05.07.1991); Закон України «Про державне мито» (18.12.1991); Закон України «Про податок на додану вартість (20.12.1991); «Митний кодекс України» (12.12.1991); Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» (26.12.1992); Закон України «Про акцизний збір» (18.12.1991); Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (28.12.1994) тощо.

У 1997 році Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про систему оподаткування». У ньому було визначено 19 видів загальнодержавних податків і зборів, 2 місцеві податки і 14 місцевих зборів.

Основними видами прямого оподаткування юридичних осіб в Україні є податок з прибутку підприємств, а також внески до Пенсійного фонду та до Фонду соціального страхування. Для фізичних осіб серед прямих податків найважливішим є прибутковий податок з громадян. Непрямі податки у нашій країні представлені акцизними та митними тарифами.

Існування впродовж тривалого часу недосконалої податкової системи в Україні породило ряд негативних наслідків і проблем, серед них найбільш суттєвою стала проблема податкових неплатежів, з якою зіштовхнувся уряд України. Неплатежі до бюджету набули масового характеру. Це призвело до недостатнього фінансування суспільного сектора господарства, порушення конкуренції, впливу капіталів за кордон та інших негативних наслідків. Тому удосконалення податкової системи України повинно іти у напрямку зниження податкового тягаря. Певні кроки у цьому плані вже зроблені. Так, з 1 січня 2004 року ставки оподаткування прибутку підприємств, які оподатковуються на загальних підставах, знижені з 30 до 25 %¹ (до 1997 року цей показник склав 75 %) можна розцінювати як позитивний фактор. Поряд з цим потрібно ретельно налаштовувати податкове законодавство на потреби забезпечення його *транспарентності* (англ. *transparent* — *прозорий, зрозумілий, очевидний*) і відвернення податкової дискримінації, підвищувати ймовірність виявлення фактів ухилення від сплати податків, вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією, усунути ганебні явища, коли політики та чиновники вкупі з олігархами, зловживаючи владою в особистих корисливих інтересах, прикривають існування різноманітних посередницьких стру-

¹Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Закон України від 24 грудня 2003 року № 349-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 12. — С. 320—338.

ктур, порушують правила чесної ринкової конкуренції, домагаючись податкових пільг і різного роду *преференцій* «своїм» підприємствам, територіям, галузям.

Витрати бюджету (державні видатки на соціальні програми, обору, утримання апарату державного управління, державні інвестиції тощо) також використовуються для економічного регулювання. Державні витрати можуть значно переважати над доходами, що створює бюджетний дефіцит і веде до зростання *внутрішнього державного боргу*.

Державний борг — це сума державної позики, нагромадженої за увесь час існування країни. Державний борг може бути *внутрішнім* (заборгованість комерційним банкам і населенню своєї країни) чи *зовнішнім* (заборгованість міжнародним банкам). Тому виникає необхідність управління державним боргом, що є одним з напрямів фінансово-бюджетного регулювання.

Управління державним боргом — це комплекс заходів уряду з погашення і регулювання суми державної позики, а також із залучення позики нових кредиторів.

Погашення державного боргу відбувається або з бюджету, або шляхом рефінансування — емісії нових цінних паперів, щоб розрахуватися із власниками старих. Інший шлях покриття бюджетного дефіциту — емісія незабезпечених кредитних грошей, що веде до стрімкого росту інфляції.

Дефіцит державного бюджету виникає за рахунок надмірних витрат на військові цілі, роздутий апарат чиновників, державних закупівель (насамперед військової техніки і озброєння) за завищеними цінами тощо. Хронічний дефіцит бюджету веде до зростання державного боргу, інфляції. Це свідчить про те, що можливості держави перерозподілити національний дохід через свій бюджет має межі. Сьогодні економічна політика провідних ринкових країн спрямована на досягнення бездефіцитного бюджету і зменшення державного внутрішнього боргу.

Так, якщо внутрішній державний борг США у 1980 році перевищував астрономічну суму у 3 трильйони доларів, то у 1988 році держава розрахувалася зі своїми боргами. Цьому сприяла економічна політика адміністрації Р. Рейгана, яка одержала назву «рейгономіки», і наступних президентів США.

В Україні у 1991 році дефіцит бюджету становив 12 % *ВВП*, у 1996 — до 6 % *ВВП*, а з урахуванням невиплаченої заробітної плати та інших статей — майже 20 % *ВВП*. У наступні роки він був знижений, у 2000 році становив 0,7 %, проте існував прихований дефіцит у формі заборгованості із зарплати.

Дефіцити бюджету покриваються за рахунок державних позик і грошової емісії. Так, в Україні бюджетний дефіцит у 1991—1994 роках

покривався за рахунок емісії грошей, що призвело до гіперінфляції. У наступні роки таке покриття здійснювалося із зовнішніх джерел та за рахунок випуску цінних паперів. За рахунок зовнішнього фінансування в Україні у 1998 році покривалося понад 26 % бюджетного дефіциту, за рахунок державних облігацій — майже 74 %, за участю НБУ — менше 1 %. В 1995 році дані відповідно становили 20, 7 і 73 %¹.

У США в окремі роки за рахунок державних позик покривали понад 50 % витрат бюджету, а в 1993 році — 70 % таких витрат. Щоб отримати ці позики, держава випускала цінні папери — облігації, векселі державної скарбниці тощо.

Зростання дефіциту бюджету посилює інфляційні процеси, спричинює кризу державних фінансів, грошової системи, обмежує кредитні ресурси тощо. Тому більшість держав світу намагаються формувати якщо не бездефіцитний, то хоча б якомога менш дефіцитний бюджет.

Уряд України, підтримуючи тенденцію до бездефіцитного бюджету, у Державному бюджеті на 2004 рік встановив такі показники: доходи держбюджету — 60702390,9 тис. гривень, видатки — 64192219 тис. гривень, граничний розмір дефіциту держбюджету — 3429532,4 тис. гривень². Бюджет 2004 року перший в історії України збалансований бюджет економічного розвитку.

Залежно від методів проведення фіскальна політика може бути дискреційною і недискреційною (автоматичною).

Дискреційна фіскальна політика — це маневрування податками і державними витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва, контроль за рівнем зайнятості і темпів інфляції. Вона вимагає постійного суб'єктивного впливу держави.

Недискреційна (автоматична) фіскальна політика пов'язана з автоматичною дією економічних регуляторів, які «вмонтовуються» в економічну систему і не вимагають додаткових політичних заходів. Таким економічним стабілізатором є податкова ставка, яка автоматично змінюється пропорційно обсягу національного доходу. *Автоматичні стабілізатори* — це такі механізми в економіці, дія яких зменшує реакцію ВВП на зміну сукупного попиту. Вони включаються автоматично і не потребують суб'єктивних дій.

Державний борг і бюджетний дефіцит впливають на економіку неоднаково в різних періодах економічного розвитку.

¹ Мочерний С. Бюджетний дефіцит // Економічна енциклопедія. — К.: 2001. — Т. 1. — С. 127—128.

² Про державний бюджет України на 2004 рік. Закон України від 27 листопада 2003 року № 1344-IV // Відомості Верховної ради України, 2004. — № 17—18. — С. 580.

У *короткостроковому періоді* (до трьох років) урядові видатки можуть витіснити приватні інвестиції і стимулювати ділову активність. Так, урядові витрати на реалізацію великих проектів (будівництво доріг, ліній електропередач, газопроводів тощо) збільшують ВВП, призводять до інфляції, зростання процентних ставок, а зменшення кредиту сприяє витісненню інвестицій. З іншого боку, зростання ВВП сприяє збільшенню приватних інвестицій, адже фірми потребують більше машин і обладнання, повніше використовують стан устаткування.

У *довгостроковому періоді* (понад три роки) державний борг уповільнює зростання потенційного обсягу виробництва у зв'язку із необхідністю додаткового оподаткування для обслуговування державного боргу.

4. Грошово-кредитне регулювання

Якщо раніше (ще в середині ХХ ст.) державне регулювання економіки знаходилося у тіні фінансового регулювання, то в сучасний період воно стало однією з провідних форм державного впливу на ринкову економіку. Основна його мета — допомогти економіці у досягненні повної зайнятості і подолання інфляції. На відміну від фінансового, цей вид регулювання є *антиінфляційним*. Грошово-кредитне регулювання пов'язане з *монетарною політикою* держави.

Монетарна політика — система заходів держави з використанням грошових і кредитних важелів з метою економічного регулювання. Монетарна політика полягає у *зміні пропозиції грошей* в економіці, тобто впливі на грошову масу.

Грошові і кредитні методи регулювання діють у комплексі, тому що, з одного боку, — сучасна грошова система є системою кредитних грошей, а з іншого — пануючою формою сучасного кредиту є грошова форма. Усі способи грошово-кредитного регулювання мають сенс лише у тому випадку, коли не порушують вимог загальної економічної рівноваги товарної і грошової маси.

Ця рівновага фіксується рівнянням обміну, відомим ще як рівняння Фішера:

$$MV = PQ,$$

де M — пропозиція грошей;
 V — швидкість їх обігу;
 P — загальний рівень цін;
 Q — пропозиція товарів.

Регулювання грошової маси здійснюється центральним емісійним банком країни такими методами:

- операції на відкритому ринку;
- встановлення облікової процентної ставки;
- зміна обов'язкових резервних вимог.

В Україні використання названих важелів макроекономічного регулювання знаходиться ще у зародковому стані, тому особливо цінним для нас є осмислення і критичний аналіз досвіду застосування форм грошово-кредитного регулювання, набутого країнами із розвинутою ринковою системою господарства.

Операції на відкритому ринку ґрунтуються на тому, що держава, купуючи чи продаючи власні цінні папери на відкритому ринку, збільшує або зменшує напругу грошово-кредитних потоків, які, у свою чергу, обслуговують зустрічний рух товарів і послуг. Для зростання грошової маси центральний банк скуповує державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі) в комерційних банків і населення, тим самим запускаючи в обіг додаткові гроші. Коли ж вимагається стримати ділову активність, держава через центральний банк продає свої цінні папери, зменшуючи грошову масу в обігу.

Отже, маневруючи операціями купівлі і продажу скарбничими цінними паперами, держава має змогу реально впливати на динаміку валового національного продукту. Вона стимулює економічне зростання на стадії рецесії і стимулює його, коли насувається небезпека надмірного зростання і порушення економічної рівноваги. Довгострокові боргові зобов'язання державної скарбниці (державні цінні папери) випускаються державою в обіг і для вирівнювання дефіциту державного бюджету. Продаючи свої облігації, держава стає боржником комерційних банків, які їх купують.

Важливою формою грошово-кредитного регулювання є *зміна процентної ставки обліку векселів* центральним банком, що доповнює операції на відкритому ринку. *Облікова процентна ставка* центрального банку пов'язана із *обліком веселів* при кредитуванні комерційних банків. З моменту появи центральних банків з'являється можливість активного впливу держави на механізм ринкового формування позичкового процента. Центральний банк стає кредитором комерційних банків та інших інституцій кредитної системи. Він бере на себе функцію *банку банків*. Зокрема, центральний банк надає позику кредитним установам під *заставу векселів*. Така операція центрального банку отримала назву *обліку (дисконту) векселів*. Кредит при цьому надається за встановленою *обліковою процентною ставкою*.

За умов підвищення облікової ставки проценту обсяги кредитування комерційних банків центральним банком зменшуються, а

кредит для функціонуючих капіталів (наданий комерційними банками) стає дорожчим. При зниженні облікової процентної ставки кредитні ресурси комерційних банків зростають, тому позика грошей для функціонуючих капіталів стає дешевою. Таким чином, користуючись важелем процентної ставки обліку векселів, держава може активно впливати на загальну інвестиційну ситуацію в країні.

Особливою формою грошово-кредитного регулювання є *зміна норм обов'язкового резервного покриття*. Для сучасної кредитної системи розвинутих країн звичайною практикою стало утримання центральним банком частини резервів усіх інших кредитних установ. Це означає, що комерційному банку законодавчо заборонено використовувати усі 100 % депозитованих клієнтами грошових коштів. Якщо, наприклад, ставка обов'язкових резервів дорівнює 12 %, то 88 грошових одиниць на кожну сотню депозиту банк має право використати для позики своїм клієнтам, а 12 грошових одиниць — зобов'язаний утримувати на безпроцентній основі у центральному банку. Практика резервування є необхідною формою підтримання ліквідності та страхування усієї кредитної системи від банкрутства. Якби на початку 30-х років ХХ ст. індустріальні держави мали відлагоджену систему банківського резервування, щоб послабити обвальний циклічний спад виробництва у роки «Великої депресії», то уся історія людства отримала б шанс розвиватися далі у іншому руслі.

Для комерційного банку утримання значних коштів у вигляді резервів є очевидною втратою, адже це зменшує частку тих коштів, які банк міг би використати з прибутком. Але, з іншого боку, утримання низької резервної ставки посилює ризик банкрутства. Міра ризику залежить як від форми депозиту, так і від маси депозитивного капіталу. Так, центральний банк ФРН на початку 90-х років утримував найвищі ставки обов'язкових резервів щодо іноземних безстрокових депозитів. Вони коливалися від 11,0 до 14,5 %. На безстрокові депозити національних кредитних установ, залежно від розміру вкладу, ставки обов'язкових резервів коливалися від 6,6 до 12,0 %, на строкові вклади — від 4,5 до 7,15 % та на ощадні вклади — від 4,2 до 4,5 %.

Завдяки політиці контролю грошової маси, держава має змогу впливати на динаміку національного виробництва. Якщо виникає необхідність стримування сукупного попиту та інвестицій, центральний банк підвищує ставку обов'язкових резервів. Кредитні можливості комерційних банків звужуються, обсяги інвестицій стають меншими. Якщо ж потрібно подолати економічний спад і розширити інвестиції, держава через зменшення норми обов'язкового резервування розширює кредитні можливості комерційних банків.

Інвестування може здійснюватися готівкою і безготівковими грошовими засобами. Готівка знаходиться у розпорядженні центрального банку (нею він кредитує комерційні банки). Безготівкові чекові гроші в обіг випускають комерційні банки (так звана кредитна емісія). Основою їх забезпечення є поточні (позастрокові) банківські рахунки. Кредитувати усі їх засоби небезпечно, це може закінчитися банкрутством банку, якщо клієнти захочуть забрати гроші з поточних рахунків, а їх нема в наявності — вони кредитовані. Саме це змусило утворити часткові банківські резерви. Готівка і обов'язкові резерви складають *активи центрального банку*.

Політика контролю грошової маси спрямовується на регулювання грошового обігу і кредитного забезпечення з метою гарантування стабільності національної валюти, що, у свою чергу, є монетарною передумовою рівноважного економічного зростання і дотримання високого рівня зайнятості.

Гроші, перебуваючи у формі поточних (позастрокових) депозитів, спричиняють ланцюгову реакцію самозростання через *кредитну емісію*. Міра цього самозростання або мультиплікації залежить від трьох змінних:

- норми обов'язкових резервів;
- частки готівки у загальній грошовій масі;
- обсягу активів центрального банку.

Їх певне співвідношення визначає обсяг грошової маси в обігу:

$$M_1 = \frac{1}{C + r(1 - C)} \cdot A,$$

де M_1 — грошовий агрегат, що включає готівку і безготівкові чекові гроші;

C — готівка;

r — норма обов'язкових резервів;

A — активи центрального банку.

Вираз $\frac{1}{C + r(1 - C)}$ представляє коефіцієнт *грошової мультиплікації* або *грошовий мультиплікатор* (K). Тоді $M_1 = K \cdot A$. Отже, кредитна емісія (випуск безготівкових грошей комерційними банками) визначається величиною мультиплікатора, а останній — нормою обов'язкових резервів.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється через *монетарну економічну політику*, напрями якої залежать від вибору конкретних методів грошового і кредитного регулювання, виходячи із поставлених цілей. Виділяють два основних варіанти монетарної (грошо-

во-кредитної) політики: політика «дешевих грошей» і політика «дорогих грошей».

Політика «дешевих грошей» має на меті зробити кредит «дешевим» і легкодоступним. *Політика «дорогих грошей»* полягає в обмеженні пропозиції грошей, «подорожчання» кредиту.

Коли центральний банк проводить політику «дешевих грошей», він намагається збільшити їх пропозицію такими діями:

- купівля державних облігацій в комерційних банків і населення;
- зниження резервної норми або зниження облікової ставки проценту. Але це не означає, що усі ці дії відбуваються одночасно. Як результат — зростання інвестицій, чистого експорту, національного доходу і зайнятості. Політика «дешевих грошей», як правило, проводиться для подолання економічного спаду за умов стагнації економіки.

Політика «дорогих грошей», тобто зменшення грошової пропозиції, досягається такими діями:

- продаж державних облігацій;
- зростання резервної норми або підвищення облікової процентної ставки.

Наслідком цього буде скорочення грошової пропозиції, інвестицій, сукупного попиту і зайнятості. Цей напрям грошово-кредитної політики застосовується для подолання інфляції попиту в період економічного зростання.

Грошово-кредитна політика лише створює відповідні умови для заміни пропозиції грошей, але вона не може гарантувати, що банківська система відреагує на них адекватно, тобто змінами у кредитуванні, особливо в період економічного спаду.

5. Соціальна політика держави і розподіл доходів

Державне регулювання не обмежується лише сферою економіки, здійсненням економічної політики, але включає також і соціальну політику.

Соціальна політика — комплекс суспільно-економічних заходів держави, підприємств, організацій, спрямованих на послаблення нерівності в розподілі доходів та майна, на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень тощо. Здійснення соціальної політики державою має свою довгу історію і спирається на теорію розподілу доходів.

Зародження теорії розподілу відноситься до XVII століття. Значну роль у цьому відіграла праця У. Петті «Політична арифметика» (1676). Слово «розподіл» широко використовується Ф. Кене в

«Економічній таблиці» (1758). Роздуми про те, як створюються і розподіляються багатства, мають місце у праці А. Тюрго «Ефемериди громадянина» (1770).

Класична англійська школа проблеми розподілу тісно пов'язує з теорією вартості. Вартість кожного продукту складається із заробітної плати, земельної ренти і прибутку, які є трьома початковими джерелами усякого доходу. За словами А. Сміта, загальний річний продукт праці кожної країни повинен розподілитися між різними жителями країни або у вигляді заробітної плати за їх працю, або у вигляді прибутку на їх капітал, або ж у формі ренти за їх землю. Д. Рікардо ставить проблему розподілу у центр економічних досліджень і стверджує, що дохід, який отримується з поверхні землі шляхом поєднання праці, машин і капіталу, розподіляється між трьома класами суспільства: власниками землі, власниками капіталу і робітниками. Але ці частки досить різні на різних стадіях суспільного розвитку.

Останній видатний представник класичної школи Дж. Стюарт Мілль увів відмінність і протиставлення законів виробництва, які вважав «істинами природного порядку» і законів «розподілу багатства, яким займаються виключно людські інститути», тобто закони власності, успадування, система земельної ренти.

Теорія розподілу К. Маркса спирається на теорію трудової вартості і доповнюється вченням про додаткову вартість і експлуатацію. Додаткова вартість, за Марксом, є вартість, створена працею найманого робітника і безоплатно привласнена капіталістом. Саме вона є результатом експлуатації. Додаткова вартість поділяється між капіталістами, які виконують різні функції у суспільному виробництві в цілому, і у зв'язку з цим розпадається на прибуток, процент, торговий прибуток, земельну ренту.

*Марксистська концепція розподілу склалася як результат критики марксистської теорії і є частиною загальної теорії корисності. У цій концепції використовуються два основних поняття: граничної продуктивності і вмінення (нав'язування). *Гранична одиниця факторів виробництва* (або гранична продуктивність) — це та, яка використовується для виробництва меншої цінності, тобто має найменшу граничну корисність. *Вмінення (нав'язування)* — це прийняття рішень підприємцем, що визначають частку участі окремого фактору у виробництві і змінюють комбінацію використання усіх факторів у сукупності. В умовах повної конкуренції фірма намагається таким чином комбінувати фактори виробництва, щоб оцінка їх граничної продуктивності була рівною сумі винагород, що припадають кожній окремій одиниці факторів. Згідно цієї теорії, ціна = граничним витратам = сумі винагород граничних фак-*

торів виробництва = сумі граничних продуктивностей вартості факторів. У ринковій економіці ціна, що регулює попит і пропозицію факторів, є рушійним чинником розподілу факторів виробництва між різними виробництвами і гарантією використання цих факторів у найбільш продуктивних галузях.

Сучасна теорія розподілу включає також аналіз так званих «соціальних доходів» («соціальних трансфертів»), тобто доходів, які надаються економічним суб'єктам незалежно від їх внеску у створення сукупного продукту. Держава за допомогою податкової системи вилучає частину доходів виробників у держбюджет, а потім перерозподіляє ці ресурси через статті державних витрат чи витрат на соціальні потреби.

Таким чином, основною формою реалізації соціальної політики є *соціальний захист*, що вимагає дотримання певних принципів, насамперед принципу *соціальної справедливості*, який тісно пов'язаний з мірою розподілу доходів. Реалізація принципу соціальної справедливості здійснюється за трьома основними напрямками:

— соціальна справедливість полягає у рівності доходів усіх громадян;

— соціальна справедливість полягає у такому розподілі доходів, щоб кожен одержував у міру своєї участі або участі належних йому виробничих факторів (праці, капіталу, природних ресурсів і підприємницьких здібностей) у національному виробництві;

— соціальна справедливість полягає у такій диференціації доходів, яка б відбивала необхідність врахування участі кожного (належних йому факторів) у суспільному виробництві і забезпечення гідного життя для всіх. У ринкових умовах соціальна політика здійснюється через систему соціального захисту і включає такі основні елементи (форми чи напрями соціальної політики):

— індексація доходів (трудовах доходів і соціальних виплат);

— реалізація програм працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;

— правове регулювання системи найманої праці;

— регулювання рівня оплати праці залежно від сфери діяльності, форм власності підприємств і фаху працівника;

— соціальна допомога — трансферти або соціальні виплати у рамках соціальних програм;

— соціальне страхування.

Соціальне страхування і соціальні трансферти утворюють систему соціального забезпечення населення будь-якої ринкової країни. Соціальне страхування в ринковій економіці здійснюється за такими напрямками: по старості (реалізується у формі пенсійного

забезпечення); виплати у зв'язку із втратою працездатності (при хворобі чи при виробничій травмі); виплати по безробіттю.

Отже, *соціальна політика* — це система заходів держави по досягненню соціальної справедливості у розподілі доходів і здійсненню соціального захисту своїх громадян. Соціальна політика у різних країнах включає різні підходи:

— «соціальний підхід» передбачає, що суспільство повинно гарантувати кожному своєму членові доходи, які не дозволяють йому опуститися нижче межі бідності; тут реалізується принцип соціальної справедливості;

— «ринковий підхід» означає, що держава повинна тільки створювати умови громадянинові для прояву економічної активності, що й забезпечить його доходи.

«Соціальний підхід» найбільш повно здійснюється у такій моделі ринкової економіки як соціальне ринкове господарство (Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди та деякі інші європейські ринкові країни), а другий — у моделях змішаної ринкової економіки (США, Канада, Велика Британія та інші країни) і корпоративної ринкової економіки (Японія, Швеція, Австралія та інші країни).

Перерозподіл доходів здійснюється державою з метою більшого наближення до вирішення проблеми соціальної справедливості у дусі сучасного розуміння гуманістичних цінностей. Загальна мета цього процесу — вилучення частини доходів у багатших і передача їх біднішим. Цей процес тісно пов'язаний з багатьма іншими процесами — виробництвом, розподілом, обміном і споживанням — і ґрунтується на певних теоретичних засадах і системі категорій і показників. Основні положення про необхідність і суть перерозподілу доходів розроблялися у західній економічній теорії у другій половині XIX ст. Важливе місце в цих теоріях відводиться *категоріям*: «рівень життя», «рівень споживання», «рівень доходів», «заробітна плата», «соціальні виплати», «умови праці», «тривалість праці», «вільний час», «житлові умови», «тривалість життя» та іншим. Нормальним рівнем життя визнається такий, що забезпечує умови повноцінного відтворення робочої сили (готовності до праці). У першу чергу рівень життя визначається величиною доходів — різні доходи зумовлюють різний рівень життя людей.

Подальшим розвитком цих підходів стала розробка у 70-х роках XX ст. категорії «якості життя», що являє собою узагальнення поняття «рівень життя». Якість життя включає в себе не тільки рівень але і якість задоволення матеріальних і культурних потреб людей (якість харчування, якість і модність одягу, комфорт життя, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування довілля, структури вільного часу, ступінь задоволення потреб у змістовному

спілкуванні, знання, творчій праці, рівень стресових станів, структури розселення тощо).

Для проведення ефективної соціальної політики важливо визначити рівень життя різних категорій населення. Це дозволяє розробити оптимальну систему перерозподілу доходів. Для визначення нерівності у розподілі доходів між різними групами населення часто застосовують криву Лоренца (за ім'ям американського економіста і статистика Макса Лоренца (1876—1959) як показник, що відображає нерівномірність розподілу сукупного доходу суспільства між різними групами населення (див. статтю до графіку «Крива Лоренца»). Нажаль, рівень життя людей з низькими доходами не дозволяє задовольнити інколи навіть першочергові потреби. Він визначається через такі специфічні показники як *прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, межа бідності* та деякі інші. На практиці *мінімальний рівень життя* визначається за допомогою так званого *споживчого кошика*, до якого включають визначений набір товарів і послуг першої необхідності для задоволення потреб пересічної сім'ї робітника простої праці. Сума цін товарів і послуг «споживчого кошика» є основою для визначення мінімальної заробітної плати. Її величина стає відправною для точної оцінки рівня заробітної плати та інших доходів усіх категорій населення.

Рівень життя значною мірою залежить від *характеру розподілу необхідного і додаткового продукту*, від соціальної політики держави, активності профспілок, системи надбудовних (політичних і правових), соціальних відносин тощо.

Серед багатьох підходів у розумінні цієї проблеми слід виділити дві основні моделі. Перша ґрунтується на принципі, згідно з яким сама людина має дбати про власний добробут і добробут родини через свої доходи, а роль держави зводиться лише до системи певних трансфертних виплат тим, хто цього потребує. Друга модель надає перевагу державі в забезпеченні гідного рівня життя населення країни, що передбачає активну соціальну політику, створення системи загальнонаціонального соціального фонду. В дійсності жодна з цих моделей не існує в чистому вигляді і мають місце різні варіанти їх поєднання. Вважається, що на сьогодні найбільш прийнятними є німецька і шведська *моделі соціального ринкового господарства (СРГ)*.

Важливе значення у розробці міжнародної класифікації рівня життя мало запровадження з 1990 року ООН такого показника, як *індекс людського розвитку (ІЛР)*, який щорічно подають до цієї організації понад 80 країн світу, в тому числі й Україна. У міжнародній практиці існують різні методики його обчислення, зокрема такі,

які базуються на трьох основних показниках — довголіття, рівень доходів, рівень освіти.

У більш широкому плані до основних складових рівня життя відносять:

- частка фонду споживання у національному продукті (ВВП/ВНП, ЧНП, національному доході);
- абсолютні середні розміри доходу на душу населення;
- фактичні споживчі стандарти по продуктах харчування і промислових товарах;
- рівень зайнятості і умови праці;
- стан охорони здоров'я і освіти в країні;
- розвиток соціального забезпечення і соціального страхування;
- рівень народжуваності, смертності і тривалості життя;
- забезпеченість житлом і комунальними послугами;
- розвиток комунікацій (транспорту, зв'язку, інформатики);
- екологічний стан довкілля (навколишнього середовища)

тощо.

Категорія «рівень життя» має макроекономічний та мікроекономічний аспекти. У першому випадку йдеться про середній рівень життя усієї нації, у другому — про рівень життя окремих категорій населення всередині країни.

Прожитковий мінімум — рівень доходів, які роблять можливим придбання набору матеріальних благ і послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини за певного рівня соціально-економічного розвитку країни і потреб населення, що склалися. Розраховується на душу населення і розрізняється в залежності від статі і віку. Життєво необхідний рівень споживання включає лише витрати на харчування, найнеобхідніші предмети санітарії та гігієни, комунальні послуги.

Мінімальна заробітна плата — мінімальний рівень оплати праці, який офіційно встановлюється державою, на підприємствах будь-якої форми власності у вигляді найменшої місячної ставки або погодинної оплати. Він визначається в кожний період часу фінансовими можливостями держави, періодично змінюється. Використовується для обчислення розмірів державних податків, платежів, штрафів. З мінімальною заробітною платою пов'язують і величину різних платежів з фізичних осіб, що обчислюються за частками мінімального рівня оплати праці. Мінімальна заробітна плата не завжди співпадає з прожитковим мінімумом і вартістю набору споживчого кошика, що зумовлюється низьким рівнем економічного розвитку або затяжним економічним спадом, коли відсутня можливість забезпечити навіть мінімальний споживчий

набір. На особливості цього співвідношення, і визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму, конкретного переліку товарів та послуг впливають також розходження щодо цього питання між урядом, парламентом і профспілками, що має місце і в сучасній Україні.

Рівень життя людей, що знаходяться нижче *прожиткового мінімуму*, ставить їх за межу можливості забезпечення нормальних умов існування. Саме тут проходить так звана *межа бідності*.

Бідність визначається межею споживання, яка проходить нижче прожиткового мінімуму.

Оскільки прожитковий мінімум у різних країнах суттєво відрізняється, тому відрізняється і розуміння бідності.

Якщо в США за базу мінімального рівня заробітної плати беруть набір товарів і послуг, які задовольняють основні фізіологічні та соціальні потреби окремої людини або типових сімей (до нього, наприклад, зараховують оплату наймання житла, купівлю майже 20 видів м'ясопродуктів за умови споживання приблизно 50 кг м'яса на рік, купівлю раз в п'ять років нового автомобіля тощо), то в Україні величина мінімальної заробітної плати у 1999 році покривала менше 50 % межі малозабезпеченості. Її доларовий еквівалент — 20 дол., що за міжнародними критеріями є ознакою злиденності. За такою межею в Україні опинилося понад 80 % населення¹.

В Україні постановою Верховної Ради в жовтні 1995 року було встановлено *межу малозабезпеченості* (мінімальний *прожитковий мінімум*). Вона враховувала лише фізіологічний мінімум. У 2000 році межа малозабезпеченості становила 270 грн на особу щомісяця і передбачала дещо кращу структуру споживання. Однак, середня заробітна плата була нижчою за цю межу майже на 70 грн. Мінімальний прожитковий мінімум не могли забезпечити майже 75 % найманих працівників та їхніх сімей².

Розмір мінімальної заробітної плати в розвинутих країнах сягає 30—50 % від розміру середньої заробітної плати. У США — 5,15 % дол. за годину. Окремий мінімум встановлюється для молоді. В Україні, наприкінці 2002 року мінімальна заробітна плата становила 165 грн; середній розмір пенсії — 60 грн; соціальної — 38 грн, що не забезпечувало навіть фізичного виживання; максимальна пенсія у 2002 році становила 129 грн, а прожитковий мінімум —

¹ Див. Мочерний С. Бідність. Економічна енциклопедія. Т. 1. — С. 102.

² Див. Мочерний С. Прожитковий мінімум. Економічна енциклопедія. Т. 3. — С. 123—124.

440 грн.¹ Незважаючи на те, що у 2003—2004 роках відбулося незначне підвищення мінімальної заробітної плати і пенсій, це суттєво не вплинуло на рівень бідності основної частини населення, оскільки продовжується деградація всіх елементів економічної системи і посилюються інфляційні процеси.

Як і рівень життя, бідність має зовнішній (макроекономічний) і внутрішній (мікроекономічний) аспекти. У першому визначається категорія *бідних країн* із середньо низьким рівнем життя. Другий стосується визначення категорії бідних сімей в окремих країнах. За загальноприйнятою класифікацією, у світі наприкінці 90-х років ХХ ст. приблизно 1 млрд осіб були багатими, а 5 млрд — жили у бідності. До бідних країн можна віднести країну, в якій на душу населення припадає менш ніж 750 дол. США. Частка населення, що знаходиться за *межею бідності*, є важливим показником, який характеризує *рівень життя* у даній країні.

Бідність стає однією з найгостріших проблем соціальної політики. Вона заважає відтворенню кваліфікованої робочої сили, породжує почуття невпевненості у майбутньому, зумовлює вищий рівень злочинності, наркоманії, алкоголізму.

Тому у ринкових країнах боротьби з бідністю надається значна увага. Так, у США розробляються методики практичного визначення рівня бідності в розрахунку на окрему сім'ю, адже саме в сім'ї (домашньому господарстві) формуються доходи, використовуються для задоволення життєвих потреб.

Критерієм визначення межі бідності служить також *структура споживання сім'ї*. Закономірності зміни структури споживання сім'ї і добробуту нації дослідив ще в середині ХІХ ст. німецький економіст і статистик Е. Енгель у законі, який було названо його ім'ям. Суть *закону Енгеля* така: із зростанням доходів сім'ї частка її витрат на продовольчі товари зменшується, на промислові (одяг, житло, комунальні послуги) залишається незмінною, а на соціальні, духовні і культурні запити зростає (див. статтю до графіка «Криві Енгеля»). Спираючись на висновки закону Енгеля у 1964 році американський вчений М. Ольшанський запропонував «формулу» рівня бідності на основі визначення частки витрат на харчування у сімейному бюджеті, який формується з доходів сім'ї. Бідною пропонується вважати пересічну сім'ю з чотирьох членів, яка витрачає на своє харчування більше третини свого бюджету.

Офіційну межу бідності у США визначає міністерство сільськогосподарства. Воно щорічно встановлює норму витрат на

¹ Там само. Соціальна політика. — С. 423.

«нормальне» продовольче забезпечення сім'ї. Бідною вважається сім'я, доходи якої лише утричі більші, ніж потрібно для витрат на харчування за цією нормою (що й складе третину доходів сім'ї).

У США до бідних наприкінці 80-х років ХХ ст. належали сім'ї, які витрачали на харчування третину сімейного бюджету. В Росії у середині 1998 року витрати на харчування в доходах більшості сімей становили до 75 %. В Україні в 1992—2002 роках — майже 80 %¹.

Бідність характеризує не лише окремі домашні господарства (сім'ї), але і окремі групи населення будь-якої країни. Зокрема, у США населення за рівнем доходів поділяється національною статистикою на п'ять груп (по 20 % сімей), а у Швеції — на 10 (по 10 % пересічних сімей). Це дає змогу точніше визначити критерії бідності і багатства, виділити групи людей, що потребують соціальної допомоги. Як правило, аналіз ведеться по трьох групах населення: бідні сім'ї (40 % сімей), сім'ї середнього достатку (40 % сімей) і багаті сім'ї (20 % від усіх сімей). Саме такий принцип поділу населення застосовується при побудові кривої Лоренца, яка відбиває реальну диференціацію доходів різних сімейних груп і визначає ступінь соціальної напруги в суспільстві у зв'язку з цим (див. статтю до графіку «Крива Лоренца»).

Отже, проблема бідності має і глобальний характер, вона торкається не тільки окремих сімей, які мають нестатки, а й окремих їх груп та країни в цілому. Чим менше бідних, тим краще для суспільства. Лише заможність людей встановлює відносини злагоди і партнерства. Тому держава повинна здійснювати соціальну політику, суть якої полягає у частковому перерозподілі доходів на користь бідних.

Однак у другій половині ХХ ст. практика перерозподілу доходів і багатства в умовах експансії фінансового капіталу та активізації *фіктивного капіталу* (ринку цінних паперів, кредитів тощо) не лише в межах національних економік, а й у масштабах глобальної економіки висунула перед економічною теорією проблему співвідношення таких принципів розподілу як ефективність і справедливість. Особливої гостроти проблема *розподільчої ефективності і розподільчої справедливості* набуває на початку ХХІ ст., оскільки ні кейнсіанська теорія державного регулювання економіки, ні ідеологія монетаризму неспроможні забезпечити безкризовий розвиток суспільства, про що свідчить сучасний стан глобальної економіки.

¹ Мочерний С. Соціальна політика. — Економічна енциклопедія. — Т. 3. — С. 422.



Питання для самоконтролю:

1. У чому різниця між ВВП і ВНП?
2. Як розраховується ВВП по доходах і витратах?
3. Як розраховується національний дохід і які його основні елементи?
4. Чим зумовлений перехід від системи балансів народного господарства до системи національних рахунків, ухваленої ООН?
5. Що таке економічна рівновага?
6. Зрівняйте часткову і загальну рівновагу. Що складає різницю і взаємозв'язок між цими поняттями?
7. Назвіть і проаналізуйте рівні економічної рівноваги.
8. Порівняйте матеріальну основу середніх і малих циклів, зробіть висновки щодо специфіки кожного з них.
9. Дайте визначення поняттю «довгі хвили» в економіці. Яка їх суть та структура?
10. Як впливає на сукупний попит і сукупну пропозицію кожна з названих ситуацій:
 - а) різке зростання ціни на нафту (на AS);
 - б) угода про скорочення оборонних видатків (на AD);
 - в) збільшення потенційного обсягу виробництва (на AS);
 - г) монетарне послаблення, яке зменшує процентні ставки (на AD).
11. Дайте характеристику MPC та MPS. Поясніть чому сума MPC та MPS завжди дорівнює одиниці.
12. Як згідно з теорією мультиплікатора Дж. М. Кейнса досягається рівновага між інвестиціями та заощадженнями?
13. Як пояснити, чому MPC це закон скоріше психологічний а не економічний?
14. Що таке суспільне відтворення і які його основні види?
15. У чому полягає проблема пропорційності в системі суспільного відтворення?
16. Дайте визначення поняття «економічна політика». Які її цілі та мета?
17. Які функції виконують економічна теорія і економічна політика?
18. Назвіть загальнонаціональні економічні інтереси України.
19. Розкрийте основні економічні функції держави.
20. Чим пояснюється державне регулювання ринкової економіки?
21. Обґрунтуйте необхідність проведення державою соціальної політики.
22. На які цілі спрямована соціальна політика і через які інструменти вона реалізується?
23. Обґрунтуйте основні принципи оптимального оподаткування.
24. Які економічні закономірності відображає крива Лаффера?
25. Як за допомогою податково-бюджетної політики можна регулювати соціально-економічні процеси в країні?
26. Чому сімейні доходи найповніше характеризують рівень добробуту населення?
27. Дайте визначення структури сімейних доходів за джерелами їх формування.
28. У чому полягають необхідність і сутність суспільних фондів споживання?

Світове господарство — предмет дослідження багатьох наук, у тому числі конкретних економічних дисциплін. Економіка як наука на відміну від них в якості предмета дослідження розглядає закономірності соціально-економічного розвитку людського суспільства як результату взаємодії ряду факторів, що утворюють матеріальну основу для економічного зростання.

У 2001 році у світі налічувалося до 230 держав, відокремлених між собою приблизно 260 сухопутними кордонами. В обігу налічується понад 300 найменувань грошей. Нації і народності розмовляють більше 2800 мовами. Держави перебувають на різних щаблях суспільного розвитку. Більша частина з них існує в умовах докапіталістичних формацій, поєднуючи різні способи виробництва. Основними критеріями, що відрізняють різні господарські системи, є можливості використання передової техніки і технології виробництва, а також ступінь оволодіння принципами ринкової розбудови економіки.

У відповідності з такими класифікаційними ознаками виділяють «промислово розвинуті» і «нові індустріальні» країни; високодоходні держави, які експортують сировину та енергоносії; найменш розвинуті і бідні країни світу. Розрізняють країни з розвинутою ринковою економікою і економікою, що розвивається, а також країни з перехідною економікою і з неринковою економікою. Для порівняння досягнень держав використовують підсумковий показник — валовий національний продукт (ВНП) в розрахунку на душу населення.

Незважаючи на те, що капіталістичний спосіб виробництва лише частково поширений в країнах світу (за загальноприйнятою кваліфікацією, більшість людей світу проживає у слаборозвинутих країнах, яких нараховується більше 150), він став визначальним. Приблизно 35 держав розвинуті, з них понад 10 країн є високорозвинутими. У кожній з цих країн сформувався певний тип технологічного способу виробництва, відносин економічної власності та господарський механізм, науковий, промисловий, фінансовий, ресурсний, трудовий потенціал тощо.

За економічним потенціалом (сумарною величиною валового національного продукту, що виробляється на планеті) лідирують розвинуті капіталістичні країни: США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада. Вони створюють близько 50 % ВНП усіх країн світу.

Ще недавно при розгляді світового господарства в радянській літературі йшлося про зростаючу могутність світової соціалістичної системи. Після 1991 року більшість країн колишньої соціалістичної системи перестали себе називати соціалістичними і почали розвивати ринкові відносини.

Отже країни, що входять до світового господарства, різні за рівнем економічного розвитку та належністю до різних соціальних, політичних систем, регіональних організацій. У багатьох з них мають місце релігійно-плеємінна ворожнеча, соціально-етнічні конфлікти.

Але усі вони тією чи іншою мірою втягнуті у міжнародні економічні зв'язки (насамперед торговельні) з іншими країнами. Тому *світове господарство — це сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними або сукупність виробничих відносин, які функціонують на національному та міжнародному рівнях.*

Необхідність таких зв'язків зумовлена потребою вирішення глобальних проблем, які постали перед людством — таких як загроза ядерної катастрофи, екологічна проблема, охорона здоров'я, освоєння космосу тощо. Але найбільш глибоку основу зміцнення цілісності світу складає наростаючий взаємозв'язок держав в економічній сфері. Жодна країна світу не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо вона не втягнута в орбіту світогосподарських зв'язків.

Світове господарство історично сформувалося на межі XIX—XX ст. як ринкове, підприємницьке. Складалося воно сторіччями, коли економічні засади його формування доповнювалися позаекономічними, воєнноколоніальними методами. Тому світове господарство є історичною і політико-економічною категорією. Кожному конкретному історичному етапу його розвитку відповідають певні масштаби і рівень виробництва, інтернаціоналізації господарського життя і соціально-економічна структура.

Формування світового господарства пов'язано з розвитком *міжнародної (світової) торгівлі*, тобто рухом товарів та послуг між країнами, яка має довгу історію. Але світове господарство не можна ототожнювати із світовим ринком. Світове господарство ширше за світовий ринок, який є складовою частиною світового господарства.

З поширенням ринкових відносин в новітній час, чому сприяли значні географічні відкриття XV—XVII ст., а також з появою в XIX ст. машинної індустрії й сучасних засобів транспорту і зв'язку, наприкінці XIX ст. склався світовий ринок. Ці процеси сприяли посиленню руху майже всіх чинників виробництва — капіталу, робо-

чої сили, підприємницьких здібностей, технології. У цих умовах (на межі ХІХ—ХХ ст.) виникає більш широке поняття «світове (всесвітнє господарство)», яке охоплює сьгодні рух товарів, послуг, а також чинників виробництва.

Починаючи з 20-х років ХХ ст., капіталістичне господарство перестало бути всеохоплюючим через встановлення командно-адміністративних систем у багатьох державах на різних континентах і відокремлення їх від світового ринкового господарства, яке почало формуватися і розвиватися як світова система господарства. Сьгодні неринкові країни переходять до ринкового господарювання.

Виходячи з розглянутого, можна виділити три етапи сучасного світового господарства:

I-й — 10—30-ті роки ХХ ст., який характеризувався кризовими явищами в розвитку світового господарства, спричиненими політичним переворотом у 1917 році в Росії і світовою економічною кризою («Великою депресією») в 1929—1933 роках;

II-й — кінець 40—80-ті роки ХХ ст. — відзначався інтенсивним зростанням, вивезенням підприємницького капіталу у світовій капіталістичній економіці, новим зламом структури світового господарства у зв'язку з утворенням світового соціалістичного господарства, яке розвивалося на іншій соціально-економічній основі;

III-й — 90-ті роки ХХ ст. — початок ХХІ ст. Його відрізняють зростаючий ступінь опанування географічного простору, формування міжнародних, а в деяких випадках планетарних продуктивних сил, посилення економічної взаємодії і взаємозалежності¹.

Сучасному світовому господарству притаманні такі тенденції як збереження стабільних темпів економічного зростання; підвищення ролі зовнішнього чинника в господарському розвитку країни; глобалізація фінансових ринків і посилення взаємозалежності національних економік; «деіндустріалізація» і зростання питомої ваги сфери послуг; розвиток регіональних інтеграційних процесів.

Однією з найважливіших рис сучасного світового економічного розвитку є *інтернаціоналізація господарського життя*, яка полягає у формуванні стійких всебічних взаємовідносин у міжнародній сфері на ґрунті міжнародного поділу праці.

1. Міжнародний поділ праці

Світове господарство ґрунтується на *міжнародному поділі праці*, який є вищим ступенем розвитку суспільного територіального

¹Основи економічної теорії. Підручник / А. П. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Кличко та ін. / За ред. А. А. Чухна. — К.: Вища школа, 2001. — С. 521.

поділу праці між країнами, що характеризується стійкою, економічно вигідною спеціалізацією виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції та послуг і веде до взаємообміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Існує певна сукупність факторів природного та суспільного характеру, яка впливає на міжнародний поділ праці, характер участі в ньому тих чи інших країн, серед яких: географічне положення країни, наявність природних багатств, чисельність населення (трудових ресурсів) та історичні традиції виробництва.

Об'єктивна необхідність участі країн в міжнародному поділі праці зумовлюється так званим *законом порівняльної переваги*. Його суть полягає в тому, що кожна країна з причини дії вказаних вище факторів не може виробляти увесь номенклатурний обсяг матеріальних благ з високою ефективністю. Кожна країна в порівнянні з іншою має певні переваги у виробництві тієї чи іншої продукції. За цих обставин імпорт товарів з країн, де їх виробництво є ефективним, стає бажаним і доцільним при умові експорту в ці країни продукції, виробництво якої для них є не вигідним. Теорія порівняльної переваги була викладена Д. Рікардо у 1817 році і отримала широке визнання.

Під впливом НТР виробництво у дедалі більшій мірі звільняється від залежності з боку природних умов. *Головним фактором міжнародного поділу праці стають науково-технічні досягнення*. Національна економіка Японії практично позбавлена власної сировинної бази, але є лідером у багатьох сферах світового господарства з причини ефективної реалізації саме цього фактору.

Міжнародний поділ праці зумовлює існування *інтернаціоналізації виробництва*, яка набуває глобального характеру і відображає взаємозалежність національних економік в напрямку забезпечення економічного прогресу у всесвітньому масштабі.

Основними формами міжнародного поділу праці є *міжнародна спеціалізація і міжнародне кооперування праці*.

Під міжнародною спеціалізацією (спеціалізація — це концентрація виробництва на випуску певної однорідної продукції) виробництва 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 міжгалузева, внутрішньогалузева спеціалізація та спеціалізація окремих підприємств. У територіальному — спеціалізація окремих країн, груп і регіонів на виробництві певних продуктів для світового ринку.

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.

Стимулом для розвитку процесів *кооперації* стала радикальна зміна спеціалізації підприємств (фірм) в останні десятиріччя. Все більш повне і послідовне виділення із складу підприємств стадій технологічних процесів, випуску частин кінцевого продукту і передача їх самостійним спеціалізованим господарським одиницям визначає новий якісний стрибок у виробничому поділі праці. До того ж НТР сприяла змінам в самому характері міжнародного кооперування, включивши в нього як важливий елемент науку. За цих обставин вирішення принципово нових виробничих завдань без об'єднання зусиль виробників декількох країн стало практично неможливим.

Основними методами, які використовують при налагодженні коопераційних зв'язків, є:

- здійснення спільних програм;
- спеціалізація згідно договору;
- створення спільних підприємств.

Здійснення спільних програм реалізується в двох основних формах: підрядному кооперуванні і спільному виробництві. *Підрядне кооперування* — найбільш давній вид виробничих коопераційних зв'язків в промисловості. Суть підрядної діяльності полягає в тому, що одна із сторін угоди (замовник) доручає іншій (виконавець) виконання певної роботи у відповідності з встановленими строками, обсягом, якістю та іншими умовами. Підрядне виробниче кооперування має два головні різновиди: «*класичний*» *підряд на виготовлення продукції* і *підряд на проектування* і випуск нового продукту.

Спеціалізація згідно договору полягає в розмежуванні виробничих програм суб'єктів на основі угод у відповідності з угодами про спеціалізацію. Сторони, що домовляються, *намагаються усунути* або зменшити *дублювання виробництва*, а, *отже*, і *пряму конкуренцію* між собою на ринку. Важлива умова, яка надає таким угодам про спеціалізацію коопераційного характеру — це наявність в ній

положення про тісне співробітництво складної продукції, взаємні або односторонні субпідрядні поставки, проведення спільних досліджень і розробок тощо.

Створення виробничих спільних підприємств (СП) — це так звана інтегрована кооперація, основою якої є *спільна виробнича база*, а також *спільна власність* на виготовлений продукт.

Головною ланкою у системі світогосподарських зв'язків також є транснаціональні корпорації (ТНК), які зосередили в своїх руках виробництво, збут продукції. Крім того, велику роль у функціонуванні світового господарства відіграють міжнародні економічні організації. Їх можна поділити на три групи: світові (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Генеральний договір по тарифах і торгівлі тощо); регіональні (Європейський союз, Європейська асоціація торгівлі тощо); галузеві (Європейське об'єднання вугілля і сталі, Європейське товариство по атомній енергії тощо). Існує майже 400 багатосторонніх міжурядових організацій.

2. Економічна інтеграція та інтернаціоналізація

Економічна інтеграція — якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя. Вона передбачає зближення і взаємопереплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики. Інтеграційні тенденції є природним процесом, який впливає з об'єктивних потреб міжнародного поділу праці і науково-технічного прогресу.

Інтеграція — це форма інтернаціоналізації господарського життя, об'єктивний процес переплетіння національних господарств і проведення скоординованої економічної політики на національному та міжнародному рівнях в різних формах: вільної торгівлі, митних союзів, загальних ринків, економічних союзів, валютно-економічних і політичних союзів.

Інтернаціоналізація — процес розвитку економічних зв'язків між національними господарствами, коли економіка однієї країни виступає частиною світового господарського процесу, який поглиблюється на основі міжнародного поділу праці, виробничої та науково-технічної спеціалізації і кооперації.

Ці процеси реально змінили обличчя світового господарства і зробили його учасниками не лише країни і регіони, але й самостійно діючі суб'єкти в особі окремих фірм, що поступово набували транснаціонального характеру. Суть економічної інтеграції проявляється в її найважливіших характеристиках:

по-перше, міжнародне регулювання економічних процесів;

по-друге, поступове формування замість більш або менш незалежних один від одного національних народногосподарських комплексів регіональних господарських комплексів із загальною структурою відтворення;

по-третє, усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному рухові товарів, робочої сили і капіталів;

по-четверте, зближення внутрішніх економічних умов у державах, які беруть участь в інтеграційних об'єднаннях;

Існують такі основні види інтеграційних об'єднань:

— зона вільної торгівлі, коли країни-учасники обмежуються відміною митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

— митний союз, коли вільне переміщення товарів і послуг всередині угруповання доповнює єдиний митний тариф стосовно третіх країн;

— загальний ринок, коли ліквідуються бар'єри між країнами не тільки у взаємній торгівлі, а й для переміщення робочої сили й капіталу;

— економічний союз, коли на доповнення до всіх перелічених вище інтеграційних заходів гармонізуються різні аспекти економічної політики.

Повна інтеграція передбачає узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної політики, утворення органів наднаціональної влади тощо.

Економічна інтеграція — це більше, ніж просте об'єднання національних економік. В результаті глибоких структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються, повинно виникнути оптимально збалансоване в територіально-економічному і соціальному сенсі господарство, в якому виробництво здійснюється з мінімальними затратами і максимальним прибутком, найвищою продуктивністю праці. Мова йде про якісно новий результат — *синергетичний ефект* (гр. *synergos* — *той, що діє разом*), за якого інтегроване ціле повинно являти собою якісно новий, більш досконалий господарський механізм. Структурні перетворення дають можливість за рахунок інтеграції ресурсів розширювати виробництво, усувати нерівномірність розвитку, підвищувати суспільний добробут в інтегрованих країнах.

Отже, інтеграція супроводжується взаємним переплетінням процесів економічного зростання і на національному рівні, що призводить до формування єдиного господарського організму. Однак, слід зазначити, що в реальному житті одночасно діють дві тенденції — до інтеграції та до дезінтеграції. Крім того, в силу ряду причин різні елементи інтеграції в різних країнах отримують неоднаковий розвиток. У зв'язку з цим можна виділити такі типи

інтеграції: *жорстка* — зумовлена обставинами зовнішнього характеру (одні країни є отримувачами вигод, інші — донорами); *випадкова* — утворюється і припиняється швидко і стихійно; *гнучка* — кожна країна є одночасно і донором, і отримувачем вигод.

Найбільший розмах інтеграційні процеси отримали після другої світової війни, що знайшло свій прояв в утворенні великої кількості міжнародних економічних організацій, об'єднань, союзів (які вже частково згадувалися у попередній главі), що виникли й розвиваються на різних континентах, а також міжнародних фінансово-кредитних інститутів (Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) тощо), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світова організація торгівлі тощо. Найбільшого розмаху ці процеси набули в Західній Європі. Ще з перших післявоєнних років функціонував митний, а потім і економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу (Бенілюкс), у 1951 році було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Нарешті, 25 березня 1957 року у Римі 6 західноєвропейських країн (Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди, Франція і ФРН) уклали договір про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке назвали «Спільним ринком». У лютому 1994 року ЄЕС трансформувався у Європейський Союз (ЄС), а сьогодні число країн, що входять до нього, зросло до 25.

Важливе місце у системі світогосподарських зв'язків сьогодні належить *транснаціональним корпораціям* (ТНК), тобто окремим великим фірмам, що беруть участь у міжнародному поділі праці, які зосереджують у своїх руках виробництво і збут продукції на світовому ринку.

3. Світовий ринок. Міжнародна торгівля. Теорії ринку

Функціонування світового ринку також зумовлюється міжнародним поділом праці, спеціалізацією окремих країн на виробництві певних видів продукції та наданню послуг. *Світовий ринок* — це система міжнародних товарно-грошових відносин, пов'язаних з обміном результатами та факторами виробництва. Світовий ринок сприяє підвищенню ефективності виробництва, національних економік, є джерелом постачання інвестиційних, сировинно-паливних товарів, предметів широкого вжитку.

З утворенням світового ринку формується *міжнародна торгівля*, яка опосередковує у матеріально-речовій формі міжнародний поділ праці. Поглиблення поділу праці під впливом НТР сприяє ви-

соким темпам і зростанню масштабів зовнішньої торгівлі. При цьому переважна частина експортно-імпоротної торгівлі припадає на промислово розвинуті країни. Посилюється процес концентрації зовнішньоторговельних операцій ТНК і одержавлення цих операцій. Це означає, що система конкуренції набуває певною мірою регульованого характеру.

Товарна структура світового ринку під впливом НТР набула суттєвих змін. Якщо в XIX ст. у світовій торгівлі переважали сировина, продовольство, текстильні вироби, то в сучасний період — промислове обладнання, машини. Частка готових виробів зросла за рахунок суттєвого скорочення частки сировини і складає зараз понад 70 %. Динамічно розвиваються ринки високотехнологічних, наукомістких, екологічно безпечних товарів, ресурсозберігаючих технологій, ліцензій, ноу-хау.

На світовому ринку національна праця окремих країн отримує суспільне визнання і стає частиною сукупної праці світового господарства. За цих умов витрати праці на виробництво товарів виступають як індивідуальні витрати, що визначаються рівнем продуктивних сил та інтенсивності національної праці в кожній окремій країні. Це означає, що витрати праці при виготовленні одиниці однакової продукції у різних країнах будуть різними. У кожній країні є свій *рівень суспільно необхідних витрат* на виробництво товару, що визначають їх національну вартість. З розвитком міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, яка є проявом усупільнення виробництва в міжнародному масштабі, вартість стає інтернаціональною категорією. Але обмін товарів на світовому ринку відбувається не на основі індивідуальних (в даному випадку національних), а на базі суспільно необхідних витрат праці, які включаються для продукування товару при середньосвітових суспільно нормальних умовах виробництва і які складають зміст такого поняття як *інтернаціональна вартість товару*.

Головним критерієм еквівалентності обміну став обмін на основі інтернаціональних вартостей, які формуються як середньосвітові величини в результаті конкурентної боротьби між різними державами та іншими суб'єктами світових ринкових відносин. Кожний з них в обмін на уречевлену в своїх товарах світову інтернаціональну працю отримує однакову кількість такої самої праці в інших товарах, які купує на світовому ринку.

Інтернаціональні витрати суспільно необхідної праці країн, що експортують на світовий ринок найбільшу кількість певної продукції, формують інтернаціональні витрати і, як наслідок, інтернаціональну вартість. Проте у формуванні інтернаціональної вартості беруть участь не всі товари, які виробляються у різних країнах, а

лише ті, які експортуються на світовий ринок. Звідси ступінь впливу національної валюти на інтернаціональну залежить від частки окремих країн у загальному обсязі продажу окремих товарів на світовому ринку (тобто це залежить від того, скільки товару країна «викине» на світовий ринок, від цього залежить те, хто диктує ціни на світовому ринку).

Країни, які беруть участь у міжнародному поділі праці та обміні, знаходяться в неоднакових умовах. Це визначається не тільки рівнем розвитку, структурою економіки і ємністю внутрішнього ринку, а й відмінностями географічного положення, складом та розмірами природних ресурсів. На світовому ринку країни, витрати яких на виготовлення того чи іншого продукту вищі за середній інтернаціональний рівень, виявляються неконкурентоспроможними. Ті ж, у яких подібні витрати нижчі, мають більш високий дохід від експорту своїх товарів.

Є багато специфічних факторів, які тією чи іншою мірою перешкоджають формуванню інтернаціональної вартості. Вплив цих факторів (зовнішньоторгові та валютні обмеження, коливання курсів валют, біржові «лихоманки») позначається на світових цінах. Проте короткочасні коливання цін не відображають довгострокових тенденцій, в яких і виявляється універсальна дія закону вартості як регулятора світових ринкових відносин.

Якісна еволюція, яку переживає сучасне світове господарство, полягає у подальшій трансформації світових продуктивних сил і виробничих відносин і зумовлює особливості дії інших, крім названих законів вартості та попиту і пропозиції, економічних законів — закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, закону зростання потреб, закону економії часу, закону зростання продуктивності праці тощо.

Участь кожної країни у світовому поділі праці породжує проблему її економічної доцільності, інтерес до якої економічна наука проявляє вже давно. Згідно трудової теорії вартості кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, по яких вона має більш низькі витрати праці і капіталу. Ця теорія ґрунтується на теорії порівняльних переваг.

А. Сміт сформулював теорію абсолютної переваги і, полемізуючи з меркантилістами, показав, що країни зацікавлені в розвитку зовнішньоторговельних потоків, оскільки мають вигоду незалежно від того, експортерами чи імпортерами вони є.

Д. Рікардо довів, що принцип абсолютної переваги є лише окремим випадком загального правила, і обґрунтував теорію порівняльної переваги, що є теоретичним обґрунтуванням економічної доцільності міжнародного поділу праці.

Історично світові економічні відносини починалися із торгівлі товарами. Тому дана теорія й спирається на порівняльні переваги в торгівлі. Класичним варіантом теорії порівняльних переваг є теорія порівняльних витрат Рікардо. Вона ґрунтується на положенні, згідно з яким окремі країни спеціалізуються з виробництва тих товарів, які мають відносно більш низькі витрати порівняно з іншими країнами.

Для ілюстрації цього положення Рікардо взяв за приклад виробництво вина і сукна в Англії та Португалії. Виробництво вина в Португалії абсолютно дешевше, ніж в Англії. Португалії не вигідно купувати в Англії вино. Але Рікардо пропонує враховувати не абсолютні, а порівняльні витрати. Він виходить з того, що ціна товару — це грошова форма вираження мінової вартості, тобто мінова вартість сукна знаходить своє відображення через певну кількість вина, а мінова вартість вина виражається через певну кількість сукна. При цьому в основі мінової вартості лежить відношення абсолютних витрат. Спираючись на абсолютні витрати, можна обчислити порівняльні витрати, тобто мінову вартість сукна та вина.

Після математичних обчислень Рікардо прийшов до висновку, що Англії вигідніше відмовитися від виробництва свого вина й купувати його в Португалії. Португалії ж доцільно відмовитися від виробництва сукна й купувати його в Англії. Теорія Рікардо пояснює переваги міжнародної торгівлі, враховуючи головним чином міжнародні відмінності у природно-кліматичних умовах виробництва товарів.

Теорія порівняльних переваг переконливо доводить, що міжнародна торгівля зумовлена наявністю відмінностей між країнами у відносних витратах, проте вона залишає без відповіді визначальне питання: чому виникають ці відмінності? Намагаючись відповісти на це запитання, шведський економіст Елі Хекшер та його учень Бертиль Олін у 20—30-х рр. сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі — неокласичну двофакторну модель. На їхню думку, відмінності у відносних витратах між країнами (або відмінності у формі кривих виробничих можливостей) пояснюються головним чином тим, що:

— по-перше, у виробництві різних товарів фактори використовуються у різних співвідношеннях;

— по-друге, відносна забезпеченість країн факторами виробництва є нерівномірною.

У відповідності з теорією Хекшера-Оліна, країни будуть намагатися експортувати ті товари, які потребують для свого виробництва інтенсивного використання відносно надлишкових і невеликих

затрат дефіцитних факторів, в обмін на товари, які виробляються з використанням факторів в оберненій пропорції.

Отже, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні фактори виробництва. Варто підкреслити, що мова тут іде не про кількість факторів виробництва, що їх має країна, а про відносну забезпеченість ними (наприклад, про кількість придатної для обробки землі в розрахунку на одного працюючого). Якщо в даній країні будь-якого фактора виробництва більше, ніж в інших країнах, то ціна на нього буде відносно нижчою. Відповідно, і відносна ціна того продукту, у виробництві якого цей дешевший фактор використовується більшою мірою, ніж інші фактори, буде нижчою, ніж в інших країнах. Саме так виникають порівняльні переваги, які визначають напрями зовнішньої торгівлі.

Теорія Хекшера-Оліна вдало пояснює багато закономірностей, які спостерігаються в міжнародній торгівлі. Країни дійсно вивозять переважно продукцію, в затратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові для них ресурси. Проте структура виробничих ресурсів, якими володіють промислово розвинені країни, поступово вирівнюється. Окрім того, на світовому ринку все більше зростає частка торгівлі «подібними» товарами між «подібними» країнами.

У середині 50-х рр. відомий американський економіст Василь Леонт'єв емпірично перевіряв основні висновки теорії Хекшера-Оліна і прийшов до парадоксальних висновків. Використавши модель міжгалузевого балансу «затрати-випуск», побудовану на основі даних про економіку США за 1947 р., В. Леонт'єв показав, що в американському експорті переважали відносно трудомісткі товари, а в імпорті — капіталомісткі. Враховуючи, що в перші повоєнні роки у США, на відміну від більшості їхніх торговельних партнерів, капітал був відносно надлишковим фактором виробництва, а рівень заробітної плати значно вищим, цей емпірично отриманий результат явно суперечив тому, що передбачала теорія Хекшера-Оліна, і тому отримав назву «парадокс Леонт'єва». Подальші дослідження підтвердили наявність цього парадоксу у повоєнний період не лише для США, але й для інших країн (Японії, Індії тощо).

Неодноразові спроби пояснити такий парадокс дали змогу розвинути та збагатити теорію Хекшера-Оліна завдяки врахуванню додаткових обставин, які впливають на міжнародну спеціалізацію, зокрема:

— неоднорідність факторів виробництва, перш за все робочої сили, яка суттєво відрізняється за рівнем кваліфікації. У зв'язку з цим в експорті промислово розвинених країн може відобразитися відносна надлишковість висококваліфікованої робочої сили і спеці-

алістів, у той час як країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка потребує значних затрат некваліфікованої праці;

— значною є роль природних ресурсів, що, як правило, використовуються у виробничому процесі тільки в поєднанні з великою кількістю капіталу (наприклад, у галузях добувної промисловості). Це певною мірою пояснює те, що експорт із багатьох країн, які розвиваються і мають великі запаси природних ресурсів, капіталомісткий, хоча капітал у цих країнах і не є відносно надлишковим фактором;

— вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики, яку проводить уряд. Ця політика може обмежувати імпорту і стимулювати розвиток внутрішнього виробництва та експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються відносно дефіцитні фактори виробництва.

У другій половині ХХ ст. істотний вплив на розвиток міжнародної торгівлі почав справляти науково-технічний прогрес. Це знайшло своє відображення в моделях неотехнологічної теорії. Найбільшого поширення серед них набула модель технологічного розриву, автором якої є англійський економіст М. Портер. Її суть полягає в тому, що міжнародна торгівля може виникати навіть за однакової наявності у країнах виробничих факторів, але за умов технологічного розриву між ними.

Згідно досліджень англійського економіста М. Е. Портера, стан конкуренції на будь-якому конкурентному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

— суперництво конкуруючих продавців;

— конкуренція з боку товарів, що виробляються фірмами інших галузей, і що є гідними заміниками (субститутами), а також конкурентоспроможні за ціною;

— загроза появи нових конкурентів (прихід нових фірм обумовлює верхню межу прибутковості галузі);

— економічні можливості і торговельні здібності постачальників (здатність постачальників диктувати свої умови);

— економічні можливості і торговельні здібності покупців (вплив покупців на рівень прибутковості фірми, якість товару, надання кредиту).

Ці п'ять сил конкуренції у кінцевому рахунку визначають умови, за яких функціонує кожен ринок і економічні одиниці (фірми), що його складають. Стан кожної сили та їх спільна дія визначають можливості конкретного типу ринкової структури в конкурентній боротьбі та його потенціал.

У моделі М. Портера значення і сила впливу кожного з факторів конкуренції змінюється від ринку до ринку і визначає ціни, витрати, розміри капіталовкладень у виробництво, збут продукції і при-

бутковість бізнесу. Постачальники і покупці, намагаючись використати сприятливу для них ситуацію, знижують прибуток фірми. Конкуренція всередині галузі також знижує прибуток, тому що для підтримки конкурентних переваг доводиться збільшувати витрати (на рекламу, організацію збуту тощо), або втрачати прибуток за рахунок зниження цін. Наявність товарів-замінників зменшує попит і обмежує ціну, яку фірма може запросити за свій товар.

При розробці стратегій підприємства запов'язані враховувати замітники, що виступають як сила, що визначає цінову політику підприємства, політику в області оновлення продукції, а також економічні можливості та торгові здібності покупців та появу нових конкурентів.

М. Портер виділяв такі детермінанти, що формують середовище, в якому розвиваються конкурентні переваги галузей і фірм:

- фактори виробництва певної кількості і якості;
- умови внутрішнього попиту на пропозицію даної галузі, його кількісні і якісні параметри;
- наявність підтримуючих галузей, конкурентноздатних на світовому ринку;
- стратегія і структура фірм, характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Названі детермінанти конкурентної переваги утворюють систему, взаємно посилюючи і обумовлюючи розвиток один одного. До них додаються ще два фактори, які можуть серйозно впливати на обставини в країні: дії уряду і випадкові обставини.

Нові технології, що вперше виникають в будь-якій країні, дають їй можливість виробляти традиційні товари з меншими затратами або випускати нові товари. В обох випадках країна, що першою застосувала технічне нововведення, одержує порівняльні переваги і спеціалізується на експорті високотехнологічних, наукомістких товарів, ліцензій та прямого інвестування чи на експорті порівняно дешевих традиційних товарів.

Технологічний розрив між країнами в окремих галузях виробництва не є постійним. Він поступово долається, але може виникати знову, проте в інших галузях, між іншими країнами і на більш високому рівні науково-технічного прогресу.

Теоретичні моделі конкурентних ринків були розроблені у 30—50-х роках ХХ ст. (ефективної конкуренції — австрійським теоретиком Й. Шумпетером; монополістичної конкуренції — американцем Е. Чемберліном; олігополії — Е. Черберліном та його співвітчизником Дж. М. Кларком; недосконалої конкуренції — англійським теоретиком Дж. Робінсоном), коли виникла необхідність подолання монополістичної ринкової структури.

Суттєве значення для пояснення коригуючого впливу на ціну факторів, що лежать поза виробництвом, має теорія «граничної корисності», що була запропонована представниками австрійської школи в останній третині XIX ст.

Не заперечуючи залежності ринкової ціни товару від платоспроможного попиту і споживних характеристик товару, ця теорія все ж дещо гіперболізувала вплив психологічних факторів, суб'єктивної оцінки корисності товару на ціноутворення. Однак корисною була її провідна ідея — залежність кінцевої ринкової ціни товару від споживача і тих економічних умов, за яких відбувається купівля-продаж.

Отже, певний вплив на інтернаціональну вартість здійснює співвідношення попиту і пропозиції, оскільки в світовому господарстві можливості для переливу капіталу і робочої сили відносно обмежені, на світовому ринку періоди перевищення попиту над пропозицією (або навпаки) можуть бути тривалішими, ніж в національному господарстві.

На поверхні явищ світового ринку інтернаціональна вартість отримує форму *світової ціни*, яка є грошовим виразом інтернаціональної вартості. На міжнародному товарному ринку існує складний комплекс цін, кожний з яких відображає певну сторону зовнішньоекономічної діяльності торговельних і виробничих фірм. В основі всього комплексу цін є *базова ціна*, яка формується в процесі здійснення найбільш значних за обсягом та регулярних за часом торговельних угод з товарами у вільно конвертованій валюті. Наприклад, базова ціна на машини і обладнання — це ціни американських, європейських та японських виробників. Базова ціна нафти, цинку, олова, нікелю та алюмінію — це ціна Лондонської товарної біржі кольорових металів. Базова світова ціна вугілля — імпортна ціна вугілля в західноєвропейських портах. Базові ціни знаходяться в постійному русі, напрямок та інтенсивність якого фіксується відповідними довідниками та прейскурантами. Ціни, що публікуються у довідниках та прейскурантах є основою базових цін, які відповідно називають *довідниковими та прейскурантними*.

За цими цінами реалізуються лише незначні за обсягом товарні партії і лише при умові строкової угоди. Для встановлення більш стабільних та значних за обсягом угод необхідна подальша корекція ціни.

Базова ціна — це ціна біржі, порту або місця масового виробництва, а це означає, що товар реалізується тільки там. Тому віддаленість ринку від місць формування базової ціни передбачає і відхилення ціни від базового рівня. Якщо ринок передбачає перевищення попиту над пропозицією товару, то він отримує назву

ринку продавця і на ньому встановлюються ціни продавця. Навпаки, якщо на ринку пропозиція перевищує попит, то мова йде про ринок покупця, який і диктує ціну покупця. Рівень світової ціни може бути різний залежно від того, хто (покупець чи продавець) несе транспортні та страхові витрати.

В умовах сучасної міжнародної торгівлі кожна угода купівлі-продажу передбачає умову певного виду ціни. Для покриття транспортних витрат використовуються два види ціни: *ФОВ* (англ. *free on boort* — вільно на борту) та *СІФ* (англ. *cost — вартість, insurance — страхування, freight — фрахт*). Наприклад, якщо торгова угода передбачає, що реалізований товар вимірюється у цінах *ФОВ*, то це означає, що постачальник бере на себе частину транспортних та страхових витрат, а саме — тільки до моменту доставки товару на борт судна, вагона.

За цих базисних умов експортер зобов'язаний: як і в попередньому разі, за свій рахунок поставити товар із підтверджувальними документами; упакувати його, доставити до порту; сповістити про це імпортера. Крім того, за свій рахунок він зобов'язаний: одержати експортну ліцензію і виконати митні формальності; відвантажити товар на судно; сповістити покупця про навантаження; передати йому документи, включаючи морський коносамент про прийняття вантажу на судні.

Обов'язки імпортера від попереднього варіанта відрізняються тим, що він не оплачує навантаження товару на судно, але оплачує розміщення товару на судні.

Ризик ушкодження або втрати товару, як і право власності, переходить від продавця до покупця в момент перетинання вантажем борту судна.

У цьому разі експортер зобов'язаний: поставити товар перевізникові; укласти договір із перевізником від свого імені; забезпечити одержання експортної ліцензії, виконати митні формальності; передати покупцеві комплект документів, включаючи накладну.

За цінами *СІФ* ці умови практично збігаються з попередніми, за винятком того, що експортер повинен ще застрахувати вантаж до порту призначення.

За цих умов експортер за свій рахунок зобов'язаний: поставити товар із документами, що підтверджують його відповідність умовам контракту; укласти договір про перевезення товару в зазначений у контракті пункт; оплатити перевезення; передати товар в обумовлений у контракті термін перевізнику; повідомити імпортера і передати йому комплект документів, включаючи квитанцію про прийняття вантажу до перевезення; одержати експортну ліцензію й оплатити вивізні мито, податки, збори.

Оскільки транспортування може здійснюватися різними видами транспорту і послідовно кількома транспортно-експедиторськими фірмами, зобов'язання експортера вважаються виконаними після передання вантажу першому перевізникові.

Імпортер зобов'язаний: застрахувати за свій рахунок товар; оплатити всі інші витрати, що виникають при транспортуванні; оплатити товар експортеру: покрити усі витрати, пов'язані з транспортуванням товару в його країну. Ризик і право власності переходить від продавця до покупця в момент передання експортером вантажу першому перевізникові.

Отже, коли обсяг торгової угоди вимірюється у цінах СІФ, увесь обсяг транспортних та страхових витрат (до моменту прибуття вантажу у порт чи на станцію споживача) бере на себе постачальник.

4. Ефективність зовнішньоекономічних відносин

Для того, щоб визначити ефективність зовнішньоекономічних відносин, потрібно визначити ступінь інтернаціоналізації господарської діяльності тієї чи іншої країни, а також міру участі національного господарства в міжнародному поділі праці.

Для визначення ступеня інтернаціоналізації господарської діяльності використовується показник «експортної квоти виробництва», який фіксує частку продукції, що виготовлена на експорт:

$$q = \frac{X}{Y} \cdot 100,$$

де q — експортна квота;

X — річний експорт;

Y — річний валовий внутрішній продукт.

Міру участі національної економіки в міжнародному поділі праці характеризує також *індекс товарності*:

$$t = \frac{X + M}{Y} \cdot 100,$$

де t — індекс товарності;

X — річний експорт;

M — річний імпорт;

Y — річний валовий внутрішній продукт.

У міжнародній статистиці при аналізі ефективності зовнішньої торгівлі широко застосовується показник зміни пропорцій зовнішньоторгового обміну під назвою «умови торгівлі». Дані про зміну

цього показника періодично публікуються в економічних виданнях ООН. *Умова торгівлі* — це співвідношення індексів експортних та імпорتنих цін країни. Зміни показника пов'язані з рухом цін на експортовану та імпортовану продукцію і в кінцевому рахунку залежать від структури експорту та імпорту. Наприклад, випереджаюче зростання цін на імпортовану продукцію в порівнянні з експортом може відбуватися у випадку намагання компенсувати втрати експортної виручки і призводить до зростання вивозу сировини і палива, що суттєво погіршує «умови торгівлі».

Обсяг зовнішньої торгівлі окремої країни вимірюється показником торгового обороту, який обчислюється за такою схемою:

Торговий оборот = Вартість експорту + Вартість імпорту.

Ефективність (результативність) зовнішньоекономічних відносин знаходить безпосередній вираз в балансах міжнародних розрахунків, який є співвідношенням грошових вимог та зобов'язань, надходжень та платежів однієї країни по відношенню до інших країн за певний проміжок часу (рік, квартал, місяць). Розрізняють два основних види балансів — *платіжний та розрахунковий*.

Платіжний баланс включає в себе три основних розділи, а саме: торговий баланс, баланс послуг та некомерційних платежів, баланс руху капіталів та кредиторів.

Торговий баланс — це різниця вартості експорту та імпорту або так званий *чистий експорт*:

Чистий експорт = Вартість експорту – Вартість імпорту.

Слід зауважити, що до платіжного балансу відносять тільки ту частину торгового балансу, по якій платежі фактично здійснені або повинні бути негайно погашені. Ця обставина важлива тому, що поряд із зазначеними платежами існують відстрочені платежі та зобов'язання, які породжені продажем товарів у кредит. Тому та частина обсягів зовнішньої торгівлі, що не оплачується у поточному році, включається в окремий торговий баланс, а він, у свою чергу, — в розрахунковий баланс.

Різниця між обсягами експорту та імпорту складає *сальдо торгового балансу*. Сальдо може бути позитивним і негативним. У першому випадку баланс буде *активним* (вартість експорту перевищує вартість імпорту), в другому — *пасивним* (вартість імпорту перевищує вартість експорту). Якщо баланс буде пасивним, чистий експорт буде із знаком «мінус», що змушує віднімати його від платіжного балансу.

Баланс послуг та некомерційних платежів включає платежі та надходження від транспорту, страхування, зв'язку, туризму, спо-

живчі перекази трудових коштів (заробітна плата, спадщина, пенсії, стипендії). Усі ці статті отримали назву «невидимих операцій». Їх обсяг в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку становить приблизно 160 млрд дол. на рік або 40—50 % надходжень поточного балансу. Наприклад, міжнародний туризм забезпечує Іспанії 40 %, а Португалії — 25 % валютних надходжень. Канада отримує від туризму іноді більше валюти, ніж від експорту пшениці. Грошові перекази громадян, які тимчасово працюють за кордоном, складають значну частину валютних надходжень у економіку багатьох країн. Японія, Італія та ФРН поповнюють валютні фонди за рахунок перебування військ США на їх території.

Торговий баланс та баланс «невидимих операцій» утворюють *баланс поточних операцій* (поточний платіжний баланс).

Баланс руху капіталів та кредитів відбиває, з одного боку, надходження закордонних інвестицій та позик, а з другого — надання кредитів та здійснення капіталовкладень в інших країнах. Адже відомо, що за умов глибокої інтернаціоналізації виробництва звичайним явищем економічного життя є вивіз капіталу у підприємницькій формі (прямі та портфельні інвестиції) та експорт капіталу у позичковій формі (надання позик, кредитів); отримання короткострокових авуарів (тобто цінні папери, чеки, векселі, перекази тощо).

Баланс розрахунків по цих операціях доповнює баланс поточних операцій та складає в сукупності платіжний баланс країни.

На відміну від платіжного, існує *розрахунковий баланс*. Він характеризується співвідношенням вимог та зобов'язань країни до інших країн на певну дату (наприклад, на початок року) або за певний період.

Активне сальдо розрахункового балансу показує, на яку величину сума здійснених країною зарубіжних інвестицій, надання кредитів перевищує суму погашеної заборгованості іноземним кредиторам. Пасивне сальдо показує, на яку величину сума погашеної заборгованості перевищує суму здійснених інвестицій і кредитів.

Таким чином, сальдо розрахункового балансу на певну дату характеризує позицію країни як кредитора або боржника.

5. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків

Регулювання зовнішньоекономічних відносин є цілеспрямованим впливом держави на економічні процеси у сфері експортно-імпоротної діяльності з метою підвищення ефективності функціонування національної економіки. Розробляється і реалізується в формі

зовнішньоекономічної політики, яка може набувати, залежно від поставлених цілей, вигляду протекціонізму або ж фритредерства.

Протекціонізм — державна політика, спрямована на заохочення розвитку національної економіки, її захист від іноземної конкуренції шляхом скорочення імпорту товарів, притоку інвестицій з інших країн на розширення зовнішніх ринків.

Фритредерство (англ. *free trade* — *вільна торгівля*) — напрямок в економічній теорії і практиці експортно-імпоротної діяльності, який обґрунтовує і реалізує принципи вільної торгівлі, недоцільність прямого втручання держави у підприємницьку зовнішньоекономічну діяльність господарських структур.

Регулювання зовнішньоекономічних відносин здійснюється за допомогою комплексу спеціальних заходів, які можна розділити на дві основні групи: *економічні і адміністративні*.

До *економічних засобів* відносяться митні збори і тарифи, імпортні депозити. Результатом їх застосування є подорожчання імпортного товару, що знижує його конкурентоспроможність на внутрішньому ринку в порівнянні з місцевим аналогом. До *адміністративних засобів* відносяться: *квотування*, тобто встановлення кількісних лімітів (квот), системи дозволу (ліцензії) і заборони (ембарго) на імпорт або експорт, самообмеження поставок експортером, специфічні технічні вимоги до товару. Між цими двома групами засобів регулювання є принципові відмінності: якщо при використанні економічних засобів остаточно право вибору імпортного або місцевого товару залишається за споживачем, який керується ціною, якістю або умовами поставки, то при використанні адміністративних засобів порушується ринковий механізм, скорочується асортимент товарів і фактично примусово вирішується проблема вибору товару споживачем на користь місцевої продукції.

Випробуванням і важливим засобом регулювання майже в усіх країнах є митні збори і тарифи.

Митні збори — це державні грошові податки, що стягуються через митні заклади з товарів, цінностей, майна, які ввозяться або вивозяться, чи проходять через кордон як транзитні. Розмір митних зборів визначається митними тарифами.

Митні тарифи — це списки товарів, що підлягають митному збору. У цих списках товари згруповані залежно від ступеня обробки (готові вироби, сільськогосподарські тощо) і в них вказується конкретна величина збору.

Механізм впливу зборів на ввезення товару використовується в різних цілях: для захисту національного ринку від іноземної конкуренції шляхом підтримки порівняно високого рівня внутрішніх цін, що сприяє розширенню збуту місцевої продукції за кордоном за

більш низькими цінами; для полегшення доступу постачальникам товарів на ринки інших країн за допомогою взаємного зниження мита і підвищення конкурентоспроможності місцевої продукції за кордоном шляхом зниження митної ставки на матеріали, що використовуються при виробництві експортної продукції. Отже, митні збори, як засіб регулювання імпорту, суттєво сприяють розвитку експорту.

У деяких країнах митні тарифи містять не тільки імпортні, але й експортні збори (на обмежене коло товарів). За допомогою експортних зборів держава стримує експорт з метою більш повного задоволення потреб внутрішнього ринку.

Специфічним економічним засобом регулювання торгівлі є *імпортні депозити*. У цьому випадку імпорт бере зобов'язання внести в банк на певний строк безпроцентний депозит на суму, яка дорівнює всій або частині вартості товару, що вивозиться. Як наслідок — капітал вилучається з обігу, обмежується платоспроможність.

Старим адміністративним засобом регулювання є квотування і пов'язана з ним *система ліцензування*. Квотування здійснюється державними і міжнародними організаціями за кількісним обмеженням (встановлення частки квоти) виробництва, експорту та імпорту товарів. Здійснюється з метою захисту національних економічних інтересів, виконання міжнародних договорів. *Експортні квоти* вводяться згідно міжнародних стабілізаційних угод і встановлюють частку кожної країни-учасника угоди у виробництві або експорті того чи іншого товару. У рамках встановлених квот експорт та імпорт товарів здійснюється за ліцензіями.

Тенденція до вільної торгівлі (фритредерства) сьогодні переважає. Це проявляється у зменшенні тарифних платежів (за останніх 20 років), зокрема, у США митні збори в середньому зменшилися з 55—60 до 5—7 %, а також збільшенні квот. Але ще більше значення має утворення так званих *«зон вільної торгівлі»*, в яких, згідно *митного союзу країн*, що входять у дану зону, ліквідовані будь-які митні обмеження.

Зокрема, «зона вільної торгівлі» Європейського союзу, до якого з 1 січня 1995 року входили 15 європейських країн (Німеччина, Італія, Франція, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Австрія, Швеція і Фінляндія), а з 1 травня 2004 р. — 25 країн, є найбільш відомим митним союзом.

У січні 1995 року утворено Південноамериканський «спільний ринок» (МЕРКАСУЛ) у складі Бразилії, Аргентини, Уругваю, Парагваю, Чилі і Болівії. Прийнято також рішення про створення з

1996 року Північноамериканської «зони вільної торгівлі» у складі Канади, США і Мексики.

Суттєву роль в регулюванні міжнародної торгівлі відіграє одна з найбільших економічних міжнародних організацій — Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), яка створена в 1947 році, а також заходи створеної у 1964 році такої міжнародної організації як Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), членами якої на сьогодні є більше 124 країни, і Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК), яка функціонує з 1948 року. Ця міжнародна організація діє на базі міжурядової багатосторонньої угоди, в якій містяться принципи і правила міжнародної торгівлі, обов'язкові для країн-учасниць, серед них:

— обов'язкове дотримання у взаємній торгівлі режиму найбільшого сприяння;

— взаємні поступки (у тому числі політичні) і послаблення митних бар'єрів;

— здійснення зовнішньої торгівлі на приватноправовій основі.

В ЮНКТАД, окрім розробки принципів і правил міжнародного економічного спілкування, що сприяють розповсюдженню більш демократичних і справедливих умов торгівлі, узгоджено також ряд важливих документів, що регулюють торгові відносини в окремих сферах. Йдеться про серію міжнародних товарних угод з метою стабілізації ринків; угод про надання країнам, що розвиваються, пільг у стягненні мита, причому вперше в світовій торговій практиці на невзаємній основі; угод, що обмежують зловживання монополій в торгівлі.

ЄЕК внесла значний доробок як в удосконалення організації міжнародної торгівлі (розробила конвенцію про міжнародне дорожнє перевезення вантажів, згідно з якою транспортні засоби і товари звільняються від митних формальностей на кордоні; серію типових комерційних контрактів і уніфіковані взірці основних зовнішньоторгових документів), так і у розвиток торгівлі між Сходом і Заходом (шляхом узагальнення нагромадженого країнами досвіду, сприяння усуненню перешкод і розширенню промислового співробітництва).

У 1990 році відбулися якісні зміни у діяльності міжнародної організації, яка проводила дискримінацію у зовнішній торгівлі (Координаційний комітет з експортного контролю). На сесії виконкому цієї організації було знято обмеження на поставку багатьох видів сучасної техніки у східноєвропейські країни. Такі обмеження було знято й щодо України. У 1996 році організація трансформувалася у клуб технологічно розвинутих країн та найбільших експортерів зброї. Україну як експортера зброї прийнято до цього клубу як країну-засновницю.

В 1995 році було створено Світову організацію торгівлі (СОТ) зі статусом міжнародної юридичної особи. Вона включає ГАТТ, як одну із своїх складових і Генеральну угоду про торгівлю послугами та захист інтелектуальної власності. З перспективою вступу України до СОТ пов'язане розширення нових можливостей України у розвитку своєї зовнішньої торгівлі. Розглянуті нами зміни лібералізації міжнародної зовнішньоторговельної політики свідчать про тенденцію подальшого оздоровлення міжнародних економічних відносин, можливість повного включення колишніх соціалістичних країн, у тому числі і України, до світового ринку на рівноправній основі.

6. Міжнародний рух капіталу. Суть, причини і форми вивезення капіталу

Сучасні економічні відносини у системі світового господарства знаходять свій прояв і в такій формі як міжнародний рух капіталу. Кожна країна вивозить і ввозить капітал з-за кордону. Тому можна говорити про міжнародний рух капіталу. Отже, кожна з цих країн одночасно виступає в ролі і експортера, і імпортера, тобто має місце так зване перехресне переміщення капіталів.

Міжнародний рух капіталу — це розміщення і функціонування капіталу за кордоном з метою отримання прибутку. Вкладаючи капітал за кордоном, інвестор здійснює закордонні інвестиції (інвестиції за кордоном).

Вивіз капіталу став можливим тому, що більшість країн вже увійшли у світове господарство, знаходяться в єдиній системі економічних зв'язків і пов'язані спільною розвинутою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій. Сучасна економічна теорія розкриває такі причини вивезення капіталу:

— відносний надлишок капіталу на національному ринку і зумовлена цим можливість його прибуткового застосування за кордоном;

— використання ТНК відмінності між країнами у рівні витрат виробництва (у першу чергу в ціні сировини і робочої сили). У зв'язку з цим широке розповсюдження отримало переміщення трудомістких виробництв з розвинутих держав у країни, що розвиваються, де заробітна плата у багато разів нижча;

— прагнення одержати вільний доступ до джерел сировини, забезпечити гарантоване постачання своїх підприємств в умовах загострення проблеми сировинних ресурсів;

— намагання використовувати переваги у застосуванні висококваліфікованої робочої сили розвинутої виробничої та соціальної інфраструктури в інших країнах.

Існуюча класифікація форм міжнародного руху капіталу відображає різні сторони цього процесу. Капітал вивозиться, ввозиться і функціонує за кордоном у таких формах:

— у *формі приватного або державного капіталу* залежно від того, вивозиться він приватними чи державними організаціями і компаніями. Рух капіталу по лінії міжнародних організацій часто виділяється в самостійну форму;

— у *грошовій і товарній* формах. Так, вивозом капіталу можуть бути машини і обладнання, патенти і ноу-хау, якщо вони ввозяться за кордон у якості вкладу в статутний капітал створюваної чи купленої там фірми. Іншим прикладом можуть бути товарні кредити;

— у *короткостроковій* (як правило, на строк до одного року) і *довгостроковій* формах;

— у *позичковій і підприємницькій* формах. Вивіз позичкового капіталу здійснюється у вигляді міжнародних позик, які надають як окремі держави, так і великі міжнародні банки. Вивіз підприємницького капіталу здійснюється декількома шляхами: за рахунок будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; через придбання контрольного пакету або просто частини акцій діючих підприємств; шляхом відкриття за кордоном власних філій або дочірніх компаній.

Підприємницький капітал включає прямі і портфельні інвестиції. Характерна риса *прямих інвестицій*, за визначенням МВФ, полягає в тому, що інвестор володіє управлінським контролем над об'єктом (підприємством), в який інвестовано його капітал. У міжнародній статистиці інвестиції класифікують як прямі у випадку, коли у іноземного інвестора є не менше 25 % акціонерного капіталу якої-небудь компанії. Слід відзначити, що розмір прямих інвестицій за кордоном великий. У 1995 році щорічний обсяг прямих іноземних інвестицій склав 235 млрд дол., а накопичені прямі іноземні інвестиції досягли 2,6 трлн дол. Але у багатьох країнах, що розвиваються, діє законодавство, яке встановлює для іноземних корпорацій граничні ліміти володіння акціями місцевих підприємств у цілому в країні або в окремих галузях. Тому іноземні інвестори замість власних філіалів можуть створювати тільки змішані компанії, тоді іноземна корпорація не володіє контрольним пакетом акцій місцевого підприємства. Такі вкладення капіталу називаються портфельними інвестиціями. Отже, *портфельні інвестиції* — це вкладення капіталу в цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю за об'єктом інвестування. Такі інвестиції набули поширення у міжнародному бізнесі з початку 90-х років ХХ ст.

У сучасних умовах вивіз капіталу має такі характерні властивості:

1) якщо раніше головні потоки інвестицій спрямовувалися у слаборозвинуті країни, то сьогодні — у розвинуті країни світу. ТНК як основний суб'єкт вивозу капіталу 75 % своїх інвестицій спрямовує у розвинуті країни. Причиною цього є високий розвиток в розвинутих країнах обробної промисловості і фінансових систем, куди і експортується основна маса капіталу. Скорочення обсягів вивезення капіталу у слаборозвинуті країни пояснюється також зростанням їх заборгованості, яка в середині 90-х років ХХ ст. склала біля 2,5 трлн дол. США;

2) дедалі більш важливими елементами вивозу капіталу стає розміщення цінних паперів в міжнародних фінансових центрах і депозитно-кредитні операції транснаціональних банків (ТНБ);

3) міграція капіталів між промислово розвинутими країнами здійснюється на декількох рівнях: між основними центрами сучасного капіталізму (США — Західна Європа — Японія), між окремими країнами, між однаковими галузями економіки держав;

4) в даний час проходять також зміни в міграції капіталу між країнами, що розвиваються і промислово розвинутими країнами. Виникло принципово нове явище у світовій економіці: експорт капіталу з деяких країн, які розвиваються, перш за все, нафтодобувних країн-членів ОПЕК, що служить джерелом швидкого зростаючих доходів, а також призводить до їх тісного взаємозв'язку з промислово розвинутими країнами;

5) серед різних форм руху капіталу переважають недержавні форми. На їх частку припадає біля 60 % всього вивезення капіталу;

6) в останні роки активно розвиваються нові форми співробітництва ТНК та інших міжнародних корпорацій як на основі спільної власності, так і на неакціонерних засадах. Серед нових форм можна назвати спільні науково-дослідні програми, угоди про обмін ліцензіями, патентами тощо;

7) величезні обсяги міжнародного руху капіталів у сучасному світі пов'язані також з розгортанням глобальної тіньової економіки. За даними МВФ, офіційний загальносвітовий ВВП в 1999 році склав 39 трлн дол. При цьому з урахуванням тіньового сектору ще як мінімум 8 трлн дол. додаткової вартості щорічно виробляється економікою неофіційно, не потрапляючи у бухгалтерські звіти підприємств і офіційну статистику як окремих держав, так і міжнародних підприємств. Таким чином, за своїми розмірами глобальна тіньова економіка порівнюється з економікою США — країни, яка має найбільший ВВП у світі;

8) на початку 90-х років ХХ ст. сферою міграції міжнародного капіталу поступово стають країни Центральної і Східної Європи,

колишнього СРСР. У 1996 році в ці країни було вивезено 32 млрд дол. США, при цьому самі вони (без урахування тіньового експорту капіталу) експортували лише біля 1,5 млрд дол. Після розпаду СРСР і капіталізації економіки більшість країн СНД стали як об'єктами ввезення капіталу, так і суб'єктами його вивезення тіньовими структурами. Так, обсяг вивезеного з України капіталу наприкінці 90-х років склав приблизно біля 50 млрд дол. США, з Росії — більше 100 млрд дол. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України склав в 1999 році близько 3 млрд дол. з більш ніж 20 країн. Однак ці інвестиції лише незначною мірою супроводжувалися впровадженням нової техніки і технології з одночасною втратою внутрішнього ринку збуту.

7. Міжнародна міграція робочої сили

У міру глобалізації світової економіки все більш важливим фактором економічного, соціального і демографічного розвитку багатьох країн стає міжнародна міграція робочої сили і населення. Це — один з найбільш складних елементів міжнародних економічних відносин, оскільки їх суб'єктом є людські ресурси.

Міграція робочої сили — це переміщення працездатного населення в межах країни, а також з однієї країни в іншу з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, а також пошуку кращих умов життя.

Розрізняють *внутрішню* (в межах однієї країни) і *зовнішню міжнародну* (з однієї країни в іншу) міграцію робочої сили. Перша зумовлена внутрішньою міграцією капіталу, структурними змінами в економіці, політикою держави щодо освоєння відстаючих регіонів, надлишком робочої сили в окремих регіонах країни, культурними, сімейними та іншими причинами.

Міжнародна міграція робочої сили спричинена пошуками високооплачуваних місць роботи, працевлаштування, можливостей самореалізації, політико-правовими мотивами, відносним перенаселенням у багатьох країнах світу, нерівномірністю економічного розвитку тощо.

Міжнародна міграція включає в себе дві основні складові: еміграцію та імміграцію. Під *еміграцією* розуміється виїзд з країни на постійне місце проживання, під *імміграцією* — в'їзд в країну на постійне місце проживання. Міжнародна міграція включає також процес *репатріації* — повернення в країну походження людей, які за певних причин залишили свою вітчизну і переселилися в іншу країну.

Міжнародна міграція робочої сили виникає й розвивається у зв'язку із становленням та еволюцією міжнародної міграції капіталу, міжнародної торгівлі. Значних масштабів вона набула наприкінці XVIII — на початку XIX ст. внаслідок промислової революції та формування технологічного способу виробництва, заснованого на машинній праці. Історії відомі масові переміщення людей і навіть цілих народів, зумовлених військовими, політичними, національно-етнічними чинниками. Так, на нижчій стадії капіталізму відбувалася масова торгівля рабами (з 1650 по 1850 роки на американський континент було завезено сотні тисяч рабів). Друга хвиля міграції (кінець XIX — початок XX ст.) — з Європи в Америку. На початку XX ст. з Європи емігрувало 20 млн осіб, третя хвиля міграції — 1919—1939 роки, внаслідок якої емігрувало 9 млн осіб.

В Україні наприкінці XIX ст. надлишок робочої сили становив понад 8 млн осіб, внаслідок чого лише через аграрне перенаселення з Галичини у 1890—1906 роках до США емігрувало до 750 тис. осіб, а в 1914 році у Сибіру і Далекому Сході проживало до 2 млн українців. Через глибоку економічну кризу в Україні в 90-х роках XX ст., що супроводжувалася значним зниженням життєвого рівня населення, зростанням армії безробітних, посилилася міграція робочої сили у високорозвинуті держави світу. Найбільших збитків економіці України, її майбутньому завдає вплив значної кількості науково-технічних спеціалістів (у середині 90-х років щорічно емігрувало до 50 тис. фахівців з дипломами вищої школи). У пошуках роботи з України за період незалежності в країні близького та далекого зарубіжжя емігрувало понад 8—10 млн осіб. Проте офіційна статистика поки що не публікує узагальнених об'єктивних даних з цього приводу.

За сучасних умов переходу до ринкових відносин міжнародна міграція робочої сили стає все більш поширеним явищем.

8. Україна і світове господарство

Поглиблення процесів міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація та зростання міжнародних зв'язків стало умовою формування сучасної народногосподарської структури. Тобто зовнішній сектор повинен формуватися як органічна складова національної економіки і має бути пов'язаний з економіками інших країн для вирішення проблем щодо задоволення різноманітних потреб суспільства у сферах матеріального та нематеріального виробництва і споживання. Отже, в умовах, коли міжнародний поділ праці приз-

вів до формування світового господарства, жодна країна світу не може забезпечити високу ефективність свого національного виробництва, якщо воно не інтегрується в тій чи іншій мірі у світове виробництво. Це безпосередньо стосується і України.

Світові економічні зв'язки необхідні Україні для того, щоб не опинитися на периферії світового господарства, подолати глибоку економічну кризу, для стабільного і швидкого розвитку продуктивних сил і зростання на цій основі життєвого рівня населення. Країна, яка не має зовнішньої торгівлі, господарських зв'язків з іншими державами світу, змушена збільшувати витрати виробництва приблизно у півтора-два рази.

Україна завжди мала тісні економічні зв'язки з країнами світу. Напередодні проголошення самостійності економіка України забезпечувалася продукцією власного виробництва на 82 %. За межі України вивозилося понад 16 % суспільного продукту, в тому числі понад 40 % чорних металів і металевих виробів, окремих видів енергетичного, нафтового, хімічного устаткування тощо. Про потужність експортного потенціалу свідчать наступні цифри. Частка України в останні роки існування СРСР становила 20 % загальносоюзних експортних поставок. Продукція, вироблена в Україні, направлялася в 123 країни світу, а суб'єктами міжнародних господарських зв'язків були 1400 її підприємств, обсяг експортних поставок яких становив близько 7 млрд крб.

Але, незважаючи на ці показники, можливість інтегрування економіки України у світове господарство на сучасному етапі досить низька. Це зумовлено рядом суб'єктивних і об'єктивних причин таких як:

1) катастрофічне падіння обсягів виробництва, що є наслідком загальної кризи, яка охопила соціально-економічну систему країни. ВВП порівняно з 1990 роком скоротився майже на 70 %. У 1990 році в Україні було вироблено 278 млрд дол. ВВП, а в 1998 році він скоротився до 50 млрд дол. Отже, забезпечення країни власною продукцією значно впало, а залежність від інших країн почала загрожувати існуванню держави взагалі;

2) низька конкурентоспроможність її продукції за рахунок низької якості і високої собівартості, тому на західні ринки доступ для неї закритий. Загалом за рівнем конкурентоспроможності Україна в 1999 році посідала 58 місце у світі (після Зімбабве);

3) переважання в експорті України паливно-сировинної групи. Її частка у 2000 році перевищувала 68 % і разом з товарами народного споживання становила 86 %;

4) низька частка машин, обладнання, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, «ноу-хау») в експорті;

5) незначна частка в експорті товарів, які виробляють відповідно до договорів про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва;

6) значна питома вага бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності та всередині країни. Якщо в 1992 році вона становила до 13 %, то в 1996 році — 75 %;

7) недосконалість системи управління зовнішньоекономічними відносинами. Різкий розрив зв'язків з країнами СНД призвів до втрати традиційних ринків на Сході, а проблема налагодження зв'язків із західними ринками так і залишилася невирішеною. Нестача кадрів та їх недостатній професійний рівень роблять недосконалою систему управління;

8) відсутність стабільного законодавства, науково обгрунтованої політики зовнішньоекономічної діяльності, корумпованість державного апарату;

9) відсутність сприятливого інвестиційного клімату, правовий нігілізм, ігнорування морально-етичних норм з боку представників влади і бізнесових структур;

10) тіньовий експорт капіталів, про масштаби якого зазначалося вище. Понад 40 % грошової маси перебувало поза банківською системою;

11) проблема зовнішнього боргу України, яка має два аспекти: перший — пов'язаний із зовнішнім боргом України, успадкованим від колишнього СРСР; другий — включає борги, пов'язані з оплатою енергоносіїв. У середині 1999 року сума зовнішнього боргу України складала більше 13 млрд дол. США, а виплати процентів за обслуговування боргу — майже 2 млрд дол. на рік.

У результаті зовнішньоекономічні зв'язки України на сучасному етапі характеризуються негативними тенденціями. Вона займає місце периферійної країни, яка покликана своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою й територією для розміщення екологічно шкідливих виробництв обслуговувати високорозвинуті країни. Для того, щоб залишитися суверенною, незалежною країною, Україна повинна змінити акценти зовнішньоекономічної діяльності. Вона може реально розраховувати на інтеграцію в світове господарство і розширення своєї частки на світовому ринку тільки в тому випадку, коли її зовнішньоекономічний інструментарій, а в перспективі і весь господарський механізм будуть адаптовані, приведені у відповідність до правил, що діють в світовому економічному спілкуванні. Для цього потрібна нова світогосподарська стратегія, яка повинна ґрунтуватися на *принципах універсальної економічної взаємодії*. До них відносяться: 1) повне впровадження в практику ринкової моделі господарювання; 2) економічна відкри-

тість; 3) гармонійне поєднання національних і міжнародних факторів в економічній політиці (права і відповідальність країни за стан світового господарства); 4) багатостороння взаємодія держав.

На сьогодні Україна не має науково обґрунтованої економічної стратегії входження у світовий ринок. Її розробка ще попереду, але вона має реальні можливості стати конкурентоспроможним експортером промислової та аграрної продукції.

Вже зараз високою конкурентоспроможністю характеризується верстато- і літакобудування, надтверді матеріали, порошкова металургія, приладобудування, деякі види побутової техніки тощо. У подальшому пріоритетним мають стати експорт наукомісткої продукції і високих технологій (хай-тек), ноу-хау, ліцензії програм до ЕОМ тощо. Найважливіше завдання — подолання архаїчної сировинної спрямованості експорту, оскільки рівень цін на готові вироби майже в 1,5 рази вищий, ніж на сировину, а на машини і обладнання — в 2 рази.

Певна переорієнтація експорту продукції зі Сходу на Захід зумовлює необхідність співробітництва України з європейськими державами, пріоритетним напрямом якого є науково-технічне і освітнє співробітництво.

Важливого значення набуває залучення європейських країн на внутрішній ринок України. Перш за все це забезпечується збалансованою інвестиційною політикою, яка запобігатиме будь-яким проявам монополізму, сприятиме створенню рівних можливостей розвитку всіх сфер власності, формуванню конкурентного середовища. Одним із шляхів заохочення іноземних інвесторів і формування міжнародних економічних відносин є створення спільних підприємств. Наприкінці вересня 1992 року в Україні було зареєстровано понад 500 таких підприємств з кількістю працюючих 20 тис. осіб. На початку 1998 року їх налічувалося понад 4200, проте більшість з них займалася посередницькою діяльністю. Для забезпечення більш сприятливих умов розвитку спільних підприємств необхідно створити інвестиційні банки, забезпечити правові гарантії іноземним інвесторам, що надасть змогу «відкрити двері» вільному капіталовкладенню до галузей української економіки. Як відомо, 90 % іноземних інвестицій припадає на розвинуті капіталістичні країни, прямі інвестиції в економіку України становили на початку 2001 року лише 3,9 млрд дол. Загальна потреба у таких інвестиціях оцінювалася в 40 млрд дол. Водночас Україна інвестувала в економіку інших країн менше 100 млн дол.

Крім економічної, має бути розроблена науково-технологічна та інтелектуальна інвестиційна політика. Зокрема необхідно привести систему вищої освіти України до вимог сучасного світового рівня,

удосконалити систему перепідготовки кадрів за світовими стандартами.

Включення економіки незалежної України в систему світогосподарських зв'язків вимагає серйозної адаптації її структури, всього господарського механізму до надзвичайно високих вимог, які диктує світове ринкове господарство.

Отже, перспективними напрямками інтегрування України у світове господарство є створення вільних економічних зон, українських ТНК, банків, торгівля об'єктами інтелектуальної власності — патентами, ліцензіями, «ноу-хау».

Вирішення цих та інших проблем зовнішньоекономічних відносин України, які нерозривно пов'язані з розв'язанням кардинальних проблем внутрішньоекономічного розвитку — вдосконалення структурних реформ, підвищення ефективності економічної системи в цілому можуть забезпечити подальший динамічний розвиток нашої країни і можливість посісти гідне місце у світовому співтоваристві.



СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

Однією з найважливіших складових світового господарства є міжнародні валютні відносини, за допомогою яких здійснюються платіжні та розрахункові операції у світовій економіці. Міжнародні валютні відносини — одна з найбільш складних сфер економіки. У закономірностях її розвитку і функціонування підчас нелегко розібратися навіть спеціалісту. Однак в умовах ринкової економіки кожна сучасна людина повинна мати уявлення про те, як побудована світова валютна система, чому коливаються курси обміну одних валют на інші, як правильно визначати свою поведінку у сфері заощаджень і покупок.

1. Валютні відносини і валютна система

Валютні відносини виникли в результаті розвитку міжнародної торгівлі, яка породжує необхідність в обміні національними валютами. Отже, *валютні відносини* — це сукупність відносин, пов'язаних з функціонуванням валюти у міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо. Вони виникають у світовому господарстві стосовно використання валюти.

Валюта — це грошова одиниця країни (долар США, англійський фунт стерлінгів, євро, японська ієна, російський дубль, гривня тощо).

Це — грошові знаки іноземних держав, а також кредитні і платіжні документи (векселі, чеки тощо), виражені в іноземних грошових одиницях, які застосовуються в міжнародних розрахунках.

Залежно від режиму використання валюта може бути: повністю конвертованою, неконвертованою і частково конвертованою. *Повністю конвертована валюта* як поняття означає можливість її вільного обміну на грошові знаки інших держав для всіх категорій власників у будь-якій формі у всіх видах операцій без обмежень.

Повністю конвертовані валюти (особливо долар США) широко використовуються для міжнародних розрахунків, а також для створення валютних резервів. *Неконвертована валюта* функціонує там, де держава-емітент, тобто держава, яка випускає в обіг грошові знаки, забороняє (або суттєво обмежує) операції по їх обміну на інші валюти. *Частково конвертована валюта* з'являється в тому випадку, коли конвертованість розповсюджується на певні категорії власників даної валюти і окремі види операцій. Часткова конвертованість може також мати регіональний характер, тобто обмежуватися певним колом країн, зокрема рамками певної валютної зони.

Кожна держава, як незалежний економічний суб'єкт, проводить самостійну грошово-кредитну політику, формуючи власну національну валютну систему.

Суб'єктами валютних відносин є держава, міжнародні організації, юридичні і фізичні особи. Правовою основою для виникнення, змін або припинення валютних відносин є міжнародні угоди і акти відповідного законодавства в конкретних країнах.

2. Визначення курсу національної валюти

Купівля-продаж іноземної валюти на основі попиту і пропозиції відбувається на валютних ринках, без яких валютні відносини втрачають свій реальний економічний зміст.

Конкретною формою організації і регулювання валютних відносин виступає валютна система.

Валютна система — це сукупність економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування і розвитку валюти.

Валютна система існує у двох основних формах — національній і світовій. Виділяють також міжнародну (або регіональну) валютну систему, яка займає проміжне становище між вказаними формами.

Національні валютні системи виникли історично першими. Вони є невід'ємною частиною валютних відносин національних країн, закріплених у національному валютному законодавстві. Для національної валютної системи характерні національна валюта, валютні резерви, валютний паритет, курс національної валюти та порядок його дії, умови функціонування національної валюти та золота, умови конвертування валюти, валютні обмеження та їх форми і методи, механізм використання кредитних важелів міжнародних розрахунків, система валютного регулювання тощо. Національна валютна система органічно пов'язана з внутрішньою кредитно-фінансовою системою.

Наприкінці XIX ст. на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, міжнародного поділу праці, формування світового ринку, поширення золотого стандарту виникла *світова валютна система*. Її характерними елементами були наявність стабільних золотих валют у більшості розвинутих країн, чіткий механізм визначення взаємних курсів валют, валютний ринок, узгоджений порядок взаємних міжнародних платежів на основі вексельного обігу та золота. Золото виконувало всі функції грошей, що забезпечувало стабільність валютної системи. Валютна система була закріплена у міждержавних угодах. Але під час першої світової війни (1914—1918 роки) майже всі країни припинили розмін кредитно-паперових грошей на золото, що означало крах світової валютної системи.

3. Основні етапи розвитку світової валютної системи

В історичному аспекті розрізняють три світові валютні системи. Перша склалася наприкінці XIX ст. Вона отримала назву *системи золотого стандарту*. У цій системі основою грошового обігу було золото. Основними ознаками цієї системи були: функціонування золота як світових грошей; фіксація золотого вмісту національних валют та їхня здатність вільно обмінюватися на золото; наявність на цій основі фіксованих валютних курсів. Завдяки цьому забезпечувалися повна конвертованість світових грошей, сталість їх купівельної спроможності та валютних курсів, стабільність світових цін. За функціонування золотого стандарту реалізація товарів здійснювалася за цінами, які в середньому відповідали вартості цих товарів, а золото, маючи власну вартість, було важливим фактором ціноутворення.

Друга світова валютна система почала формуватися в 30-ті роки XX ст. Вона базувалася на золотовалютному стандарті (*золотовалютна система*) і юридично закріпилася на міжнародній конфере-

нції у Бреттон-Вудсі (США) у 1944 році. Їй були властиві такі елементи:

1) у новій системі збереглася роль золота як платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародному обігу. Однак зв'язок національних валют із золотом здійснювався опосередковано. Серед країн, що входили до МВФ, лише долар США зберіг зовнішню конвертованість у золото. Інші країни такої конвертованості не мали. Тому їхній зв'язок з монетарним товаром здійснювався за системою: золото-долар-національні валюти;

2) офіційно курси валют устанавлювалися шляхом визначення їх золотого вмісту і відповідно до цього твердо фіксувалися щодо долара. Вони не могли відхилитися більше як на 1 % в обидва боки без відповідної згоди МВФ;

3) долар прирівнювався до золота за визначеним паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: вміст дорівнював 0,888 г золота, ціна однієї унції золота — 35 дол. (унція — одиниця маси золота — дорівнює 31,1035 г золота);

4) важливою нормою Бреттон-Вудської системи була заборона вільної (приватної) купівля-продажу золота. Фіксована ціна — 35 дол. за унцію, що забезпечувало відповідну стабілізацію валютної системи.

Якщо та чи інша країна втрачала можливість утримувати курс своєї валюти до долара у встановлених межах коливань ($\pm 1\%$), вона могла:

— використати частку свого золота — валютного резерву — для проведення стабілізуючих операцій на валютному ринку;

— вдатися до цільових позик, що надавалися зі спеціального фонду МВФ;

— провести девальвацію своєї власної грошової одиниці (*девальвація — зниження курсу національної чи міжнародної валютно-грошової одиниці щодо валют інших країн, міжнародних валютно-грошових одиниць*). Зміна вартості (масштабу цін) грошової одиниці понад 10 % могла здійснюватися лише за відповідністю санкції МВФ.

Майже три десятиріччя ця система працювала ефективно, а долар США надійно виконував функцію міжнародного засобу платежу і резервної валюти. Така конвертованість долара, штучно занижена ціна золота сприяли нагромадженню світових запасів золота у США. У 1943 році вони мали приблизно 22 тис. тонн золота (майже 70 % офіційних запасів золота капіталістичних країн). У 1950 році золотий запас США у 7 разів перевищував доларові активи. Вважалося, що долар є навіть кращим за золото. Більшість країн не бажали і не могли пред'явити значних сум доларових активів для обміну

на золото. США належала велика частка у світовій торгівлі й експорті капіталу, вони тривалий час мали позитивне сальдо платіжного балансу.

Наприкінці 50-х — на початку 60-х років з посиленням могутності Японії, Західної Німеччини та інших країн Західної Європи ситуація істотно змінюється. США втратили на світовому ринку конкурентні переваги: виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси різко скоротилися запаси золота. У 1971 році їх вартість становила 11,1 млрд дол. Ця сума у 6 разів була менша від доларової суми, що перебувала у міждержавному обігу. Почалася гонитва за золотом як найбільш стабільним грошовим активом і відповідно відмова від долара. Утворилася подвійна ціна на золото — ринкова, яка у кілька разів перевищувала офіційну. США, по суті, втратили свою здатність здійснювати обмін на золото за фіксованою ціною і утримувати його функцію міжнародної резервної валюти.

15 серпня 1971 року президент Р. Ніксон прийняв рішення про припинення конвертованості долара у золото. Відмова від одного з визначальних принципів Бреттон-Вудської системи означала її фактичний крах.

У січні 1976 року на Ямаїці у Кінгстоні представники МВФ поклали початок утворенню Ямаїцької (третьої) валютної системи — (*системи нерозмінних кредитних грошей*), що почала функціонувати після ратифікації держав-учасниць з квітня 1978 року. Її зміст:

1) проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин. Скасовано офіційну ціну на золото та фіксацію масштабів цін (золотого вмісту) національних грошових одиниць;

2) знято будь-які обмеження його приватного використання. Таким чином, золото перетворилося на звичайний товар, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку залежно від попиту та пропозиції. Відповідно до цього у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо сформувалися міжнародні ринки золота. Втративши статус світових грошей, золото продовжує залишатися високоліквідним (стратегічним) товаром, який можна завжди на випадок необхідності стабілізації платіжного балансу продати за відповідну валюту;

3) Кінгстонська угода поставила за мету перетворити утворену МВФ ще у 1969 році колективну міжнародну одиницю — «спеціальні права запозичення» (*Special Drawing Rights*) — СДР — у міжнародний засіб розрахунків і платежу. Система взаємозв'язку «золото-долар-національна валюта» трансформувалася у нову структуру — «СДР-національна валюта».

Згодом зв'язок СДР із золотом визначається на основі «кошика» валют країн, що мають найбільшу питому вагу у сфері міжнародної

торгівлі. До складу цього кошика входять валюти таких країн: США, Німеччини, Франції, Японії і Великобританії; домінуючу роль відіграє американський долар — 40 %. Отже, долар США не був повністю витісненим. Навпаки, адміністрація Р. Рейгана здійснила ряд стабілізаційних заходів щодо долара США і сприяла його зміцненню. Зараз долар США обслуговує близько 2/3 міжнародних розрахунків, тобто нова система функціонує за принципами не за паперово-валютного (як передбачалося Ямайською системою), а паперово-доларового валютного стандарту;

4) важливою ознакою Ямайської валютної системи є запровадження «плаваючих» валютних курсів національних одиниць, що дає можливість більш точно відзеркалити внутрішній стан економіки окремих країн і їх платіжного балансу.

Ямайська валютна система розвивається за принципом поліцентризму: вона підпорядкована централізованим регулюючим діям (відповідно до статуту) МВФ, з іншого — має розвинуту мережу автономних валютних структур.

З 1979 року введена в дію Європейська валютна система, яка ставить за мету сприяти забезпеченню загальної європейської економічної і валютної інтеграції. У межах цієї системи діяла власна міжнародна кредитно-розрахункова одиниця ЕКЮ (*European Currency Unit*) (тепер євро), курс якої визначається через «кошик» валют країн ЄС.

Міжнародна (регіональна) валютна система. Ця система найбільшого розвитку набула в межах ЄС. Вона пройшла декілька етапів становлення: перший — (50-ті роки ХХ ст.) — характеризувався валютними угодами між багатьма країнами Західної Європи, завдяки чому здійснювалися взаємні регулювання платіжних балансів, міжнародні розрахунки, надавалися кредити. На другому етапі — (1950—1957 роки) — 17 країн Західної Європи створили Європейський платіжний союз, який розвивався на багатосторонній кліринговій основі (*кліринг* — англ. *clear* — *очищати, вносити ясність*), а розрахунки здійснювалися за допомогою епуніта (умовної розрахункової одиниці, що прирівнювалася до 1 дол.). Третій етап — (1958—1989 роки) — пов'язувався з початком дії Римського договору про утворення ЄС. У січні 1959 року почав діяти Європейський валютний союз (ЄВС), в якому взяли участь всі країни платіжного балансу. Пізніше зі структури Європейського валютного союзу відокремився валютний союз 6 країн ЄС, програма якого була затверджена у 1971 році Радою Міністрів ЄВС. Четвертий етап (з 1989 року по 1 січня 2003 року) регіональної валютної системи пов'язаний з перетворенням Європейського валютного союзу на Європейську валютну систему, в якій повинна відбутися валют-

на інтеграція впровадження єдиної валюти, створення спільного Центрального банку. Основними передумовами валютної інтеграції є здійснення повної конвертованості національних валют країнами ЄС, необмежена свобода руху капіталів, інтеграція фінансових ринків, жорстка фіксація валютних курсів¹.

Важливим елементом валютної системи є *валютний паритет* — співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку.

Валютний паритет є основою валютного курсу. *Валютний курс* — це співвідношення між грошовими одиницями різних країн, яке визначається їх купівельною спроможністю. Ззовні учасникам обміну валютний курс задається «ціною» грошової одиниці однієї країни, котра виражена в грошових одиницях інших країн.

Необхідність валютного курсу зумовлена, перш за все, потребою в обміні іноземних валют на національну при експорті, надходженні в країну капіталів і кредитів, доходів, виражених в іноземних валютах. Ця необхідність пояснюється тим, що на території будь-якої держави валюти інших країн не можуть виступати законним купівельним і платіжним засобом. Валютний курс необхідний при обміні національної валюти на іноземну для оплати імпорту, надання міжнародних кредитів, переводу капіталів, прибутків та інших грошових доходів за кордон. Національні гроші, що виходять за межі внутрішньої сфери обігу, обмінюються на іноземні валюти, в яких виражені ціни і сума платежу кожної міжнародної угоди. Для еквівалентного (з точки зору інтернаціональної вартості) обміну валют необхідним є валютний курс, який відбиває співвідношення їх реальної купівельної спроможності.

В умовах монометалізму (золотого або срібного) базою валютного курсу є *монетний паритет* — співвідношення грошових одиниць різних за їх металічним змістом. При *золотому монометалізмі* валютний курс спирається на золотий паритет — співвідношення валют згідно їх офіційного золотого вмісту — і стихійно коливається навколо нього в межах так званих *золотих точок* (мінімального і максимального рівня).

Класичний механізм золотих точок діяв при двох умовах: вільна купівля та продаж золота і його необмежений вивіз. Межі коливання валютного курсу визначалися витратами, що були пов'язані з транспортуванням золота за кордон (фрахт, страхування тощо) і фактично не перевищували 1 % від паритету у той чи інший бік.

¹Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. — Тернопіль: Астон, 2001. — С. 480.

З відміною золотого стандарту механізм золотих точок перестав діяти.

Валютний курс при нерозмінних кредитних грошах поступово відривається від золотого паритету, оскільки золото було вилучено з обігу.

Після припинення розміну долара на золото за офіційною ціною в 1971 році золотий вміст і золоті паритети стали чисто номінальним поняттям, МВФ перестав їх публікувати з липня 1975 року. У результаті Ямайської валютної реформи 1976—1978 років капіталістичні країни офіційно відмовилися від золотого паритету як основи валютного курсу.

Специфіка формування валютного курсу в цих умовах полягає в тому, що валюти одержують вартісний вираз не в золоті безпосередньо, а через відносну вартість кредитних грошей. В якості своєрідної міри «вартості» кредитних грошей виступає золото на ринках золота, де при їх обміні формується фактичний масштаб цін.

4. Валютні ринки і валютні операції

Важливою частиною міжнародної валютної системи є валютний ринок, без якого валютні відносини втрачають свій реальний економічний зміст.

Валютні ринки — це економічні (в т.ч. виробничі та організаційні) відносини з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів тощо) в іноземній валюті в офіційно визначених центрах.

Валютні ринки (фондові і валютні біржі) організують купівлю-продаж валют, концентруючи у просторі та часі попит і пропозицію на валюти різних країн. У сучасному розумінні валютні ринки сформувалися в ХІХ ст. Структурно вони являють собою сукупність транснаціональних банків, брокерських фірм і корпорацій. До провідних валютних ринків належать валютні (фондові) біржі у Лондоні, Парижі, Цюриху, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, зростає роль валютних ринків Токіо, Сінгапуру, Гонконгу, Бахрейну. Обсяги валютних операцій кожного з цих ринків інколи перевищують 100 млн дол. на день. Їх суб'єкти — крупні транснаціональні банки та компанії, спеціалізовані брокерські фірми. Операції здійснюються за допомогою кореспондентських зв'язків між банками та їх клієнтами. Зв'язок між валютними ринками різних країн здійснюється через систему телексів і телефонів.

Валютні ринки забезпечують виконання таких функцій: своєчасне здійснення міжнародних розрахунків; страхування валютних

ризиків; здійснення диверсифікації валютних резервів банків, підприємств і держави; регулювання валютних курсів; забезпечення отримання спекулятивного прибутку завдяки різниці в курсах валют, регулювання національної економіки. Значна питома вага валютних ринків у міжнародних розрахунках зовнішньої торгівлі товарами та послугами, туризмі, русі капіталів тощо. Але за обсягом на першому місці — спекулятивні валютні операції, в умовах «плаваючих» валютних курсів вони інколи змінюються на 3—5 % щоденно.

У практиці функціонування валютного ринку застосовуються дві групи валютних операцій:

1) операції з *негайною поставкою валюти або «спот»* (англ. *spot — місце*), коли обмін валюти відбувається в момент укладання угоди, а іноземна валюта постачається протягом 48 годин;

2) *термінові угоди з іноземною валютою або «форвард»* (англ. — *forward — вперед*) — це угода, коли сторони домовляються про постачання обумовленої суми іноземної валюти у визначений термін після укладання угоди за курсом, зафіксованим у момент здійснення операції, тобто платежі здійснюються через певний час (від тижня до 5 років).

Валютний «форвард»-курс відрізняється від валютного «спот»-курсу. Різниця між «спот»-курсом і «форвард»-курсом визначається як знижка або *дизажіо* (ит. *disaggio — утруднення*) з курсу «спот», за умови, коли курс «форвард» нижчий, а якщо він вищий — це премія або *ажіо* (лат. *aggio — перевищення*).

Їх співвідношення утворює так званий *аутрайт* (англ. *outright — повний*), при обчисленні якого діють такі правила:

— якщо різниця між курсами «спот» і «форвард», що визначається за курсом покупців, менше за відповідну різницю, що обчислюється за курсом продавців, вона додається до курсу «спот»;

— якщо ж ця різниця більша, то «форвард»-курс визначається через додавання премії (ажіо) до «спот»-курсу чи віднімання від нього знижки (дизажіо).

Виникнення такого явища як форвардні валютні курси пов'язані з процесом *валютного арбітражу*. Учасники валютного ринку здійснюють операції або в чисто спекулятивних цілях, або в цілях *страхування валютних ринків — хеджування*, причому мета *хеджирів* (англ. *hedger — хто страхує ризик*) і спекулянтів прямо протилежні. При хеджуванні учасники угод мають можливість застрахуватися від можливих втрат від зміни курсу валют протягом строку угоди.

Різновидом термінових біржових операцій є *ф'ючерсні* (англ. — *futures — товари, які купляються завчасно, з випередженням*) опе-

рації, які відрізняються від «форвардних». Якщо за ф'ючерсними угодами відбувається безперервний потік платежів, то за «форвардними» оплата не здійснюється до настання дати контракту, зазначеної в угоді.

Однією з функціональних форм термінових угод є *опціонні операції (угоди) (нім. — option — вибір)* — надання суб'єктам валютного ринку права купівлі-продажу валюти за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди. Операції купівлі іноземної валюти на одному валютному ринку з одночасним її продажем на інших ринках дістала назву *валютний арбітраж*.

Операції на фондових біржах здійснюють *брокери* (посередники) і *дилери* (спеціалісти, ділки).

Брокери — члени біржі, що надають послуги з посередництва у купівлі-продажу цінних паперів. Брокери лише «зводять» покупця і продавця акцій, які до початку торгів надають брокерам свої замовлення. Завдання брокера полягає в тому, щоб через співставлення попиту і пропозиції задовольнити максимальну кількість замовлень.

Курс акцій, при якому задовольняється найбільше замовлень, оголошується брокером як єдиний курс при відкритті торгів, потім він змінюється, поки не сформується єдиний курс при закритті торгів. Маневруючи в лабіринті даних, брокер повинен володіти мистецтвом укладати якомога більше угод. Він зацікавлений у цьому особисто, адже за кожну угоду брокер одержує *комісійні* або *брокерідж* (цей дохід має ще й назву *куртаж*), які розраховуються у проміле (тисячних долях). Дохід брокера включає також платежі клієнтів за інші послуги (реклама, надання кредитів).

Певні відрахування від суми угод здійснюються і на користь біржі, що складає її прибуток.

Дилери (на Лондонській фондовій біржі їх називають «дзобберами») — особи або фірми, що здійснюють операції на біржі, на відміну від брокерів, за власний рахунок. Якщо брокер одержує лише комісійні, то дилер привласнює дохід у вигляді різниці цін, за якими він перепродує цінні папери.

Саме дилери укладають спекулятивні угоди, одержуючи *спекулятивний прибуток*. Він утворюється за рахунок різниці між курсами (цінами) акцій в момент укладання і в момент виконання (оплати) угоди. Спекуляція на біржі — справа азартна, її називають «грою на біржі», а «біржових гравців» — «биками» і «ведмедями».

«Ведмеді» спекулюють на падінні курсу цінних паперів (справжні «ведмеді» завжди завдають удар зверху вниз), а «бики» — на його зростанні, «бик» завжди намагається завдати удару рогами знизу вгору).

Граючи на пониження курсу, «ведмеді» укладають термінову (строкову) угоду з контрагентами, якими можуть бути і «біки». Скажімо, на продаж акцій за певним курсом, який і фіксує дана угода, як і термін її виконання. На момент укладання угоди «ведмеді» не мають акцій, які вони хочуть продати, їх ще потрібно купити. Розрахунок робиться на те, що в момент виконання угоди курс акцій знизиться у порівнянні з тим, який зафіксований в угоді. Якщо цей розрахунок справджується, «ведмідь» купує акції у її власника за зниженим курсом, а потім продає партнеру по угоді за фіксованим курсом, що й приносить його спекулятивний дохід.

Курси іноземних валют встановлюються на валютних біржах шляхом *котирування валют* (фр. — *coter* — *публічна пропозиція*) — *встановлення курсу цінних паперів, іноземних валют і цін товарів на біржах, яке є основною операцією на валютному ринку*. Розрізняють пряме і обернене валютне котирування. *Пряме* — це коли вітчизняна валюта оцінюється через іноземні. *Обернене котирування* — коли іноземні валюти оцінюються у вітчизняній. Обернене котирування здійснюється лише на Лондонській валютній біржі відносно англійського фунта стерлінгів та в окремих випадках у США. В усіх інших країнах використовують методи прямого валютного котирування. *Отже, валютний курс — це ціна грошової одиниці певної країни, виражена в іншій національній валюті*.

Існують поняття *фіксований валютний курс і ринковий*. Фіксовані валютні курси були пріоритетами до 1976 року, коли вони визначалися на основі золотого паритету на договірних засадах. Нині небагато країн фіксують курси своїх валют відносно стійких (твердих) валют чи SDR (СДР). Вирішальну роль в сучасних умовах відіграють *гнучкі валютні курси*, які коливаючись під попитом і пропозицією, є *плаваючими і мінливими*.

«Плаваючі» курси характерні для стабільних валют — долар США, японської ієни, англійського фунта стерлінгів тощо. Вони формуються на ринку під впливом попиту і пропозиції, а межі їх зміни визначаються за взаємною згодою країн.

Валюти, які «прив'язані» до провідних валют безпосередньо чи через «валютні кошики», мають курс, що коливається стосовно цієї основи. За статистикою МВФ, сьогодні біля 40 країн фіксують курси своїх валют відносно долара США.

Більшість валют функціонує у режимі змішаних систем, тобто фіксуються з допустимими відхиленнями курсу (у межах так званого «валютного коридору») стосовно твердої валюти, перебуваючи водночас у «вільному плаванні» відносно інших валют.

Для регулювання валютного курсу в Україні з 1997 року впроваджуються єдині принципи валютного контролю і валютного ре-

гулювання на всі види операцій (торгових і неторгових) з іноземними країнами. Верхня межа «валютного коридору» української гривні з серпня 1998 року була встановлена на рівні 3,5 грн до 1 дол. Фінансова криза спричинила падіння української гривні, і, як наслідок, у кінці вересня того ж року курс долара перетнув межу 4 грн. В 2004 році курс гривні встановився на рівні 5,35 грн до 1 дол. США.



Питання для самоконтролю:

1. Назвіть причини процесу інтернаціоналізації світового господарства.
2. Які принципи породили міжнародний поділ праці?
3. Ким з економістів вперше було сформульовано принцип порівняльних переваг?
4. У чому суть теорії порівняльних переваг?
5. Розкрийте суть теорії абсолютної переваги.
6. В чому суть технологічного розриву М. Портера?
7. Назвіть п'ять сил конкуренції М. Портера.
8. В чому суть теорії Хекшера-Оліна?
9. Що таке «базова ціна»?
10. Яка різниця між ціною СІФ і ФОБ ?
12. Назвіть основні причини міжнародної міграції робочої сили.
13. Чим викликана необхідність інтеграції України у світове господарство?
14. Назвіть причини інтернаціоналізації господарського життя в сучасних умовах.
15. Які причини та форми вивозу капіталу?
16. Назвіть основні етапи розвитку міжнародної валютної системи.
17. Як визначається валютний курс?
18. Які аргументи можна привести «за» і «проти» автаркії?
19. Експортна квота в країнах з однаковим рівнем труда економічного розвитку розрізняється: в Японії — 10, Німеччині — 30, Нідерландах — 55 %.
- Як можна пояснити цю різницю?
20. Чим відрізняється хеджування від спекуляції?
21. Яким чином експортер може застрахуватися від зміни валютного курсу?

ЧАСТИНА III

ГРАФІКИ ТА ФОРМУЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Крива попиту

Вперше математичний закон попиту був сформульований А. Курно в 1838 році. 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.

При цьому потрібно враховувати, що ринковий попит залежить від кількох чинників, зокрема — від ціни даного товару, цін на інші товари, грошових доходів покупців та їх смаків, нагромадженого багатства, від географічного середовища, кліматичних умов, смаків, релігійних вірувань. Зміна усіх 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 у 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. Графічне зображення даної функції називається кривою попиту (на графіку крива D), яка відбиває дію закону попиту.

Графічно зміна обсягу попиту виражається у русі точки по кривій попиту вгору чи вниз (показано стрілками). Нахил кривої від'ємний, характеризує зворотний зв'язок.

Якщо ж на попит діє зміна усіх чинників (ціна, грошові доходи, розмір ринку, наявність товарів-замінників — субститутів, смаки тощо), тоді попит є функцією усіх перерахованих чинників: $Q_d = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$. Ці чинники сприяють зміні обсягу попиту, що на графіку показано як зміщення самої кривої попиту (за стрілками).

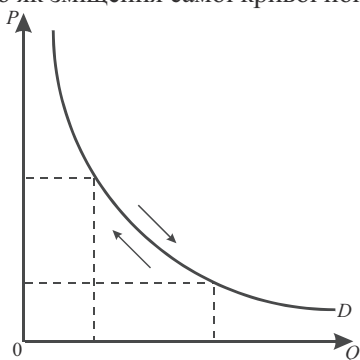


Рис. 1

Зміна грошових доходів покупця передбачає зміщення кривої попиту з положення D у положення D_1 (за їх зростання) чи у положення D_2 (за їх зменшення).

Тобто в кожного товару в конкретний період часу (з урахуванням різноманітних чинників, вказаних вище) є своя крива попиту.

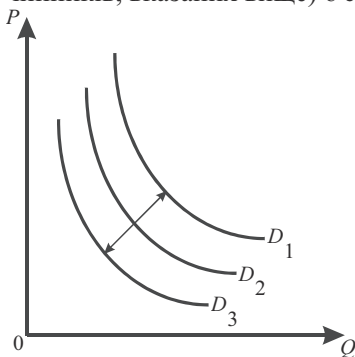


Рис. 2

Цінова еластичність попиту

Поняття еластичності попиту ввів А. Маршалл. В 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**. Економічна теорія використовує показники цінової еластичності попиту (в залежності від ціни) і еластичності попиту в залежності від доходу.

Цінова еластичність попиту може бути більшою чи меншою в залежності від того, як на попит впливає ціна, що визначають через **коефіцієнт еластичності попиту** (E_p^d).

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

де E_p^d — цінова еластичність попиту,

ΔQ — зміна обсягу попиту (%),

ΔP — зміна рівня ціни (%).

Є товари з різною ціновою еластичністю попиту. Якщо обсяг попиту змінюється у більшій мірі, ніж зміна ціни, такий попит є еластичним ($E_p^d > 1$), а якщо навпаки — обсяг попиту змінюється у меншій мірі, ніж ціна, такий попит є нееластичним ($E_p^d < 1$). Якщо $E_p^d = 1$, то попит на цей товар характеризується нейтральною, або одиничною, еластичністю. Відповідно до цього розрізняють товари еластичні, нееластичні, з одиничною еластичністю.

Еластичність попиту. Графічне подання

Форма кривої попиту може бути різною в залежності від його еластичності.

Коефіцієнт E_p^d завжди є від'ємним (із знаком «-»), адже ціна й обсяг попиту змінюються у протилежних напрямках (обернена залежність), але в економічній теорії знак «-» просто ігнорують (тут знак не має особливого значення).

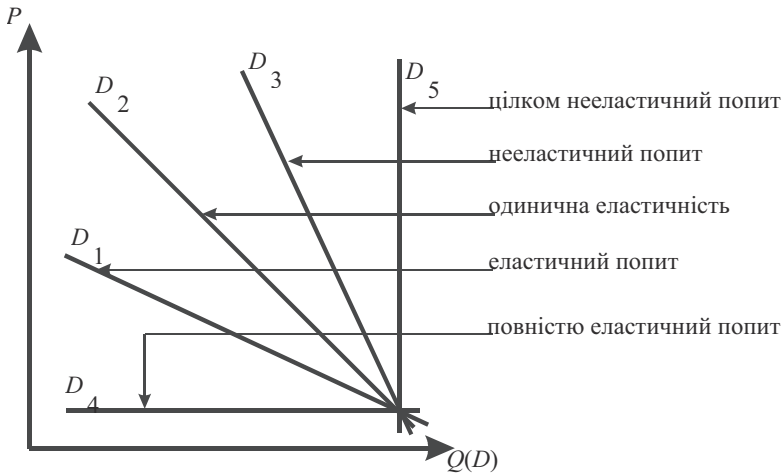


Рис. 3

Перехресна еластичність

Як нам уже відомо, попит на будь-який товар залежить не лише від ціни на нього, а й від цін на інші товари. Для врахування впливу цін на супутні товари і товари-замінники (субститути) на еластичність даного товару застосовують **перехресні коефіцієнти еластичності**, що показують, на скільки відсотків зміниться попит на інший товар за умови, що інші ціни і доходи споживачів залишаються без змін.

Перехресна еластичність, виражена в товарах A і B , обчислюється за такою формулою:

$$E_p^d(B, A) = \frac{\Delta Q_B}{Q_B} : \frac{\Delta P_A}{P_A},$$

де ΔQ_B — зміна обсягу попиту на товар B ,

Q_B — первісний обсяг попиту на товар B ,

ΔP_A — зміна ціни товару A ,

P_A — первісна ціна товару A .

Перехресна еластичність попиту показує тенденцію переміщення попиту з одного товару на інший у тому випадку, якщо ціна од-

ного з них значно змінюється. Якщо при цьому $E_p^d > 0$, то товари взаємозамінні (субститутні), а якщо $E_p^d < 0$ — взаємодоповнюючі (комплементні).

Еластичність попиту від доходу

Не лише ціна, а й дохід споживача визначає обсяг попиту на той чи інший товар. Еластичність попиту від доходу визначається співвідношенням між відносною зміною обсягу попиту на товар і доходу споживача. Цей показник визначається таким чином:

$$E_r = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta R}{R},$$

де E_r — коефіцієнт еластичності попиту від доходу,

ΔQ — зміна обсягу попиту,

Q — первісний обсяг попиту,

ΔR — зміна величини доходу,

R — первісна величина доходу.

Для більшості товарів і послуг (продуктів харчування, напоїв, палива, електроенергії, видовищ тощо) еластичність попиту від доходу більша у тривалому періоді. При зростанні доходу люди лише через певний час починають споживати більше цих товарів і попит на них зростає поступово. Еластичність попиту від доходу неоднакова в різних ринкових періодах. Коефіцієнт еластичності попиту від доходу дозволяє прогнозувати, які галузі в майбутньому зможуть розширити своє виробництво, а які будуть скорочувати.

Крива 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, цінові і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо). Залежність обсягу пропозиції від названих факторів називають **функцією пропозиції**:
 $Q_S = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$.

Найважливішим чинником пропозиції є ціна. Залежність пропозиції від ціни називають **функцією пропозиції від ціни**, яка виражається рівнянням: $Q_S = f(P)$, де Q_S — обсяг пропозиції, P — рівень ціни.

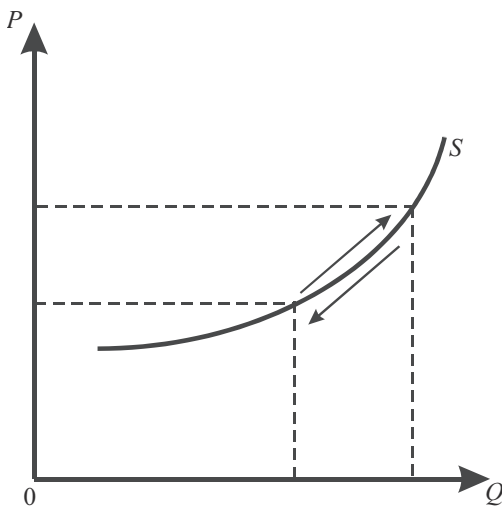


Рис. 4

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.

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 (ціна не покриває навіть витрат виробництва).

Крива будується при умові незмінності факторів, які впливають на величину пропозиції (див. вище). Зміни в пропозиції, наприклад, під впливом нової технології, ведуть до зміщення цієї кривої. Збільшення пропозиції зміщує криву вправо, зменшення пропозиції — вліво.

Крива пропозиції знаходить багато застосувань: вона відбиває пропозицію щодо цін споживчих товарів і послуг, праці, землі та капіталу, інвестицій грошей та ін.

Еластичність пропозиції

Ступінь реакції пропозиції на коливання ціни вимірюється ціновою еластичністю пропозиції, коефіцієнт якої визначається так:

$$E_p^S = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

де E_p^S — коефіцієнт цінової еластичності пропозиції,

ΔQ — зміна обсягу пропозиції,

ΔP — зміна рівня ціни (у %).

Оскільки зміна обсягу пропонованого товару і цін відбувається в одному напрямку, еластичність пропозиції завжди позитивна.

Розрізняють п'ять варіантів цінової еластичності пропозиції, які відображено на графіку (рис. 5).

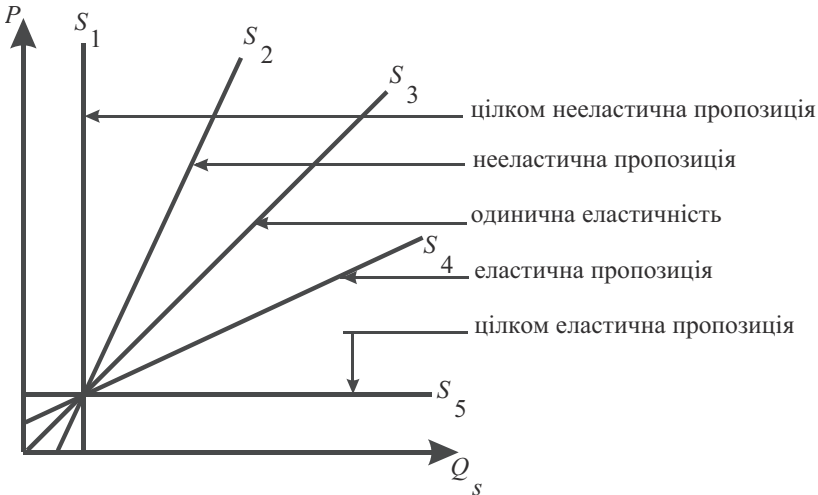


Рис. 5

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 сталі, 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 періоду** виробникові не вистачає часу, щоб відреагувати на зміну ціни зміною пропозиції, тому пропозиція залишається **цілком нееластичною**. Протягом **короткого періоду** виробники частково змінюють обсяг виробництва за рахунок зміни обсягу частини ресурсів, і пропозиція стає **еластичною**. **Цілком еластичною** пропозиція стає у **довгому періоді**, у якому всі ресурси стають змінними і виробник встигає зреагувати на будь-яку зміну ціни.

Рівновага попиту і пропозиції

Рівновага попиту і пропозиції досягається при перетині кривих попиту і пропозиції.

В точці перетину E обсяг пропозиції буде дорівнювати обсягу попиту. Обсяги попиту і пропозиції вирівнюються ціною рівноваги даного ринку — P_0 , яка однаково задовольняє як покупців, так і продавців. Такий ринок знаходиться у стані рівноваги (рис. 6).

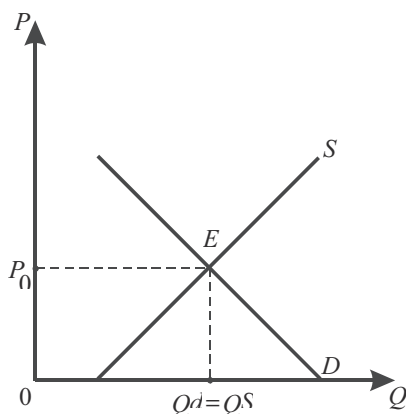


Рис. 6

За будь-якої ціни, відмінної від ціни рівноваги, баланс попиту і пропозиції та ринкова рівновага порушуються.

При більш низькій ціні надлишок попиту (конкуренція покупців) буде штовхати ціну догори, а при ціні вище рівноважної про-

позиція буде перевищувати попит (конкуренція продавців) і ціна буде знижуватися до рівня рівноваги.

Ціна ринкової рівноваги досягається стихійно, в «автоматичному режимі». Якщо хтось (монополія чи держава) втручається в процес ціноутворення (як правило, у власних інтересах), ринкова рівновага буде порушуватись. такі ситуації відображено на графіку (рис. 7).

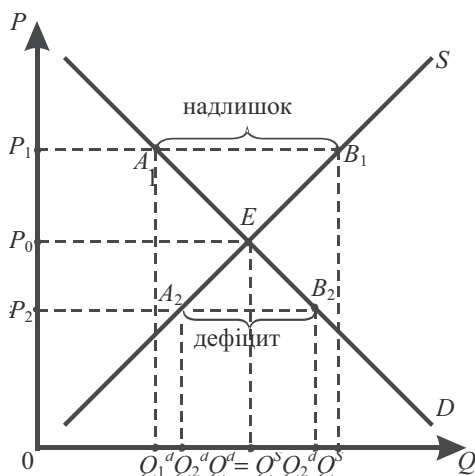


Рис. 7

Якщо на ринку первісна ціна була вищою (P_1), тоді виробники спробують виробити і продати більше товару, його пропозиція зросте (до Q_1^s). Але за такої ціни впаде попит (до Q_1^d), тому утвориться **надлишок товару**, який на цьому ринку реалізувати не можна. Реалізація можлива лише за умови зміни ціни, тиск на яку в бік зниження здійснює надлишок пропозиції до того моменту, поки не буде досягнута ринкова рівновага, тобто до ціни рівноваги (P_0).

Протилежна ситуація виникає, коли ціна буде нижчою рівноважної (P_2). У цьому випадку виникає **дефіцит товару**, тому за цієї ціни попит (Q_2^d) різко зростає і значно перевищує пропозицію (Q_2^s), адже покупці не зможуть купити ту кількість товару, яку б вони могли. Це створює тиск на підвищення ціни, покупці змага-

ються за право купити товар, а виробники зреагують на це підвищенням ціни і розширенням обсягів виробництва. В кінцевому результаті ціна знову стане **рівноважною** (P_0).

Так діє стихійний і об'єктивний **ринковий механізм ціноутворення**. Але коли є стійкі обмеження рівня ціни, рівновага такого ринку стихійно і об'єктивно не відновлюється.

Миттєва, короткострокова і тривала рівновага

Велику роль в розробці цих понять зіграв англійський економіст початку ХХ ст. А. Маршалл. Він розрізняє три типи рівноваги в залежності від наявності часу у виробників:

1. Миттєва рівновага, коли пропозиція незмінна. У фірми немає часу змінити пропозицію (рис. 8).

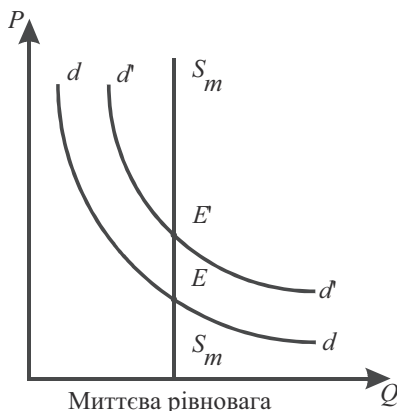


Рис. 8

2. Короткострокова рівновага, коли фірми можуть більше виробляти продукції на існуючих підприємствах, пристосувавши працю і змінні фактори до умов, що змінилися (рис. 9).

3. Тривала рівновага, коли фірми можуть відмовитися від старих підприємств або збудувати нові, пристосувавши всі фактори та витрати до ціни, що змінилася. Тоді в даній галузі з'являються нові фірми, ряд інших фірм виходять з галузі (рис. 10).

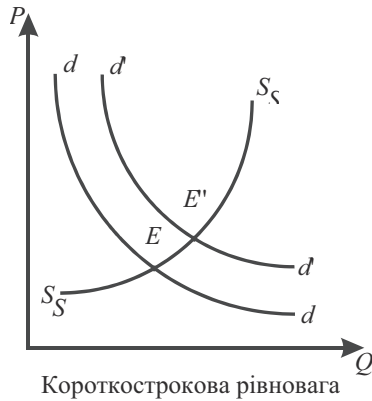


Рис. 9

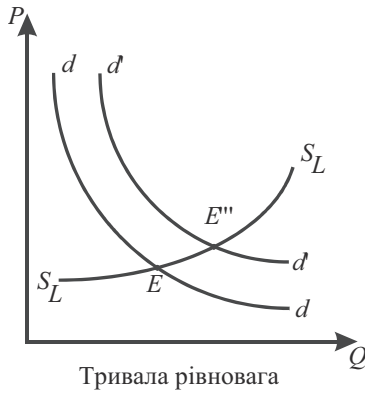


Рис. 10

Зростання попиту здійснює різний вплив на ціну в різні періоди. У випадку миттєвої рівноваги збільшення попиту з dd до $d'd'$ (наприклад, на товар, що швидко псується при незмінній пропозиції $S_m S_m$) збільшує ціну з E до E' при правильному розподілі пропозиції. У випадку короткострокової рівноваги пропозиція $S_S S_S$ зростає, кількість підприємств не змінюється, крива попиту переміщується з dd до $d'd'$. Нова ціна рівноваги E'' нижча, ніж миттєва ціна E' . У випадку тривалої рівноваги криві пропозиції $S_L S_L$ і попиту $d'd'$ перетинаються в точці кінцевої рівноваги E''' , яка дося-

гається після того, коли всі економічні умови пристосувалися до нового рівня попиту. «Нормальна ціна» $E''' < E'' < E'$.

Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу Л. Вальраса

Ціна і обсяг товару (проданого і купленого) на ринку, який знаходиться в стані рівноваги, задані рівняннями попиту $D = \alpha + aP$ і пропозиції $S = \beta + bP$, де P — ціна; α і a , β і b — сталі; D і S — лінійні функції. Рівноважні ціна \bar{P} і кількість товару \bar{Q} визначаються з умови $D = S$:

$$\bar{P} = \frac{\alpha - \beta}{b - a}, \quad \bar{Q} = \frac{b\alpha - a\beta}{a - b}.$$

Вивчення стійкості рівноваги передбачає включення динамічних процесів. Якщо в силу дії якихось факторів на ринку встановиться інша ціна, то чи буде наступний рух ціни у часі спрямований до стану рівноваги і наскільки швидко буде проходити процес пристосування? Початкове збурення (порушення рівноваги) може бути викликано використанням запасів товарів як продавцями, так і покупцями, існуванням запізень з боку попиту і пропозиції. В дійсності може існувати декілька цін рівноваги. Велике початкове збурення може хитнути всю систему з одного стану рівноваги до іншого. Проблема стійкості розглядаємо при наявності невеликих початкових збурень.

Якщо ціна встановилася надто низькою, попит переважає пропозицію і ціна підвищується до тих пір, доки не буде досягнутий стан рівноваги. Так як відхилення ціни від її значення в умовах рівноваги $P = \bar{P} \neq 0$, то величини попиту і пропозиції, що очікуються, не будуть рівними. Припустимо, що швидкість зростання ціни пропорційна швидкості зменшення запасів N :

$$\frac{dP}{dt} = -\lambda \frac{dN}{dt} = -\lambda(S - D) = \lambda(\alpha - \beta) - \lambda(b - a)P,$$

де $N(t)$ — запаси, що змінюються у часі; λ — швидкість реакції, задана позитивна величина. Знак « \leftarrow » означає різноспрямованість змін запасів і ціни. Чим більша λ , тим швидше буде реакція ціни на дефіцит пропозиції. Зробимо підстановку $P(t) = \bar{P}$ для всіх t :

$0 = \lambda(\alpha - \beta) - \lambda(b - a)\bar{P}$. Звідки $\bar{P} = (\alpha - \beta)/(b - a)$, тобто знову прийшли до звичайної характеристики. P рівномірно і монотонно прямує до \bar{P} , якщо $(b - a)$ додатне і в такому випадку рівновага стійка. P монотонно віддаляється від \bar{P} , якщо $(b - a)$ від'ємне, і тоді рівновага нестійка.

Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу А. Маршалла

Вихідні умови такі ж, як і у випадку концепції типу Л. Вальраса. Рівняння попиту $D = \alpha + aP$ і пропозиції $S = \beta + bP$ — лінійні функції. У стані рівноваги ціна $\bar{P} = \frac{\alpha - \beta}{b - a}$ і кількість товару $\bar{Q} = \frac{b\alpha - a\beta}{a - b}$ визначаються з умови $D = S$.

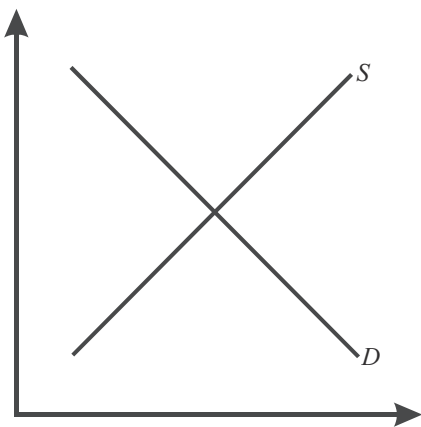


Рис. 11

Вивчення стійкості рівноваги передбачає введення динамічних процесів. Якщо пропозиція надто мала, покупці запропонують більш високі ціни, ніж продавці готові були б прийняти, і пропозиція зросте до стійкої рівноваги. Обсяг пропозиції відрізняється від рівня, який забезпечує рівновагу, на величину $q = Q - \bar{Q} \neq 0$.

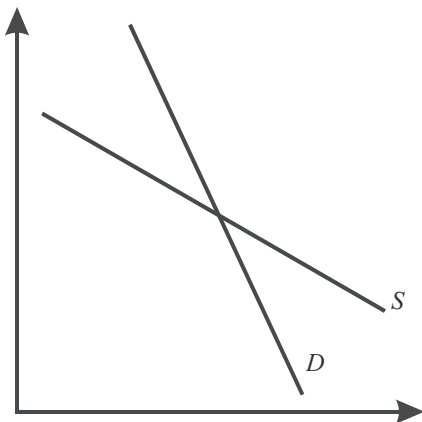


Рис. 12

Побудуємо динамічну модель, в якій обсяг пропозиції збільшується, якщо ціни продавців нижчі тих, які пропонують покупці. Ціна покупця дорівнює $P_D = (Q - \alpha)/a$, ціна продавця $P_S = (Q - \beta)/b$. Швидкість збільшення обсягу пропозиції dQ/dt пропорційна розмірам дефіциту. Зміна обсягу пропозиції пропорційна зміні різниці — ціна продавця мінус ціна покупця. Тоді $dQ/dt = \lambda(\beta/b - \alpha/a) - \lambda(1/b - 1/a)Q$, де λ — швидкість реакції, величина позитивна, береться зі знаком «-», так як зміні обсягу пропозиції відповідає від'ємна різниця ціни продавця і ціни покупця.

Q монотонно прямує до \bar{Q} , якщо $(1/b - 1/a)$ додатне (стійка рівновага), і Q невинно віддаляється від \bar{Q} , якщо $(1/b - 1/a)$ від'ємне (нестійка рівновага).

Стійкість у розумінні Л. Вальраса досягається при $(b - a) > 0$, в розумінні А. Маршалла — при $(1/b - 1/a) > 0$. Різні результати отримані з таких причин. Крива попиту D в усіх випадках спрямована вниз, кутовий коефіцієнт $a < 0$, а крива пропозиції S спрямована вгору, $b > 0$ (рис. 11), або спрямована вниз ($b < 0$), але з різним положенням відносно кривої попиту: на рис. 12 крива попиту крутіша за криву пропозиції ($-b < -a$); на рис. 13 крива пропозиції крутіша за криву попиту ($-b > -a$). Якщо крива пропозиції (11) спрямована вгору, $b > 0$, в даному випадку рівновага стійка і за Вальрасом і за Маршаллом; якщо крива пропозиції S (12) спрямована вниз, $b < 0$, а крива попиту D крутіша за криву пропозиції

($-b < -a$), то рівновага стійка в моделі Вальраса і нестійка в моделі Маршалла; якщо крива пропозиції S (13) спрямована вниз, то в моделі Вальраса рівновага нестійка, в моделі Маршалла — стійка.

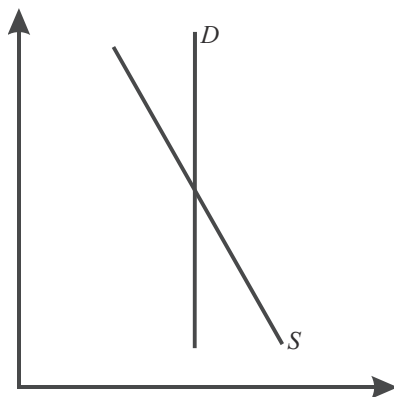


Рис. 13

Загальна економічна рівновага

Теорія рівноваги вважається однією з фундаментальних в економічній науці, її розробкою займалися багато відомих економістів. Умови часткової рівноваги ґрунтовно аналізував А. Маршалл. Проблему ринкової рівноваги в умовах недосконалої конкуренції аналізували Дж. Робінсон і Е. Чемберлін. Причини порушення рівноваги розглядав Дж. Кларк. Першу модель загальної економічної рівноваги розробив видатний швейцарський економіст Л. Вальрас.

Економісти-теоретики виявили взаємозалежності ринків і цін і розробили моделі **загальної ринкової рівноваги**. Вони ґрунтуються на уявленні, що будь-яка зміна ціни одного виду продукту, блага чи фактора призводить до змін у цінах пов'язаних із ними товарів і послуг.

Існує **система цін**, яка може набути рівноваги, якщо зміни цін розглядати водночас із змінами доходів і межами споживання в певний момент часу.

Кожен споживач вибудовує для себе ієрархію своїх потреб і визначає свій власний попит на ринку відповідно до своєї шкали.

Споживач може максимізувати корисність кожного блага, якщо розподілити свій грошовий дохід так, щоб остання його одиниця,

витрачена, наприклад, на хліб, принесла б йому таку ж додаткову (граничну) корисність, як і остання одиниця, витрачена ним на молоко чи м'ясо. Якщо розділити граничну корисність блага на його ціну, одержуємо зважену (середню) граничну корисність.

Тому кожен споживач змінює межі споживання окремих благ доти, доки їх граничні корисності не будуть пропорційними до цін, або доки не дорівнюватимуть зваженій граничній корисності.

Правило максимізації корисності благ вимагає такої рівності:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n},$$

де $MU_{1,2,3}$ — гранична корисність окремих товарів; $P_{1,2,3}$ — їх ціни.

За таких умов споживач повністю використовує свій грошовий дохід. Тобто за цим рівнянням на ринку настане рівновага.

Загальна рівновага. Закон вальраса

Основна особливість економіки — взаємозалежність її частин. Ріст цін на одні товари викликає зміну попиту на інші і т. д.

Взаємозамінність і взаємодоповнюваність товарів — два основних типи відносин взаємозалежності. Взаємозамінні (субститутні) товари служать однаковим цілям, хоча й не зовсім однаково (плащі й парасольки, вугілля та мазут та ін.). А взаємодоповнювані (комплементні) товари споживають разом (нитки і голки, машини і бензин і т. ін.). Якщо абстрагуватися від ефекту доходу, то зниження ціни одного з двох взаємозамінних товарів зменшить попит на інші, а у випадку взаємодоповнюваних товарів має місце протилежна зміна.

Таким чином, функція попиту чи пропозиції на будь-який товар включає в якості змінної не лише ціну цього товару, але й — з урахуванням можливого впливу — ціни всіх товарів. Попит на товар потенційно залежить від цін на всі решта товари.

Якщо виробляється n різних товарів, до яких крім споживчих товарів, засобів виробництва, різних послуг відносяться також облігації, акції, інші цінні папери, підприємства і т. д., гроші розглядаються також як один із товарів, то попит на 10-й товар визначається рівнянням

$$D_{10} = D_{10}(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n, A, M),$$

де A — показник реальних активів (сільгоспугідь, різного роду підприємств і т. ін.),

M — запас готівкових грошей;

$P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ — ціна товару;

D — попит на товар.

В рівнянні в уявному вигляді не записаний дохід, який задається цінами на товари, послуги та ресурси. Функція пропозиції на 10-й товар має вигляд

$$S_{10} = S_{10}(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n, A, M).$$

Економіка знаходиться у стані загальної рівноваги, якщо пропозиція кожного товару рівна попиту на нього.

Рівновага описується системою рівнянь

$$S_1 = D_1, S_2 = D_2, \dots, S_n = D_n.$$

Оскільки відомі A і M , то система рівнянь розв'язується відносно цін P_1, P_2, \dots, P_n , що задовольняють умови рівноваги.

Визначивши ціни, з системи рівнянь знаходимо кількість товарів, які обмінюються. Наведену систему можна розширювати, ускладнювати, включати інші змінні, що впливають на пропозицію та попит.

В умовах загальної рівноваги грошова вартість усіх товарів на боці пропозиції дорівнює загальній грошовій вартості товарів на боці попиту:

$$\sum_{i=1}^n P_i S_i = \sum_{i=1}^n P_i D_i.$$

Дана тотожність і є закон Вальраса.

Оптимум В. Парето

Оптимум (*optimum* — саме кращий, можливий результат при даних умовах). Оптимум В. Парето показує максимальний економічний стан суспільства, добробут, за якого не можна досягти багатства певної особи або декількох осіб без погіршення добробуту якоїсь іншої особи, або інших осіб.

Існує три необхідних умови досягнення оптимуму за Парето.

Розглянемо спрощену модель економіки, в якій виробляється два блага (X та Y) і існують два споживачі (A і B).

а) **Оптимальний розподіл благ між споживачами** вимагає дотримання наступного:

$$\frac{MU_{XA}}{MU_{YA}} = \frac{MU_{XB}}{MU_{YB}},$$

де MU_{XA} — гранична корисність блага X для споживача A ;

MU_{YA} — гранична корисність блага Y для споживача A і т. п.

Ця умова констатує, що **гранична норма заміщення** для двох благ (співвідношення їх граничних корисностей) повинна бути однаковою для обох споживачів. Якщо це не так, споживачі можуть покращити своє становище, обмінявши один товар на інший. Споживач, який цінує товар X вище товару Y , може продати деяку кількість останнього тому споживачу, який надає перевагу товару Y по відношенню до товару X . Лише в тому випадку, коли співвідношення граничних корисностей двох товарів однакове для обох споживачів, така взаємовигідна торгівля буде неможлива.

б) **Оптимальне розміщення ресурсів серед сфер виробництва**, коли два ресурси i та j використовуються у виробництві товарів X і Y .

Для оптимального використання ресурсів необхідно, щоб співвідношення граничних фізичних продуктів i та j , які використовуються у виробництві товару X , було рівним співвідношенню цих самих граничних фізичних продуктів цих самих ресурсів у виробництві товару Y , тобто:

$$\frac{MP_{iX}}{MP_{jX}} = \frac{MP_{iY}}{MP_{jY}}.$$

Якщо ця рівність не виконується, то один ресурс відносно більш ефективний у виробництві одного з даних продуктів (а інший ресурс, таким чином, відносно менш ефективний у виробництві цього ж продукту). Добробут суспільства підвищиться, якщо більша кількість першого ресурсу буде спрямована у більш ефективну сферу використання, а деяка кількість іншого ресурсу з цієї сфери буде вилучена.

ресурсів, які використовуються. Коли ж співвідношення граничних продуктів дорівнюють одне одному, суспільство не може отримати вигоду, змінюючи структуру розміщення ресурсів серед сфер виробництва. Це дозволить суспільству розширити виробництво одного з товарів при незмінній кількості.

в) Оптимальний обсяг випуску.

Розглянемо це на графіку, де наведена крива трансформації (межа виробничих можливостей), яка показує кількість товарів X і Y , які можуть бути вироблені за умови повного використання ресурсів суспільства.

Нахил цієї кривої відображає граничну норму трансформації, тобто співвідношення граничних затрат товарів X і Y . Оптимальний випуск для будь-якої пари товарів вимагає такого співвідношення кількості товарів, які випускаються:

$$\frac{MU_x}{MC_x} = \frac{MU_y}{MC_y},$$

де $MU_{x(y)}$ — гранична корисність товару $x(y)$;

$MC_{x(y)}$ — граничні витрати на виробництво товару $x(y)$.

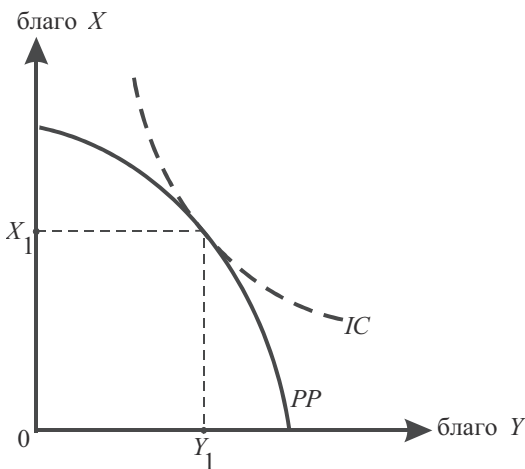


Рис. 14

Це означає, що співвідношення граничних витрат до граничної корисності повинно бути однакове для обох товарів, так щоб останній фунт стерлінгів, який витрачається на випуск товару X , і останній фунт стерлінгів, який витрачається на випуск товару Y , приносили однакову корисність.

Ця умова буде виконана, якщо нахил кривої трансформації (співвідношення граничних витрат X і Y) дорівнює співвідношенню граничних корисностей X і Y (гранична норма заміщення).

Якщо співвідношення будуть нерівними, то суспільству буде вигідно виробляти більшу кількість того блага, яке забезпечує більш високу граничну корисність на одиницю граничних витрат.

Оптимальна комбінація благ позначена на графіку як перетин ліній OX_1 і OY_1 , де крива байдужості (IC) дотикається межі виробничих можливостей (PP).

Однак необхідно зазначити, що оптимальність за Парето визначає оптимальний розподіл ресурсів тільки для **даного** стану попиту, який відображає існуючий **особистий розподіл доходу**. Будь-які зміни в розподілі особистого доходу, скажімо, від багатих до бідних, будуть змінювати стан попиту на товари, що приведе до другого оптимуму Парето.

Поняття корисності

Корисність продукту (здатність задовольняти потреби) різна для різних людей і являє собою суб'єктивне поняття.

Корисність — U (Utility) — це задоволення, яке отримує споживач у процесі споживання товарів та послуг. Якщо є конкретний продукт, який поділений на декілька частин, то корисність кожної наступної частини зменшується в міру того, як все повніше й повніше задовольняється потреба.

Більша або менша корисність продукту залежить від особливого відношення, яке існує між частинами блага, й інтенсивності потреб, для задоволення яких вони застосовуються.

В нашому прикладі корисність відобразимо кількісно. Так, початкова корисність першої одиниці продукту, яка відображає інтенсивність потреби в ньому, дорівнює 10; друга — 8; третя — 6. Тоді загальна корисність, як сума корисностей окремих одиниць продукту, дорівнює 10, 18, 24. Темпи її збільшення уповільнюються. Корисність останньої одиниці продукту є гранична корисність. Залежність між сукупною корисністю і кількістю продукту, що споживається, виражається функцією корисності. Тобто функція корисності — це співвідношення між обсягом товарів та послуг, що споживаються, і рівнем корисності (задоволеності від споживання товару), якого досягає споживач.

Функція корисності:

$$U = f(Q_x \cdot Q_y),$$

де U — корисність;

Q_x — кількість товару X , що споживається за певний період;

Q_y — кількість товару Y , що споживається за певний період.

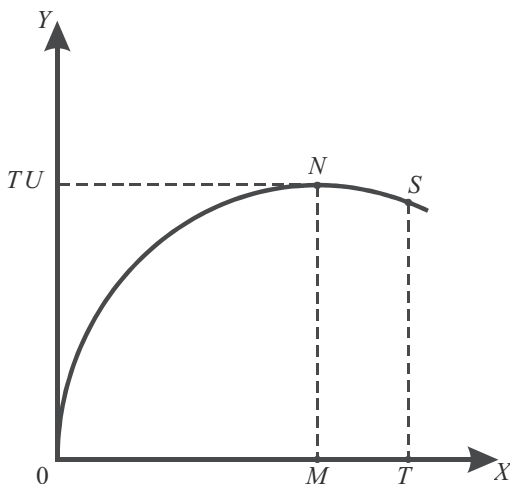


Рис. 15

На осі OX відкладемо кількість продукту X , а на осі OY — загальну корисність (TU). Коли кількість продукту дорівнює OM , досягається максимум загальної корисності.

Крива граничної корисності

Гранична корисність MU (Marginal Utility) — це приріст корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги.

Функцію граничної корисності можна одержати з функції загальної корисності TU (Total Utility). Сукупна (загальна) корисність TU зростає у процесі споживання, але вона зростає все меншою й меншою мірою. Це означає, що гранична корисність (MU) — додаткова корисність від споживання кожної додаткової одиниці товару — знижується.

Згідно з законом спадної граничної корисності, величина граничної корисності має тенденцію зменшуватися по мірі збільшення кількості товару, що споживається. Це дозволяє пояснити закон спадного попиту.

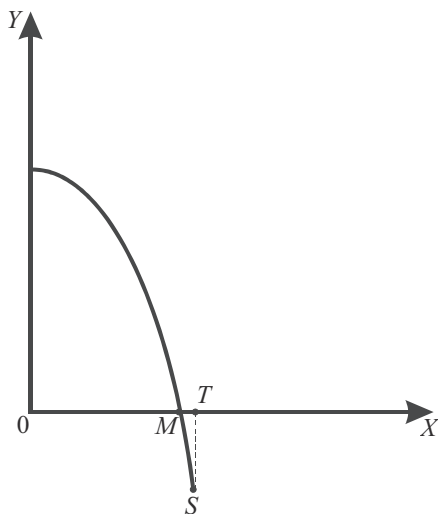


Рис. 16

Крива граничної корисності має від'ємний нахил і свідчить про те, що корисність одиниць продукту, які споживаються одна за другою, поступово зменшується, тому що росте ступінь задоволення потреби. Коли кількість продукту буде дорівнювати OM , тоді гранична корисність буде дорівнювати нулю. Таке благо перестає бути економічним.

Індивід несе збитки при споживанні одиниці продукту з від'ємною граничною корисністю.

Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість

Функція граничної корисності U є неперервна і диференціюється, представлена кривою. Споживач спочатку володіє кількістю OM продукту, а ΔX — приріст деякої його кількості. На осі OY відкладається гранична корисність.

Переходячи від споживання кількості OM до $(OM + \Delta X)$, споживач повніше задовольняє потребу. Збільшення задоволення потреби представлено площею $MSPM + \Delta X$, яка відображає граничну корисність продукту.

Якщо ΔX стає нескінченно малою величиною, то $M + \Delta X$ намагається співпасти з M і площа $MSPM + \Delta X$, буде співпадати з ординатою MS . Ця ордината і являє граничну корисність продукту, коли його кількість, що є в розпорядженні у споживача, рівна OM . Гранична корисність не є властивістю якоїсь особливої одиниці продукту. Будь-яка одиниця продукту може мати «граничну» корисність.

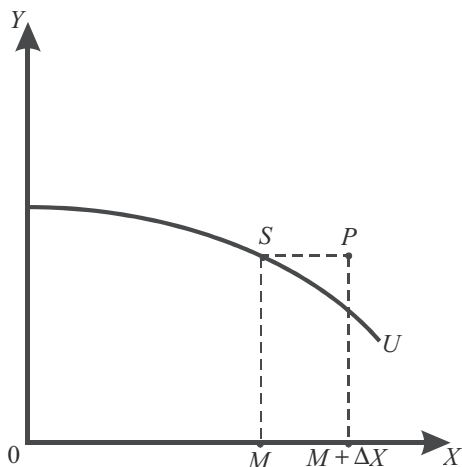


Рис. 17

Еластичність кривої граничної корисності

Альтернативні набори товарів, які забезпечують однаковий рівень корисності.

Ординалістська версія граничної корисності замінює поняття «гранична корисність» іншим — **гранична норма заміщення** одного блага іншим (MRS — marginal rate of substitution). Якщо повернутися до графіка, то MRS блага y благом x показує максимальну кількість блага y , від якої споживач готовий відмовитись, щоб отримати додаткову кількість блага x .

Математично MRS записується так:

$$MRS = \frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

MRS завжди має знак «-», оскільки ΔY змінюється в бік зменшення (те ж стосується і ΔX , якщо благо x замінюватиметься благом y).

Зменшення MRS пояснює опуклість кривих байдужості та їх спадну форму. Річ у тому, що в точці A споживач має відносно більшу кількість блага y і значно менше блага x , тому гранична корисність блага y є меншою для нього порівняно з граничною корисністю блага x . Зі сказаного випливає, що споживач готовий відмовитися від значної кількості блага y , щоб отримати додаткову одиницю блага x . При переміщенні вниз по кривій байдужості (від точки A до B і C), кількість блага y у споживача буде зменшуватися (одночас буде зростати його гранична корисність), а кількість блага x буде зростати (відповідно буде зменшуватися його гранична корисність). Тому споживач буде готовий відмовитися від усе меншої кількості блага y на користь блага x . В результаті MRS зменшуватиметься при русі вправо по кривій байдужості, що й визначатиме її опуклість і спадну форму.

Бюджетні лінії, або що доступне покупцю

Криві байдужості дозволяють виявити переваги споживача, але не враховують такі фактори впливу на процес споживання, як ціни товарів і дохід споживачів.

Для того, щоб визначити, який саме набір товарів чи послуг обере для споживання та придбає споживач, потрібна додаткова інформація, яка пов'язана з **бюджетними обмеженнями**.

Бюджетне обмеження — це лінія, що показує, яку кількість товарів та послуг (споживацьких наборів) може придбати споживач за певну суму грошей у межах свого доходу — I (Income).

Рівняння бюджетного обмеження:

$$I = P_x Q_x + P_y Q_y,$$

де I — дохід споживача;

P_x — ціна товару x ;

P_y — ціна товару y ;

Q_x — кількість товару x ;

Q_y — кількість товару y .

Фактори, які впливають на бюджетну лінію:

— зміна доходу споживача;

— зміна цін на товари.

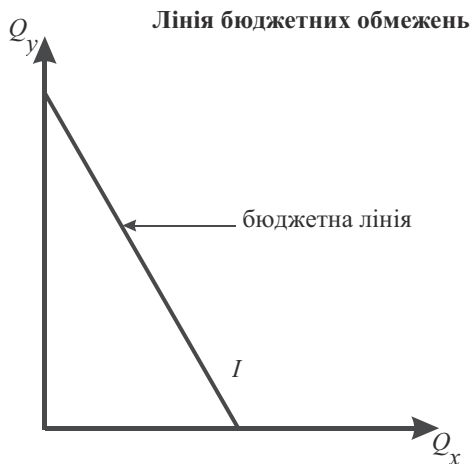


Рис. 20

При зміні доходу бюджетна лінія переміщується відповідно до його збільшення $I_1 \rightarrow I_2$ (рис. 21), або зменшення $I_2 \rightarrow I_1$ (рис. 22) і займає паралельне попередньому положення.

Вплив зміни доходу на бюджетну лінію



Рис. 21



Рис. 22

Зміна ціни на товар x призводить до відповідної зміни кута нахилу бюджетної лінії (рис. 23, 24).

Вплив зміни доходу на бюджетну лінію

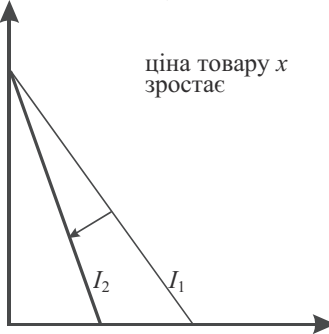


Рис. 23

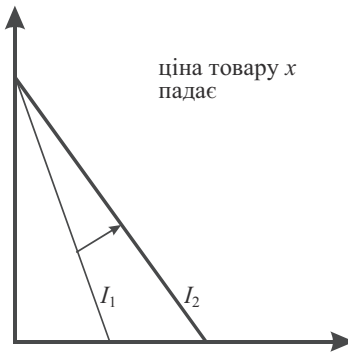


Рис. 24

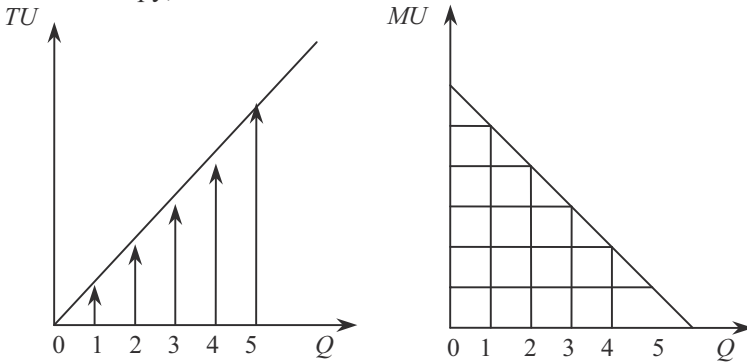
Загальна і гранична корисність

Корисність — U (Utility) — це задоволення, яке отримує споживач у процесі споживання товарів та послуг.

Корисність збільшується, якщо збільшується кількість товару, що споживається. У цьому випадку зростає загальна корисність. Але зростання загальної корисності уповільнюється зі збільшенням споживання. Це є наслідком того, що зменшується додаткова, або гранична корисність.

Гранична корисність MU (Marginal Utility) це приріст корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги.

Згідно з законом спадної граничної корисності, величина граничної корисності має тенденцію зменшуватись по мірі збільшення кількості товару, що споживається.



TU — сукупна корисність

MU — Гранична корисність

Q — кількість товару, що споживається

Сукупна корисність TU (Total Utility) зростає в процесі споживання, але вона зростає все меншою і меншою мірою. Це означає, що гранична корисність MU — додаткова корисність від споживання кожної додаткової одиниці товару знижується.

Функція корисності — співвідношення між обсягами товарів та послуг, що споживаються, і рівнем корисності (задоволеності від споживання товару, якого досягає споживач).

Функція корисності:

$$U = f(Q_x, Q_y)$$

де U — корисність

Q_x — кількість товару x , що споживається, за певний період

Q_y — кількість товару y , що споживається, за певний період

Функція корисності концентрує увагу на основних чинниках, що впливають на вибір споживача, який здійснюється в межах споживання тільки двох товарів в їх різних кількостях і комбінаціях.

Перевага споживача може бути представлена в графічній формі, яка відображена в кривій байдужості.

Рівновага споживача на ринку

За ординалістською концепцією граничної корисності рівновага споживача на ринку визначається як кривими байдужості, так і лінією бюджетних обмежень, що й показано на графіку (рис. 25).

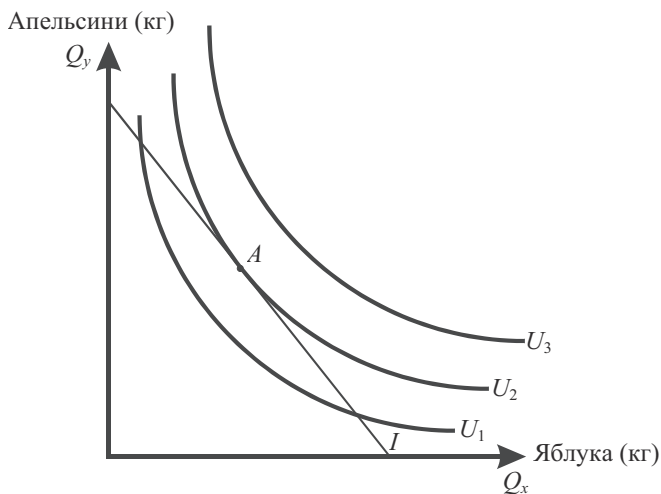


Рис. 25

Ринкова рівновага споживача досягається в точці A , в якій дотикаються бюджетна лінія та крива байдужості U_2 . Це означає, що за даного доходу й рівня цін споживач отримує той набір товарів (апельсинів і яблук), що приносить йому найбільшу корисність.

У точці A нахил найвищої з доступних споживачеві кривих байдужості (крива U_2) співпадає з нахилом лінії його бюджетних обмежень (I). Оскільки нахил кривої байдужості відображає гра-

ничну норму заміщення (MRS), а нахил бюджетної лінії визначається співвідношенням цін двох товарів $P_x : P_y$, то рівновага досягається за умови, що $MRS = P_x : P_y$.

Якщо порівнювати умови рівноваги споживача за кардиналістською й ординалістською версіями, то з'ясуються такі основні залежності:

1) за ординалістською версією рівновага споживача на ринку досягається за умови, що $MRS = P_x : P_y$;

2) за кардиналістською версією ця умова виражена рівнянням:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Якщо обидві частини рівняння помножити на P_x і поділити на MU_y , одержуємо наступне рівняння:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}$$

Звідси гранична норма заміщення (MRS), яка розглядається ординалістською версією граничної корисності, є еквівалентною співвідношенню граничних корисностей двох товарів за кардиналістською версією.

$$\frac{MU_x}{MU_y} = MRS$$

Рівновага за умов державних (монопольних) обмежень ринкового ціноутворення

В кожний відрізок часу співвідношення попиту і пропозиції неповторне. Економічні умови не залишаються незмінними. Внаслідок технічного прогресу змінюються витрати і пропозиція товарів,

змінюються смаки, доходи споживачів, ціни конкуруючих і взаємодоповнюючих товарів і т. п. Також однією з причин порушень механізму нормального ринкового ціноутворення є втручання монополій та держави.

У країнах з розвинутою ринковою економікою цінове втручання здійснюється, в основному, за рахунок монопольних структур. Пряме державне втручання в ціновий механізм спостерігається у виняткових випадках (війни, соціальні чи природні катаклізми). За умов тоталітарної, командної економіки (Україна вийшла з надр саме такої економічної системи) державне втручання в ціновий механізм є правилом, воно безпрецедентне за обсягами та силою.

У більшості випадків державне втручання в ринкове ціноутворення зводиться до примусового встановлення ціни на **рівні, нижчому від рівня ринкової рівноваги**. Мотивується це необхідністю зробити більшість товарів доступними для якомога ширшого кола соціальних груп населення країни.

Але, як свідчить світовий досвід, обов'язковим наслідком примусового встановлення ціни на рівні, нижчому від ціни ринкової рівноваги, є перевищення попиту над пропозицією. І як результат — черги споживачів за товарами, соціальна напруженість, загальне невдоволення життям, розподіл за картками, талонами та іншими адміністративними «регуляторами» суспільного споживання.

Так, під час другої світової війни у США встановився максимум цін на товари першої необхідності, в даний час визначено мінімум заробітної плати, регулюється рівень процента по споживчому кредиту та інші ціни.

На графіку dd — крива попиту, ss — крива пропозиції. При невтручанні держави ціна рівноваги в точці E досягла би 20 доларів за одиницю товару. Держава встановила максимальну ціну в 10 доларів. При такій ціні пропозиція товару відповідає точці M і рівна Q_1 , а попит — точці N і рівний Q_2 . Нестача пропозиції (дефіцит) при ціні в 10 доларів дорівнює відрізку MN ($Q_2 - Q_1$).

Крива попиту dd за такої ціни не перетинається з кривою пропозиції. Щоби врівноважити попит і пропозицію, потрібно посунути криву попиту до лінії $d'd'$, тобто знизити попит до рівня пропозиції. Це можливо зробити введенням прямого раціонального споживання, наприклад, карткової системи розподілу продукту.

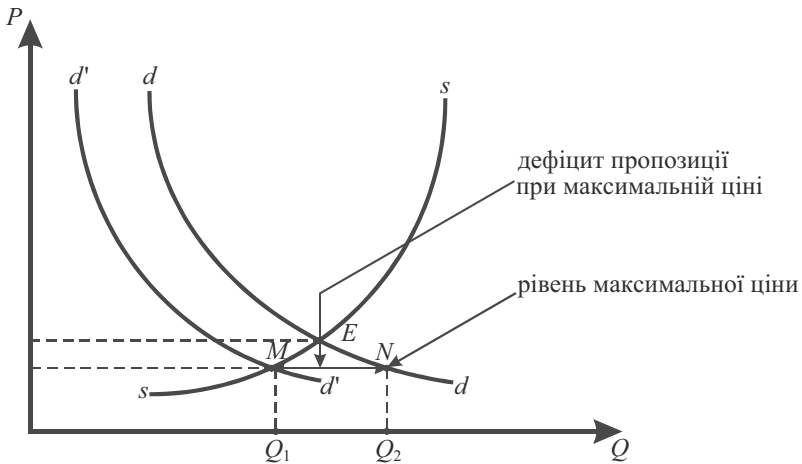


Рис. 26

Вплив податків на ціну ринкової рівноваги

Податок є потужним важелем державного регулювання ринку. В процесі збільшення або зменшення своєї величини він законів попиту і пропозиції не порушує, але певним чином модифікує їх дію — викликає зміщення кривих пропозиції товару, визначаючи тим самим переміщення точки ринкової рівноваги.

В цілому наслідки оподаткування негативно відбиваються як на споживачах, так і на виробниках товарів, що знаходить вияв у зростанні ціни товару і скороченні обсягів виробництва. Більш висока ціна скорочує обсяг споживчого попиту, внаслідок чого зменшується маса продажу товарів, що потрапили під оподаткування. Виробники за таких умов вимушені скорочувати виробництво і обсяги запропонованих на ринку товарів, попит на які став меншим. Адже більш високий податок спричиняє зменшення виробничих потенцій продуцентів (виробників), а знижений попит цю рецесійну (спадну) тенденцію посилює.

Таким чином, хоча при цьому порушення законів попиту і пропозиції не відбулося, але збільшений податок створив передумови до зміщення точки рівноваги попиту і пропозиції на новий, більш високий рівень.

Припустимо, що встановилася рівновага попиту і пропозиції на пшеницю при $Q = 12$ млн бушелів, ціна рівноваги становить 3 дол. за бушель. Держава встановила податок на продаж в 1 дол. з кож-

ного бушеля, що порушило рівновагу. Хто (виробник чи споживач) і в якому розмірі буде сплачувати податок?

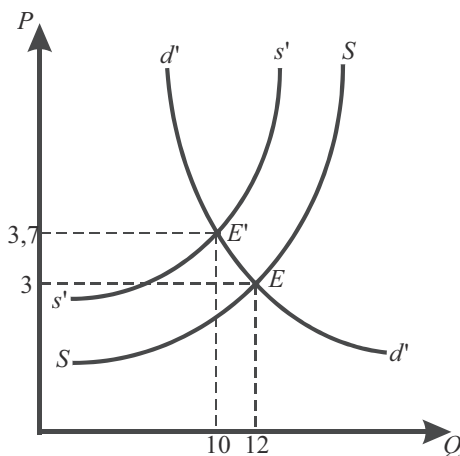


Рис. 27

Після введення податку споживачі, як і раніше, хочуть купити 12 млн бушелів пшениці по 3 дол. Але виробники тепер запропонують меншу кількість пшениці. Крива пропозиції зрушиться вліво і одночасно вгору тому, що тепер потрібно заплатити за кожен одиницю продукту більш високу ціну, ніж раніше. Нова ціна рівноваги встановиться в E' — точці перетину кривої попиту $d'd'$ і нової кривої пропозиції $s's'$. Пропозиція скоротилася, ціна виросла. З графіка видно, що ціна рівноваги виросла з 3 дол. до 3,7 дол. Обсяг продаж і купівель впав з 12 до 10 млн бушелів. Виробники пшениці сплачують тільки частину введеного податку. Вони отримують за кожний бушель: 3,7 дол. (ціна) – 1 дол. (податок) = 2,7 дол. На кожному бушелі вони втрачають: 3 – 2,7 = 0,3 (дол.), і ця сума йде в рахунок податку. Споживачі втрачають: 3,7 дол. (нова ціна) – 3 дол. (стара ціна) = 0,7 дол. в рахунок боргу.

Суспільство стає біднішим, оскільки споживається менше пшениці.

Криві постійних, змінних і валових витрат

Постійні витрати (FC — Fixed Costs) фірми мають місце навіть у тому випадку, коли фірма нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

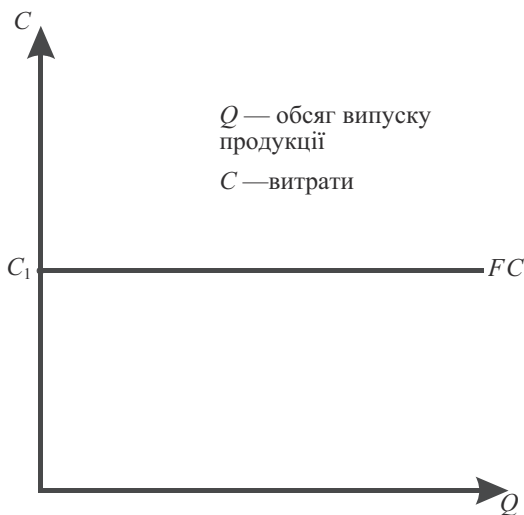


Рис. 28

Види постійних витрат:

- відсоток з кредиту на купівлю обладнання;
- амортизаційні відрахування;
- орендна плата;
- витрати на капітальний ремонт;
- виплати податків;
- страхові внески;
- адміністративні витрати.

Змінні витрати (VC — Variable Costs) залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва.

Види змінних витрат:

- витрати на сировину;
- витрати на паливно-мастильні матеріали;
- витрати на енергоносії;
- оплата праці.

При досягненні оптимального випуску продукції (в точці Q_1) 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.

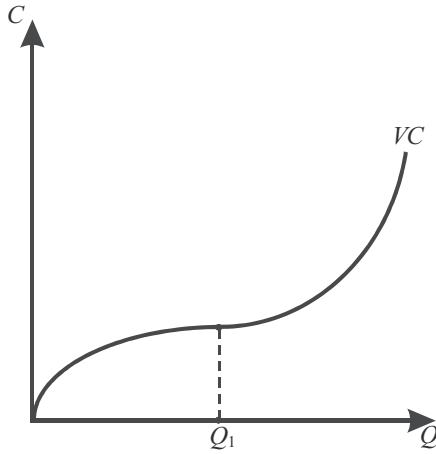


Рис. 29

Сума постійних і змінних витрат при кожному даному обсязі виробництва утворює **повні (валові, сукупні) витрати** виробництва — TC (Total Costs).

Повні витрати (TC) є функцією від випуску продукції (Q).

$$TC = f(Q)$$

$$TC = FC + VC$$

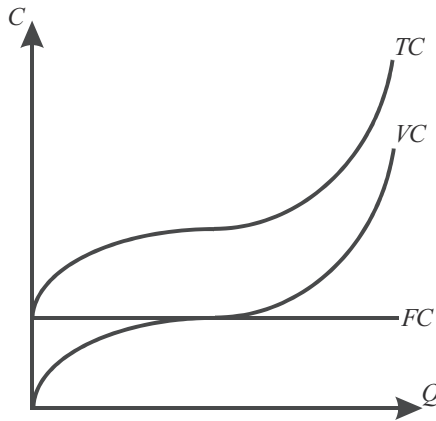


Рис. 30

Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат

Середні постійні витрати (AFC — Average Fixed Costs) — це кількість постійних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції.

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

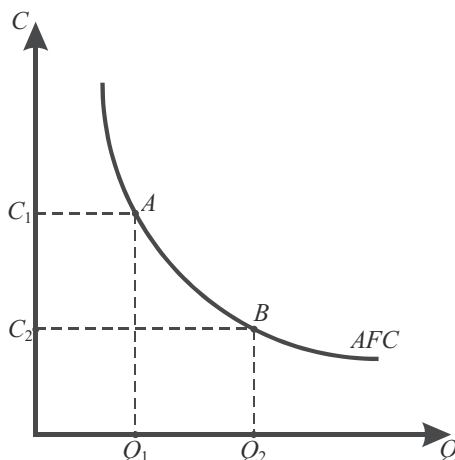


Рис. 31

Середні змінні витрати (AVC — Average Variable Costs) — це кількість змінних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції.

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Середні змінні витрати виробництва сягають мінімального значення у випадку досягнення оптимального випуску продукції.

Середні повні витрати (ATC — Average Total Costs) — це валові витрати в розрахунку на одиницю продукту. Їх можна обчислити або шляхом ділення повних (валових) витрат виробництва

TC на кількість виробленої продукції ($ATC = TC/Q$), або як суму середніх постійних і середніх змінних витрат ($ATC = AFC + AVC$). Іноді середні повні витрати записуються як AC .

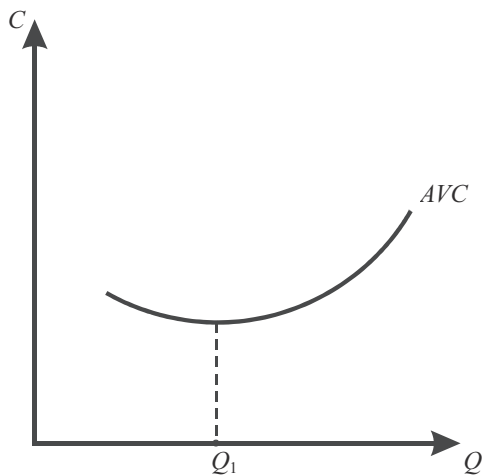


Рис. 32

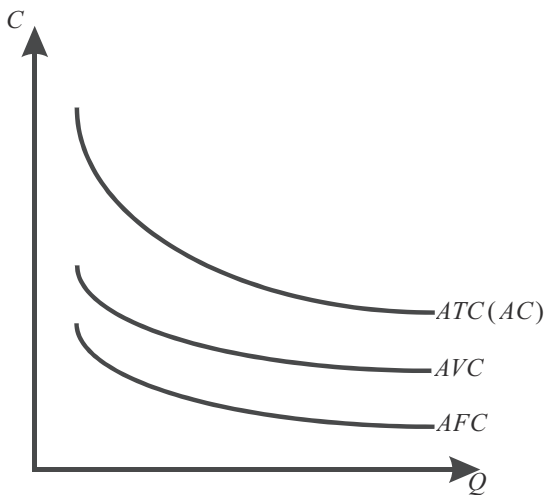


Рис. 33

Крива граничних витрат

Граничні витрати (MC — Marginal Costs) — це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту. Тобто це витрати на випуск останньої одиниці продукту.

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де MC — граничні витрати;

ΔTC — приріст сукупних (валових) витрат;

ΔQ — приріст випуску продукції.

Граничні витрати показують, на яку величину зростуть витрати фірми в зв'язку зі збільшенням виробництва на одну одиницю продукції. Крива MC у короткостроковому періоді має U -подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

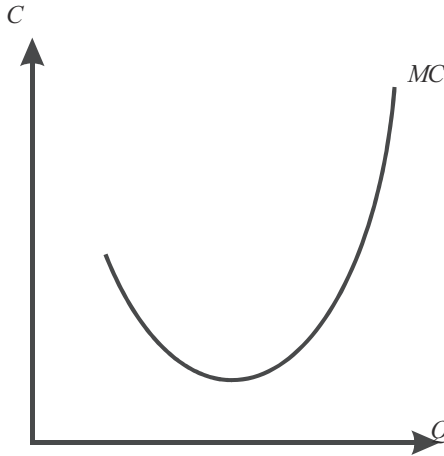


Рис. 34

Крива виробничих можливостей, або крива трансформації

Виробничі можливості визначаються такими чинниками:

— кількість і якість виробничих факторів;

— розподіл наявних факторів і вдалість економічного вибору;

- закон спадної віддачі ресурсів (спадної продуктивності);
- технологія та організація виробництва.

Виробничі можливості змінюються разом зі зміною цих чинників.

Припустимо, що в короткому періоді всі виробничі ресурси незмінні, як і технологія та організація виробництва, застосовуються повністю, найбільш оптимально й ефективно. За таких умов кількість вироблених благ визначається дією **закону рідкості ресурсів**, що графічно зображається **кривою виробничих можливостей, або кривою трансформації**.

Дана крива відображає різноманітні варіанти економічного вибору підприємства, що може виробляти лише два види продукції — пральні машини та холодильники, тобто утворюється безліччю точок, кожна з яких показує певний економічний вибір.

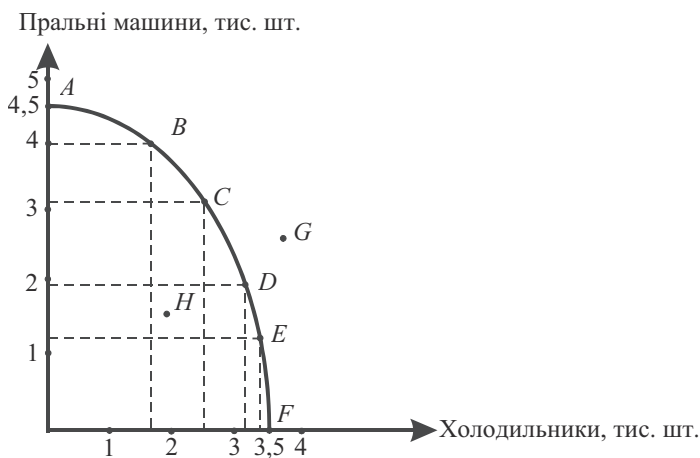


Рис 35

Дане підприємство, повністю й оптимально використавши всі наявні ресурси (капітал, робочу силу, сировину, матеріали, енергію тощо), може виробити або 4,5 тис. пральних машин (альтернативна можливість *A*), або 3,5 тис. холодильників (можливість *F*). Але існує велика кількість комбінацій використання ресурсів, кожна з яких дозволяє виробляти максимально можливий обсяг обох благ. Зокрема, точка *B* показує такий економічний вибір, коли підприємство виготовляє одночасно 4 тис. пральних машин і 2 тис. холодильників. Крива складається з безлічі точок (*A*, *B*, *C*, *D*, *E*

і т. п.), котрі відображають альтернативні комбінації виробництва, різний економічний вибір.

Будь-яка точка поза кривою трансформації (наприклад, точка G) відображає більш бажану альтернативу, але вона недосяжна в короткому періоді за фіксованої кількості ресурсів. Щоб здійснити таку виробничу комбінацію, потрібно збільшити кількість застосованих факторів виробництва, що утворить нову криву трансформації, але це можливо лише у тривалому періоді. Точка H показує неповне, або нераціональне, використання наявних ресурсів, що зменшує виробничі можливості даного підприємства.

Таким чином, **крива трансформації показує межу виробничих можливостей.**

Крива довгострокових середніх витрат

Довгостроковий період відрізняється від короткострокового можливістю фірми вільно маніпулювати **всіма виробничими факторами**.

Тут усі витрати стають **змінними** — фірма встигає побудувати чи орендувати додаткові виробничі приміщення, встановити необхідні машини та обладнання, чого вона не могла би зробити в короткостроковому періоді. Це дозволяє їй наростити обсяг виробництва продукту з новим характером витрат.

Зміна характеру витрат у довгостроковому періоді зображена на графіку, де побудовано криві довгострокових середніх витрат (LAC — Long Average Costs) і довгострокових граничних витрат (LMC — Long Marginal Costs).

Крива LAC — це довгострокові ATC , яку називають також плановою кривою.

Протягом тривалого періоду фірма побудувала чотири різних за виробничими можливостями підприємства, для кожного з яких характерна своя крива короткострокових ATC : ATC_1 — найменшого підприємства, ATC_2 — середнього, ATC_3 — великого, ATC_4 — найбільшого. Крива LAC (довгострокових ATC) фірми проходить по дотичній до всіх можливих кривих короткострокових ATC . Останні відрізняються за обсягом виробництва, за якого вони досягають мінімальних значень.

Крива довгострокових середніх витрат показує найменші витрати виробництва будь-якого визначеного обсягу випуску продукції, допускаючи при цьому можливість зміни усіх факторів виробництва оптимальним чином з метою мінімізації витрат.

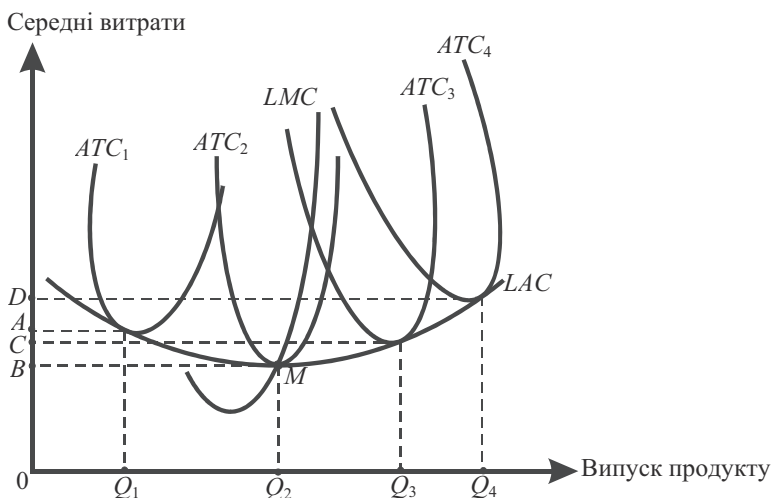


Рис. 36

Точки A, B, C, D вказують на найменші витрати конкретних підприємств, за яких виробництво буде найдешевшим. За цими точками й будувється планова крива фірми. Середні витрати на LAC завжди такі ж низькі, як і на будь-якій окремо взятій кривій ATC . Але графік показує, що найбільш вигідним (найдешевшим) є виробництво на другому (середньому) підприємстві фірми.

На графіку відображена й **крива довгострокових граничних витрат** (LMC), що відповідає кривій довгострокових ATC і показує приріст витрат, пов'язаних із виробництвом додаткової одиниці продукту, у тому випадку, коли фірма вільна змінювати всі види витрат оптимальним чином з метою мінімізації витрат.

У тривалому періоді виробництва LMC відображають зміну **всіх** витрат фірми, тоді як у короткому періоді граничні витрати показують зміну лише **змінних** витрат. Зростаюча крива LMC перетинає LAC у точці її мінімуму (точці M). Вздовж кривої довгострокових граничних витрат (LMC) граничні витрати включають зростання альтернативної вартості та обраного *оптимальним чином* підприємства, на якому середні витрати найнижчі.

Віддача від масштабу та прибутковість фірми

Існує тоді, коли довгострокові середні витрати фірми зменшуються при зростанні обсягу виробництва. **Постійна віддача від**

масштабу існує в тому випадку, коли довгострокові *ATC* не залежать від обсягу випуску продукту. **Негативна економія від масштабу**, або **спадна віддача від масштабу**, існує при зростанні довгострокових середніх витрат по мірі збільшення обсягу виробництва. Зокрема, крива довгострокових *ATC* на графіку (рис. 37) до точки *C* демонструє позитивну економію від масштабу, а після точки *C* — негативну (спадну).

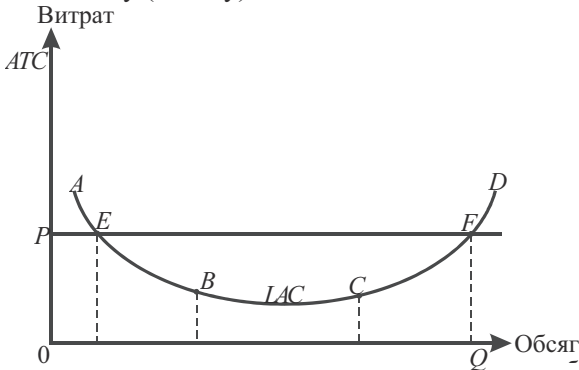


Рис. 37

Економія від масштабу має такі причини: **неподільність виробництва, спеціалізація виробництва, використання більш прогресивної техніки.**

Основною причиною **негативної економії від масштабу** (спадної віддачі від масштабу) є складності в управлінні великомасштабним виробництвом, тобто зростання витрат на управління.

На графіку показана крива довгострокових *ATC* фірми, різні відрізки якої демонструють різні варіанти економії від масштабу при зростанні обсягу виробництва.

Відрізок *AB* кривої показує позитивну (зростаючу) віддачу від масштабу, відрізок *BC* — постійну віддачу, відрізок *CD* — негативну (спадну) віддачу. Фірма намагається збільшити віддачу від масштабів виробництва, але зростання витрат на управління великомасштабним виробництвом зрештою приводить до спадної віддачі факторів виробництва.

Економія на масштабах випуску продукту дозволяє фірмі значно збільшити діапазон доходності виробництва за ринкової ціни *P* у довгостроковому періоді (відрізок *EF* кривої *LAC*).

Економія на масштабах дає можливість фірмі досягти високої прибутковості за значних обсягів виробництва. Але існує певна межа (точка *C* на плановій кривій), після якої вже неможливо під-

тримувати незмінну віддачу факторів виробництва, і вона починає спадати, породжуючи негативний ефект від масштабу.

Аналізуючи ці два графіки, можна зробити висновок: надто великі масштаби виробництва є неефективними, як і надто малі, тому найефективнішими виявилися середні підприємства фірми, яка намагається оптимізувати розміри підприємств, виходячи із рівня середніх витрат і можливостей економії на масштабах виробництва.

Оптимальні розміри підприємств відрізняються по галузях і по територіях.

Так, витрати на одиницю вартості продукту відмінні при виробництві морозива (де прибутковими є невеликі фірми) і при випуску автомобілів (де прибутковими є підприємства, що перевищують середній розмір, тобто великі).

Крива валового доходу

Валовий дохід визначається множенням ціни P на кількість продукції Q , яку фірма може продати:

$$R = P \times Q.$$

В умовах чистої конкуренції фірма продає продукцію за постійною ціною, і крива валового доходу має вигляд висхідної лінії TR . В умовах недосконалої конкуренції крива валового доходу будується на основі кривої попиту. Поки попит еластичний, крива доходу йде вгору (дохід збільшується) і досягає максимального значення в точці M при оптимальному обсягу продаж фірми і оптимальній ціні. Тому максимальний валовий дохід не забезпечується найвищою ціною. Коли попит стає нееластичним, валовий дохід (загальна виручка) знижується.

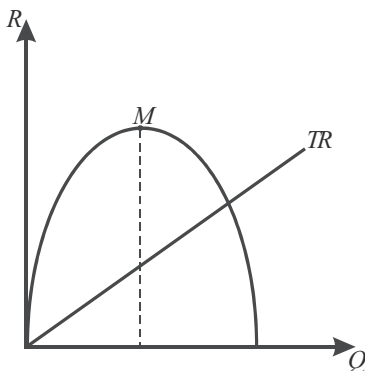


Рис. 38

Граничний (додатковий) дохід MR

Дохід від продажу додаткової одиниці товару називається граничним доходом. Він визначається як різниця валового доходу від продажу $n+1$ одиниць товару і валового доходу від продажу n одиниць товару. В умовах чистої конкуренції фірма продає додаткові одиниці продукції за постійною ціною, і крива її додаткового доходу співпадає з кривою досконало еластичного попиту $MR = D = P$.

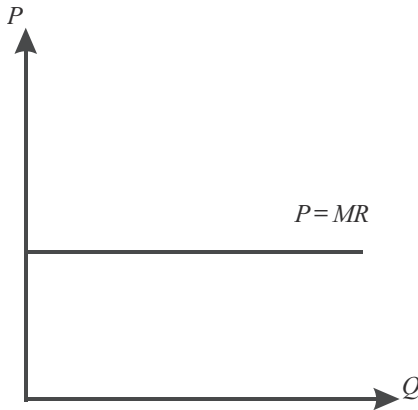


Рис. 39

В умовах недосконалої конкуренції граничний дохід не співпадає з ціною додаткової одиниці проданого товару, оскільки зі збільшенням пропозиції змінюється (знижується) ціна кожної попередньої одиниці товару. Це зниження ціни (збитки на n одиницях товару) враховується в ціні $n+1$ одиниць товару. Граничний дохід n -ї одиниці товару дорівнює ціні n -ї одиниці за вирахуванням збитків на попередніх одиницях продукції, що викликані зменшенням ціни.

Лінія попиту dd з виробництвом додаткових одиниць продукції йде донизу, граничний дохід падає нижче ціни. Граничний дохід стає від'ємним, коли попит нееластичний і збільшення об'єму продукції Q скорочує валовий дохід. Лінія NP показує втрати на попередніх одиницях при продажу недосконалим конкурентом нової одиниці Q . $NP = PK$. Різниця між ринковою ціною PM і збитками KP дорівнює граничному доходу KM .

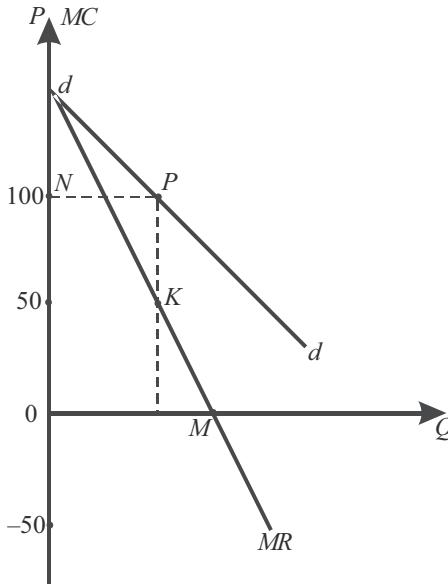


Рис. 40

Середній і граничний продукти. Продуктивність праці

Якщо капітал є фіксованим фактором, а праця змінним, то фірма може збільшити виробництво за рахунок використання великої кількості трудових ресурсів. Результативність такого процесу можна описати за допомогою середнього та граничного продуктів праці. Середній продукт дорівнює обсягу продукції Q , яка виробляється, поділеному на загальні витрати праці L , тобто Q/L . Граничний продукт праці MP_L являє собою додатковий обсяг, що отримується при збільшенні затрат праці на одну одиницю: $MP_L = \Delta Q / \Delta L$.

Граничний продукт залежить також від кількості використаного капіталу, інших факторів виробництва. Аналогічно визначається граничний продукт капіталу MP_K .

Якщо змінний фактор, у даному випадку праця, нескінченно ділиться, то середній продукт є його середньою продуктивністю, а граничний продукт — його граничною продуктивністю. Якщо гранична продуктивність перевищує середню, то остання зростає, як-

що гранична продуктивність менша середньої, то середня продуктивність знижується. Крива граничної продуктивності перетинає криву середньої в точці, в якій середня досягає максимуму. Таке співвідношення обумовлене математично. Адаже для отримання середньої продуктивності кожний наступний приріст обсягу продукції повинен додаватися до тих приростів, які були отримані за рахунок використання попередніх одиниць факторів: кожний такий приріст буде менший останнього досягнутого приросту.

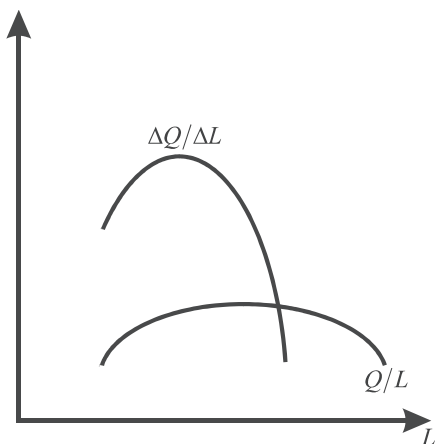


Рис. 41

Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми

Валовий прибуток фірми дорівнює валовому доходу мінус валові витрати. Фірма виробляє такий обсяг продукції, при якому валовий дохід перевищує валові витрати на максимальну величину.

Щоб максимізувати прибуток, на практиці використовується також принцип співставлення граничного доходу MR з граничними витратами MC . Поки граничний дохід зростає швидше, ніж граничні витрати, фірма розширює виробництво і прибуток її збільшується. Якщо граничні витрати перевищують граничний дохід MC більше MR , фірма починає скорочувати виробництво, оскільки її прибуток зменшується. Точка оптимального (максимального) прибутку знаходиться там, де граничні витрати виробництва і граничний дохід рівні. У цій точці E криві граничного доходу і граничних витрат перетинаються.

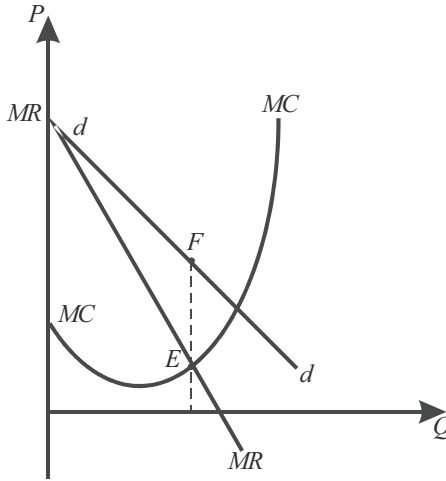


Рис. 42

Правило $MR = MC$ є точним орієнтиром максимізації прибутку для усіх фірм на будь-якому ринку: чисто конкурентному, монополістичному, монополістично-конкурентному, олігополістичному та інших. Для чисто конкурентного ринку правило максимізації прибутку має вигляд: $P = MR = MC$. Ціна дорівнює граничним витратам і граничному доходу, що являє собою частковий випадок правила $MR = MC$.

Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції

Крива попиту dd на продукцію окремої фірми в чисто конкурентній галузі зовсім еластична. Фірма не може вплинути на рівень ціни і погоджується з нею. Граничний дохід фірми MR від продукту додаткової одиниці продукції дорівнює її ціні P . Тому криві попиту dd і граничного доходу співпадають: $P = MR$. У довгостроковому періоді після того, як всі пристосування закінчені (нові фірми вступили в галузь, збільшивши пропозицію, що призвело до зниження ціни та змусило інші фірми покинути галузь. В результаті масового відтоку пропозиція зменшилася, ціна підвищилася і т. п.), встановилася рівновага, котра характеризується рівністю ціни, мінімальних середніх витрат і граничного доходу. Рівність ціни і мінімальних середніх витрат показує, що фірма використовує ефективну технологію, реалізує продукцію за найнижчими цінами

P і виробляє обсяг продукції Q_1 , що відповідає її витратам. Рівність ціни і граничних витрат означає, що ресурси розподілені у відповідності з надаванням переваг споживачами.

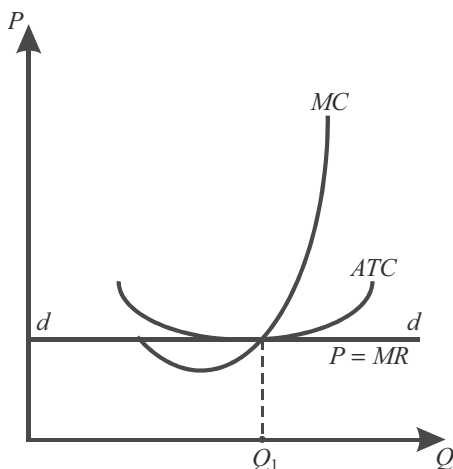


Рис. 43

Із станом рівноваги фірми у довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції порівнюють будь-яку іншу ситуацію в умовах усіх відомих моделей ринку.

Ціна в умовах недосконалої конкуренції

На графіку представлені криві фірми в умовах недосконалої конкуренції: dd — крива попиту, MC — крива граничних витрат, MR — крива граничного доходу і ATC — крива середніх валових витрат.

В умовах монополії виробляється обсяг продукції Q_1 , який визначається точкою перетину K кривих граничних витрат і граничного доходу $MC = MR$ і дозволяє максимізувати прибуток. При цьому продукція реалізується по ціні P_1 , що відповідає точці E на лінії попиту dd . Точці K відповідає ціна $P_2 < P_1$. Ціна $P_1 > P_3$ перевищує середні витрати, які досягаються в точці F на перетині кривої попиту dd з лінією середніх валових витрат ATC . Різниця $P_1 - P_3$ утворює монопольний надприбуток.

Якби ціна встановлювалася на основі граничних витрат, вона відповідала б точці N на перетині лінії попиту і граничних витрат MC . Вона перевищила б ціну P_2 . Це значить, що у випадку монополії ресурси розподіляються і використовуються не найбільш ефективним способом.

Максимальний прибуток для монополії досягається за ціною P_1 . Якщо здійснюється контроль над діяльністю монополії в інтересах суспільства, то ціну знижують з P_1 до рівня середніх валових витрат P_3 (точка F). Регульована ціна наближається до середніх витрат і не обов'язково співпадає з ними.

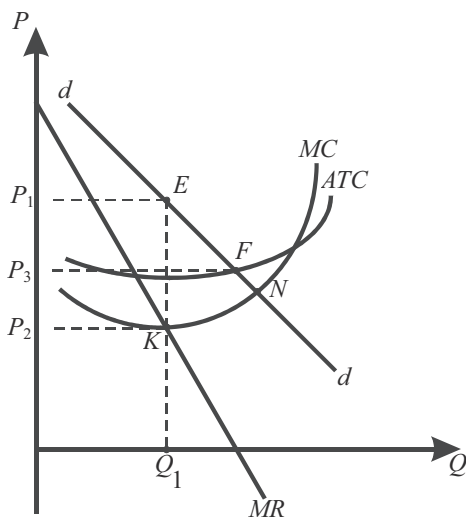


Рис. 44

Олігополія. Ламана крива попиту

В умовах олігополії всі фірми взаємопов'язані при прийнятті ними рішень про рівень цін. У галузі, що складається з невеликої кількості великих компаній, фірма, яка виробляє нову модель виробу чи застосовує нові кроки в галузі реклами, та інших сферах, очікує реакцію з боку конкурентів. Деякі рішення конкурентів залежать від власної поведінки фірми, інші не залежать. У такій ситуації стають можливими найрізноманітніші рішення конкурентів.

тів, що вкрай ускладнює теоретичний опис олігополістичної ситуації. Наступна модель пояснює, чому фірма нехотючи відмовляється від прийнятого нею одного разу рішення відносно комбінації ціна-випуск. У багатьох галузях з олігополістичною ситуацією відзначається значна стійкість цін та їх «жорсткість».

Як зміна ціни товару впливає на величину попиту? Тут можливі такі ситуації. Нехай точка C відображає висхідну комбінацію ціни P_1 , що склалася, і випуску Q_1 . Якщо фірма знижує ціну і розраховує на деяке збільшення продажу, а конкуренти відповідають таким самим зниженням цін, то розраховувати на значне збільшення обсягу продажу не доводиться. Крива попиту DD' відносно нееластична. У такому випадку ціна буде знижуватися від точки C по відрізьку CD' .

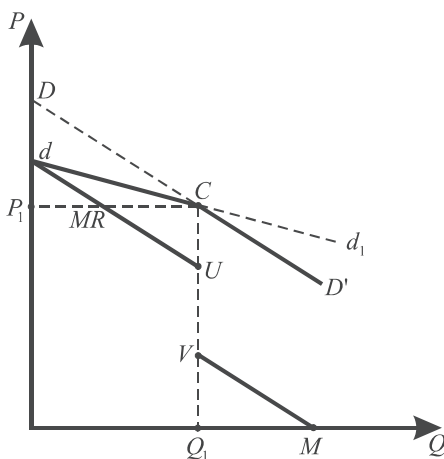


Рис. 45

Як тільки наша фірма знизила ціну, а конкуренти не знизили, то можна очікувати збільшення обсягів продажу. Крива попиту Cd' відносно еластична. Якщо фірма підвищила ціну, то у конкурентів не буде підстав для Аналогічних дій, бо до них прийдуть нові покупці. Підвищенню ціни буде відповідати еластичний відрізок dC кривої попиту.

В результаті за описаної реакції конкурентів на зміну цін крива попиту прийме вигляд ламаної лінії dCD' з вигином в точці C . Зниження ціни не призведе до істотного збільшення продажу, а пі-

двигнення її приведе за собою зменшення товарообігу. І те і інше не відповідає інтересам фірми. Крива граничного доходу MR представлена ламаною лінією $dUVM$. Якщо крива граничних витрат перетинає криву граничного доходу на відрізку VU то у фірми, що максимізує прибуток, нема підстав відмовлятися від ціни P_1 . Навіть якщо різко зростають витрати, то й це не призводить до зміни ціни до тих пір, доки крива граничних витрат не підніметься вище U .

Правило «Великого пальця» при ціноутворенні для монополіста

Максимум прибутку фірма отримує при рівності граничного доходу граничним витратам: $MR = MC$. Цьому правилу відповідають певні ціни та обсяг виробництва. Багато менеджерів мають у своєму розпорядженні обмежену інформацію про середній і граничний дохід, про граничні витрати для різних обсягів виробництва, що ускладнює визначення ціни та обсягу. Як практично визначає управляючий ціну P і обсяг виробництва Q , що максимізують прибуток?

Граничний дохід $MR = \Delta(PQ)/\Delta Q$, де ΔQ — додаткова одиниця продукції. Якби остання продавалася за ціною P , то $MR = 1 \times P = P$. Але в умовах недосконалої конкуренції продаж кожної додаткової одиниці продукції призводить до зниження ціни $\Delta P/\Delta Q$, оскільки зменшується попит, що зменшує дохід від продажу всієї продукції. Зміна доходу складає $Q(\Delta P/\Delta Q)$. Таким чином,

$$MR = P - Q \frac{\Delta P}{\Delta Q} = P - P \frac{Q}{P} \times \frac{\Delta P}{\Delta Q}.$$

Еластичність попиту $e_d = -\frac{\Delta Q/P}{\Delta P/Q}$, тоді $MR = P + P(1/e_d)$. Оскільки фірма максимізує дохід, то $MR = P + P(1/e_d) = MC$. Звідси $\frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{e_d}$.

Дана формула являє собою правило «великого пальця» для ціноутворення. Ліва частина рівності $(P - MC)/P$ показує перевищення ціни над граничними витратами як процент від ціни. Перевищення дорівнює величині, оберненій до еластичності $1/e_d$.

попиту, взятої з протилежним знаком. Ціну можна відобразити через граничні витрати:

$$P = \frac{MC}{1 - (1/e_d)}$$

і розраховувати як просту накидку над граничними витратами.

Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя Хіршмана

Для вимірювання ступеня монопольної влади в економічній теорії використовується індекс Лернера, який він запропонував у 1934 році.

В умовах чистої конкуренції ціна дорівнює граничним витратам і граничному доходу: $P = MC = MR$, що дозволяє максимізувати прибуток. Для монополії ціна перевищує граничні витрати $P > MC$. Монопольна влада вимірюється величиною L , на яку ціна перевищує граничні витрати:

$$L = \frac{P - MC}{P}.$$

Коефіцієнт L змінюється в межах від 0 до 1. Чим більший розрив між P і MC , тим більший ступінь монопольної влади. При досконалій конкуренції, коли $P = MC$, індекс Лернера буде дорівнювати 0.

Сучасні ринкові структури більш точно можна було б характеризувати терміном олігополія (тобто небагато продавців). Це тип ринку, коли кілька великих фірм захоплюють виробництво і збут основної маси продукції.

Концентрацію ринку і ступінь влади над ціною в умовах олігополії можна виміряти з допомогою індексу Гарфінделя (H). Цей індекс передбачає попередню оцінку частки фірми на ринку, яка позначається символом « S ». Наприклад, якщо одна з фірм постає на ринок 50 % всього галузевого обсягу продаж, то її $S = 50\%$. Далі необхідно визначити, скільки всього фірм у галузі (від 1 до n), і, нарешті, показник кожної фірми підноситься до квадрату і всі показники S^2 сумуються:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2.$$

У випадку чистої монополії, коли галузь складається із однієї фірми ($n=1$), індекс Гарфінделя буде дорівнювати 10 000, тобто $S_1 = 100\%$, а $H = 100^2$, тобто 10 000.

Якщо в галузі дві фірми-олігополії і ринкові частки їх рівні (50% у кожній), то $H = 50^2 + 50^2 = 5000$. Таким чином, чим більше фірм у галузі, тим менший індекс « H ».

У випадку досконалої конкуренції, коли в галузі, наприклад, 100 фірм і частка кожної дорівнює 1%, індекс

$$H = 1_1^2 + 1_2^2 + 1_3^2 + \dots + 1_{100}^2 = 100.$$

Індекс Гарфінделя реагує як на ринкову частку кожної фірми, так і на кількість фірм у галузі.

Так, якщо не використовувати індекс і орієнтуватися тільки на кількість фірм в галузі, то можна подумати, що галузь, де функціонує 5 фірм, більш концентрована, ніж така, в якій діють 6 фірм. Але тут не враховується показник S . Наприклад, в галузі 6 фірм, у однієї з них $S=50\%$, а в інших 5 частки по 10%, тоді індекс $H = 50^2 + (10^2 \times 5) = 7500$. Якщо ж у галузі 5 фірм і в кожній з них рівні ринкові частки, тобто $S=20\%$, то індекс $H = 20^2 \times 5 = 2000$. Таким чином, галузь із 6 фірм має більший ступінь концентрації, ніж галузь, яка складається з 5 фірм.

У випадку олігополії конкуренція носить переважно неціновий характер. Нецінова конкуренція базується на залученні споживача не з допомогою зниження ціни, а за рахунок інших факторів — покращення якості товарів, реклами, післяпродажного технічного обслуговування і т. п.

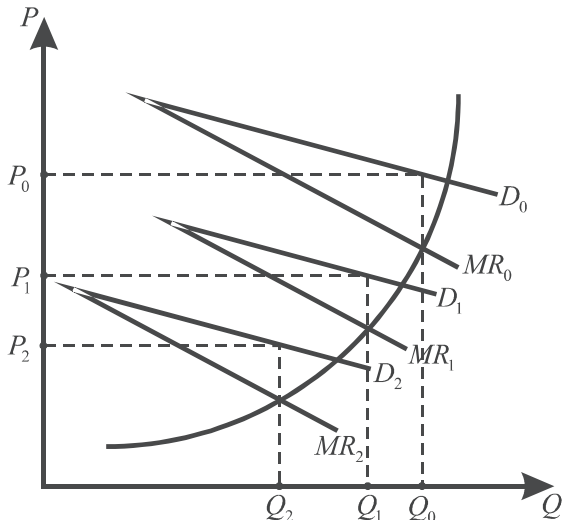
Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі

Вперше спроба пояснити поведінку олігополії була зроблена французом А. Курно в 1838 році. Його модель заснована на таких принципах:

- на ринку присутні тільки дві фірми;
- кожна фірма, яка приймає своє рішення, вважає ціну та обсяг виробництва конкурента постійними.

Так, припустимо, на ринку діють дві фірми X і Y . Як буде визначати фірма X ціну та обсяг виробництва? Окрім витрат, вони залежать від попиту, а попит, у свою чергу, від того, скільки продукції випустить фірма Y . Однак що буде робити фірма Y , фірмі X невідомо, вона лише може передбачити можливі варіанти її дій і відповідно планувати власний випуск.

Оскільки ринковий попит є величина задана, розширення виробництва фірмою Y викличе скорочення попиту на продукцію фірми X . На рис. 46 показано, як зміститься графік попиту на продукцію фірми X (він буде зміщуватися вліво), якщо Y почне розширювати продаж. Ціна та обсяг виробництва, що встановлюються фірмою X , виходячи з рівності граничного доходу та граничних витрат, будуть знижуватися відповідно від P_0 до P_1 , P_2 і від Q_0 до Q_1 , Q_2 .



D — попит; MR — граничний дохід;
 MC — граничні витрати.

Рис. 46

Якщо розглядати ситуацію з позиції фірми Y , то можна накреслити подібний графік, що відображає зміну ціни та кількості продукції, що виготовляється, в залежності від дій, здійснених фірмою X .

Об'єднавши обидва графіки, отримаємо криві реакції обох фірм на поведінку одна одної. На рис. 47 крива X відображає реакцію фірми X на зміни у виробництві фірми Y , а крива Y — відповідно навпаки. Рівновага настає в точці перетину кривих реакцій обох фірм. У цій точці передбачення фірм співпадають з їх реальними діями.

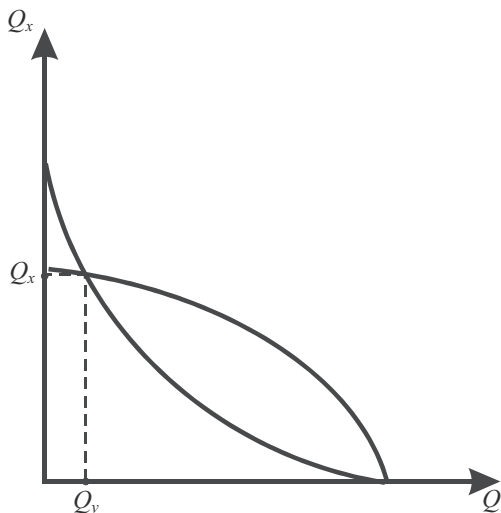


Рис. 47. Криві реакції фірм X і Y на поведінку одна одної

У моделі Курно не відображена одна істотна обставина. Передбачається, що конкуренти відреагують на зміну фірмою ціни певним чином. Коли фірма Y виходить на ринок і забирає у фірми X частину споживчого попиту, остання «здається», вступає в цінову гру, знижуючи ціни та обсяг виробництва. Однак фірма X може зайняти активну позицію і, значно знизивши ціну, не допустити фірму Y на ринок. Такі дії фірми X не охоплюються моделлю Курно.

«Цінова війна» знижує прибутки обох сторін. Оскільки рішення однієї з них впливають на рішення іншої, існують підстави домовитися про фіксацію цін, поділ ринку з метою обмеження конкуренції та забезпечення високих прибутків. Оскільки всілякі змови підпадають під антимонопольне законодавство та переслідуються державою, то фірми в умовах олігополії вважають за краще від них відмовитися.

Оскільки цінова конкуренція не вигідна нікому, кожна фірма була б готова тримати більш високу ціну за умов, що її конкурент буде діяти аналогічним чином. Навіть якщо зміниться попит, або скоротяться витрати, чи відбудуться ще якісь події, які дозволяють знизити ціну без шкоди для прибутку, фірма не зробить цього, побоюючись, що конкуренти сприймуть подібний крок як початок цінової війни. Підвищення цін також не є привабливим, оскільки конкуренти можуть і не наслідувати приклад фірми.

Реакція фірми на зміну цін конкурентами відображена у **моделі вигнутої кривої попиту** на продукцію фірми в умовах олігополії. Ця модель була запропонована в 1939 році американцями Р. Холлом, К. Хігчем і П. Суїзі. На рис. 48 зображені криві попиту і граничного доходу фірми X (виділені жирною лінією).

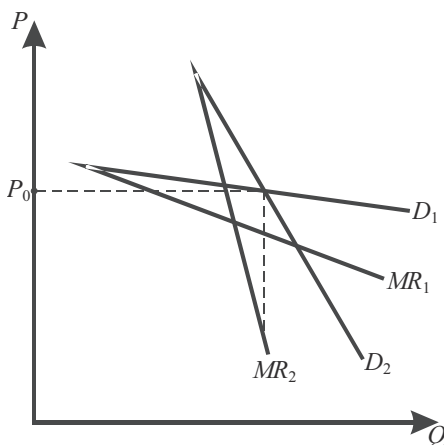


Рис. 48. Модель вигнутої кривої попиту:

D_1, MR_1 — криві попиту та граничного доходу фірми за цін вище P_0 ; D_2, MR_2 — криві попиту та граничного доходу фірми за цін нижче P_0

Якщо фірма підвищає ціну вище P_0 , то її конкуренти не почнуть у відповідь підвищувати ціни. Внаслідок цього фірма X втратить своїх споживачів. Попит на її продукцію при цінах вище P_0 дуже еластичний. Якщо ж фірма X встановить ціну нижче P_0 , то конкуренти, скоріше всього, підуть услід за нею, щоб зберегти свою частку ринку. Тому при цінах нижче P_0 попит буде менш еластичним.

Різка різниця в еластичності попиту при цінах вище P_0 та нижче P_0 призводить до того, що крива граничного доходу переривається, а це значить, що зниження ціни не зможе бути компенсоване розширенням обсягу продаж. Модель вигнутої кривої попиту дає відповідь на питання, чому фірми в умовах олігополії намагаються пі-

дтримувати стабільні ціни, переносячи конкурентну боротьбу в нецінову сферу.

Існують і інші моделі олігополії, засновані на теорії ігор. Так, при визначенні власної стратегії фірма оцінює вірогідні прибутки та втрати, які будуть залежати від того, яку стратегію вибере конкурент. Припустимо, що фірми *A* і *B* контролюють основну частку продаж на ринку. Кожна з них намагається збільшити обсяг продаж і тим самим забезпечити собі зростання прибутків. Досягнути результату можна зниженням цін і приверненням на свою сторону додаткових покупців, активізацією рекламної діяльності і т. ін.

Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва

Рух суспільного продукту у процесі відтворення, коли він послідовно проходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, називається **економічним кругообігом**. Схеми економічного кругообігу знаходяться в основі **макроекономічних моделей** відтворення. Першу спробу такого моделювання здійснив у своїй знаменитій праці «Економічна таблиця» (1758) французький фізіократ Ф. Кене (1694—1774).

Схема економічного кругообігу Кене побудована на відомому фізіократичному принципі примату землеробства над іншими сферами виробництва. Кене, як і усі фізіократи, єдиною формою продуктивної праці вважав працю фермерів і селян у землеробстві. Саме вони, на його думку, створюють увесь чистий (додатковий) продукт суспільства.

У відповідності із цими уявленнями, Кене і побудував свою модель кругообігу суспільного продукту. Він поділив усе суспільство на три класи: **продуктивний** (фермери і селяни), **землевласників і непродуктивний**, або **безплідний** (усі, хто не зайнятий працею у сільському господарстві). Увесь суспільний капітал, який, на його думку, знаходиться у сільському господарстві, Кене поділив на дві частини: **первісні аванси** (витрати та інвентар, будівлі, худобу тощо, тобто це фактично основний капітал) і **щорічні аванси** (витрати на насіння і робочу силу, тобто оборотний капітал). Первісні аванси (основний капітал) використовуються тривалий час (10 років), а щорічні аванси (оборотний капітал) — протягом року.

При аналізі відтворення Кене виходить з таких передумов: між собою обмінюються еквіваленти (тобто рівні вартості), ціни постійні, не враховується зовнішня торгівля, за вихідний момент обирається кінець сільськогосподарського року, коли збирається урожай.

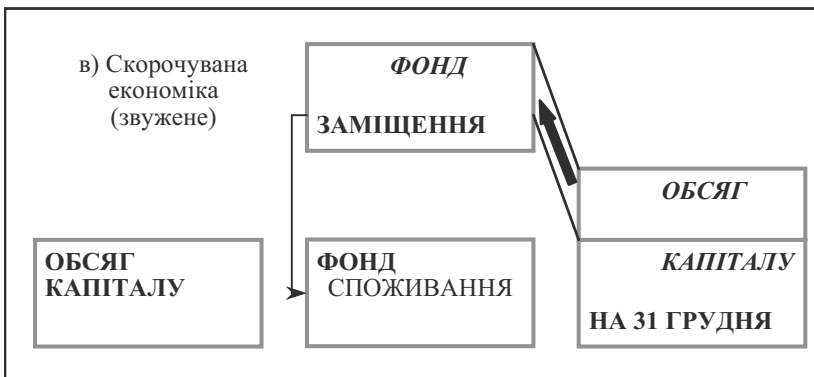
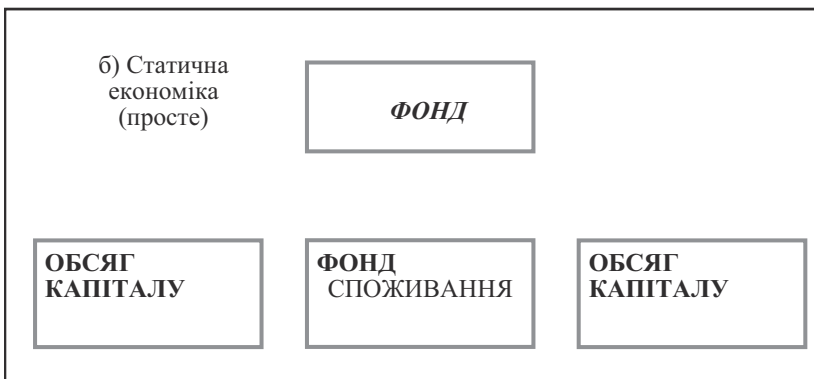
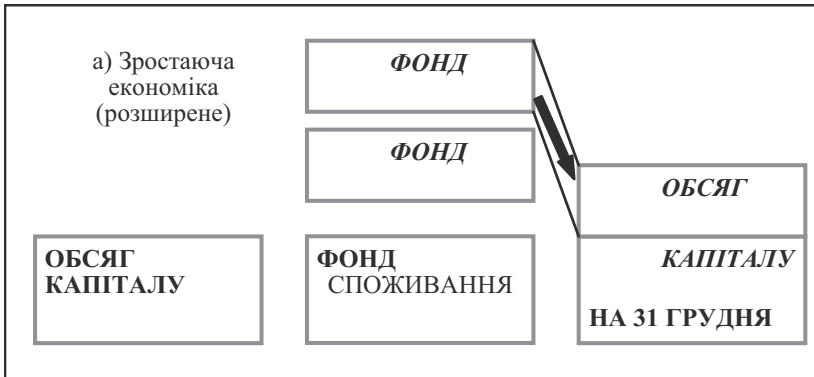


Схема 1. СХЕМА ЕКОНОМІЧНОГО КРУГООБІГУ Ф. КЕНЕ

У своїй схемі Кене приймає всю вартість продукту землеробства за 5 млрд літрів (що відповідало тодішній реальній дійсності у Франції), які за вартістю поділяються на первісні аванси (1 млрд літрів), щорічні аванси (2 млрд літрів) і чистий продукт (2 млрд літрів). Безплідний клас має на 2 млрд літрів засобів виробництва. Увесь суспільний продукт складає 7 млрд літрів. Крім того, продуктивний клас має ще 2 млрд літрів готівкою (грошима), які він сплачує на початку року землевласникам у формі орендної плати (ренти).

Схема руху створеного суспільного продукту у моделі Кене

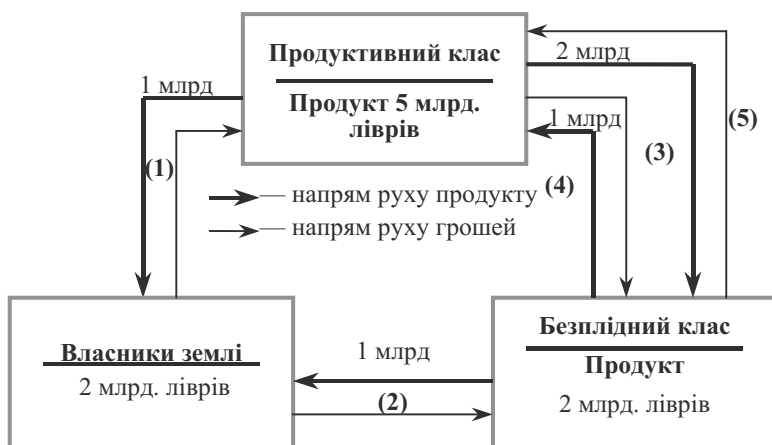


Схема 2

У даній моделі відображено 5 послідовних актів руху (реалізації) суспільного продукту:

1) землевласники купують у продуктивного класу продукти харчування на 1 млрд літрів;

2) землевласники купують у безплідного класу промислову продукцію (одяг, меблі, предмети розкоші тощо) на 1 млрд літрів;

3) безплідний клас на одержані від землевласників гроші купує від продуктивного класу продукти харчування на 1 млрд літрів;

4) продуктивний клас на гроші, одержані від безплідного класу, купує у нього ж знаряддя праці на 1 млрд літрів;

5) непродуктивний клас купує у продуктивного сільськогосподарську сировину на 1 млрд літрів.

В результаті цих п'яти актів купівлі-продажу між класами реалізовано сільськогосподарської продукції на 3 млрд ліврів, а промислової — на 2 млрд ліврів. У фермерів і селян залишається нерезалізований продукт на 2 млрд ліврів, який не поступає у обмін між класами, а обертається лише в сільському господарстві і використовується для відшкодування витраченої частини щорічних авансів. Куплена продуктивним класом промислова продукція (засоби виробництва) використовується для відшкодування (відтворення) витраченої частини первісних авансів. Готівка сумою 2 млрд ліврів знову повертається до продуктивного класу, але потім знову виплачується землевласникам як земельна рента (орендна плата) у наступному році.

Таким чином, створюються умови для існування статичної економіки (простого відтворення).

Кене вперше в економічній науці обґрунтував модель економічного кругообігу, у якій суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований лише за умови дотримання *відповідних макроекономічних пропорцій* між його речовими та вартісними елементами. Це було геніальне для того часу досягнення, незважаючи на усі недоліки даної моделі (безплідний клас залишається без засобів виробництва, а тому не може продовжити процес виробництва, нерезалізованою залишається сільськогосподарська продукція на 2 млрд ліврів тощо).

Марксистські схеми суспільного відтворення

Наступним етапом макроекономічного моделювання стала теорія відтворення Карла Маркса (1818—1883 рр.).

У своїй моделі Маркс поділив суспільне виробництво на два підрозділи: I підрозділ включає усі галузі і підприємства, що виробляють засоби виробництва, II підрозділ — галузі, які випускають предмети особистого споживання. Вартість продукту обох підрозділів у своїй сумі складає вартість суспільного продукту (ВСП). Продукт кожного із підрозділів по вартості складається із фонду заміщення (C), необхідного (V) і додаткового (m) продукту.

$$\text{Отже, } ВСП = I(C + V + m) + II(C + V + m)$$

Процес відтворення суспільного продукту проходить через економічний кругообіг (виробництво, розподіл, обмін і споживання). При цьому відбувається *реалізація продукту*, тобто такий його розподіл і обмін, при якому жодна із його частин не є зайвою і жодна з потреб, підтверджених платоспроможним попитом, не залишається незадоволеною.

Виходячи із поділу ВСП на засоби виробництва і предмети споживання, проблема реалізації полягає у тому, щоб розподілити продукт пропорційно по галузях, між підприємствами та індивідуальними споживачами. Цей розподіл повинен дати відповідь на питання: звідки суспільство і кожне підприємство одержить засоби виробництва, щоб забезпечити заміщення спожитих у попередньому виробничому циклі; звідки індивідуальні споживачі одержать предмети особистого споживання; звідки взяти додаткові засоби виробництва і предмети споживання для розширення масштабів виробництва; як використати додатковий продукт (у якому співвідношенні) на споживання і на нагромадження.

Шукаючи відповіді на ці питання, Маркс розглянув схеми кругообігу ВСП при простому і розширеному відтворенні. Для реалізації ВСП слід дотримуватися відповідних кількісних пропорцій між різними його частинами у відповідності до функціонального призначення, натурально-речової та вартісної форми. Схема економічного кругообігу при простому відтворенні у марксистській моделі відтворення (за К. Марксом) відображена на схемі 3.

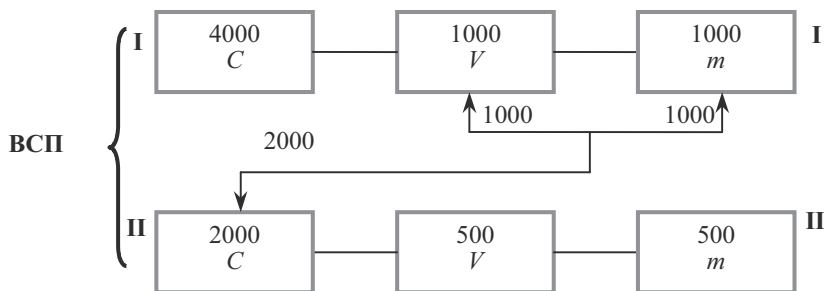


Схема 3

Тут мається на увазі, що частина продукту I підрозділу (4000 C) і II підрозділу (500V + 500m) реалізується всередині кожного підрозділу і на схемі цей рух не відображений. Дана схема дає наочне уявлення про основні пропорції простого відтворення. Їх є три.

$$1) I(V + m) = II C,$$

Тобто чистий продукт I підрозділу (V + m) повинен дорівнювати фонду заміщення II підрозділу (C).

$$2) I(C + V + m) = I C + II C,$$

тобто засоби виробництва, які створюються у I підрозділі, повинні вироблятися у такому обсязі, щоб відновити матеріальні ви-

трати в обох підрозділах (вартість продукту I підрозділу повинна дорівнювати вартості фонду заміщення обох підрозділів).

$$3) \text{ II } (C + V + m) = \text{ I } (V + m) + \text{ II } (V + m),$$

тобто предмети споживання, що створюються у II підрозділі, повинні вироблятися у такому обсязі, щоб задовольнити особисті потреби усіх учасників виробництва (вартість продукту II підрозділу дорівнює вартості чистого продукту суспільства).

На схемі 4 зображено економічний кругообіг при розширеному відтворенні (за К. Марксом).

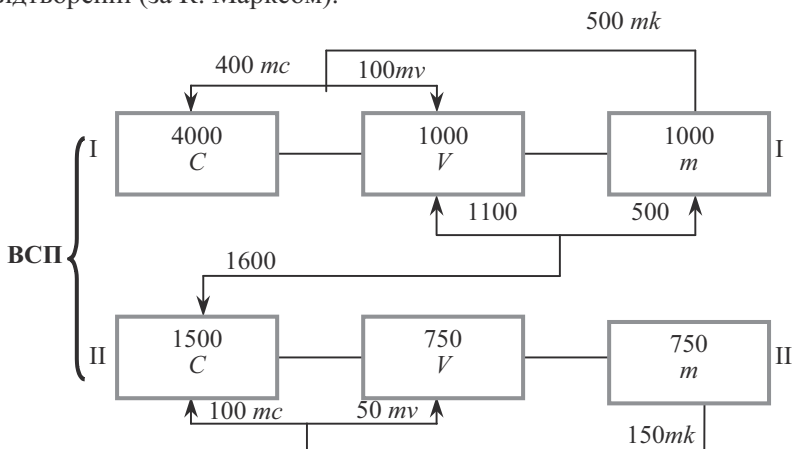


Схема 4

Із схеми видно, що частина додаткового продукту (mk) обох підрозділів йде на розширення виробництва. У I підрозділі — 500 одиниць m , з яких 400 (mc) йде на розширення фонду заміщення, а 100 (mv) — на задоволення потреб додаткових працівників. У II підрозділі — це 150 m , з яких 100 (mc) спрямовується на приріст фонду заміщення, а 50 (mv) — на розширення робочої сили. При цьому 500 одиниць додаткового продукту I підрозділу і 600 — другого споживаються як особистий дохід ($m1$).

Пропорції розширеного відтворення будуть такими:

$$1) \text{ I } (V + mv + m1) = \text{ II } (C + mc);$$

$$2) \text{ I } (C + mc) + \text{ II } (C + mc) = \text{ I } (C + V + m);$$

$$3) \text{ I } (V + mv + m1) + \text{ II } (V + mv + m1) = \text{ II } (C + V + m).$$

Для того щоб склалися такі пропорції, необхідне виконання певних умов реалізації суспільного продукту. Схема показує, які ці умови:

$$1) \text{ I } (V + m) > \text{ II } C;$$

$$2) I(C + V + m) > I C + \Pi C;$$

$$3) I(V + m) + \Pi(V + m) > \Pi(C + V + m).$$

Хоча марксистські схеми досить абстрактні, але вони показують основні умови, які необхідні для нормального відтворення. В реальній дійсності макроекономічні пропорції постійно порушуються, мають місце різні диспропорції і суперечності.

В марксистській моделі не враховано зовнішній ринок, грошовий обіг. Крім того, не виділяються суб'єкти економічної системи (виробники і споживачі), що й робить дану модель занадто відстороненою від реального життя, чисто теоретичною, абстрактною.

Валовий національний продукт. Національний дохід

Валовий національний продукт (ВНП) — це ринкова вартість життєвих благ, які створені ресурсами даної *нації* як на території своєї країни, так і за рубежом. ВНП — додаткова вартість, створена національним капіталом. Валовий внутрішній продукт ВВП — це сума додаткової вартості, створеної протягом року на її території, незалежно від національної належності фірм. Якщо від ВВП відрахувати додаткову вартість створену іноземними фірмами на території даної країни, і додати додаткову вартість створену вітчизняними фірмами за кордоном, то одержимо ВНП. Таким чином, ВВП більш точний і визначний ніж ВНП, адже інколи непросто визначити національну належність додаткової вартості особливо транснаціональних фірм.

У рекомендаціях ООН по складанню системи національних рахунків (СНР) основним показником вважається ВВП, але передбачено обчислення і ВНП, адже ВВП і ВНП дуже близькі, їх часто позначають у єдиному континуумі — ВНП/ВВП.

ВНП, як і ВВП, обчислюється трьома основними методами: через виробництво, через грошові витрати і через грошові доходи.

ВНП/ВВП через виробництво обчислюється як сума додаткової вартості — $A + V + m$, де A — амортизація засобів праці, V — необхідний продукт, m — додатковий продукт. Додаткова вартість визначається різницею між грошовою виручкою від продажу продукту і витратами на речові фактори виробництва. Щоб знайти обсяг ВНП, потрібно скоректувати ВВП на сальдо закордонних надходжень, тобто різницю між продуктом, виробленим вітчизняним капіталом за рубежом, і продуктом, створеним капіталом на території даної країни (найбільш вагомим при цьому є показник *чистого експорту* — різниця між вартістю експорту і імпорту в даному році).

ВВП/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.

ВВП/ВВП за доходами включає обсяг спожитого капіталу, непрямі податки на бізнес, заробітну плату найманих робітників, орендну плату, процент, дохід від індивідуальних вкладень, податки на прибуток корпорацій, дивіденди, нерозподілені прибутки корпорацій.

Розрізняють номінальний і реальний ВВП/ВВП. Продукт, який обчислений за діючими цінами, називають *номінальний ВВП/ВВП*, а скоректований на зміну цін — *реальний ВВП/ВВП*. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, одержують показник — *дефлятор ВВП/ВВП*.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}}.$$

Дефлятор ВВП/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.

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін}}.$$

Індекс цін виражається в десятковій формі.

Чистий національний продукт (ЧНП) = ВВП мінус відрахування на споживання капіталу (амортизаційні відрахування).

Національний дохід = ЧНП мінус непрямі податки на бізнес.

Індекс цін

В аналізі економічних процесів часом необхідно виключати впливи грошового характеру, обумовлені інфляцією чи іншими причинами.

Для цього обчислюють дефлятор — індекс цін. Індекс цін являє собою узагальнюючий показник динаміки та співвідношення рівня цін. Він може бути індивідуальним, що визначається для окремого товару, та зведеним, який характеризує співвідношення рівнів цін і сукупності різних товарів і послуг. Зведений індекс може використовуватися для визначення динаміки цін усієї сукупності товарів і

послуг (загальний індекс цін) і для окремих груп товарів (груповий індекс). Індекс цін

$$I_{\text{ц}} = \frac{\sum p_{i1}q_{i1}}{\sum p_{i0}q_{i1}} \quad (i = 1, 2, \dots, n),$$

де p_i — ціна, q_i — кількість продукту, 0 і 1 — базисний і поточний періоди.

Індекс цін використовується для визначення зміни вартості життя (індекс вартості життя). Для цього розраховується зміна вартості «товарного кошика», в який у різних країнах включають певний набір споживчих товарів і послуг. У ряді країн індекс вартості життя використовується для визначення динаміки реальної заробітної плати окремих категорій трудящих і на цій основі регулюються величини номінальної заробітної плати, пенсій, допомог та інших виплат.

Стосовно до ціни товару використовуються такі терміни. Діюча, чи номінальна, ціна є ціна товару в поточному періоді чи ціна товару в поточних доларах. Реальна, чи порівняльна, ціна розраховується за допомогою індексу цін, її називають ціною в постійних доларах.

Вимірювання інфляції

Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін I_p . Темп інфляції для поточного року визначається таким чином. Від індексу цін поточного року віднімається індекс цін минулого року й ділиться на індекс цін минулого року, а потім множиться на 100:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{I_{P_1} - I_{P_0}}{I_{P_0}} \cdot 100,$$

де I_{P_1} — індекс цін поточного року;

I_{P_0} — індекс цін минулого року (базова ціна).

Індекс фізичного обсягу продукту

Це відносний показник, що характеризує зміну маси вироблених матеріальних благ (різномірних) у поточному періоді порівняно з базисним. Індекс показує, у скільки разів збільшилася вартість

усієї продукції в результаті зміни тільки її фізичного обсягу за винятком впливу цін. Індекс

$$I = \frac{\sum q_1 P_c}{\sum q_0 P_c},$$

де q_1 і q_0 — вироблена продукція в натуральному вираженні відповідно в поточному q_1 і базисному q_0 періодах; P_c — порівняльні ціни.

Якщо використовуються ціни базисного року, то отримаємо індекс Ласпейреса I^0 . Якщо використовуються ціни звітного періоду, то отримаємо індекс I^1 Пааше:

$$I^0 = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0}, \quad I_1 = \frac{\sum q_1}{\sum q_0}.$$

Індекси широко використовуються для аналізу динаміки фізичного обсягу продукції, валових результатів виробництва, у вимірюванні чистої продукції, продуктивності факторів виробництва та інших показників на всіх рівнях суспільного виробництва.

Схильність до споживання

Поняття вироблено Дж. М. Кейнсом. Схильність до споживання характеризує, як відноситься зміна споживання до зміни доходу. 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.

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:

$$\frac{C_1}{Y_1} = \frac{100}{100} = 1; \quad \frac{C_2}{Y_2} = \frac{175}{200} = 0,875; \quad \frac{C_3}{Y_3} = \frac{245}{300} = 0,816; \quad \frac{C_4}{Y_4} = 0,75 \text{ і т. п.}$$

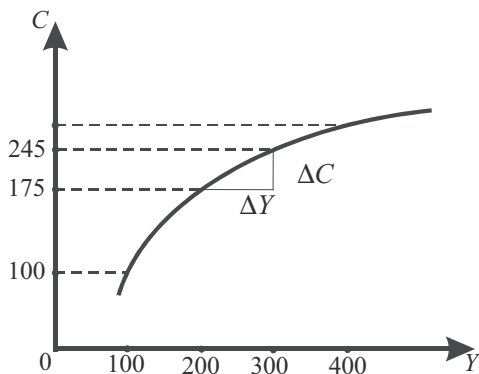


Рис. 49

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

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 $\frac{C}{Y} + \frac{S}{Y} = 1$. 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:

$$MPC + MPS = 1, \text{ або } \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

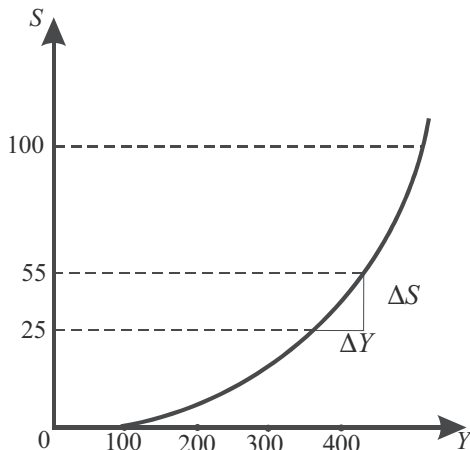


Рис. 50

Мультиплікатор. Історичне походження

У 20—30-х роках XX століття безробіття в капіталістичних країнах стало постійним і досягло високого рівня. Економісти розробляли способи збільшення зайнятості. Р. Ф. Кан запропонував принцип мультиплікатора, який показує, що початкове збільшення інвестицій створює «первинну» зайнятість для робітників, зайнятих у конкретному виробництві. Їх витрати забезпечують «вторинну» зайнятість у галузях, які виробляють споживчі товари. Співвідношення між загальним і первинним збільшенням зайнятості є «мультиплікатором зайнятості». Таке історичне походження мультиплікатора. Пізніше ідея мультиплікатора досліджувалася багатьма економістами стосовно різних економічних процесів.

Розглянемо мультиплікатор Дж. М. Кейнса. Кейнс визначає національний дохід Y як суму споживання C та інвестицій I , тобто $Y = C + I$. Споживання є лінійною функцією національного доходу, тобто $C = cY + A$, де c — гранична схильність до споживання — виражає пропорцію, в якій споживання зростає при зростанні доходу.

ду; A — базове споживання, величина постійна. Національний дохід $Y = cY + A + I$, звідси $Y = \frac{I + A}{1 - C}$. Вираз $\frac{1}{1 - C}$ показує, наскільки зростає національний дохід при заданому зростанні інвестицій, і тому називається мультиплікатором інвестицій або просто мультиплікатором, який є одним із ключових понять теорії Кейнса.

Акселератор

З поняттям мультиплікатора тісно пов'язана категорія «акселератора», або принцип акселерації. Акселерація показує відношення між приростом попиту як на споживчі товари, так і на товари проміжного попиту (обладнання, сировина і т. ін.) і приростом інвестицій, що збільшують потужності для виробництва цих товарів. Зміна попиту викликає спорадичні та різкі зміни в капіталовкладеннях, оскільки необхідно брати до уваги різні строки, які потрібні для збільшення запасів капітального майна та зміни технічного коефіцієнту капітал-продукт, який показує приріст продукту при даному прирості капіталу. Приріст доходу стимулює приріст чистих капіталовкладень, тобто збільшення попиту на інвестиційні товари в розмірі більш ніж пропорційному.

Згідно принципу акселерації в загальному аспекті розмір капіталовкладень I є функція від зміни доходу ΔY (сукупного попиту): $I = f(\Delta Y)$. Якщо дохід і попит залишаються постійними, то чисті інвестиції відсутні. Якщо дохід і попит збільшуються, то виникає необхідність у збільшенні виробничих потужностей. Приріст капіталовкладень повинен бути значно вищим приросту доходів, оскільки час амортизації обладнання перевищує річний строк і вартість його більша, ніж річний дохід, який воно приносить. Нові інвестиції повинні бути в декілька разів більшими за величину, на яку змінюється дохід. Ця кількість разів і називається «коефіцієнтом акселерації»: $I = \alpha \Delta Y$, де α — коефіцієнт акселерації, який залежить від відношення капітал-продукт. Передбачається, що потреба в нових капіталовкладеннях виникає в тому випадку, якщо всі наявні потужності вже використані.

Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса

Основна теза кейнсіанської моделі полягає в запереченні існування в ринковій економіці автоматичного механізму стабілізації, який би спонукав підприємців виробляти необхідний обсяг продук-

ту без інфляції та за повної зайнятості. **Повна зайнятість** забезпечується рівноважним обсягом **ЧНП** або доходу нації. Якщо інвестиції незначні, рівноважний обсяг доходу означатиме безробіття й спад виробництва. **Механізм мультиплікатора** посилює нові інвестиції, а також посилює негативний ефект скорочення інвестицій за умов спадної *MPC* (граничної схильності до споживання). Якщо чисті інвестиції взагалі зникнуть, то дохід нації зменшиться до точки рівноваги, тоді суспільство буде настільки бідним, що припинить будь-які заощадження.

Поки чисті заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважаться чистими приватними інвестиціями, в економіці буде зберігатися повна зайнятість. Тоді виникає **дефляційний розрив**, який вимірюється нестачею інвестицій порівняно із заощадженнями, що відповідають повній зайнятості.

За дефляційного розриву нестача витрат (сукупного попиту) зумовлює депресивний вплив на економіку, обсяг реального продукту скорочується.

Якщо чисті інвестиції виявляють тенденцію до перевищення рівня заощаджень, який відповідає повній зайнятості, то попит на товари перевищить можливість їх виробництва й ціни почнуть зростати, тобто з'явиться **інфляція**. У цьому випадку виникає так званий **інфляційний розрив**.

За інфляційного розриву надлишок витрат (сукупного попиту) веде до зростання номінального продукту, але реальний ЧНП зростати не буде.

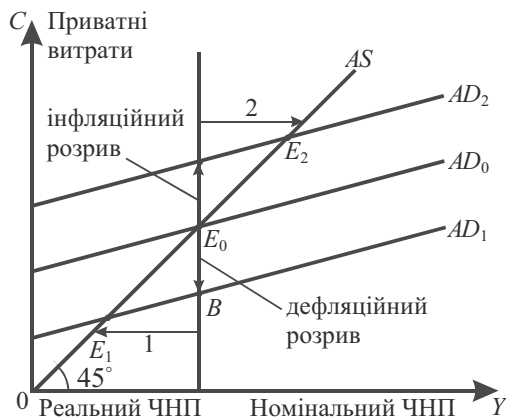


Рис. 51

Утворення дефляційного та інфляційного розривів в економіці показано на графіку.

Дефляційний розрив позначено на рисунку прямою E_0B , це величина, на яку графік сукупних витрат (сукупного попиту) повинен був би зміститися угору (від AD_1 до AD_0), щоб забезпечити безінфляційний рівень ЧНП за умов повної зайнятості. Чим більший коефіцієнт мультиплікатора, тим більшим було б це зміщення, а отже, і дефляційний розрив.

Дефляційний розрив веде до зменшення реального ЧНП (на графіку це показано стрілкою 1). Він свідчить про спад виробництва національного продукту нижче рівноважного рівня, економіка не може забезпечити зайнятість певної кількості працівників і витратить безповоротно (згідно закону Оукена) частину національного продукту.

Інфляційний розрив відображає надлишок сукупного попиту, що підвищує ціни внаслідок **інфляційного попиту**. При цьому зростає номінальний ЧНП (показано стрілкою 2), водночас реальний продукт не зростає, адже інфляційний розрив не може підвищити зайнятість, яка й так досягла максимального значення. Рух цін угору триватиме доти, поки існуватиме інфляційний розрив, тобто поки не пощастить зменшити попит на інвестиції чи попит на споживчі товари, або поки не буде застосована відповідна державна антиінфляційна політика.

Зростання **інфляції попиту** може забезпечити повну зайнятість до того часу, поки існуватиме **інфляційний розрив**.

Взаємозв'язок інфляції, попиту і зайнятості відображається кривою Філіпса (див. графік «Крива Філіпса»).

У принципі модель Кейнса відображає взаємозв'язок між сукупними витратами і реальним національним продуктом при сталому рівні цін. Але наступний розвиток моделі дає змогу уявити, як впливає на економічну рівновагу і мультиплікатор і інфляційний розрив.

На рисунку крива AS відображає зміну сукупної пропозиції. На цій кривій виділено три відрізки: ab — так званий «**кейнсіанський**» (показує **цілком еластичну пропозицію**, що характерна для депресивної економіки, яку й досліджував Кейнс); bc — **проміжний**, cd — так званий «**класичний**» (показує **цілком нееластичну пропозицію**, що відображає уявлення неокласичної теорії). Під дією різноманітних факторів графік сукупного попиту зміщується вправо (попит зростає) — від AD_1 до AD_3 , від Q_1 до Q_3 показують рівноважний обсяг ЧНП за різних значень сукупного попиту.

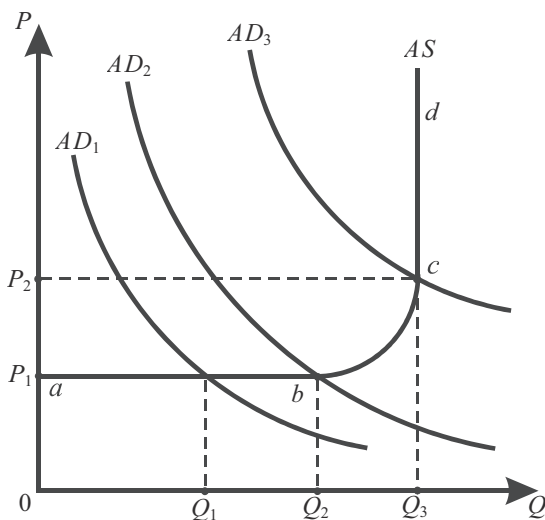


Рис. 52

Зміщення кривої сукупного попиту від AD_1 до AD_2 відбувається на **кейнсіанському** (горизонтальному) відрізку кривої AS , тобто передбачається, що економіка є депресивною з недовантаженням виробничих потужностей і високим рівнем безробіття (це відповідає ситуації 30-х років, коли розроблялася кейнсіанська модель). Тому підприємці схильні нарощувати випуск продукції навіть за незмінної ціни P_1 . Будь-яка зміна сукупного попиту зумовить зміни обсягу **рівноважного ЧНП і зайнятості** навіть за **сталого рівня цін**. Отже, на **кейнсіанському** відрізку кривої сукупної пропозиції (AS) **мультиплікатор інвестицій і зайнятості** діє на повну силу.

На **проміжному** відрізку кривої AS внаслідок інфляційного зростання цін (від P_1 до P_2) частина величини будь-якого первісного приросту сукупного попиту буде анульована інфляцією, а на **класичному** відрізку інфляція повністю знищить увесь ефект зростання сукупного попиту; тому зростання реального національного продукту і зайнятості **не відбувається**. На **класичному** відрізку кривої AS зростає лише **номінальний ЧНП**. Інфляція спочатку послабила (на **проміжному** відрізку), а потім **повністю нейтралізувала** (на **класичному** відрізку) дію **мультиплікатора інвестицій і зайнятості**.

Отже, за кожного даного первісного приросту сукупного попиту пов'язане із ним збільшення реального продукту нації і зайнятості буде тим меншим, чим вищим буде рівень інфляції.

Зростання рівня цін послаблює дію **мультиплікатора зайнятості**.

Кейсіанська модель рівноваги: базовий варіант

Дана модель розглядає умови рівноваги в закритій ринковій економіці без державного регулювання і враховує два основних чинника формування сукупного попиту (AD): **споживання**, або **споживчі витрати домашніх господарств** (C), і **приватні інвестиції**, або **витрати фірми** (I_n), тобто $AD = C + I_n$.

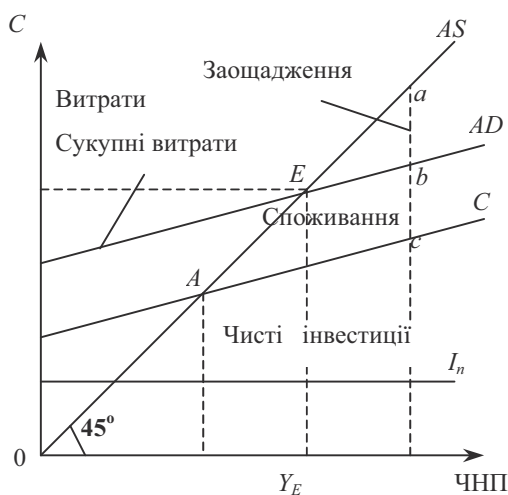


Рис. 53

На графіку бісектриса прямого кута показує розподіл **ЧНП** між споживанням і заощадженням, тобто графік сукупної пропозиції (AS). У будь-якій його точці обсяг сукупних витрат дорівнює **ЧНП**. Точка перетину лінії сукупних витрат, або сукупного попиту (AD), яка формується споживанням (C) і чистими інвестиціями (I_n), з бісектрисою (точка E) відображає стан економічної рівноваги, а Y_E — **рівноважний** обсяг **ЧНП**. Лінія ac показує обсяг заощаджень, bc — чистих інвестицій, а ab — перевищення заощаджень над чистими інвестиціями. У точці E заощадження дорівнюють інвестиціям. Точка A вказує на відсутність заощаджень.

Таким чином, рівновага досягається за такої величини **ЧНП** (Y_E), яка відповідає точці перетину графіків сукупних витрат (сукупного попиту) і сукупної пропозиції (бісектриси). Лінії AS і AD утворюють знаменитий «кейнсіанський хрест», який є основою графічної моделі Дж. М. Кейнса. Умовою рівноваги є також рівність заощаджень і чистих інвестицій ($S = I_n$).

В реальній економіці рівновага під дією різних економічних, політичних, соціальних та інших факторів постійно порушується, вона скоріше випадковість, ніж правило, адже одразу втрачається із зростанням виробництва. У базовій моделі Кейнса рівновага є **моментною**. У даному випадку лише одна точка бісектриси (**точка E**) відповідає станові економічної рівноваги.

Лише зміна обсягу сукупних витрат (сукупного попиту), їх стимулювання веде у кейнсіанській системі до зміни рівноважного обсягу виробництва (**ЧНП**), що показано на новому графіку (рис. 54).

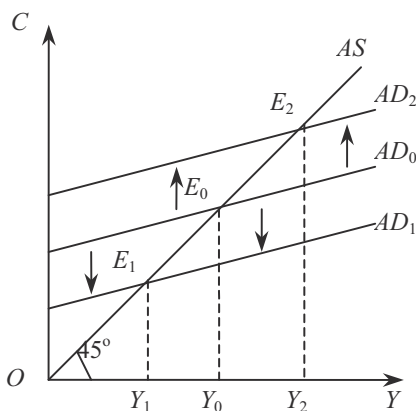


Рис. 54

На графіку бачимо зміну сукупних витрат (від AD_0 до AD_1 чи AD_2) водночас із зміною обсягу рівноважного **ЧНП** (від Y_0 до Y_1 чи Y_2) і точки рівноваги (від E_0 до E_1 чи E_2). Якщо сукупні витрати (сукупний попит) зростуть, точка рівноваги зміститься по бісектрисі угору, а якщо зменшаться — точка рівноваги зміститься вниз.

«Кейнсіанський хрест» показує **мультиплікаційний ефект** зростання сили інвестицій.

При зростанні інвестицій на ΔI , це змістить криву сукупних витрат вгору — до $C + I + \Delta I$. Нова крива перетинає бісектрису на рівні Y_2 (у точці E_2). Так більша зміна національного доходу (ΔY) ніж

зміна витрат на інвестиції (ΔI) утворює **мультиплікаційний ефект** (див. рис. 55).

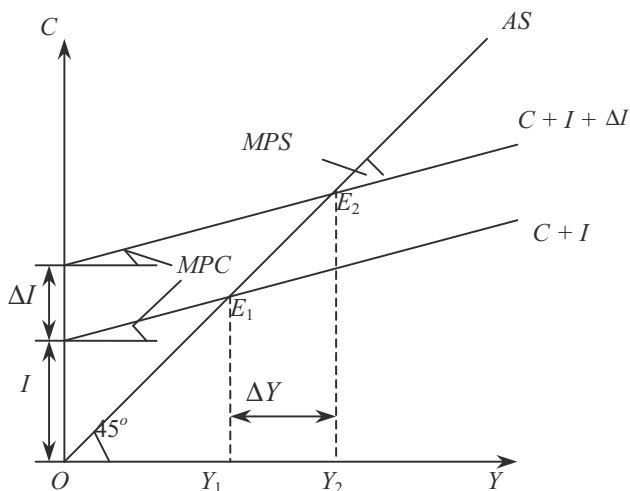


Рис. 55

Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант

Розширений варіант моделі Дж. М. Кейнса окрім споживчих витрат (C) і приватних інвестицій (I_n) враховує ще й такі чинники як — **державні закупівлі** (G) і **чистий експорт** (X_n), тобто $AD = C + I_n + G + X_n$.

Дж. М. Кейнс довів, що ринковий механізм не в змозі самостійно стабілізувати економіку, відновити макроекономічну рівновагу без втручання держави в економічні процеси. Це досягається за умови державного регулювання економіки через систему оподаткування, формування державного бюджету і витрат державних фінансів. Збираючи податки і формуючи за їх рахунок свій бюджет, держава створює передумови для власних витрат (закупівель товарів і послуг). Так державний вплив на сукупний попит відбувається через державні витрати. Тоді сукупні витрати (сукупний попит) в економіці, окрім споживання на інвестиції, включатиме і державні витрати $AD = C + I_n + G$ (див. графік 56).

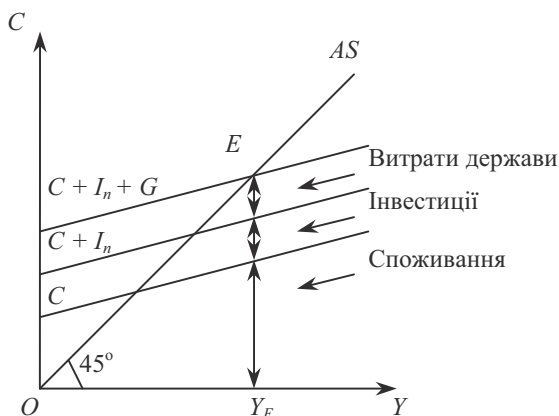


Рис. 56. Роль державних витрат у розширеній моделі Кейнса де C — графік споживання, $C + I_n$ — графік сукупного попиту без державних витрат. Перетин бісектриси із графіком сукупних витрат ($C + I_n + G$) визначає точку рівноваги (E) і рівноважний **ЧНП** (Y_E).

Аналіз графіків показує, що державні витрати, як і приватні інвестиції, виявляють примножений (мультиплікаційний) ефект на **ЧНП** (національний дохід). Це зумовлюється тим, що услід за первинними державними витратами здійснюється ланцюг похідних споживчих витрат осіб, котрі отримують свої доходи від держави.

Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту

Важливим чинником у зростанні сукупного попиту і реально-го національного доходу, підтриманні динамічної рівноваги економіки є чистий експорт (X_n), тоді $AD = C + I_n + G + X_n$ (див. графік 57).

Із зростанням сукупного попиту під регулюючим впливом держави зростають рівноважний **ЧНП** (від Y_1 до Y_4) і зайнятість, а точка економічної рівноваги пересувається по бісектрисі (графіку сукупної пропозиції). Виникає можливість **постійного підтримання економічної рівноваги** спільним впливом об'єктивного ринкового механізму і свідомого державного регулювання.



Рис. 57

Сучасні схеми економічного кругообігу

У сучасних схемах економічного кругообігу враховані чинники, які впливають на порушення загальної рівноваги, що не враховувалися в марксистській моделі відтворення. Так, у схемах сучасного економіста, професора Франкфуртського університету з ФРН Й. Геблера виділяються суб'єкти економічної системи — виробники (підприємства і фірми) та споживачі (домашні господарства), а також розглядається варіант відкритої економічної системи, в якій є вихід на світовий ринок. На рисунках показано модель закритої та відкритої економіки (усі цифрові дані гіпотетичні).

Економічний кругообіг у закритій економіці (за Й. Геблером)

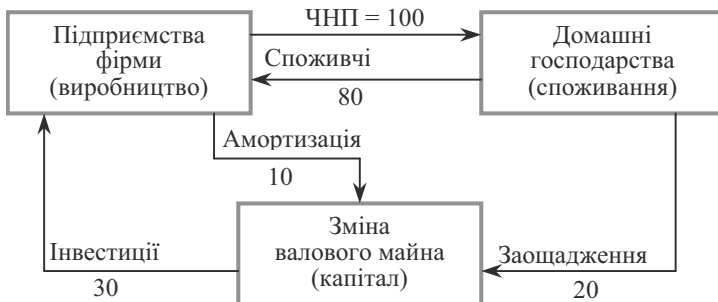


Схема 5

Економічний кругообіг у відкритій економіці (за Й. Геблером)

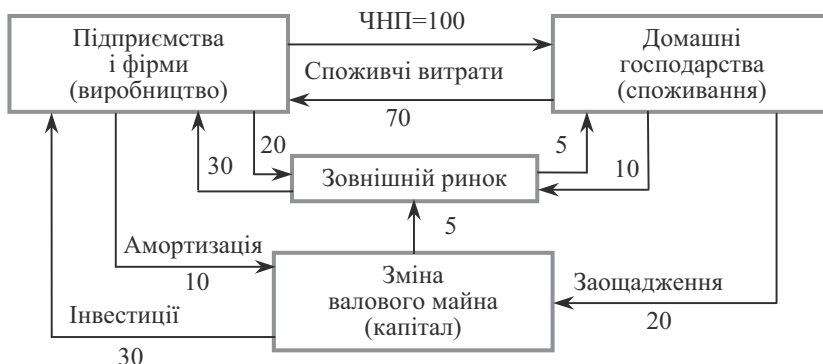


Схема 6

На схемі 5 і 6 видно, як виробляється і розподіляється ВВП, що дорівнює 110 одиницям (ЧНП = 100 і амортизація = 10). Вони також відображають доходи (від виробництва, зовнішнього ринку тощо) і витрати (споживчі витрати, інвестиції, чистий експорт тощо) і заощадження. Особливістю цих схем є те, що показана зміна обсягу виробничого капіталу (зміна валового майна, як назвав його Геблер).

В сучасній економіці держава стає дедалі більш впливовим суб'єктом, тому вона є невід'ємним елементом в моделях економічного кругообігу. Для даної схеми характерним є наявність сфери обміну (ринків ресурсів та товарів і послуг)¹.

Кругообіг доходу, ресурсів і продукту за участю державного сектору

Дана макроекономічна модель включає 12 потоків доходу, ресурсів і продукту: 1-й і 2-й — витрати підприємств на придбання ресурсів, що постачаються домашніми господарствами (земля, праця, капітал, підприємницька діяльність), при цьому витрати підприємств (поток 1) стають доходами домашніх господарств (заробітна плата, прибуток, процент і рента);

¹ Див. Макконнел К. Р., Брю С. Л. Економикс: принципи, проблеми и политика. В 2-х томах. — М.: Республика, 1992, Т. 1, С. 57—144.

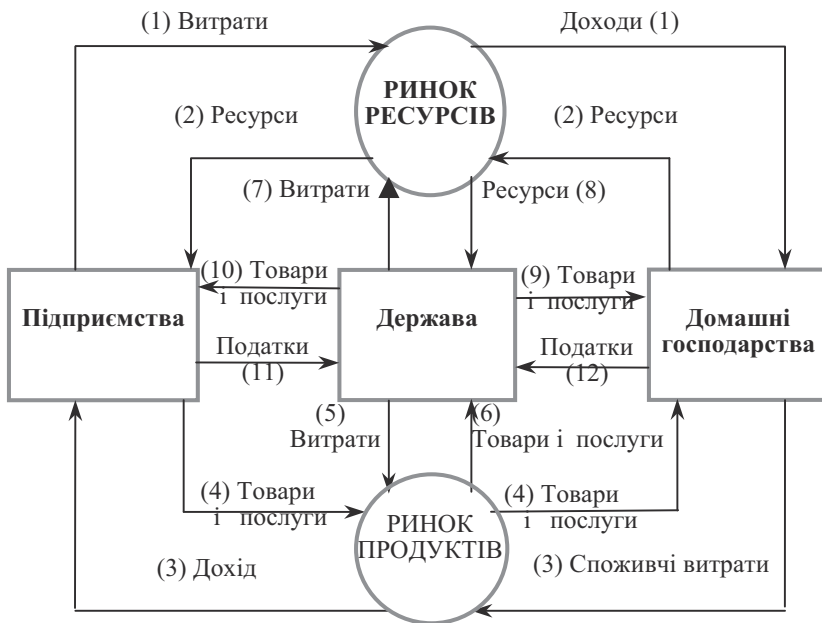


Схема 7

3-й і 4-й потоки — споживчі витрати домашніх господарств на придбання товарів і послуг, виробленими підприємствами;

потоки від 5-го по 8-й — закупівлі державного сектору: 5-й і 6-й — зображають придбання державою у підприємств різноманітних товарів і послуг, у тому числі й озброєння, 7-й та 8-й — придбання ресурсів;

9-й і 10-й потоки — надання державою суспільних благ і послуг підприємствам і домашнім господарствам (споживачам), 11-й потік — податки, які підприємства сплачують у державний бюджет, 12-й — податки з домашніх господарств (населення).

Якщо з цієї схеми вилучити державний сектор із його економічними зв'язками — потоками продукту, доходів і ресурсів з 5-го по 12-й, то залишиться макроекономічна модель без державного регулювання, у якій економічний кругообіг визначатиметься потоками з 1-го по 4-й.

Усі розглянуті схеми економічного кругообігу показують певні пропорції між різними частинами суспільного продукту і сферами суспільного виробництва, без яких нормальне відтворення було б просто неможливим.

Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку

Розвиваючи ідею «синтезу» кейнсіанської і неокласичної моделей, англійський теоретик, нобелівський лауреат Дж. Хікс у 1939 році створив своєрідну інтерпретацію і конкретизацію кейнсіанської моделі $AD-AS$ (AD — сукупний попит, AS — сукупна пропозиція), або моделі «кейнсіанського хреста». Це модель сукупного попиту на товарному і грошовому ринках, або модель $IS-LM$ (IS — інвестиції-заощадження, LM — ліквідність-гроші). Вона показує вплив державного регулювання на національну економіку через механізм бюджетно-податкової і кредитно-грошової політики. Хікс запропонував спрощену схему відтворювального процесу, що передбачає розгляд двох кривих, одна з яких (IS) характеризує рівноважні співвідношення між обсягом сукупного продукту (доходу) (Y) і ринковою процентною ставкою (R) (позичковим процентом) у грошовій сфері, яке виникає на ринку товарів і послуг, а друга (LM) — аналогічні співвідношення на грошовому ринку (ринку капіталів). Модель $IS-LM$ показує, яким чином взаємодія товарного та грошового ринків визначає сукупний попит.

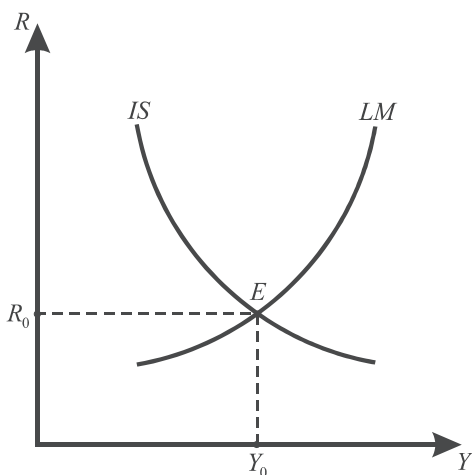


Рис. 58

Відображення кривою IS співвідношення між ставкою процента і рівнем доходу, дозволяє подолати обмеженість моделі «кейнсіанського хреста», яка виходить із фіксованого (сталого

рівня) чистих інвестицій. В дійсності обсяг чистих інвестицій визначається процентною ставкою. Тому зростання ставки процента скорочує інвестиції, а її зниження веде до зростання чистих інвестицій. У свою чергу, скорочення інвестицій знижує рівень доходу. Отже, зростання ставки процента скорочує національний дохід.

Кожна точка кривої IS вказує на рівень доходу за даної процентної ставки. Остання ж передбачає фіксований рівень державних витрат і податків. Тому за зміни останніх крива буде відповідно зміщуватися: при зростанні державних витрат — вгору і вправо, при зростанні податків вліво і вниз, і навпаки.

Крива LM показує співвідношення між ставкою процента й рівнем доходу, яке виникає на грошовому ринку. Цей взаємозв'язок описується **теорією переваги ліквідності** — інтерпретацією кейнсіанської моделі процента. Вплив фіскальної і грошово-кредитної політики держави може змінювати криву LM . Рівновага настає за процентної ставки (R_0) і рівня доходу (Y_0) у точці (E_0) при умові задоволення рівноваги як грошового так і товарного ринків. Ця модель показує вплив державного регулювання на національну економіку через механізм бюджетно-податкової і кредитно-грошової політики.

Кейнсіанська перевага ліквідності

У відповідності з простим варіантом теорії величина норми процента встановлюється при рівності попиту і пропозиції на грошовому ринку. Але попит і пропозицію грошей не можна розглядати відірвано від усього ринку капіталу — грошей, цінних паперів і засобів інвестицій. За законом Л. Вальраса, потік усіх операцій на ринку капіталу в кожний період повинен балансуватися: (Попит на наявні гроші) + (Попит на цінні папери) + (Інвестиції) = (Пропозиція грошей) + (Пропозиція цінних паперів) + (Заощадження). Тому норма процента являє собою не єдину норму, а комплекс норм.

Якщо відома норма — процент доходу від цінних паперів, наприклад від облігації (постійний процент i), то ціна такого паперу $P = I/i$, де I — щорічний дохід, який приносить облігація. Норма процента i по такому цінному паперу визначається її попитом і пропозицією за даного загального стану ринку капіталу. Остання не відповідає нормі процента, яка вирівнює попит і пропозицію грошей. Якщо у тотожності при певній нормі процента заощадження не дорівнюють інвестиціям, то надлишок попиту на гроші не відповідає надлишку пропозиції облігацій і ні-

яка зміна норми процента не призведе до одночасного зникнення цих надлишків.

У випадку рівності заощаджень та інвестицій тотожність має вигляд: надлишковий попит на гроші = надлишковій пропозиції цінних паперів. Тоді норма процента, зрівноважуючи попит і пропозиції цінних паперів, виконує ту ж функцію стосовно і грошей. Таким чином, використання шкали переваги ліквідності при визначенні норми процента зрівноважуванням попиту і пропозиції грошей виправдане при дотриманні ряду умов і в першу чергу рівності очікуваних заощаджень і капіталовкладень.

Умови: $Y - C(Y) = I(i)$, $A(i) = M - T(Y)$, де $[Y - C(Y)]$ — заощадження — є функцією доходу Y , $I(i)$ — інвестиції — є функцією процента i , M — попит на гроші — включає $A(i)$ — попит на грошову готівку, залежну від процента i , $T(Y)$ — попит для оплати угод, залежний від випуску продукції, визначає Y та i у стані рівноваги.

Попит на гроші

Попит на гроші не тотожний масі грошей, що знаходиться в обігу. Необхідно розрізнати потік, що утворює попит на гроші за даний період, і запас, який утворює грошова маса, котра знаходиться в обігу. Попит на гроші виникає тоді, коли приймається рішення додати гроші до наявних ліквідних засобів, тобто коли має місце **тезаврація** (зр. *thesaurus* — *скарб*). Див.словник.

Загальний попит на гроші M включає $M_1 = epY$ — операційний попит (який, в свою чергу, включає попит на гроші для угод і попит на гроші з боку активів) і спекулятивний попит $M_2 = L(i)$. За класичною теорією, виробник із збільшенням доходу потребує більшої кількості грошей для покриття зростаючих витрат, що визначає попит на гроші для угод. Тут e — константа, що виражає тимчасове запізнення між моментом отримання доходів і моментом, коли робляться витрати, а $1/e$ — швидкість обігу грошей; pY — сума всіх операцій.

Якщо норма відсотка (процента) низька і курс цінних паперів високий, то існує ризик зниження курсу, якщо підвищиться норма процента. Якщо норма процента висока, курс цінних паперів тримається на низькому рівні, то виникає тенденція вкладати максимум готівкових засобів у цінні папери. Так формується попит на гроші з боку активів.

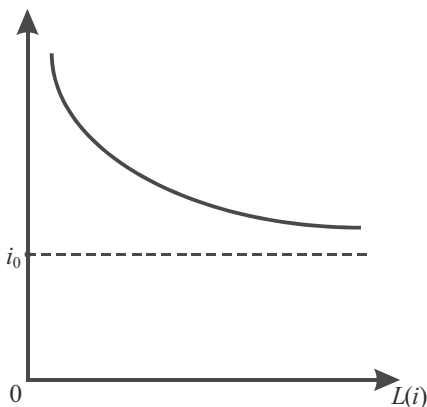


Рис. 59. Графік функції $L(i)$

Спекулятивний попит на гроші M_2 залежить від рівня норми процента i й зростає, коли i знижується. Існує ставка i_0 , за якої економічні агенти не зацікавлені вкладати свої ліквідні грошові засоби в цінні папери. Це явище під назвою «ловець ліквідності» було досліджене Дж. Кейнсом. Рівновага грошового ринку, за Кейнсом, має місце тоді, коли пропозиція M дорівнює попиту на гроші: $M = epY + L(i)$.

Перевага ліквідності. Рівноважний рівень процента

Д. Рікардо і К. Маркс вважали норму процента змінною величиною, похідною від прибутку, яка залежить від співвідношення між пропозицією реального заощадження і попитом на нього. До такого висновку приходили і економісти наступного періоду, включаючи А. Маршалла. На графіку (див. рис. 60) відображена така залежність. На осі абсцис показана кількість грошей (реальна) M , на осі ординат i — рівноважний рівень процента.

З розвитком ринку цінних паперів і банківської системи, з концентрацією грошових ресурсів, з перетворенням підприємств в акціонерні товариства тощо — класична теорія процента стає недостатньою. В нових умовах процентна ставка — незалежна змінна, яка впливає на поведінку економічних агентів. «Попит на гроші» визначається як кількість платіжних засобів, які економічні агенти утримують у ліквідній формі. Попит є функцією доходу, але на нього значний вплив здійснює зміна процентної ставки. Перетворення грошей у цінні папери залежить від процента, який вони

приносять. Якщо процентна ставка низька, то нема необхідності міняти гроші на цінні папери. Тому процент впливає на «перевагу ліквідності», чи грошовий попит.

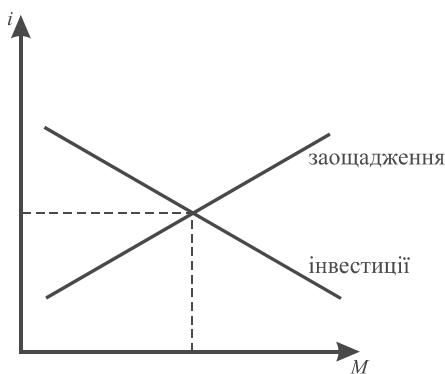


Рис. 60

Якщо абстрагуватися від рівня доходу (його можна розглядати як величину постійну), то $M = L(i)$, де M — попит на гроші, L — «ліквідність», i — норма процента. За умов вкрай низького процента попит на гроші стає майже необмеженим і створюється становище, яке отримало назву «пастка ліквідності». Попит на гроші стає надзвичайно еластичним.

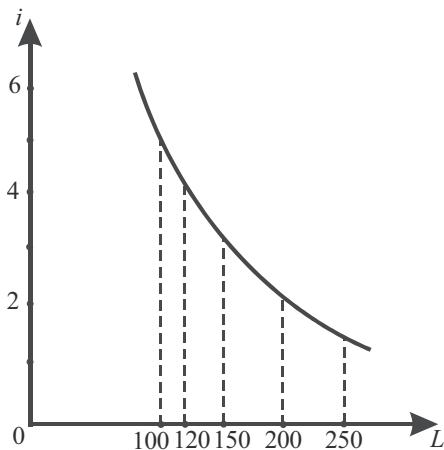


Рис. 61

В сучасних умовах пропозиція і попит на гроші висококонцентровані та легко піддаються регулюванню. Один із важелів такого регулювання — направлена зміна рівня процента.

Норма процента та інвестиції

Норма процента впливає на капітальні вкладення. Капітал вигідно інвестувати лише у тому випадку, якщо норма процента буде нижче норми прибутку. При зниженні норми процента підвищується норма отриманого прибутку, оскільки знижується ціна капіталу. За постійної величини доходу і зміни норми процента попит на інвестиції характеризується кривою (див. рис. 62).

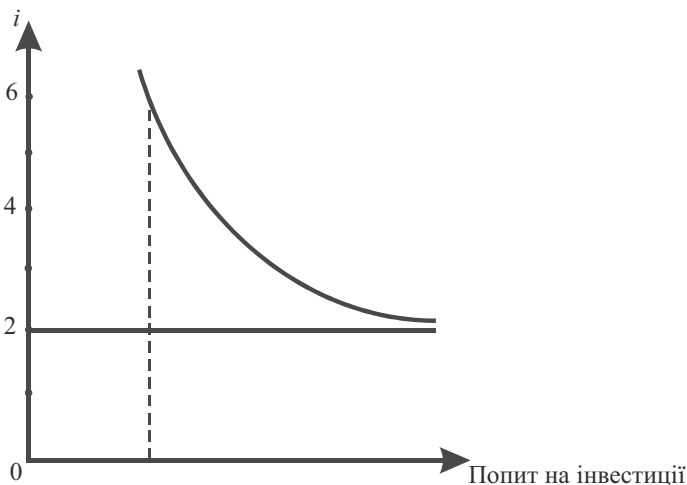


Рис. 62

Якщо величина інвестицій на залежить від рівня доходу (рис. 63) це зображено відрізком прямої, паралельної до осі абсцис, то лінія «інвестиції — заощадження» перетинається з кривою заощадження, яке зростає в міру зростання доходу. Точка перетину — точка рівноваги, в якій заощадження (рівні 75) стають інвестиціями, фактично здійсненими. В інших точках рівноваги нема і інвестиції не досягають з плюсом чи з мінусом можливої величини. Звідси випливають висновки новітньої теорії: економічні суб'єкти, які здійснюють інвестиції та ті, що заощаджують, не співпадають, не являють собою одні й ті ж особи; рішення про заощадження не співпадають із рішеннями про капіталовкладення та ін.

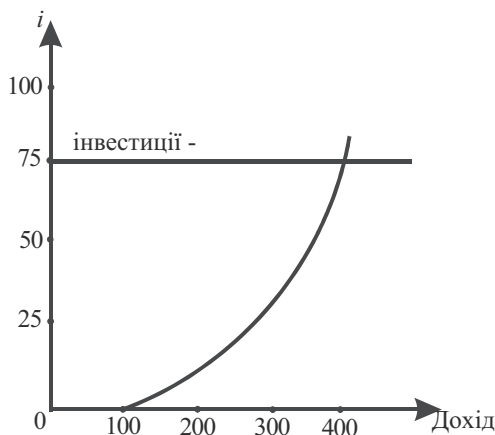


Рис. 63

Процес зростання суми грошей, покладених у банк

Нехай Y_0 — початкова грошова сума. Банк нараховує r процентів один раз на рік. Тоді в кінці першого року сума зросте до величини Y_1 , тобто $Y_1 = Y_0 + rY_0 = Y_0(1+r)$. В кінці другого року сума складе Y_2 :

$$Y_2 = Y_1 + rY_1 = Y_0(1+r)^2.$$

В кінці t -го року сума складе Y_t :

$$Y_t = Y_0(1+r)^t \text{ де } t = 0, 1, 2, \dots, n.$$

За такою формулою визначають грошову суму Y_t , в яку перетворюється початкова сума Y_0 , покладена в банк під r процентів річних за умови, що проценти нараховуються один раз на рік.

Якщо проценти r нараховують один раз на рік, маємо

$$Y_{t+1} = (1+r)Y_t, \text{ де } t = 0, 1, 2, \dots$$

Якщо проценти нараховують два рази на рік, тоді

$$Y_{t+\frac{1}{2}} = \left(1 + \frac{1}{2}r\right)Y_t, \text{ де } t = 0, \frac{1}{2}, 1, \frac{3}{2}, \dots$$

Якщо проценти нараховуються n разів на рік, тоді

$$Y_{t+\frac{1}{n}} = \left(1 + \frac{r}{n}\right) Y_t, \text{ де } t = 0, \frac{1}{n}, \frac{2}{n}, \dots$$

Крива Філіпса

Австралійський економіст А. У. Філіпс у 1958 році довів, що між інфляцією та безробіттям існує зворотній зв'язок. При високому безробітті інфляція низька і навпаки. Цей взаємозв'язок у загальному вигляді він відобразив у кривих.

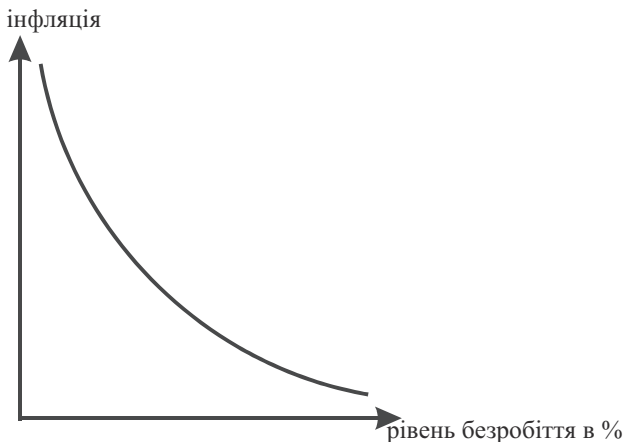


Рис. 64

А. У. Філіпс з'ясував, що «у Великій Британії існує залежність між швидкістю зміни номінальної заробітної плати та частки безробітних у загальній чисельності робочої сили, ... така залежність ... залишалася стійкою на протязі 1861—1957 років»:

$$\omega = f\left(\frac{d-s}{s}\right) = f(u),$$

де ω — швидкість зміни ставок заробітної плати, d і s — попит і пропозиція, u — частка безробітних у загальній чисельності робочої сили, f — форма функції.

Якщо врахувати зміни вартості життя (в процентах) і позначити його \dot{P} , то залежність буде мати вигляд:

$$\dot{\omega} = f(u) + k\dot{P},$$

де k — позитивна постійна величина.

Якщо $k = 1$, то формулою виражається залежність між зміною реальної заробітної плати $\dot{\omega}$, вираженою в процентах, і часткою безробітних u . Якщо ж $k < 1$, це означає, що збільшення заробітної плати не повністю компенсує підвищення цін і реальна заробітна плата знижується.

Криві Е. Енгеля

На основі вивчення сімейних витрат (бюджетів) Енгель сформулював закономірність, названу його іменем: відношення частини доходів населення, призначеної для закупівлі продуктів, до загального доходу зменшується разом зі зростанням доходу.

На величину попиту на даний товар впливають різні фактори, але в першу чергу ціна P і дохід m . У першому наближенні попит d можна розглядати як функцію ціни та доходу: $d = f(P, m)$.

Попит можна представити графічно у трьох вимірах як деяку поверхню D (рис. 65). Припустимо, що ціна є постійною: $P = P_1$, тоді для цієї ціни попит $d = f(P_1, m)$ і є функцією доходу m . На рис. 65 зображенням функцій, для яких $P = \text{const}$, будуть криві, які отримані шляхом перетину поверхні D площинами, перпендикулярними до осі OP , на якій відкладені величини ціни P . Це і є криві Енгеля.

На рис. 66 у двох вимірах представлені криві Енгеля для сталих P_1, P_2, P_3 . Вони виражають залежність попиту від доходу за даної ціни.

Якщо ми припустимо, що дохід є постійним: $m = m_1$, то попит $d = f(P, m_1)$ є функцією ціни. Зображенням таких функцій є криві, які утворюються шляхом перетину поверхні D площинами, перпендикулярними до осі Om .

На рис. 67 представлені криві, що виражають залежність попиту від ціни за допущення, що дохід є постійним, рівним відповідно m_1, m_2, m_3, \dots .

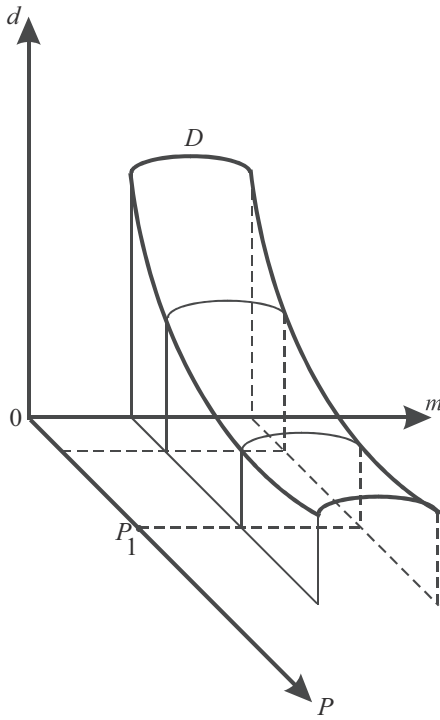


Рис. 65

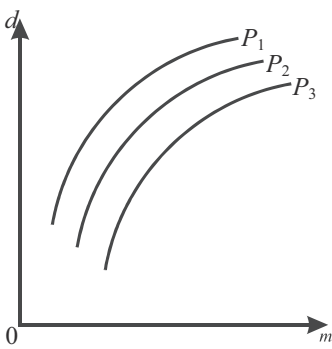


Рис. 66

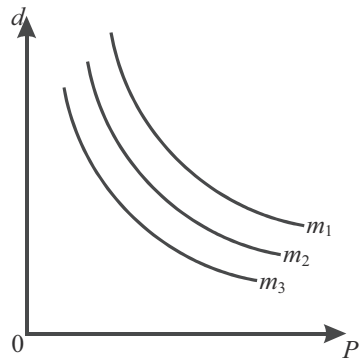


Рис. 67

За допомогою кривих Енгеля, складених на основі сімейних бюджетів, можна кількісно оцінити вплив росту національного доходу на збільшення споживання.

Крива В. Парето. Закон розподілу доходів

Використовуючи статистичні дані різних країн, В. Парето склав кумулятивні ряди розподілу особистих доходів, які показують оскільки осіб, які мають дохід не нижче вказаних у рядах величин. На осі абсцис відкладаємо величини доходів x , на осі ординат — число осіб, що мають дохід, рівний або більший x . Криві, які відображають такий розподіл доходу, є гіперболами, рівняння яких виражається формулою:

$$y = \frac{A}{(x-a)^\alpha},$$

де a — мінімальний дохід, від якого на графіку починається крива, A і α — позитивні параметри.

Із рівняння виходить, що якщо $x \rightarrow 0$, то $y \rightarrow 0$; якщо $y \rightarrow \infty$, то $x \rightarrow 0$. Крива Парето має дві асимптоти: $x = a$ та $y = 0$.

Якщо вісь y перенести в точку P , яка відповідає мініальному з розглянутих доходів, то $a = 0$ і рівняння кривої Парето має вигляд $y = A/x^\alpha$ або $y = Ax^{-\alpha}$. На практиці зазвичай користуються цією спрощеною кривою В. Парето. Парето встановив, що величина параметра α кривої розподілу в різних країнах і в різні періоди коливається від 1,2 до 1,9, а в середньому $\alpha = 1,5$. Параметр α можна вважати деякою мірою нерівності в розподілі доходів. Чим більше α , тим більша увігнутість гіперболи, тим більший розрив між доходами окремих груп населення.

Крива характеризується такими властивостями: параметр α можна вважати показником еластичності чисельності осіб y відносно нижньої межі доходу x , еластичності зменшення кількості осіб при переході до більш високого класу доходів.

Перехід до більш високого класу доходів є легшим для осіб, які мають високий рівень доходів, ніж для тих, хто має низькі доходи. Математично це означає:

$\frac{dy}{dx} = -\alpha Ax^{-\alpha-1}$ — похідна функція розподілу доходу. Звідси відносне зменшення числа осіб в міру зростання доходу складає:

$$\frac{dy}{y} = \frac{-\alpha Ax^{-\alpha-1}}{Ax^{-\alpha}} dx = -\frac{\alpha}{x} dx.$$

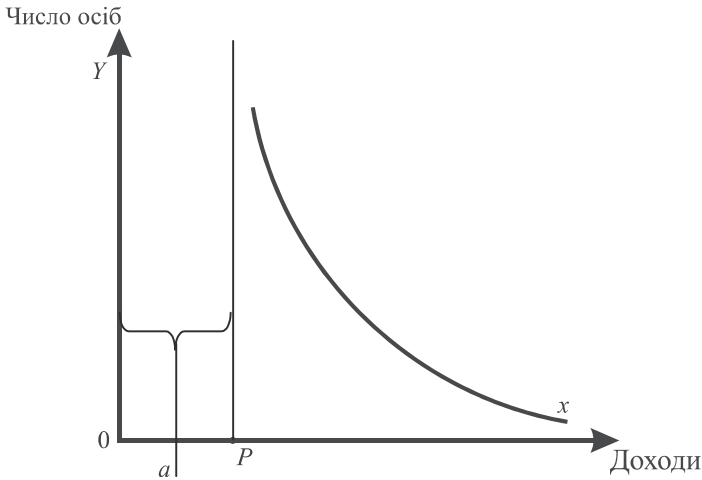


Рис. 68

Пропорційне доходу зменшення відносного числа осіб при переході до все більших і більших доходів і складає сутність закону Парето. Для низьких доходів крива Парето не застосовується.

Існує багато соціологічних тлумачень закону Парето.

Крива Лоренца

Крива показує ступінь нерівності доходів сімей. «Частка сімей» розташована на осі абсцис, а «частка доходу» — на осі ординат. Теоретично абсолютно рівний розподіл доходів, якого не існує в дійсності, представлено на графіку (рис. 69) бісектрисою OE . У будь-якій її точці даний процент сімей, наприклад 20, отримують відповідний процент доходу — 20. Фактичний розподіл доходу представлено кривою. В точці a 20 % усіх сімей мають найменший дохід, який складає 4,6 % усього доходу суспільства, в точці b 40 % усіх сімей отримали 15,4 % доходу і т. п. Чим більший розрив між лінією абсолютної рівності доходів і кривою Лоренца, тим більший ступінь нерівності доходів.

Можна побудувати криву Лоренца після відрахування податків, включаючи трансферти та без урахування податків і трансфертів. Особистий дохід після відрахування податків і з урахуванням виплат трансфертних платежів розподіляється більш рівномірно, ніж дохід без відрахування податків і трансфертів.

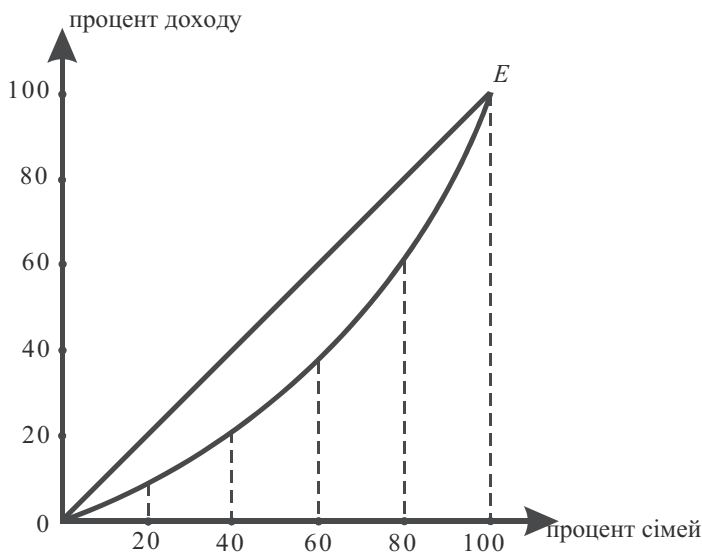


Рис. 69

Крива Лаффера

Крива відображає взаємозв'язок між величиною ставки податків і надходженням за їх рахунок коштів у державний бюджет. При підвищенні ставки податку доходи держави за рахунок податків спочатку збільшуються. Якщо податкова ставка перевищує деяку межу — точку M , то доходи від податків починають зменшуватися. Великі податки знижують стимули виробництва та зменшують доходи держави за їх рахунок і навпаки. Зниження податків у такому випадку поліпшує стан державних фінансів.

Крива не дає відповіді на питання, при якій ставці податків надходження максимальні, тому що така ставка податків різна для різних країн і залежить від багатьох факторів: від податкової політики, розмірів і структури державного сектора економіки тощо.

У відповідності з кривою Лаффера податкові надходження при більш високій ставці в точці N і при більш низькій у точці L однакові. Але якщо ставка податків у точці N не стимулює попит, то ставка податків у точці L створює стимули до праці, заощадження та інвестицій, стимулюючи розширення виробництва та збільшення національного доходу.

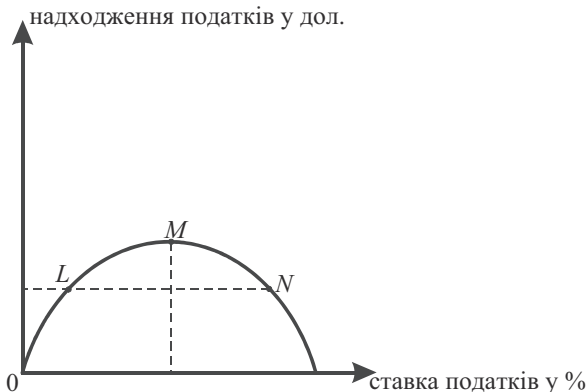


Рис. 70

Модель ділового циклу (Самуельсона-Хікса)

У довгостроковому періоді виразно виявляється тенденція постійного зростання економіки, хоча в короткі періоди її розвиток складається із хвиль піднесення і спадів кон'юнктури. Закономірності хвилеподібного характеру економічної динаміки формуються економістами як проблема ділового циклу. В моделі запропонованій Самуельсон-Хіксом, механізм коливання кон'юнктури пояснюється за допомогою принципу акселерації і мультиплікатора.

Основу принципу акселерації складає положення про те, що масштаби інвестування залежать від приросту або темпів зміни попиту на кінцеву продукцію. В моделі рівняння інвестицій $I(t)$ при факторі акселерації, рівному V , має вигляд:

$$I(t) = V[Y(t-1) - Y(t-2)], \quad (1)$$

де Y — попит на кінцеву продукцію, тобто по-суті на національний дохід; $(t-1)$ і $(t-2)$ — періоди часу.

За Хіксом, суть цієї формули полягає в тому, що нові інвестиції є результатом змін випуску, які мали місце у періоді $(t-1)$, але через наявність тимчасового лага фактично здійснюються в період t .

Використаємо функцію споживання, ввівши в неї часовий лаг тривалістю в 1 період:

$$C(t) = aY(t-1) + b,$$

де $C(t)$ — споживчий попит — є лінійною функцією національного доходу, a і b — константи. Причому $1 > a > 0$ — виражає пропор-

цію, в якій споживання зростає при зростанні доходу Y , тобто схильність до споживання; $b > 0$ — базове споживання.

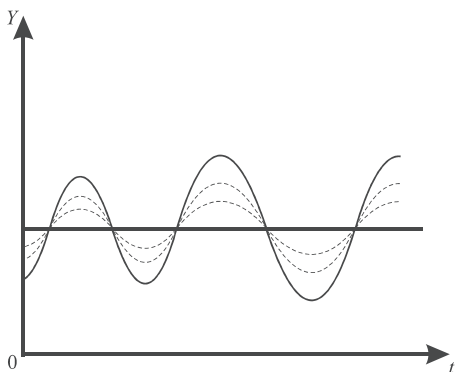


Рис. 71. $Y(t) = 1,84(t-1) - 1,05(t-2) + 20$
модель ділового циклу

З умов рівноваги попиту і пропозиції $Y(t) = C(t) + I(t)$ отримаємо динамічне рівняння $Y(t) = (a + V)Y(t-1) - VY(t-2) + b$.

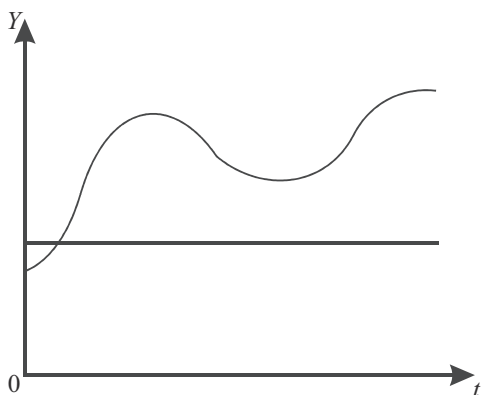


Рис. 72. $Y(t) = 1,55Y(t-1) - 20Y(t-2) + 20 + G(t)$ модель ділового циклу з урахуванням державних витрат

Якщо ввести змінну державного споживання:

$$G(t) = (1 + R)G(t-1),$$

де R — темпи росту державного споживання, то

$$Y(t) = (a + V)Y(t-1) - VY(t-2) + b + G(t).$$

Розв'язавши рівняння (2), отримаємо рух у часі, який представлений графічно в моделі ділового циклу і в тій же моделі з урахуванням державних витрат.

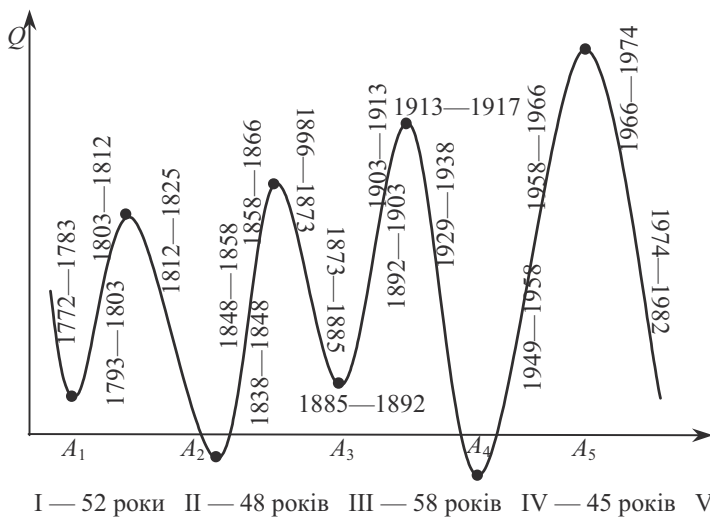


Рис. 73. Сучасна періодизація довгих хвиль



Рис. 74. Економічний цикл

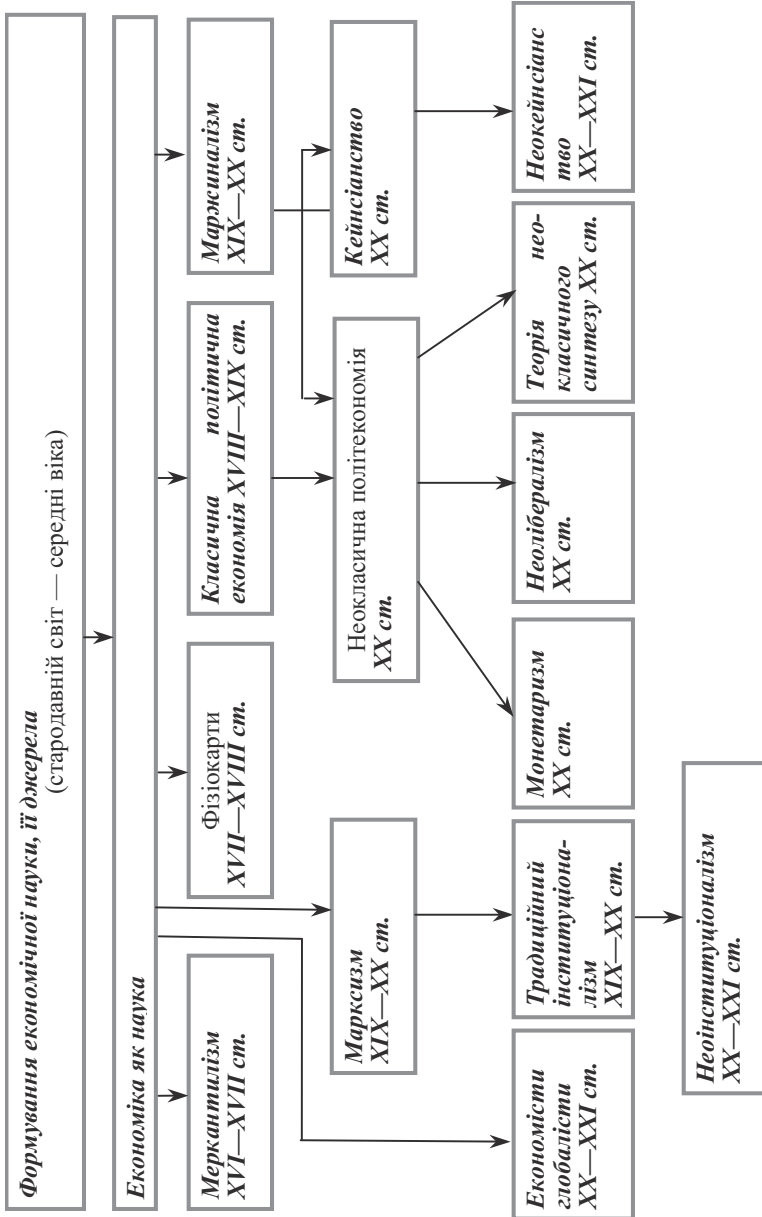


Схема 8. Основні етапи розвитку економічної теорії

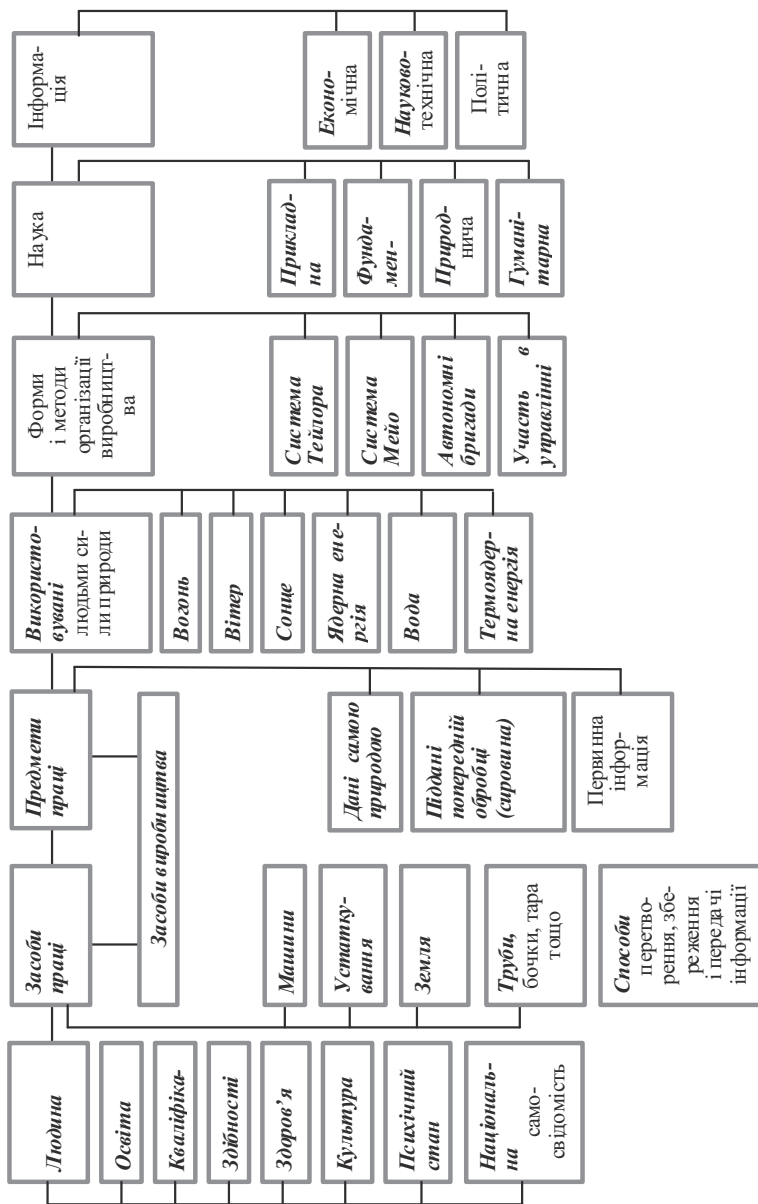


Схема 9. Структура продуктивних сил



Схема 10. Взаємозв'язок економічних наук

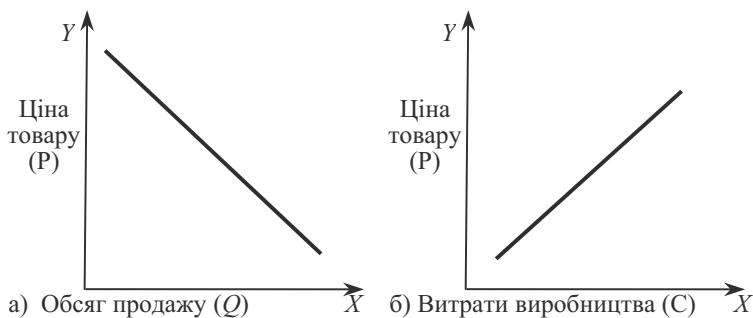


Рис. 75. а) обернена лінійна залежність;
б) пряма лінійна залежність

Лінійна залежність: обернена і пряма

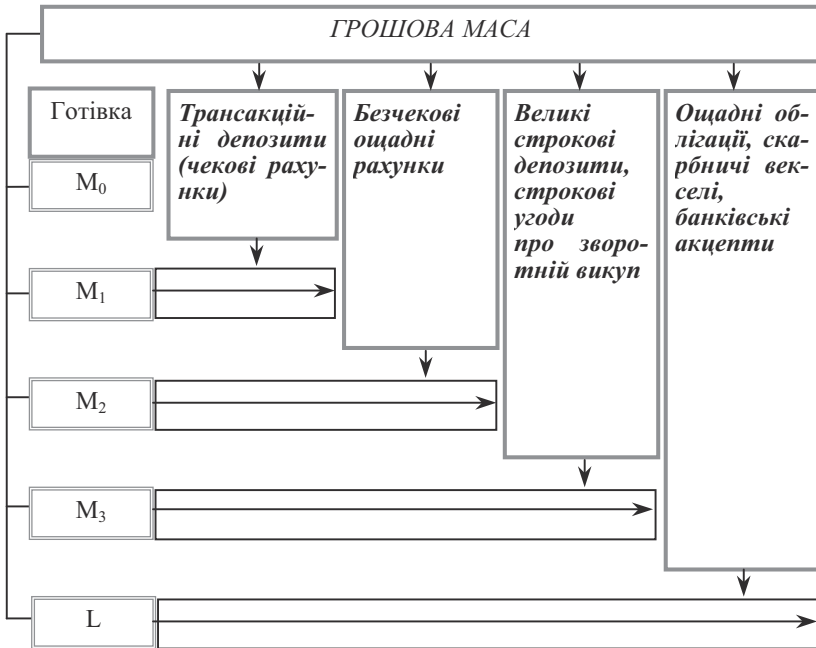


Схема 11. Грошова маса та її агрегати

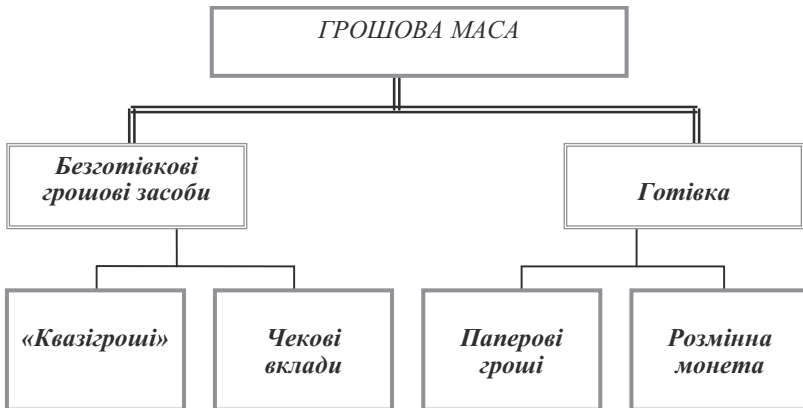


Схема 12. Структура грошової маси



Схема 13. Система грошового обігу

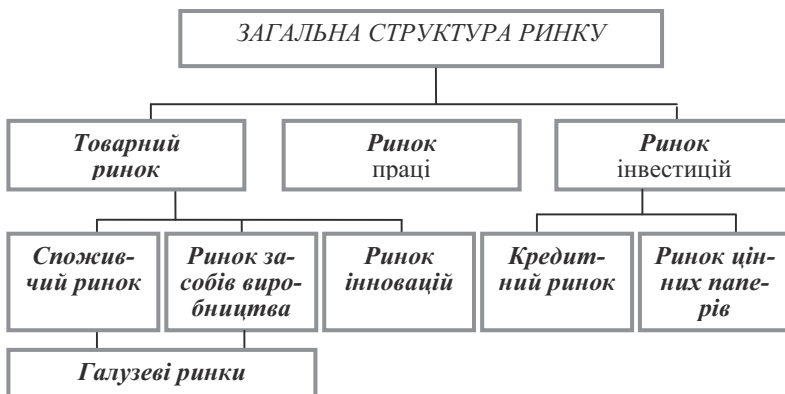


Схема 14. Загальна структура ринку

Таблиця 1

ХАРАКТЕРНІ РИСИ ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ РИНКУ

Характерні риси	Моделі ринку			
	досконала конкуренція	монополістична конкуренція	олігополія	чиста монополія
Кількість фірм	Безліч	Багато (десятки)	Обмежена кількість (кілька)	Одна
Масштаби фірм	Дрібні	Середні	Великі та надвеликі	Гігантські
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний, не має близьких замінників
Контроль над ціною	Відсутній	У вузьких межах	Обмежений або значний при змові олігополісів	Значний
Умови вступу в галузь	Дуже легкі, без перешкод	Порівняно легкі	Суттєві перешкоди	Блоковані
Нецінова конкуренція	Відсутня	Пануюча	Типова	Присутня
Доступність інформації	Однаковий доступ до усіх видів інформації	Певні складності у доступі до інформації	Певні обмеження	Певні обмеження

Рівновага ринку послуг природних ресурсів

Ціна землі та інших природних ресурсів визначається **орендною платою (рентою)**, яку прагнуть одержати землевласники.

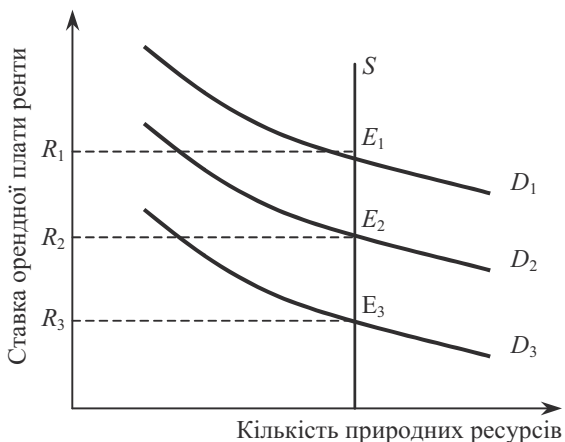


Рис. 76. Ринок послуг природних ресурсів

Розглянемо механізм встановлення **рівноважної ціни** природних ресурсів на ринку їх послуг, аналізуючи попит на них та їх пропозицію і відволікаючись від їх якості. **Ціна природних ресурсів** буде визначатися на графіку як результат взаємодії кривої сукупного **попиту** усіх фірм на природні ресурси (D) з кривою їх загальної **пропозиції** (S).

Крива S відображає **цілком нееластичну пропозицію** земельних ділянок.

Фіксована пропозиція означає, що єдиним чинником, котрий впливає на рівень **орендної плати (ренти)**, є **попит** на землю. Криві D_1 , D_2 , D_3 — це криві попиту на послуги природних ресурсів, які демонструють його мінливий характер. Коли ціни на сільськогосподарську продукцію зростають, то зростає і **гранична доходність** землі для усіх фірм. На рисунку це показано через переміщення кривої D_3 у положення D_2 і D_1 . Це зумовлює зростання рівня орендної плати за землю від R_3 до R_2 і R_1 . Хоча орендна плата (рента) зростає, кількість запропонованих природних ресурсів внаслідок їх рідкості (обмеженості) не змінюється. Отже, орендна плата (рента) не виконує ніякої стимулюючої ролі стосовно пропозиції природних ресурсів, адже вони обмежені і не відтворювані.

Рисунок також показує, що рівень орендної плати (ренти) визначається співвідношенням пропозиції і попиту на ринку послуг природних ресурсів. Коли рівень орендної плати зростає, тоді пропозиція природних ресурсів перевищить попит на них і землевласникам важко буде здати землю в оренду. У цьому випадку вони

змушені зменшувати орендну плату. Коли ж орендна плата за землею впаде, попит на неї перевищить незмінну пропозицію. У новій ситуації землевласники, скориставшись високим попитом, підвищуватимуть орендну плату. Рівновага ринку послуг природних ресурсів (баланс пропозиції землі та попиту на неї) буде знаходитись, як видно з рисунка, у точках E_1 , E_2 і E_3 ¹.

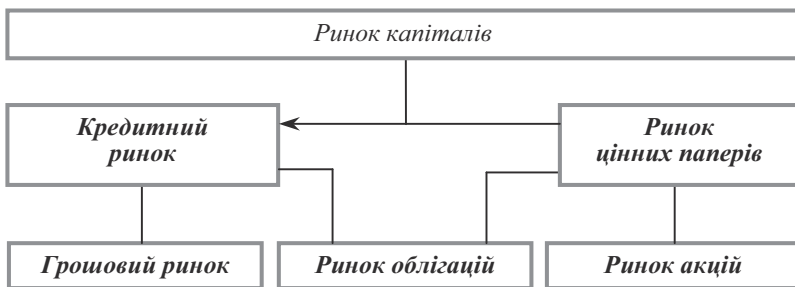


Схема 15. Структура ринку капіталів



за ринкових умов

Схема 16. Структура кредитно-банківської системи країни

¹ Загальна економічна теорія (політична економія). Підручник. У 2-х частинах. Тернопіль, 1999. Ч. 1, С. — 353.



Схема 17. Найважливіші функції ринку

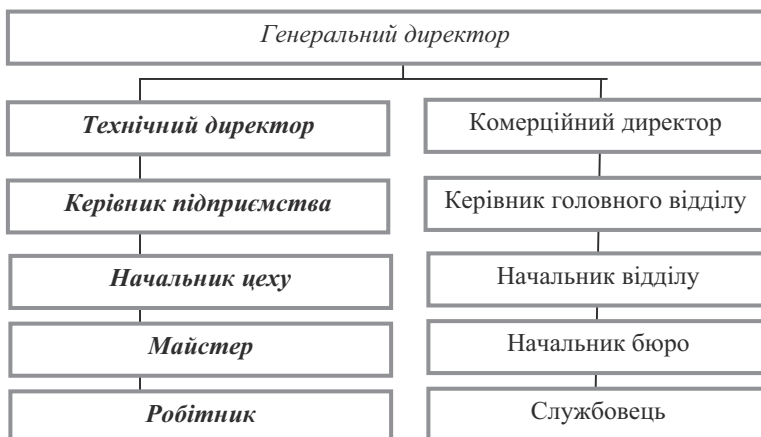


Схема 18. Лінійна структура управління

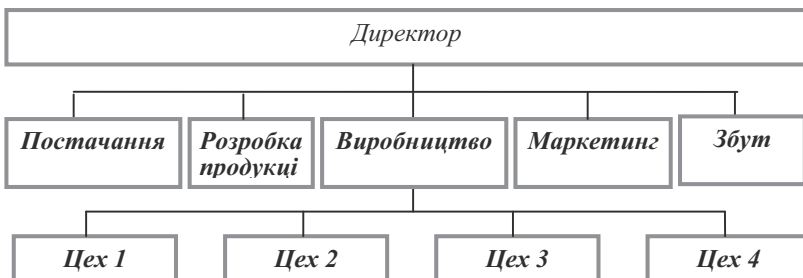


Схема 19. Функціональна структура управління

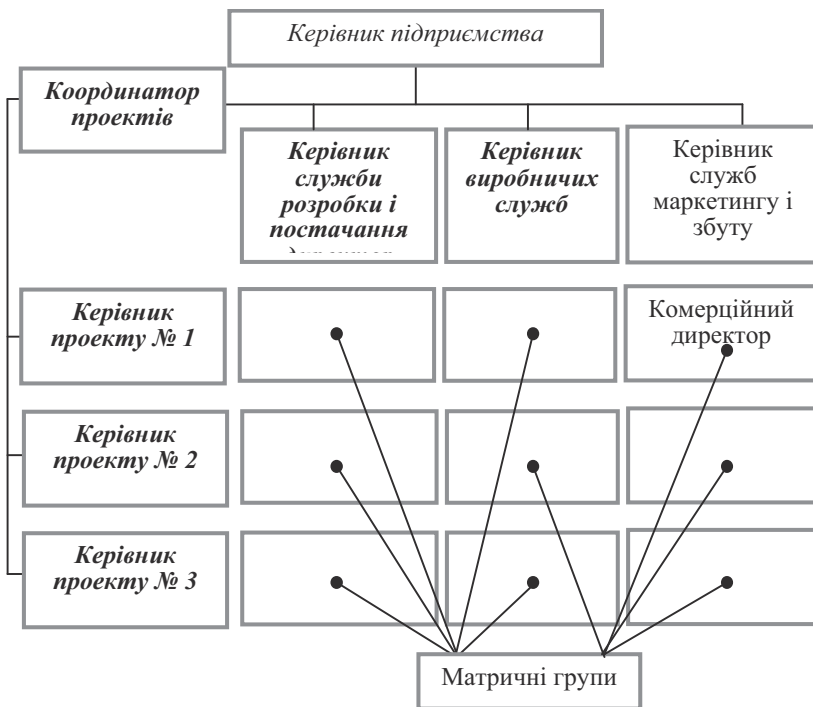


Схема 20. Матрична система управління

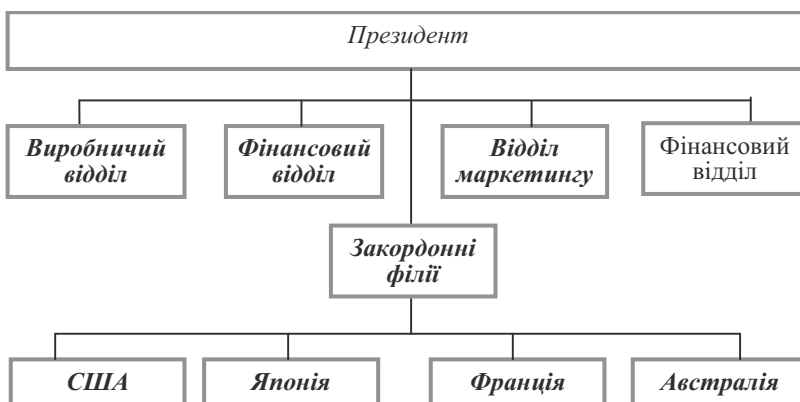


Схема 21. Регіональна структура управління

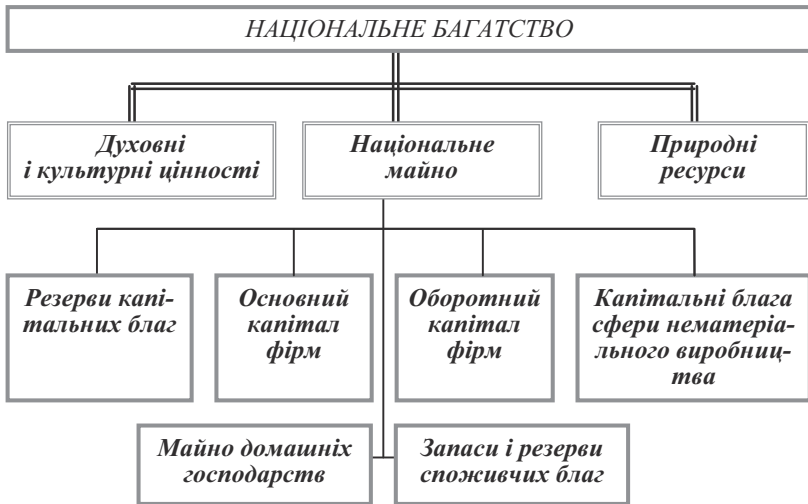


Схема 22. Структура національного багатства

Типи власності	Види власності	Форми власності
Спільна власність	Первіснообщинна власність Суспільна (загальнонародна) власність Муніципальна власність Колективна власність	Племінно-родова власність Державна власність Державна власність Спільна сумісна власність народних підприємств, сімейна власність
Приватна власність	Заснована на чужій праці Рабовласницька Капіталістична Заснована на власній праці	Одноосібна, групова, державна Одноосібна, групова, державна Одноосібна, колективна
Спільно-приватна власність	З найманою та без найманої праці	Партнерська, кооперативна, акціонерна

Схема 23. Історичний розвиток (еволюція) типів, видів і форм власності

А

Адміністративна модель — модель прийняття рішень, які описують реальний процес прийняття рішень у складних ситуаціях (не програмовані рішення і ситуації невпевненості і невизначеності).

Адміністративні принципи — одна із областей класичного напрямку менеджменту, прихильники яких приділяють основну увагу не окремим робітникам, а організації у цілому, і таким управлінським функціям, як планування, організація, командний ланцюжок, координація і контроль продуктивності праці окремих робітників.

Абсолютна земельна рента — форма земельної ренти, яку сплачують власники за ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування. Абсолютна земельна рента — економічна форма реалізації монополії приватної власності на землю. Її джерело — надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною виробництва), а умова виникнення — значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві. Сплачується земельним орендаром за рахунок його прибутку (якщо інше не передбачено законодавством) земельному власнику за будь-яку землю.

Абсолютний приріст продукту — показник економічної динаміки, який показує, на скільки одиниць його обсяг поточного періоду (періоду, показники якого порівнюються) відрізняється від обсягу базового періоду (періоду, з показниками якого здійснюється порівняння).

Аграрно-промисловий комплекс — сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, збереженням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції. До складу АПК входять три основні сфери:

— виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування;

— власне сільське господарство;

— заготівля, переробка, зберігання, транспортування і збут сільськогосподарської продукції.

Адміністративна монополія — монополія, яка виникає внаслідок дій державних органів влади, що надають окремим фірмам виключні права на здійснення певного виду діяльності.

Адміністративні методи регулювання — способи і форми управління, в основі яких лежить чисте адміністрування, розпорядництво, засноване на наказах та розпорядженнях, які виходять від керівництва.

Адміністративно-командна система (централізована, планова, комуністична) — економічна система, яка панувала раніше в СРСР, країнах Східної і Центральної Європи та ряді азійських держав. Її відмінні особливості — «суспільна» (в дійсності державна) власність на усі види виробничих ресурсів, монополізація і бюрократизація економіки, централізоване планування як основа господарського механізму. Адміністративно-командна система спирається на тоталітарні режими, суперечить демократичними принципам управління економікою.

Ажіо (лат. *aggio* — *перевищення*) — 1) різниця, як правило, перевищення, з якими продаються на біржі цінності (грошові знаки, акції, векселі, облигації) порівняно з їх номінальною вартістю;

2) підвищення курсу акцій на біржах інших країн порівняно з курсом на національних біржах;

3) різниця між вартістю металу і біржовою вартістю монети в операціях із золотими монетами.

Ажіо відповідає також поняттю «лаж».

Акселератор (лат. *accelero* — *прискорюю*) — безпосередній зв'язок між зміною попиту і спричиненою ним значно більшою зміною інвестицій. У ширшому плані акселератор — числовий коефіцієнт, який відображає співвідношення приросту інвестицій і зумовленого ним приросту національного доходу, готової продукції або споживчого попиту. Акселератор виражається формулою:

$$a = \frac{\Delta I_t}{\Delta Y_t},$$

де a — коефіцієнт акселератора;

ΔI_t — приріст інвестицій за певний період;

ΔY_t — приріст доходу (продукту) за цей же період.

Акселератор є кількісним вираженням «принципу акселерації», згідно з яким будь-який приріст, скорочення доходу, кількості готової продукції або попиту вимагає ще більшого приросту чи скорочення інвестицій. Цей принцип сформулював у 1913 році французький економіст А. Афталійон, а в 1919 році — американський економіст Дж. Кларк. Більш повно він був обґрунтований у працях американських вчених Р. Харрода, П. Самуельсона та англійського економіста Дж. Хікса.

Акціонерне товариство — основна форма організації великих та частини середніх підприємств, капітал яких формується шляхом продажу акцій та інших цінних паперів. Покупці акцій стають пайовиками акціонерного товариства, а покупці облигацій — його кредиторами. Засоби, отримані в результаті випуску і продажу акцій, формують власний капітал акціонерного товариства.

Акціонерний капітал — засоби акціонерного товариства, утворені шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів, розширення масштабів акціонерної компанії завдяки капіталізації частини прибутку, а також

залучення частини коштів вкладників через механізм продажу акцій та облігацій.

Акцизи (*фр. accise*) — один з видів непрямих податків на продаж певного виду товарів масового споживання. Акцизи включаються у ціну товару і послуги і вилучаються до державного та місцевого бюджетів.

Акція (*фр. action — цінний папір, лат. actio — розпорядження, дозвіл, претензія*) — вид цінного паперу без встановленого строку обігу, який свідчить про пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства. Акція підтверджує право на участь в управлінні акціонерним товариством, дає право на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду і участь у розподілі майна при його ліквідації.

Альтернативні витрати (*фр. alternative, лат. alter — один з двох*) — витрати виробництва товарів чи послуг, вимірювані вартістю найкращої втраченої можливості використання факторів виробництва (праці, капіталу та природних ресурсів), витрачених на створення цих товарів і послуг. Є основним руйнівним мотивом, який змушує виробників максимізувати отримуваний прибуток.

Амортизація (*лат. amortisatio — погашення, сплата боргів*) — процес поступового перенесення вартості засобів праці в міру їх зношування на виготовлену продукцію і використання цієї вартості для відтворення зношених засобів праці.

Амортизація фондів — перенесення вартості основних фондів на продукт.

Амортизаційний фонд підприємства — використовується (служить) для заміни основних фондів після їх повного зношування (а також для їх капітального ремонту).

Аналіз портфеля — постійний огляд того, який вид діяльності необхідно розвивати і які конкурентні позиції в зв'язку з цим будуть досягнуті.

Аналіз сильних і слабких сторін компанії — частина внутрішнього аналізу (який, у свою чергу, є елементом стратегічного аналізу), що вказує на координати розташування компанії у відношенні конкуренції («перед» або «позаду»).

Аналіз стратегічного сценарію — спосіб порівняння сценаріїв і стратегій, виконаний у формі матриці виграшів. Визначення ступеню досягнення цілей відповідно до кожної комбінації факторів.

Аналіз споживачів — це збір і розповсюдження ринкової інформації про наявних та потенційних споживачів та їх потреби. Аналіз споживачів включає як кількісні дані (демографічні показники, ступінь задоволення, конкурентоспроможність), так і якісні (інформація про споживача, моделі поведінки, результати фокус-груп). Аналіз споживачів є критичним елементом стратегічного планування, реінжинірингу бізнес-процесів і загального управління якістю.

Ануїтет — ряд або один з ряду рівних по сумі платежів, які виплачуються через рівні проміжки часу. До ануїтету належать страхові премії, орендна плата, за нерухомість, пенсії.

Асоціація (*лат. associatio — об'єднання*) — добровільні об'єднання фізичних і (або) юридичних осіб з метою взаємної співпраці при збереженні самостійності і незалежності членів, які входять в об'єднання.

Асортимент продукції — розгорнутий склад продукції, випуск якої передбачається виробничою програмою підприємства, або ж представленої в торговельному підприємстві. Асортимент продукції характеризує її натуральний склад по видах, типах, сортах, розмірам, маркам, артикулам і т. п.

ATL (Above-the-Line (ATL)) — реклама на замовлення (рекламні заходи, які замовляються стороннім (зовнішнім) організаціям (рекламним агентствам, періодичним виданням, радіо- та телекомпаніям), а не проводяться співробітниками фірми чи рекламного агентства; вартість даної реклами не входить до бюджету рекламного відділу фірми чи вартість послуг рекламного агентства (знаходиться «над межею»)).

Аутрайт — (англ. *outright*) — 1) валютний курс при міжбанківських термінових валютних угодах з урахуванням премії або знижки; 2) пряма біржова угода.

Ауттрейд (англ. *outrade*) — невдала торговельна угода через непорозуміння сторін або через технічну помилку при оформленні документів.

Б

Багатоукладна економіка — традиційна економіка, для якої характерне співіснування різних форм господарювання: натурально-общинних форм господарського життя, дрібнотоварного виробництва, державного укладу.

Баланс (фр. *balance* — *терези*) — кількісне співвідношення, яке складається з двох частин, які повинні дорівнювати одна одній, оскільки являють собою надходження та використання однієї й тієї ж кількості грошей, товару. Баланс, як правило, розробляють у формі таблиці, ліва та права частини якої рівні за числовим значенням.

Активний баланс — якщо надходження випереджають і перевищують платежі, тобто спостерігається позитивний залишок.

Пасивний баланс — якщо надходження відстають від платежів.

Баланс платіжний — співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону і сумою платежів за кордон протягом певного періоду (рік, квартал, місяць).

Баланс розрахунковий — співвідношення грошових вимог країни до інших країн, які виникли в результаті експорту, надання кредитів, та грошових зобов'язань, що виникли в результаті імпорту і отриманих кредитів. Розрахункові баланси, на відміну від платіжних, носять поточний характер і складаються на визначену дату.

Баланс торговий — відображає співвідношення вартості експорту й імпорту країни за певний відрізок часу, як правило, за рік. До нього входить вартість товарів, проданих і куплених на умовах негайної оплати, поставлених у кредит, а також наданих безплатно у вигляді урядової допомоги або дарунку (за відрахування вартості безплатних товарів торговий баланс включається у платіжний баланс).

Банк — кредитно-фінансова установа, що зосереджує тимчасово вільні кошти (грошові вклади), надає їх у строкове користування у формі кре-

дитів (позик), стає посередником у взаємних виплатах і розрахунках між підприємствами, установами чи окремими особами, регулює грошовий обіг у країні, включаючи випуск (емісію) нових грошей.

Банк державний — банк, що перебуває у власності держави і підпорядкований державним органам. До таких банків насамперед належить центральний банк країни. Однак державними можуть бути і комерційні банки, а також інші спеціалізовані кредитні установи.

Банк іпотечний — банк, що спеціалізується у наданні довготермінових кредитів під заставу нерухомості (будівель, землі тощо) та випуску заставних листів, забезпечених нерухомістю.

Банк комерційний — універсальна фінансово-кредитна установа, що створюється для залучення коштів і розміщення їх від свого імені на умовах повернення оплатності. Банк комерційний здійснює розрахункові операції за дорученням клієнтів, їх касове обслуговування, операції з валютою, коштовними металами, цінними паперами та інші операції, дозволені законом.

Банк центральний — емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр держави. Володіє монопольним правом випуску в обіг банківських та скарбних білетів, а також фінансово-контрольними функціями. Головним завданням центрального банку є забезпечення стійкості національної грошової одиниці, регулювання та координація діяльності грошово-кредитної системи. В Україні центральним є Національний банк України.

Банківська система — сукупність різних видів взаємопов'язаних банків та інших кредитних установ, які діють в рамках єдиного фінансово-кредитного механізму. При дворівневій банківській системі на першому рівні знаходиться центральний банк, а на другому рівні — сітка комерційних банків та інших розрахунково-кредитних установ.

Банківський кредит — основна форма кредиту, за якої банк надає клієнтові у тимчасове користування частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою банківського проценту. Класифікується на різні види за такими ознаками: залежно від забезпечення векселями, товарами чи цінними паперами; за терміном погашення, за характером погашення, за методом стягнення банківського процента, за методом надання кредиту, за ступенем ризику.

Бартер (англ. *barter* — *товарообмін*) — обмін товарами на безгрошовій основі (натуральний обмін). Бартерна угода — безгрошовий, але оцінений і збалансований обмін товарами, оформлений угодою. Оцінку товарів здійснюють з метою утворення умов для еквівалентного обміну. Умовою еквівалентності є обмін товарами за договірними цінами або з орієнтацією на світові ціни.

Безробіття (англ. *anemployment*) — соціальне явище, при якому певна кількість працездатних людей не може знайти собі роботу.

Прийнято розрізняти природне, фрикційне, добровільне, структурне, технологічне, сезонне, циклічне та безробіття за умов міжнародної конкуренції.

Природне безробіття — існує, коли частина працездатного населення знаходиться у стадії пошуку або вибору кращого місця роботи чи підготовки до працевлаштування.

Фрикційне безробіття — пов'язане з добровільним переходом робітників з однієї роботи на іншу.

Добровільне безробіття — означає, що у людей відсутні стимули і бажання працювати.

Структурне безробіття — викликається довгостроковим зниженням попиту на окремі продукти, що призводить до занепаду галузей, які виробляють ці продукти і викликає необхідність структурної перебудови виробництва. Тому виникає за умов коли для отримання нового місця роботи потрібно здобути новий фах або підвищити свою кваліфікацію.

Технологічне безробіття — є наслідком скорочення зайнятих на виробництві у зв'язку з його автоматизацією і впровадженням нових технологій.

Сезонне безробіття — характерне для галузей економіки з сезонним характером виробництва.

Циклічне безробіття — має місце тоді, коли *сукупний попит* недостатній для здійснення купівлі в обсязі *сукупної пропозиції*. Цей тип безробіття обумовлений спадом в економічному циклі, коли зайнятість скорочується а безробіття зростає.

Безробіття за умов міжнародної конкуренції — виникає, якщо країна сконцентрувала свої ресурси на виробництві продуктів, світовий попит на які знижується, що призводить до зменшення чисельності робочих місць у всій економіці.

Рівень (норма) безробіття — показник, який характеризує співвідношення між кількістю безробітних і загальною кількістю працівників, які мають і хочуть мати роботу.

Безперервне удосконалення процесу — політика, яка спонукає, зобов'язує працівників або наділяє їх повноваженнями до пошуку способів покращення показників ефективності бізнес-процесу та продукту на безперервній основі.

Бідність — недостатність наявних у людини, сім'ї, регіону, держави майнових цінностей, товарів, грошових засобів для нормального життя та життєдіяльності. Розрізняють відносну та абсолютну бідність. Критерій **відносної бідності** включає не тільки частку витрат на харчування, а й на охорону здоров'я, оплату помешкань, які необхідні для фізичного виживання, а також на задоволення деяких соціально-культурних і моральних потреб. Рівень **абсолютної бідності** визначається рівнем задоволення фізіологічних і деяких соціально-культурних (моральних) потреб.

Бізнес (англ. *business*) — справа, заняття, підприємництво, економічна діяльність, спрямовані на отримання прибутку. Це загальноекономічний термін, який характеризує сферу діяльності господарського суб'єкта, його економічний інтерес, величину і обсяги діяльності.

Бізнес-одиниця — господарський підрозділ, організаційна одиниця, що відповідає за конкретний вид діяльності. У залежності від організаційної структури вона може нести відповідальність за одержання прибутку, за здійснення координаційної діяльності або за розробку політики.

Бізнес-місія — коротка заява, що спонукує і надихає, у якому викладено, чого корпорація хоче досягти і що вона являє собою.

Бізнес-план — це план дій конкретного виду підприємницької діяльності, що заснований на базі стратегічного аналізу й одного або більш

стратегічних рішень. У план входить перелік цілей підприємницької діяльності, що повинні бути досягнуті в майбутньому (у коротко- або середньостроковому періоді) і зазначені способи досягнення цих цілей. У залежності від мети розробки бізнес-плану його структура, склад, кількість і зміст розділів можуть бути різними. Бізнес-план розробляється для обґрунтування нового проекту, організації нового бізнесу, для залучення інвестора, обґрунтування доцільності і вигідності вкладення засобів у розвиток даного бізнесу; для відновлення платоспроможності і фінансового оздоровлення підприємства; для планування діяльності функціонуючого підприємства й ін.

Бізнес-процес — будь-яка діяльність або група діяльностей, що має вхідний продукт, додає вартість до нього, та забезпечує вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача.

Біметалізм — використання двох благородних металів (частіше срібла та золота) для чеканки монет, які використовуються в якості грошей.

Біржа (нім. *burse*, лат. *bursa* — *гаманець*) — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюють торгівлю цінними паперами, нерухомістю і гуртову торгівлю товарами. Відповідно до цього розрізняють фондову і товарну біржі.

Фондова біржа — спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу.

Товарна біржа — асоціація продавців, які забезпечують ринок купівлі-продажу товарів з певними кількісними характеристиками.

Валютна біржа — ринок іноземних валют, де здійснюється їх купівля-продаж.

Універсальна біржа — відбувається торгівля різними товарами.

Біржа праці — установа, яка збирає та надає інформацію про наявність вакансій, сприяє підготовці кадрів, створенню робочих місць, швидкому переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективної зайнятості працездатного населення, частково регулює процес зайнятості.

Біржові спекуляції — отримання через угоди на фондовій біржі спекулятивного прибутку за рахунок різниці між курсами цінних паперів в момент укладення і виконання угоди.

Борг — грошова сума, позичена на термін на певних умовах, яка підлягає поверненню. Особа, яка має борг, називається боржником.

Державний борг — сума заборгованості держави зовнішнім та внутрішнім кредиторам. Розрізняють зовнішній державний борг і внутрішній державний борг.

Зовнішній державний борг — сукупна заборгованість держави міжнародним банкам, урядам інших країн, приватним іноземним банкам.

Внутрішній державний борг — внутрішня заборгованість держави підприємствам і населенню, яка виникла внаслідок використання їх засобів для виконання державних програм і замовлень, випуском в обіг паперових грошей, державних облігацій та інших державних цінних паперів, а також внаслідок наявності вкладів населення в державних банках.

Бонус — система пільг для покущя у виді грошових виплат, подарунків або додаткових знижок. Бонус може видаватися по бонусі-карті, а мо-

же, і без неї. Офіційний бонус у виді грошових виплат може бути проведений договором по статтях: «упровадження», «добродійність», «співробітництво». Однак спостерігається багато незаконних випадків особистих виплат (бонусів) за рахунок зменшення знижок або збільшення цін.

Брандмауери — рекламні щити на стінах будинків.

Брендінг — область маркетингу, що охоплює питання складання, оформлення товарних і колективних знаків, а також усі питання просування їх на ринку, розкручування до рівня брэнда і розгляд економічної доцільності.

Бренди — атрибути фірми або товару, що відобрадають їх індивідуальність, привертають увагу клієнтів і створюють імідж фірмі, сприяючи придбанню репутації і просуванню товару на ринку. До брендів відносяться розкручені торговельні марки.

Брокер (*англ. broker*) — посередник при укладанні угод між зацікавленими сторонами (клієнтами) про купівлю-продаж на біржах товарів, цінних паперів, валют. Брокером може бути окрема особа, фірма, або організація, що не має у своєму розпорядженні товарів (цінних паперів, валюти), діє за дорученням клієнта-покупця чи продавця.

Бухгалтерський прибуток — прибуток від підприємницької діяльності, обчислений за бухгалтерською документацією без урахування документально незафіксованих витрат самого підприємця, зокрема і втраченого зиску.

Бюджет — грошове вираження збалансованого розпису доходів і витрат держави, адміністративно-територіальної одиниці (області, району, міста, села), підприємства, установи за певний період.

Бюджет державний — основний загальнодержавний фонд централізованих грошових ресурсів, що виражає економічні відносини держави у процесі розподілу та перерозподілу валового суспільного продукту й національного доходу. Через державний бюджет держава концентрує певну частину національного доходу і централізовано розподіляє її на розвиток економіки, соціальний захист населення, утримання органів державної влади й управління, оборону країни. Створення загальнодержавного фонду грошових засобів дає змогу державі регулювати ефективність, пропорційність, збалансованість розвитку виробничої та невиробничої сфери окремих регіонів, впливати на темпи розвитку і структуру суспільного виробництва.

Бюджетний дефіцит — перевищення видаткової частини державного бюджету над дохідною. Є однією з основних причин інфляції, спричиняється економічною нестабільністю, скороченням надходжень до бюджету, зростанням витрат з бюджету. Покриття бюджетного дефіциту може здійснюватися шляхом отримання державних позик та емісією грошей.

Бюджетний профіцит — позитивне сальдо балансу (перевищення доходів над видатками).

Бюджет сім'ї — баланс сімейних доходів і витрат, який складається, як правило, на місяць.

Бюрократичні організації — одна із областей класичного напрямку менеджменту, в якій основна увага приділяється раціональному, безособовому управлінню, що здійснюється за допомогою чіткого визначення по-

садових обов'язків і відповідальності працівників ведення формальної звітності, поділу власності і управління.

Бюрократичний контроль — використання правил, політика розпоряджень, ієрархія влади, письмова документація, системи преміювання та інші офіційні механізми впливу на поведінку співробітників організації і оцінка досягнутих результатів.

Бюрократичні організації — одна із областей класичного напрямку менеджменту, в якій основна увага приділяється раціональному, безособовому управлінню, що здійснюється за допомогою чіткого визначення посадових обов'язків і відповідальності працівників ведення формальної звітності, поділу власності і управління.

Бюрократичний контроль — використання правил, політика розпоряджень, ієрархія влади, письмова документація, системи преміювання та інші офіційні механізми впливу на поведінку співробітників організації і оцінка досягнутих результатів.

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — один з показників, який виражає вирахувану в ринкових цінах сукупну вартість кінцевого продукту, утворену впродовж року в країні у сфері матеріального виробництва і сфері послуг, незалежно від національної приналежності підприємств, розташованих на території даної країни.

Валовий національний продукт (ВНП) — макроекономічний показник, що характеризує результати економічної діяльності у сфері матеріального і нематеріального виробництва за рік незалежно від місцезнаходження національних підприємств.

Валовий суспільний продукт (ВСП) — вартість благ і послуг, створених у сфері матеріального виробництва протягом певного часу, визначених як сума валової продукції галузей цієї сфери. Таке трактування базувалося на концепції, відповідно до якої продуктивною вважається праця, результатом якої є матеріальна субстанція (продукт в натурально-речовій формі). Показник радянської статистики.

Валовий прибуток (прибуток від реалізації) — прибуток, одержаний фірмою від продажу товару або зроблених послуг; валовий прибуток еквівалентний ціні товару або ціні перепродажу з вирахуванням ціни, заплаченої за цей товар підприємством.

Валовий прибуток — загальна сума доходу (надходжень) від реалізації продукції з вирахуванням прямих витрат на її виробництво, але до виплати процентів, податків і покриття інших виробничих затрат.

Валюта (*італ. valuta — вартість, англ. currency — грошовий обіг, валюта*) — 1) грошова одиниця країни (національна валюта), яка використовується в даній країні; 2) грошові знаки іноземних держав, кредитні і платіжні документи у вигляді міждержавних розрахунків (іноземна валюта).

Валютні відносини — економічні відносини, пов'язані із функціонуванням валюти в міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо.

Валютне котирування — встановлення курсу іноземної валюти по відношенню до валюти даної країни на основі законів, норм, правил, діючих в даній країні. Котирування валюти проводиться державними (національними) або великими комерційними банками.

Валютна система — сукупність економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування валюти, правил і норм її використання і взаємного обміну в якості платіжних засобів і грошово-кредитних відносин. До валютної системи належать і органи, які регулюють випуск та обіг валюти.

Валютні обмеження — встановлена в законодавчому і адміністративному порядку сукупність правил і норм з обмеження операцій з іноземною валютою, золотом та іншими валютними цінностями (регулювання ввозу і вивозу, переказів валюти, заборона вільного продажу, державний контроль над валютними операціями).

Валютні операції, угоди — банківські операції, угоди, пов'язані з купівлею-продажем іноземної валюти.

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни. Вартісне співвідношення двох валют під час їх обміну.

Валютний опціон — контракт, що дає право купити або продати встановлену кількість валюти за фіксованою в контракті ціною протягом обумовленого періоду (американський опціон) чи у визначений день (європейський опціон).

Валютний ринок — економічні відносини з приводу купівлі-продажу іноземних валют на основі попиту і пропозиції в офіційно визначених центрах. Поділяється на біржовий і міжбанківський.

Валютний союз — група країн, які встановили кордони, узгоджені параметри взаємних коливань курсів їх національних валют, а також використовують спеціальну умовну грошову одиницю в рамках міждержавних відносин країн союзу.

Валютне хеджування — страхування, зниження ризику витрат від зміни курсу валют протягом строку угоди, зумовленої несприятливими для продавців або покупців змінами ринкових цін на товари у порівнянні з тими, які враховувалися при складанні угоди.

Внутрішнє рекламування, рекламування власними силами (рекламні заходи, які проводяться співробітниками компанії без залучення сторонніх організацій (рекламних агентств, періодичних видань, радіо- та телекомпаній) та які не потребують виплати агентських комісійних; вартість цієї реклами входить до бюджету рекламного відділу фірми чи вартість послуг рекламного агентства (знаходиться «під межею»).

Вартість — втілена й уречевлена в товарі суспільна праця; економічна категорія, яка виражає відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці і обміном товарами та послугами.

Вартість (собівартість) — вартість факторів виробництва, які необхідно витратити для виробництва продукції.

Вдосконалення бізнес-процесу — покращення організації бізнесу компанії через аналіз робіт з метою: зменшення витрат чи вилучення робіт, що не приносять доданої вартості, а також збереження на тому ж рівні

або покращення якості, рівню продуктивності, своєчасності або інших стратегічних цілей чи цілей бізнесу, закріплених оціночними індикаторами.

Вексель (нім. *wechsel* — зміна, обмін, розмін) — цінний папір і вид кредитних грошей, який засвідчує грошове боргове зобов'язання векселедавця сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Венчурний капітал (ризиковий) — якісно новий засіб фінансування (інвестування) ризикового підприємства, яке працює над втіленням у виробництво певної ідеї або проекту. Ризиковані підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують проценти на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані («ноу-хау») інновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у тому випадку, коли вони добиваються успіху.

Вертикальна інтеграція — об'єднання в рамках однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв різних галузей, організація виробництва в рамках єдиного технологічного процесу (від добування сировини, до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування покупців).

Венчурний фонд — фонд, покликаний забезпечити розробку нових ідей, продуктів чи напрямів діяльності необхідними грошовими засобами.

Вертикальна інтеграція — об'єднання в рамках однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв різних галузей, організація виробництва в рамках єдиного технологічного процесу (від добування сировини, до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування покупців).

Вертикальна команда — формальна команда, яка включає до свого складу менеджера і його офіційних підлеглих у відповідності з командним ланцюжком організації.

Віртуальна команда — команда, члени якої широко використовують комп'ютерні технології і програмне забезпечення спільного доступу таким чином, що географічно віддалені її члени мають можливість вносити свій внесок у досягнення спільних цілей.

Видатки — на мові бухгалтерського обліку видатки на відміну від затрат відносяться до грошових видатків або заборгованості, яка виникла в зв'язку з придбанням активів або послуг, користь від яких може відчуватися і після закінчення поточного звітного періоду. Тобто, видатки — це зменшення активів або збільшення зобов'язань в зв'язку з придбанням товарів або послуг.

Виробничі відносини — відносини власності, які виникають між різними суб'єктами (окремими індивідами, промисловими, торговими компаніями, фінансово-кредитними інститутами, державою тощо) в процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ на основі привласнення робочої сили, засобів виробництва, інтелектуальної власності, послуг в усіх сферах суспільного відтворення.

Виробничі можливості підприємства — визначаються такими чинниками: кількістю і якістю виробничих факторів; розподілом наявних факторів і вдалістю економічного вибору; законом спадної віддачі ресурсів (спадної продуктивності); технологією і організацією виробництва.

Виробництво — процес взаємодії між людьми, їх впливу на речовину природи з метою її пристосування до задоволення тих чи інших потреб. Процес створення різних видів економічного продукту.

Виробнича функція — економіко-математична залежність, яка показує технологічний взаємозв'язок між обсягом суспільного продукту (ВВП, ВВП, національного доходу) і різними факторами виробництва: працею, капіталом, природними ресурсами, технічним прогресом тощо.

Витрати виробництва — плата підприємства за залучені фактори. Вони класифікуються, насамперед за ознакою належності факторів виробництва. Тому виділяють:

зовнішні — виплати фірми за використані ресурси зовнішнім постачальникам за сировину, матеріали, паливо, енергію, транспорт тощо;

внутрішні — витрати на власні і самостійно використовувані виробничі фонди. Ці витрати неоплачені, вони не набувають цінового виразу і не є грошовими виплатами, це втрачена вигода, — тобто вони могли б утворювати дохід, якби не використовувалися самостійно.

Короткострокові витрати:

постійні — витрати, величина яких не змінюється від зміни обсягу виробництва: оплата зобов'язань за облігаційними показниками, рентні платежі, страхові внески тощо. Постійні витрати підлягають оплаті навіть в умовах простою фірми;

змінні — витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва: на сировину, паливо, електроенергію, транспортні послуги, зарплату виробничого персоналу тощо;

середні витрати — витрати підприємства у розрахунку на одиницю виготовленого продукту, за певний проміжок часу;

змінні — сума змінних витрат поділена на одиницю виробленої продукції;

постійні — сума постійних витрат, поділена на кількість випущеної продукції. Середні постійні витрати фірми знижуються із збільшенням обсягів виробництва, тому що постійні витрати є величиною сталою;

валові — сума постійних і змінних витрат в розрахунку на одиницю продукції. Отримують шляхом ділення суми загальних витрат на кількість виробленої продукції.

Довгостроковий період витрат відрізняється від короткострокового можливістю фірми вільно маніпулювати усіма виробничими факторами. Це означає, що при цьому усі витрати фірми стають **змінними**.

Граничні витрати — витрати, пов'язані із виробництвом додаткової одиниці продукту фірми. Граничні витрати відображають приріст сукупних витрат підприємства при випуску кожної додаткової одиниці продукту.

Витрати на рекламу — витрати підприємства на оформлення і розміщення рекламних оголошень або на оформлення і випуск власних рекламних видань; витрати на рекламні заходи через засоби масової інформації (СМІ), виставки, на зовнішню рекламу; на Інтернет, на придбання, виготовлення і демонстрацію рекламних кіно- і відеофільмів тощо.

Виробничі ресурси (*фр. ressours — можливість, джерело, запас*) — потенційні чинники виробничого процесу, його можливості, джерела. Сучасна економічна наука до виробничих ресурсів (факторів) виробництва

відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Завдяки ним здійснюється процес виробництва.

Віддача від масштабу зростаюча — коли довгострокові середні витрати фірми зменшуються при зростанні обсягу виробництва; на відміну від цього віддача від масштабу спадна існує при зростанні довгострокових середніх витрат по мірі збільшення обсягу виробництва.

Відтворення — постійне, безпосереднє відновлення процесу виробництва і розвиток на цій основі продуктивних сил і виробничих відносин. Відтворення здійснюється як в межах кожного окремого підприємства, так і в суспільстві в цілому. Процес відтворення включає: виробництво, розподіл, обмін і споживання.

просте відтворення — відтворення за незмінних масштабів виробництва.

звужене відтворення — відтворення за умов довготривалого скорочення виробництва.

розширене відтворення — відтворення при зростаючих масштабах виробництва.

Відтворення природних ресурсів — відновлення ресурсів природи в процесі їх господарського використання. Розрізняють невідтворювані, частково відтворювані й невичерпні ресурси.

Відчуження, вилучення (власності) — передача і/або ліквідація власності державних підприємств, тобто їх активів та інвестицій, шляхом продажу, викупу робітниками підприємства тощо.

Вільна конкуренція — стан ринкового середовища, за якого окремі суб'єкти економічних відносин не можуть справляти вирішального впливу на встановлення рівня ринкової ціни або на обсяги продажу чи виробництва продукції.

Відкладений попит — платоспроможний попит, що залишається незадоволеним через недолік товарного покриття, що виражається в накопичених заощадженнях на банківських рахунках.

Відкладений попит у рекламі — попит (платоспроможний), що залишається незадоволеним якийсь час через те, що респонденти можуть із затримкою за часом розглянути рекламну інформацію і можуть після ознайомлення з нею з затримкою за часом здійснити покупку.

Влада — потенційна здатність індивіда впливати на поведінку інших людей.

Влада, заснована на винагороді — можливості менеджера (в межах прав, якими він володіє за посадою) офіційно заохочувати підлеглих (підвищення зарплати, висування на підвищення у посаді, похвала, вдячність, прояви уваги, визнання).

Влада заснована на примусі — можливості застосування (рекомендації застосування) покарання (повноваження звільняти або понижувати у посаді працівника, критикувати його дії або накладати матеріальне стягнення).

Власний капітал компанії, акціонерний капітал

1. Капітал, створений за рахунок: а) інвестицій у власний капітал і б) нерозподіленого прибутку компанії.

2. Залишкова вартість (чиста вартість) активів компанії, яка залишається після погашення всіх її зобов'язань, тобто це різниця між активами і зобов'язаннями компанії.

3. Претензії (вимоги) з боку інвесторів у власний капітал на частку в чистому прибутку підприємства і в його активах.

4. Сума звичайних і привілейованих акцій компанії.

Вільний ринок — ринок, на якому державне регулювання і втручання не мають ніякого впливу на співвідношення попиту і пропозиції.

Влада — можливість впливати на поведінку інших людей.

Власна справа (одноосібне володіння) — підприємство, власником якого є один господар, засноване на приватній власності індивідуальної особи, яка розпоряджається основними засобами і капіталом підприємства. Різновидом власної справи є сімейне підприємство.

Відкладений попит — платоспроможний попит, що залишається незадоволеним через недолік товарного покриття, що виражається в накопиченні заощадженнях на банківських рахунках.

Відкладений попит у рекламі — попит (платоспроможний), що залишається незадоволеним якийсь час через те, що респонденти можуть із затримкою за часом розглянути рекламну інформацію і можуть після ознайомлення з нею з затримкою за часом здійснити покупку.

Влада — потенційна здатність індивіда впливати на поведінку інших людей.

Влада, заснована на винагороді — можливості менеджера (в межах прав, якими він володіє за посадою) офіційно заохочувати підлеглих (підвищення зарплати, висування на підвищення у посаді, похвала, вдячність, прояви уваги, визнання).

Влада заснована на примусі — можливості застосування (рекомендації застосування) покарання (повноваження звільняти або понижувати у посаді працівника, критикувати його дії або накладати матеріальне стягнення).

Власний капітал компанії, акціонерний капітал

1. Капітал, створений за рахунок: а) інвестицій у власний капітал і б) нерозподіленого прибутку компанії.

2. Залишкова вартість (чиста вартість) активів компанії, яка залишається після погашення всіх її зобов'язань, тобто це різниця між активами і зобов'язаннями компанії.

3. Претензії (вимоги) з боку інвесторів у власний капітал на частку в чистому прибутку підприємства і в його активах.

4. Сума звичайних і привілейованих акцій компанії.

Власник процесу — відповідає за хід та результат всього процесу в цілому.

Власна справа (одноосібне володіння) — підприємство, власником якого є один господар, засноване на приватній власності індивідуальної особи, яка розпоряджається основними засобами і капіталом підприємства. Різновидом власної справи є сімейне підприємство.

Власність — належність речей, матеріальних і духовних цінностей певним особам, юридичне право на таку належність і економічні відносини між людьми з приводу належності, розподілу і перерозподілу об'єктів власності.

Г

Гіперінфляція (зр. *hyper* — над, понад, лат. *inflation* — здіймання, підняття) — різке знецінення грошей, швидке зниження їх купівельної спроможності, яка виявляється в значному рості цін. Прийнято рахувати, що гіперінфляція настає при піднятті рівня цін, що перебільшує 1—2 % на день, або 50 % в місяць, або 2000 % на рік.

Гіпотеза — передбачення, які мають під собою наукову основу, висуваються для пояснення економічних процесів та явищ з метою їх передбачення. В економіці гіпотези пов'язані перш за все з прогнозуванням або з виведенням нових теорій.

Горизонтальна інтеграція — об'єднання підприємств, тісна взаємодія між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і застосовують схожі технології.

Горизонтальна команда — формальна команда, яка складається з працівників приблизно одного і того ж рівня, але з різних відділів.

Граничний, додатковий, маржинальний — додаткова одиниця будь-чого, наприклад, граничні (маржинальні) витрати, гранична корисність і т. д.

Граничні витрати — витрати, пов'язані із виробництвом додаткової одиниці продукту фірми. Граничні витрати відображають приріст сукупних витрат підприємства при випуску кожної додаткової одиниці продукції.

Гранична корисність — див. **Корисність гранична**.

Граничний продукт праці — додаток до сукупного продукту, одержана за рахунок використання додаткової одиниці даного фактора.

Граничний продукт капіталу — продукт, розрахований на кожну одиницю капіталу, коли праця буде (фіксованим) незмінним фактором, а капітал (засоби праці) — змінним.

Гранична схильність до споживання (англ. *Marginal Propensity to Consume* — MPC) — коефіцієнт, який показує частку споживання у кожній одиниці приросту національного доходу.

$$MPC = \frac{\text{Зміна споживання}}{\text{Зміна доходу}}$$

Гранична схильність до заощадження (англ. *Marginal Propensity to Save* — MPS) — коефіцієнт, який показує частку заощаджень у кожній одиниці приросту національного доходу.

$$MPS = \frac{\text{Зміна заощаджень}}{\text{Зміна доходу}}$$

Гроші — особливий вид універсального товару, який використовується в якості загального еквіваленту, за допомогою якого виражається вартість усіх інших товарів. Гроші являють собою товар, який виконує функції засобу обміну, платежу, міри вартості та засіб нагромадження.

Гроші паперові — див. **Паперові гроші**.

Грошові агрегати — види грошей та грошових засобів, які відрізняються один від одного своєю ліквідністю, тобто можливістю швидкого перетворення в готівку, показники структури грошової маси. В різних країнах виділяють грошові агрегати різного складу: агрегати M_0 (готівка), M_1 (готівка, чеки, вклади до запитання), M_2 (готівка, чеки, вклади до запитання і невеликі термінові вклади), M_3 (готівка, чеки, будь-які вклади), L (всі грошові засоби).

Грошова маса — повний обсяг випущених в обіг грошей, включаючи готівку, чеки, грошові засоби підприємств і населення, які зберігаються на рахунках в банках, безумовні грошові зобов'язання.

Грошова система — форма організації обігу, що історично склалася в даній країні і закріплена законодавчими актами.

Грошово-кредитне регулювання — регулювання економіки за допомогою грошових і кредитних важелів, воно стало однією з провідних форм державного впливу на ринкову економіку. Пов'язане з монетарною політикою держави.

Грошовий мультиплікатор (*англ. money multiplier*) — числовий коефіцієнт, який показує у скільки разів зросте або зменшиться пропозиція грошей в результаті збільшення або скорочення вкладів у грошово-кредитну систему на одну грошову одиницю.

Д

Дебіторська заборгованість, рахунки до одержання — суми, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит. В балансі підприємства записуються як активи.

Девальвація (*лат. de — зниження і valeo — коштувати*) — зниження курсу валюти країни по відношенню до твердих валют, міжнародних розрахункових одиниць, зменшення реального золотого наповнення грошової одиниці.

Девізна політика — політика регулювання валютного курсу шляхом купівлі і продажу іноземної валюти.

Демонетизація золота — втрата благородними металами, перш за все золотом і сріблом, грошових функцій, обмеження їх використання в якості грошових засобів у зв'язку з широким використанням кредитних грошей, банківських білетів (банкнот), безготівкових грошей, чеків.

Демпінг — практика, яку використовують у міжнародній торгівлі, коли товар на експортному ринку продається за ціною нижчою від внутрішньої ціни даного ринку, наприклад, для того, щоб позбутися конкурентів, стати монополістом, чи ліквідувати надлишковий запас товарів, що тимчасово виник. Такий рівень ціни не зв'язаний з різницями у витратах по обслуговуванню цих двох ринків. Для боротьби з такого роду демпінговими цінами Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГУТТ) допускає введення спеціального імпортного мита. Можливий демпінг навіть за ціною, рівній собівартості, узагалі без націнок. Звичайно демпінгові ціни вводяться як тимчасова міра для випередження конкурентів. Можливий і тривалий де-

мпінг, але при цьому одержання прибутку здійснюється за рахунок обслуговування й інших мпр.

Депресія (лат. *depressio* — пригнічення, придушення) — фаза промислового циклу; стан економіки, що характеризується тривалим застоєм на низькому рівні (нижчому за попередній), відсутністю зростання виробництва і ділової активності, низьким попитом на товари і послуги, безробіттям.

Державний кредит — кредит, який отримує держава від юридичних та фізичних осіб в країні і за кордоном у вигляді державної позики.

Державний борг — див. **Борг державний**.

Державне регулювання економіки — вплив держави через державні органи на економічні об'єкти і процеси, та осіб, що беруть у них участь. Здійснюється, щоб надати процесам організований характер, впорядкувати дії економічних суб'єктів, забезпечити виконання законів, відстоювати державні та суспільні інтереси. Державне регулювання включає: прогнозування, планування, фінансування, бюджетування, оподаткування, кредитування, адміністрування, облік і контроль.

Державні цінні папери — цінні папери, випущені з метою покриття бюджетного дефіциту від імені уряду або місцевих органів влади, але обов'язково гарантовані урядом. Розрізняються за строком дії: короткострокові облигації (від 1 неділі до 1 року), середньострокові (від 1 року до 5 років), довгострокові (більше 5 років). Існують і неринкові цінні папери, які випускають з метою заохочення заощаджень населення: заощаджувані бони, сертифікати та ін.

Державний бюджет — див. **Бюджет державний**.

Дефіцит (лат. *deficit* — не вистачає) — нестача засобів, ресурсів у порівнянні з раніше запланованим або необхідним рівнем. Стосовно бюджету дефіцитом називають перевищення видатків над доходами.

Дефлятор — коефіцієнт, який використовується для перерахунку економічних показників, вирахованих у грошовому виразі, з метою приведення їх до рівня цін попереднього періоду. Чисельно дорівнює індексу росту цін.

Дефляційний розрив — перевищення сукупної пропозиції над сукупним попитом.

Дефляція (англ. *deflation*, лат. *deflatio* — видування) — вилучення з обігу частини грошової маси з метою попередження її росту і призупинення темпів інфляції. Дефляція здійснюється в основному через збільшення податків, запобігання зростанню заробітної плати або її замороження, зниження податків державного бюджету шляхом кредитної рестрикції (скорочення обсягів кредитів), за рахунок збільшення продажу державних цінних паперів.

Диверсифікація виробництва (лат. *diversus* — різний і *facere* — робити) — розширення асортименту, зміна виду продукції, що виробляє підприємство, фірма, освоєння нових видів виробництва з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству.

Диверсифікація

1. Володіння найрізноманітнішими фінансовими активами, кожен з яких має різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику портфеля в цілому.

2. Загальна ділова практика, направлена на розширення номенклатури товарів і послуг або географічної території, для того, щоб розосередити ризик і знизити залежність від циклічності бізнесу.

Диверсифікаційна інноваційна сітка — порівняння і виявлення за допомогою матриці репутації компанії: диверсифікаційної та інноваційної.

Дивіденди — частина прибутку компанії, яка призначена керівництвом компанії для розподілу між акціонерами пропорційно кількості акцій, що вони мають в розпорядженні та відповідно до прав, що має кожна група акціонерів.

Дизажіо (*итал. dissaggio — утруднення*) — 1) різниця виражена у відсотках, між номіналом цінного паперу і його ринковим курсом, що вправ; 2) зниження біржового курсу цінних паперів у порівнянні з їх номіналом; 3) від'ємна різниця між ціною наявного товару і ціною за термівовою угодою. Можливе написання терміну — дизажіо.

Дирижизм економічний — напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Дисконтування:

1. Застосування коефіцієнта дисконтування або процентної ставки до суми капіталу або до права на такий капітал. Розрахунок ціни або поточної вартості векселя до настання строку плати шляхом зменшення його вартості з використанням поточної процентної ставки.

2. Використання дебіторської заборгованості (рахунків до одержання) в якості забезпечення при одержанні позики.

3. Коректування поточних цін в зв'язку з очікуваними змінами прибутку або по якимось іншим причинам у відповідності з очікуваними майбутніми змінами цін на товари, курсів цінних паперів та валютних курсів.

Динаміка цін — характеристика зміни цін за визначений період (місяць, квартал, період з початку року, рік). Для підприємства основне значення мають два показники: динаміка цін на реалізовані їм товари, роботи, послуги і динаміка цін на сировину, що здобувається їм, матеріали, паливо, енергію тощо.

Дисконтна політика (*англ. discount — скидання, знижка*), облікова — грошово-кредитна політика, яка проводиться центральними банками, включає в себе підвищення або зниження облікових ставок відсотка за кредит з метою регулювання попиту і пропозиції на позичковий капітал. Так, підвищуючи облікову ставку, центральний банк сприяє зниженню попиту на кредитні гроші, а знижуючи відсоток, активізує попит.

Дисконтування доходів — оцінка майбутнього доходу на нинішній обсяг грошового капіталу, встановлення сьгодні квівалента суми, яка буде виплачуватися у майбутньому у зв'язку із втратою грошима частини вартості внаслідок дії закону спадної прибутковості. Компенсація (дисконтування) втраченої частини вартості відбувається через позичковий процент.

Дисконтні карти — карти або картки, яєі видаються постійним покупцям, що встановлюють додаткові або спеціальні знижки і пільги. Дисконтні карти бувають двох типів — анонімні, котрі можуть передаватися колегам або знайомим, і персональні, котрі не можуть передаватися. Найбільше поширення одержали анонімні дисконтні карти, наприклад, в

області продажів побутової техніки, де маються бронзові, срібні і золоті дисконтні карти з різними величинами знижок для власників. Спостерігається об'єднання різних фірм однієї або декількох галузей по дисконтних картах.

Диспетчери ринку — менеджери, що виконують комплекс функцій по аналізі кон'юнктури ринку одного виду продукції, їхньої дистрибуції і просування з урахуванням конкурентноздатності продукції і впливи конкуренції.

Дистрибуція — розподіл, поширення і просування товарів від виробника.

Дистриб'ютор — юридична або фізична особа, що бере участь у процесі дистрибуції товарів або послуг.

Доменне ім'я — букви, слова або скорочення слів, що даються англійською мовою, для визначення свого місця (сайта) в Інтернеті.

Дочірнє підприємство — юридично самостійне господарче товариство, у статутному капіталі якого переважає частка іншого (основного) господарчого товариства або товариства.

Дисконтований грошовий потік — метод оцінки майбутніх потоків чистих грошових коштів шляхом їх приведення до поточної вартості через дисконтування.

Дискреційна політика — гнучка політика, яка більше орієнтується на економічну ситуацію, що змінюється, ніж на рішення законодавчих і виконавчих органів.

Дискримінація цінова — див. **Цінова дискримінація**.

Диференційна рента — додатковий дохід, який отримується за рахунок використання більш вигідних ресурсів, що мають більшу віддачу.

Диференціація товарів (продуктів) — ситуація, коли покупці розглядають ідентичну продукцію конкуруючих виробників як подібну, але все ж таки не повністю взаємозамінну. Наприклад, машини «Жигулі» та «Москвич», шампуні «Яблуко» і «Роза» розрізняються, диференціюються, але не розглядаються як взаємозамінні товари.

Дилер (англ. *dealer* — *торговець, агент*) — 1) член фондової біржі (окрема особа і фірма) і банки, які займаються купівлею-продажем цінних паперів, валют, дорогоцінних матеріалів; діє від свого імені і за власний рахунок; 2) підприємець, який торгує у роздріб продукцією, котру він закупив оптом. Як правило, дилер є агентом великої промислової корпорації і входить до її дилерської сітки.

Добавлена вартість — різниця між вартістю продукції, що випускає підприємство, та вартістю факторів виробництва.

Додатковий продукт — та частина чистого продукту суспільства, яка утворюється понад необхідний продукт. Використовується для споживання осіб, не зайнятих (з позиції звужувальної концепції) у виробничій сфері; для державних витрат на оборону, управління, соціальну допомогу та ін., а також на нагромадження (наступне розширення виробництва). Виникає в період розпаду первісного ладу на основі розвитку продуктивності праці її першого суспільного поділу. Поява додаткового продукту вивільнила частину людей від створення засобів до фізичного існування і дала їм змогу займатися мистецтвом, наукою, державними справами, сформувала

необхідні умови для розвитку людської цивілізації. Водночас вона створила умови для виникнення й посилення майнової нерівності та приватної власності, що базується на чужій праці, тобто поділу суспільства на класи, експлуатації людини людиною. Додатковий продукт у різних формаціях набуває різних соціально-економічних форм: продукти, послуги, роботи (рабовласницький лад), феодална рента, додаткова вартість (капіталізм).

Дохід підприємства — у широкому розумінні означає отримання ним будь-яких грошових коштів, а також матеріальних ресурсів чи послуг, що мають грошовий вимір. Існують такі форми доходу підприємства: звичайний, капітальний, дивідендний:

звичайний дохід підприємства формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності (реалізація товарів і послуг) та за рахунок продажу активів (майна, цінних паперів тощо);

капітальний дохід утворюється від перепродажу активів підприємства — землі, майна, що здається в оренду, інших ресурсів, також акцій і облігацій;

дивідендний дохід підприємства — сума дивідендів від акцій інших корпорацій, якими володіє дана фірма.

Е

Економіка (гр. *oikonomia* — *управління господарством*) — 1) найважливіша сфера суспільного життя, в якій на основі використання різноманітних ресурсів здійснюється виробництво, обмін, розподіл та споживання продуктів людської діяльності, формується і постійно розвивається під дією різних типів економічних законів система продуктивних сил і економічних відносин; 2) наука про господарство, засоби його ведення людьми, відносини між людьми в процесі виробництва та обміну товарів, закономірності перебігу господарських процесів.

Економікс — економічна теорія, частина економічної науки, про використання обмежених економічних ресурсів або управління ними для максимального задоволення необмежених матеріальних потреб людей та суспільства загалом. За визначенням Дж. Робінсона, економікс аналізує людську поведінку як співвідношення між певними цілями та обмеженими засобами, що мають альтернативні можливості застосування. Економікс є теоретичною базою для бухгалтерії, фінансів, маркетингу, менеджменту та інших конкретних економічних наук. Для економікс є характерним переваження графічними схемами, математичними моделями і водночас недостатність якісного аналізу причинно-наслідкових та сутнісних зв'язків (передусім у відносинах власності).

Економічний аналіз — формальний метод порівняння двох чи більше альтернативних методів досягнення встановленої цілі, з урахуванням припускень і обмежень, затрат і прибутків кожної альтернативи, таким чином, щоб аналіз забезпечив прийняття оптимального рішення.

Економічна ефективність виробництва — результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, яка визначається відношенням отриманого економічного ефекту, результату до затрат факторів, ресурсів, що

зумовили отримання цього результату; відношення величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній з ланок народного господарства.

Економічні відносини — сукупність об'єктивних матеріальних відносин між людьми в економічній сфері з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ. Виділяють соціально-економічні, організаційно-економічні і техніко-економічні відносини.

соціально-економічні відносини — відносини між людьми з приводу власності на виробничі ресурси, засоби виробництва і вироблений продукт, або відносини власності. Вони утворюють ядро системи економічних відносин, визначають економічну природу існуючого господарського ладу і всього суспільства.

організаційно-економічні відносини — відносини, які формуються і розвиваються в процесі управління, менеджменту підприємством, проведення маркетингових досліджень. Визначають місце, функції, відповідальність і права колективів, кожного працівника, а також конкретні економічні і управлінські зв'язки між ними.

техніко-економічні відносини — виражають технологічний спосіб, у який відбувається поєднання факторів виробництва, включають зв'язки людей з приводу поділу і спеціалізації праці, її кооперації і комбінування тощо в процесі виробництва в середині окремого підприємства, об'єднання, організації та між підприємствами.

економічний вибір — доцільне і раціональне (альтернативне) використання виробничих ресурсів у зв'язку з їх обмеженістю.

Економічний дирижизм — напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Економічна інтеграція — об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодій, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція існує як на рівні національних господарств країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Розрізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Економічна політика — цілеспрямована система заходів держави у галузі виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту. Вона покликана відображати інтереси всього суспільства, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки.

Економічна політика регіональна — система заходів, яка спрямована на реалізацію національних інтересів на рівні окремих регіонів, а також — на реалізацію інтересів населення самих регіонів.

Економічна система — сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг, на регулювання економічної діяльності. Господарська діяльність в економічній системі завжди виявляється організованою, скоординованою тим чи іншим чином, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: продуктивні сили, техніко-економічні відносини, організаційно-економічні відносини, виробничі відносини або відносини економічної власності, господарський механізм.

Економічна теорія (політична економія) — наука про основні закономірності розвитку економічної системи, поведінку людини і груп людей

у виробництві, розподілі та споживанні життєвих благ з метою задоволення потреб при обмежених (рідкісних) ресурсах, що породжує проблему економічного вибору і конкуренцію за їх використання. Це наука, яка вивчає економічні закони і економічні відносини

Економічне зростання — такі динамічні зміни в національній економіці, які характеризуються стійким розширенням масштабів виробництва національного продукту, підвищенням ефективності суспільного виробництва і зростанням на цій основі добробуту нації. Розрізняють екстенсивний та інтенсивний тип економічного зростання:

екстенсивне економічне зростання досягається шляхом кількісного приросту виробничих факторів за їх незмінного технічного рівня, тобто при незмінних продуктивності праці і ефективності виробництва;

інтенсивне економічне зростання — зростання обсягу національного продукту і доходу за рахунок якісного удосконалення виробничих факторів більш досконалої технології і організації виробництва, що зумовлює зростання ефективності їх застосування.

Економічне прогнозування — спосіб наукового передбачення основних напрямків розвитку економічної системи або її окремих елементів. Найважливіші функції економічного прогнозування: з'ясування основних шляхів і перспектив еволюції економічної системи, можливих структурних змін у ній; виявлення і обґрунтування альтернативних шляхів розвитку системи та показників її еволюції; оцінка можливих соціально-економічних наслідків розвитку економічної системи та його альтернативних шляхів.

Економічне регулювання пов'язане із впливом держави на економічні потреби і інтереси ринкових суб'єктів, тобто полягає у застосуванні економічних регуляторів. Серед форм економічного регулювання виділяють:

фінансове регулювання — через систему податків з фірм і населення і державні фінанси;

грошово-кредитне регулювання — через регулювання грошової маси і ставки процента;

цінове регулювання — корекція рівня цін товарного ринку;

структурне регулювання — через зміну структури економіки і, відповідно, структури попиту і пропозиції на ринку;

соціальне регулювання — соціальний захист населення через державний перерозподіл доходів.

Економічні закони завжди відображають необхідні, причинно-зумовлені зв'язки і взаємозалежність економічних явищ і процесів. Економічні закони виражають найбільш суттєві, типові риси функціонування і розвитку тієї чи іншої економічної системи. Кожен із них є виразом якісних і кількісних сторін економічних явищ і процесів у їх єдності і служить їх внутрішньою мірою.

Економічні закони — це насамперед закони еволюції виробничих відносин (або відносин економічної власності) у їх взаємозв'язку з розвитком продуктивних сил. Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто відтворюються незалежно від волі й свідомості людей. Проте вони істотно відрізняються від них, бо виникають, розвиваються і функціонують лише в процесі економічної діяльності лю-

дей — виробництві, розподілі, обміні та споживанні, тому залежать від свідомої діяльності людей. Свідоме, цілеспрямоване використання економічних законів є домінуючим, так, на сучасному етапі, держава не може скасувати економічні закони, але може створювати передумови для розвитку об'єктивних законів, змінивши умови. Крім того, на відміну від природних, економічні закони діють не вічно, більшість з них мають тимчасовий характер.

Розрізняють **всезагальні економічні закони**, тобто закони які властиві всім суспільним способам виробництва (закон відповідності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо); **закони, що діють у декількох суспільно-економічних формаціях**: закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо; до третього типу належать **специфічні економічні закони**, тобто закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливішу роль серед них відіграє основний економічний закон, що виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами, відносинами власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил; четвертий тип економічних законів — це **особливі закони**, що діють лише на одній із стадій (висхідній чи низхідній) або ступенів суспільного способу виробництва — закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму, закон одержавлення економіки. На вищому ступені державно-кооперативного капіталізму діє закон планомірного розвитку економіки. Механізм використання економічних законів передбачає передусім пізнання їхньої сутності, умов дії та вимог, на основі чого формується економічна політика, виробляється економічна програма.

Економічні категорії — абстрактний вираз, наукове узагальнення реально існуючих економічних відносин, явищ і процесів. Це поняття, сформульовані економічною наукою для позначення економічних відносин, їх конкретних форм, проявів, сторін, властивостей чи рис. Економічні категорії, як і економічні закони поділяються на всезагальні, загальні, специфічні та особливі. **Всезагальні економічні категорії** — це теоретичне вираження тих елементів економічних систем, які властиві всім суспільним способам виробництва. До них належать категорії, що відображають більшість елементів продуктивних сил і технологічного способу виробництва, взаємодію людини з природою у процесі праці — засоби праці, предмети праці, власне праця, людина-працівник тощо. **Загальні економічні категорії** відображають розвиток спільних для декількох суспільних способів виробництва елементів економічної системи. До них належать гроші, товар, ціна тощо, які ґрунтуються навколо спільних економічних законів. До **специфічних економічних категорій** відносять категорії, що відображають властиві лише одному суспільному способу виробництва відносини власності — продуктову ренту, панщину тощо, які відображають феодальні відносини власності, а прибуток, додаткова вартість, підприємницький дохід, кредитні гроші тощо відображають відносини власності при капіталізмі.

Економічні принципи — узагальнення, що містять певні допущення, усереднення, вказують на загальні тенденції розвитку економічної системи, середні величини.

Економічний кругообіг — завершений колоподібний рух національного продукту, а також ресурсів, витрат і доходів у процесі відтворення між суб'єктами економічної системи (домашніми господарствами і фірмами), коли він послідовно проходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, нескінченно повторюючи цей рух.

Економічний лібералізм — напрям в економічній теорії, який заперечує необхідність суттєвого державного втручання в економічні процеси.

Економічний союз включає спільний ринок і проведення єдиної узгодженої економічної політики, створення системи міждержавного регулювання соціально-економічних процесів.

Економічний тренд — напрям зміни економічних показників, який визначається шляхом опрацювання звітних статистичних даних і виявлення на цій основі тенденцій економічного зростання або спаду. Економічний тренд математично виражається через середньорічні темпи зростання і приросту.

Економічний цикл — періодичне повторення протягом років піднесення і спаду в економіці. Складається з таких фаз: криза, депресія, поживлення, піднесення.

криза (спад) — завершує попередній періодичний цикл і є початком наступного. Характеризується: труднощами збуту виробленої продукції, скороченням виробництва, зростанням попиту на ліквідність (готівку), збільшенням ставки позичкового процента. Паніка на ринку цінних паперів, курс акцій швидко падає. Закриваються і банкрутують фірми, передусім дрібні;

депресія — фаза циклу, якій властивий застій виробництва. Відтворення — просте. Національний продукт уже не зменшується, але більше не зростає, процентна ставка падає до свого мінімального значення. Зростає сукупний попит і готуються умови до поживлення виробництва і комерційної діяльності;

поживлення розпочинається із незначного зростання обсягу виробництва і помітного скорочення безробіття. Нарощування інвестицій, що поживляє попит — спочатку на капітальні блага, а потім і на споживчі, адже зростає зайнятість. Обсяг виробництва досягає попереднього найвищого рівня і економіка вступає у фазу піднесення;

піднесення (зростання) — фаза циклу, коли обсяг виробництва перевищує обсяг найбільшого піднесення попереднього циклу і зростає найвищими темпами. Розпочинається справжній економічний бум, швидке економічне зростання, яке уже готує ґрунт для наступного спаду і нового економічного циклу.

Експорт — вивіз за кордон товарів, проданих іноземним покупцям, і призначений для продажу на іноземних ринках, або для переробки в інших країнах. До експорту відносять також перевезення товарів транзитом через іншу країну і вивіз завезених з іншої країни товарів для продажу їх в третій країні. Чистий експорт утворюється різницею між сумою, яку іноземці сплачують за вітчизняні товари і послуги, і сумою, яку нація витрачає на закупівлю зарубіжних товарів і послуг.

Експортна квота — встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. Різновид заходів регулювання зовнішньоекономі-

чної діяльності, які використовують державні та міжнародні органи для обмеження виробництва й експорту товарів. Підставою для встановлення експортної квоти є зобов'язання країн за міжнародними угодами, а також необхідність захищати національні інтереси. Застосовується відповідно до міжнародних угод, які встановлюють частку кожної країни-учасниці угоди у виробництві або експорті будь-якого товару. Експортна квота використовується для збалансування обсягів поставок товарів, платіжних балансів, а в деяких випадках у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав.

Еластичність попиту і пропозиції відображає зміну величини попиту і пропозиції товарів залежно від зміни ціни на ці товари.

Електронні гроші — безготівкові розрахунки між продавцями і покупцями, банками та їх клієнтами, які здійснюються через посередництво комп'ютерної мережі, системи зв'язку з використанням засобів кодування інформації та її автоматичного опрацювання.

Ефект виробництва (абсолютний результат) — продукт створений в результаті виробництва, до якого відносять блага матеріальні і нематеріальні, тобто речовий продукт і послуги.

Ефект мультиплікатора — показник, який характеризує залежність між зміною інвестиційних витрат та рівнем обсягів виробництва й національного доходу.

Ефективність виробництва — відносний параметр, що характеризує результативність виробництва шляхом співставлення ефекту виробництва (продукту) з витратами виробничих факторів.

Ефект масштабу — зниження витрат виробництва на одиницю продукції в результаті збільшення обсягів виробництва.

Ефективність макроекономічна характеризує результативність усієї національної економіки.

Ефективність реклами — оцінка впливу реклами, що виражається в кількості притягнутих під її впливом нових клієнтів або ж у сумі й обсязі зроблених ними покупок.

Ефективність соціально-економічна характеризується рівнем задоволення суспільних потреб. Метою соціально-економічної ефективності виробництва є зростання ступеня задоволення людських потреб, підвищення добробуту нації.

Ж

Жива праця — свідома, доцільна діяльність людини, витрати розумової та фізичної енергії, спрямовані на створення споживчої вартості або корисного ефекту, необхідних для задоволення її власних потреб і потреб суспільства.

Життєвий цикл товару — час, впродовж якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Від життєвого циклу товару залежить рівень прибутку продавця на кожній із його стадій: 1) впровадження товару на ринок; 2) зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцями; 3) стадія зрілості, яка характеризується максимальною прибутковістю; 4) насичення ринку товаром; 5) спад обсягу продажу і прибутку.

Жорстка економічна політика — негнучка економічна політика, яка виявляється у суворому дотриманні урядом заздалегідь розробленого економічного курсу, незважаючи на доцільність його корекції.

Жорстка заробітна плата — зарплата, яка не змінюється із зміною цін на товари та послуги і виконані роботи.

Життєвий цикл організації — проходження організацією стадій еволюційного розвитку (народження, юність, середній вік і зрілість).

Жорсткі ціни — ціни, які повільно реагують або не реагують на зміну попиту.

3

Затрати — витрати, які виникли в процесі виробництва товарів і виконання послуг з метою одержання прибутків, які відносяться до даного звітного періоду і включають як прямі витрати і накладні видатки, так і неопераційні витрати, наприклад, виплату процентів по кредитах. Затрати — це зменшення власного капіталу підприємства протягом звітного періоду в результаті діяльності цього підприємства, тобто це ресурси, які були використані або спожиті протягом даного звітного періоду.

Загальновідомий товарний знак — товарний знак, охоронюваний на території РФ на основі госреєстрації або без реєстрації, а також позначення використовуваних як товарні знаки. Цей термін уведений наказом № 38 від 167 березня 2000 р. по Російському агентству по патентам і товарними знаками за назвою: «Про твердження правил визнання товарного знаку загальновідомим у РФ». Головним критерієм визнання товарного знаку загальновідомим є опитування споживачів. По методиках патентного відомства знак повинні знати не менш 30 % споживачів для визнання загальновідомим.

Зайнятість — сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою участі їх у суспільно-корисній праці і забезпечення розширеного відтворення робочої сили. Розрізняють три види зайнятості: повну, раціональну й ефективну.

Повна зайнятість означає використання всіх природних для цього ресурсів і характеризується зростанням робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, тобто хто здатний працювати.

Раціональна зайнятість — зайнятість яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структури, здійснюється з метою поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів.

Повна і раціональна зайнятість у комплексі визначають **ефективну зайнятість**, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат в певний час і за конкретних умов.

Закон вартості — загальний економічний закон, який виражає внутрішню необхідні, суттєві і сталі зв'язки між суспільною необхідною працею (затраченою на виробництво товару з урахуванням умов його відтворення) і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту та пропозиції.

Закон Вальраса — закон, суть якого полягає в тому, що у стані ринкової рівноваги сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції або сукупні доходи дорівнюють сукупним витратам.

Закон грошового обігу — економічний закон, який визначає певну, об'єктивно зумовлену кількість грошей в обігу протягом даного періоду.

Закон Енгеля — закон, який відображає тісний взаємозв'язок між рівнем доходів і структурою витрат сім'ї, а також обернено пропорційну залежність між часткою витраченого національного доходу на споживання та рівнем добробуту населення. Відповідно до закону Енгеля із зростанням доходів сім'ї питома вага витрат на харчування знижується, частка витрат на квартиру, світло, одяг, паливо майже не змінюється, а питома вага на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб зростає.

Закон зростання витрат — закон, згідно з яким із заміною виробництва одного товару іншим за повної зайнятості ресурсів альтернативні витрати виробництва другого товару зростають.

Закон зростання граничних витрат — закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між виробництвом товарів та граничними витратами, за яких (зв'язків) зростання кількості створюваних товарів супроводжується збільшенням граничних витрат кожної додаткової одиниці товару.

Закон зростання потреб — загальний соціально-економічний закон, який виражає внутрішньо необхідний, сталий і суттєвий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних і суспільних потреб.

Закон Оукена — перевищення фактичного рівня безробіття над природним на кожен відсоток призводить до відставання валового національного продукту (ВНП) на 2,5 %.

Закон попиту — закон, у відповідності з яким ріст цін приводить до зниження величини попиту на товари при інших незмінних умовах і навпаки, тобто між ціною і попитом існує обернена залежність.

Закон пропозиції полягає у тому, що обсяг пропозиції перебуває у прямій залежності від спрямованості змін рівня ціни. Закон пропозиції — це реакція величини пропозиції на динаміку цін: підвищення ціни стимулює зростання пропозиції товару, а падіння, навпаки — зумовлює зменшення обсягу пропозиції.

Закон Сея — закон, згідно з яким пропозиція товарів створює власний попит, між ними неможливий розрив, тому неможливі загальні економічні кризи.

Закон спадної граничної корисності — один із законів ринкової економіки, який виражає падіння граничної корисності в міру придбання споживачем додаткової одиниці певного продукту.

Закон спадної віддачі — починаючи з певного моменту, послідовне зростання змінних ресурсів та їх поєднання із незмінними створює все менший приріст продукту або граничний продукт в розрахунку на кожен наступну одиницю зростаючого змінного ресурсу.

Закон спадної віддачі родючості ґрунту — кожне прирощення капіталу і праці, що вкладаються у обробіток землі, породжує у загальному

пропорційно менше збільшення кількості одержаного продукту, якщо тільки вказане прирощення не співпало у часі з вдосконаленням агротехніки.

Залишкова вартість основного капіталу, балансова вартість активів — вартість основного капіталу в грошовому вираженні на певний момент часу, яку вказано в балансі. Як правило, дорівнює вартості придбання мінус накопичена амортизація.

Запозичений капітал, заборгованість — грошові суми або інше майно, яке приватна особа або організація заборгувала іншій приватній особі або організації.

Запис фінансової операції, рахунок-запис — запис, який показує зміни в балансі або звіті про прибутки та збитки.

Заробітна плата — грошовий вираз вартості і ціни робочої сили. Визначається вартістю засобів існування необхідних для її відтворення. Розрізняють такі форми заробітної плати: погодинну і відрядну. Виділяють такі системи заробітної плати: тарифні, преміальні, колективні. Крім цього розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Засоби виробництва — сукупність предметів та засобів праці, які використовуються людьми в процесі виробництва матеріальних благ і послуг.

Засоби праці — речі або їх комплекс, за допомогою яких людина виробляє життєві блага, тобто це інструменти і обладнання, машини і устаткування, земля і дороги, виробничі будівлі і споруди, тощо.

Збалансована система індикаторів ведення бізнесу — управлінський інструмент, який забезпечує опис стратегії, збалансований вимір поступу компанії в реалізації стратегії: у створенні цінності Споживачу, у фокусі та координації персоналу на її створення.

Збитки — суми втрачених активів, наприклад, через втрати, крадіжки або зобов'язання, які виникли, скажемо, в результаті судового процесу.

Земельна рента — дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю. Причиною виникнення визнається існування монополії на землю як об'єкт господарювання. Земельна рента — нетрудовий тип приватної власності на засоби виробництва. Розрізняють такі форми земельної ренти:

диференціальна рента І-го роду — диференціація земель за їх якістю;

диференціальна рента ІІ-го роду виникає при послідовних вкладеннях капіталу та праці в одну і ту ж ділянку землі;

абсолютна рента утримується власником землі з орендарів незалежно від родючості земель і їх місцезнаходження;

монопольна рента виступає у вигляді додаткового доходу, який утворюється внаслідок перевищення ціни товару над його вартістю, коли даний товар вироблений у сприятливих умовах, що дають можливість виробляти рідкісні види продукції й за рахунок цього встановлюють на них монопольно високі ціни.

Землеволодіння — фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки землевласників.

Землекористування — система господарського та іншого використання землі, що склалася у країні під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою.

Змішана економіка — економіка, у якій ряд рішень по розподілу ресурсів приймається приватними компаніями та господарствами, а деякі — приймаються урядом країни.

Зношеність, амортизація — в бухгалтерському обліку цей термін означає списання частини первинної вартості основного капіталу в кожний звітний період таким чином, що в кінці кінців вся вартість того чи іншого об'єкту основного капіталу виявляється повністю списаною за час служби.

Зобов'язання — вимоги, які пред'являються на активи на активи підприємства кредитором, або іншими словами, нерегульована заборгованість підприємства. Існує два види зобов'язань: 1) поточні, короткотермінові зобов'язання з термінами погашення, як правило, менше одного року — рахунки кредиторів, короткотермінові позики, частина довготермінової позики, термін оплати якої настає в даному звітному періоді, податок на прибуток і 2) довготермінові зобов'язання з термінами погашення більше одного року після дати складання балансу, включаючи середньо- і довготермінові позики (звичайно забезпечені облігаціями) та кредити постачальників.

Зовнішній борг держави — сума заборгованості держави по зовнішніх показниках, яку становлять непогашені кредити та несплачені за них відсотки.

Зовнішньоекономічні зв'язки — торгові, виробничі, науково-технічні та інші економічні зв'язки країни з іншими державами.

Зовнішнє середовище організації — сукупність елементів (конкуренція, ресурси, технології, економічні умови, політика держави) які знаходяться поза межами компанії, але спричиняють на ню суттєвий вплив.

Зовнішня вартість національних грошей — вартість (або ціна) національних грошей, яка формується на валютному ринку і визначається курсом національної валюти.

Зовнішньоекономічні зв'язки — торгові, виробничі, науково-технічні та інші економічні зв'язки країни з іншими державами.

Зовнішньоторговельна квота — показник, який характеризує співвідношення між вартістю експортно-імпортних поставок країни та ВВП.

Зовнішньоторговельний оборот — сума вартості експорту та імпорту країни за певний час.

Зовнішня торгівля — торгівля між покупцями і продавцями різних країн світу.

Золотий паритет — законодавче встановлення ваги чистого золота в національній валюті країни і співвідношення з іншою валютою за вмістом золота.

Золотий стандарт — грошова система, що ґрунтується на виконанні золотом ролі загального еквівалента та її законодавчому закріпленні.

Золотодевізний стандарт — форма золотого стандарту, за якою банкноти розмінювали на девізи у вигляді валют інших країн, золотозливково-го стандарту, які, в свою чергу, обмінювали на золото.

Зона вільного підприємництва — район (частина) національно-державної території, на якій завдяки створеним сприятливим умовам у рі-

зних формах здійснюється спільне підприємництво згідно з чинним законодавством.

Зона вільної торгівлі — зона, в межах якої низка країн підтримує вільну, безмитну торгівлю.

I

Імідж — образ фірми, організації або товарного знаку (бренда), зформований у споживача на підставі виняткових і оригінальних, але обов'язково корисних сторін діяльності і якостей товарів (послуг).

Імпорт — (*лат. importare — ввозити*) — ввезення з-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для реалізації та застосування на внутрішньому ринку.

Імперіалізм — (*лат. imperium, англ. — imperialism — влада панування*) — економічна система на вищій стадії капіталізму, яка базується на пануванні різних форм монополістичного капіталу (промислового, фінансового, транснаціонального тощо), їх поєднанні з економічною силою держави, підкоренні інших форм капіталу та некапіталістичної власності економічному й територіальному поділах світу.

Імпорт — (*лат. importare — ввозити*) — ввезення з-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для реалізації та застосування на внутрішньому ринку.

Інвестиції (*лат. investio — одягаю*) — довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку.

Інвестиційна компанія, інвестиційний фонд — компанія, яка використовує свій капітал для інвестування в інші компанії.

Інвестор — фізична або юридична особа (підприємець або комерційна організація, державний або муніципальний орган), що здійснили довгострокове вкладення засобів у яку-небудь справу з метою одержання прибутку, іншої комерційної вигоди, зміцнення свого положення на ринку або керуючись некомерційними цілями (наприклад, екологічними).

Інвестиції портфельні — вкладення капіталу в цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю за об'єктом інвестування.

Інвестиції прямі — 1) інвестиції безпосередньо у виробництво з метою виготовлення товарів та їх збуту й отримання прибутку; 2) інвестиції, що забезпечують володіння контрольним пакетом акцій, таким чином, контроль за підприємством.

Інвестиційна політика — загальнодержавні принципові рішення та заходи, що визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки з метою забезпечення ефективності та пропорційності її розвитку, усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва і невиробничої сфери тощо.

Інвестиційний менеджмент — управління інвестиціями, які здійснюються у розвиток підприємств, фірм, компаній, а також в окремі галузі промисловості.

Індекс біржовий — середній показник курсів акцій найбільших компаній на фондовій біржі. Розраховують як щоденний середньозважений показник курсів певної кількості компаній різних галузей економіки, банків та інших кредитно-фінансових інститутів. В США застосовують шість біржових індексів, зокрема індекс Доу Джонса, Стандарт енд Перс (по 500 компаніях та ін.), в інших країнах — один або два. Найпоширеніші індекси: Доу Джонса, Ніккей (токійська біржа), ДАХ-30 (Франкфуртська фондова біржа), FTSE (Лондонська фондова біржа) та ін.

Індекс бюджетний — (індекс вартості життя) — показник, який характеризує зміну вартості бюджетного набору для окремих суспільних груп населення.

Індекс заробітної плати — відносний показник, що характеризує динаміку рівня заробітної плати робітників і службовців різних галузей народного господарства, регіонів.

Індекс злиденності — статистичний показник, який характеризує сумарну величину показників індексу безробіття та індексу інфляції. Так, якщо індекс безробіття становить 8 %, індекс інфляції 60 %, то індекс злиденності 68 %.

Індекс розвитку людини — показник, за допомогою якого найточніше розкривається рівень добробуту. Вперше розроблений у 1990 році ООН. Визначається на основі 24 параметрів, серед яких найголовніші такі: 1) виробництво ВВП чи НД на душу населення; 2) середня тривалість рівня життя; 3) рівень освіченості нації. Індекс розвитку людини дозволяє диференціювати країни за рівнем добробуту. За даними ООН, Україна в 1994 році посідала 45-те місце за І.р.л., а в 1997 — 95-те.

Індекс фізичного (кількісного) обсягу продукту застосовують для визначення впливу кількості одиниць продукції продукту на його загальний обсяг. Кількісний індекс дає змогу визначити вплив зміни кількості продукту на його вартісний обсяг без впливу зміни цін, для чого застосовують базову ціну, тобто ціну базисного періоду, через яку й оцінюють кількість продукту у поточному і базовому періодах.

Індекс цін — відносний економічний показник, який характеризує зміну сукупного (середнього) рівня цін. В основі індексу цін — певний набір товарів, кожний з яких береться у певній кількості і натуральному вигляді та приблизно з однорідним характером динаміки цін.

Індксація доходів — одна з форм повного або часткового відшкодування населенню грошових втрат, спричинених зростанням цін. Це одна з форм соціального захисту населення.

Індикативне планування — одна із форм державного регулювання економіки. Це план-прогноз, який складається з метою допомогти господарюючим об'єктам, фірмам орієнтуватися, розробляти власні плани, виходячи з передбачення майбутнього економіки державними органами та науковими організаціями.

Індустріалізація — (*лат. industria — старання, діяльність*) — процес створення великого машинного виробництва в народному господарстві або в окремих його галузях.

Індукція і дедуція — (*лат. inductio — наведення, deductio — виведення*) — взаємопов'язані та взаємодоповнюючі елементи діалектичного

методу дослідження. **Індукція** — логічний спосіб пізнання, що ґрунтується на отриманні загальних висновків і положень на основі вивчення окремих фактів, явищ і процесів або більш загального знання на основі менш загального. **Дедукція** — логічний метод пізнання, що ґрунтується на отриманні окремих конкретних висновків, положень на основі знання загальних положень, законності розвитку цілісної економічної системи.

Інжиніринг — комплекс інженерно-консультаційних послуг на комерційних засадах, пов'язаний з підготовкою та забезпеченням виробництва й реалізації продукції, обслуговуванням виробництва й будівництва, експлуатацією промислових, сільськогосподарських, інших об'єктів.

Інноваційні базисні — значні капітало- та наукомісткі нововведення у розвиток основної продуктивної сили (людини), техніки, технології, предметів праці та використовуваних людьми сил природи, що зумовлюють формування нового технологічного способу виробництва.

Інноваційний фонд — фонд фінансових ресурсів, створений для фінансування новітніх науково-технічних розробок та ризикових проектів.

Інститут — 1) форма суспільного устрою; 2) сукупність форм права в будь-якій сфері суспільних відносин; 3) наукова установа, яка здійснює фундаментальні та прикладні дослідження; 4) організація, що виконує проектно-пошукові роботи.

Інституціоналізм — (*лат. institutum — установа*) — один із напрямів сучасної економічної думки, об'єктами дослідження якого є певні інститути (корпорація, держава, профспілки), а також правові, психологічні та морально-етичні аспекти (звичаї, інстинкти тощо)

Інтелект нації — сукупність здібностей і творчих обдарувань людей, їх освітньо-кваліфікаційний рівень, на основі яких формується здатність народу засвоювати нові знання та інформацію і використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва і праці, вироблення найоптимальніших рішень в усіх сферах суспільного життя.

Інтенсивність праці — (*лат. intensio — напруженість, посилення*) — напруженість праці, яка визначається витратами робочої сили за одиницю часу.

Інтенсивність виробництва — процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо.

Інтернаціональна вартість — суспільно необхідні витрати праці на виробництво товарів і послуг у світовому господарстві.

Інтернет — всесвітня комп'ютерна мережа, яка охоплює локальні мережі та окремі комп'ютери державних і приватних установ, фірм, підприємств, побутові комп'ютери індивідуальних користувачів і функціонує з метою інформаційного забезпечення клієнтів спеціальними технологіями приймання-передавання, обробки та зберігання інформації. Завдяки необмеженим можливостям та масштабам охоплення клієнтури здобула назву «Всесвітня павутина» (WWW — World Wide Wed).

Інтернаціоналізація виробництва — встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн внаслідок

чого виробничий процес в окремій національній економіці стає частиною виробничого процесу у міжнародному (інтернаціональному) масштабі.

Інфляція (лат. *inflation* — здування, роздування) — знецінення паперових грошей, що супроводжується зростанням цін на товари та послуги. Інфляція викликається, перш за все, переповненням каналів грошового обігу надлишковою грошовою масою при відсутності адекватного збільшення товарів.

Інфляція відкрита — інфляція за рахунок піднесення цін споживчих товарів і виробничих ресурсів.

Інфляція галопуюча — інфляція, що розвивається стрімкими темпами, у вигляді стрибкоподібного зростання (понад 10 % на рік).

Інфляція затамована виникає внаслідок товарного дефіциту, який супроводжується прагненням державних органів утримати ціни на попередньому рівні.

Інфляція повзуча — інфляція, що розвивається поступово, повільними темпами (2—4 % за рік). За незначного знецінювання грошей зростає попит, ринкова кон'юнктура отримує стимули до поживлення.

Інфляція попиту виникає внаслідок надмірного зростання цін, грошових доходів населення, підприємств і держави та зростання на цій основі сукупного попиту.

Інфляція пропозиції викликається зростанням вартості виробничих факторів, тобто зростанням витрат виробництва завдяки підвищенню цін їх елементів.

Інфляція структурна викликається макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю, що веде до хронічного незадоволеного попиту на продукцію певних галузей і зумовлює зростання цін.

Інфраструктура (лат. *infra* — нижче, під і *structura* — будова, взаєморозташування) — сукупність галузей, підприємств та організацій, які входять в ці галузі, видів їх діяльності, які створюють умови для нормального функціонування виробництва, а також життєдіяльності людей.

Інфраструктура ринку — сукупність установ, організацій та підприємств, які обслуговують ринок, зокрема: банки, товарні, фондові, валютні біржі, біржа праці, страхові, холдингові компанії тощо.

Іпотека — (гр. *hypothēke* — застава, заклад) — застава землі та іншого нерухомого майна (будинків, споруд тощо) для отримання грошової позики.

Історія економічних вчень — наука, яка вивчає процес еволюції суспільного виробництва та економічних концепцій, ідей і поглядів, що відображають історичний процес виникнення, розвитку та зміни економічних систем.

К

Капітал (лат. *capitalis* — головний) — вартість чи цінність, яка приносить дохід. Функціонує у формах **продуктивного** капіталу (у сфері матеріального виробництва). Він може приймати форми **грошового** капіталу (капітал як передумова виробництва), **виробничого** капіталу (капітал як

засоби праці), **товарного** капіталу (капітал як виробничі блага для реалізації на ринку). **Торговельний** капітал діє у сфері обміну (обігу) товарів, **позичковий** капітал — у сфері кредитних відносин. Продуктивний капітал у своєму русі приносить дохід у формі прибутку, торговельний капітал — у формі торговельного прибутку, позичковий капітал — у формі процента.

Капітал-власність — вид позичкового капіталу, який приносить процент, тобто це гроші, що продаються на особливому ринку, — ринку капіталів.

Капітал-функція — позичені гроші, які вкладаються у виробництво функціонуючими підприємцями. Він приносить підприємницький дохід — частину прибутку на позичений капітал, який залишається після сплати позичкового процента.

Капітал змінний — частина витрат капіталіста, авансована на придбання робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва.

Капітал оборотний — частина продуктивного капіталу, вартість якого повністю переноситься на новостворений продукт (зараховується до витрат виробництва) і повертається підприємцю у грошовій формі після реалізації товару.

Капіталізація доходу — метод оцінки вартості підприємства, згідно з яким величина капіталу встановлюється в обсязі, який приносить доходи, що дорівнюють величині середньопозичкового відсотка.

Капіталізація прибутку — 1) витрачання частини прибутку на збільшення капіталу підприємства, фірми; 2) метод оцінки вартості підприємства зведенням його до сучасної вартості частини прибутку, яку воно прагне привласнити в майбутньому.

Капіталізм (лат. *capitalis* — *головний*) — економічна система, що базується на соціально-економічній відчуженості основної маси працівників від більшості об'єктів власності (передусім засобів виробництва), від економічної влади і самого процесу праці й підпорядковує собі інші форми некапіталістичної власності — дрібнотоварну, кооперативну, формуючи цілісний процес розширеного капіталістичного відтворення. Капіталізм зародився в надрах феодалізму в період розпаду його економічної структури, в деяких країнах — на початку XVI ст. Окремі елементи капіталізму існували в містах Італії та Голландії у XIV—XV ст. У процесі первісного нагромадження капіталу відбувається відокремлення безпосередніх працівників від засобів і результатів виробництва. Так, в Англії розвиток вовняної мануфактури зробив вигідним розведення овець. Тому феодали захоплювали общинні землі, внаслідок чого без землі у XVIII ст. залишилося 1,5 млн селян, які були змушені продавати свою робочу силу. Перетворення робочої сили на товар означало трансформацію засобів виробництва у капітал і перехід від простого товарного виробництва до капіталістичного. Перехід від феодальної економічної системи до капіталістичної було прискорено великими географічними відкриттями середини XV—XVII ст., що сприяли формуванню світового ринку, розширенню внутрішнього, зростанню попиту на сировину, промислові вироби тощо. Все це сприяло переходу від продуктової форми земельної ренти до грошової, що поступово руйнувало економічну структуру феодального способу виробництва.

Першою найпростішою формою капіталістичного підприємства була проста кооперація, за якої досягалася вища продуктивність праці. Згодом її замінила мануфактура (великі робітничі майстерні), що базувалася на поділі праці та ручній ремісничій техніці. Наприкінці XVIII початку XIX ст. у більшості країн Західної Європи відбувається перехід до технологічного способу виробництва, що базується на машинній праці.

Поступовий перехід економічної влади до класу капіталістів привів внаслідок боротьби до встановлення їх політичної влади, що відбулося під час буржуазних революцій XVI—XX ст. Капіталістичній системі властиві специфічні економічні закони: закони концентрації капіталу; тенденції норми прибутку до зниження, централізації капіталу, капіталістичного нагромадження та ін. Капіталізм як економічна система має дві стадії розвитку — нижчу та висхідну (вищу). Перша тривала з початку XVI до кінця XIX ст., друга почалася на межі XIX—XX ст. і триває нині. Їх головні відмінності: 1) на нижчій стадії домінує індивідуальна капіталістична власність, на вищій — колективні форми власності; 2) на вищій стадії діють якісно нові економічні закони і розвиваються нові суперечності; виникають елементи нової економічної системи і перехідні форми між ними; держава перетворюється на елемент бізнесу; адекватною матеріальною основою вищої стадії є технологічний спосіб виробництва, що базується на автоматизованій праці; ядром господарського механізму стає державне регулювання планомірності, а не стихійне ринкове регулювання. На вищій стадії специфічних форм розвитку набувають усі три типи економічних законів. Закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил діє у формі відповідності державнокооперативної власності рівню і характеру новітніх продуктивних сил. Закон вартості набуває форми коливання цін навколо монополюльної ціни виробництва. Закон концентрації капіталу діє передусім у формі концентрації монополістичного (у т. ч. олігополістичного) і фінансового капіталу. До якісно нових стадійних законів належать закон народження монополії (у т. ч. олігополії) концентрацією виробництва; закон перетворення банків з посередників на монополістів; закон зрощування банківського монополістичного капіталу з промисловим монополістичним капіталом і утворення фінансового капіталу. Дія цих законів супроводжується розвитком якісно нових економічних суперечностей, які вирішуються в процесі еволюції виробничих відносин в рамках капіталістичної системи. За майже п'ять століть своєї еволюції найважливіші підсистеми капіталізму — продуктивні сили, техніко-економічні відносини (у діалектичній єдності — технологічний спосіб виробництва), виробничі відносини або відносини власності, господарський механізм — зазнали перетворень (зокрема в межах технологічного способу виробництва) і важливих якісних зрушень (у відносинах власності) про ці зміни більш детально див. статтю «Капіталістичний спосіб виробництва».

Капіталістичний спосіб виробництва — єдність продуктивних сил і відносин капіталістичної власності (виробничих відносин) з властивими їм законами і суперечностями в їх діалектичній взаємодії, в результаті якої в процесі тривалої еволюції формується найбільш прогресивний, який знало людство, спосіб виробництва. Виник в окремих країнах на початку XVI ст.

внаслідок процесу первісного нагромадження капіталу, діалектичного заперечення феодального способу виробництва. Суспільною формою розвитку продуктивних сил капіталістичного способу виробництва була спершу **індивідуальна (приватна) капіталістична власність**, що сформувалася на основі заперечення лихварського капіталу, підкорення торгівельного капіталу, які були панівні за капіталізму. Вона була основною суспільною формою впродовж майже чотирьох століть до останньої третини XIX ст. Її характерні риси — панування простої капіталістичної кооперації, примітивний розвиток продуктивних сил, жорстка експлуатація колишніх селян (примусової експропріації їх земель, насильницького економічного та позаекономічного примусу до праці, подовження робочого дня до 14—16 годин, використання дитячої виснажливої праці, руйнування селянських домашніх промислів) та ін. Наприкінці XVIII ст. на початку XIX ст. у розвинутих країнах світу відбулися промислові революції і сформувався технологічний спосіб виробництва, що базується на машинній праці. Це зумовило подальший розвиток і поглиблення суспільного характеру виробництва, а отже загострення суперечності між продуктивними силами і виробничими відносинами, що в 1825 році спричинило першу в історії капіталізму економічну кризу. Під час та після промислової революції починається зближення технічного і наукового прогресу, формування нової специфічної продуктивної сили — науки. Поступово зростають загальносвітній і професійний рівні робітничого класу, наприкінці XIX ст. виникає новий елемент продуктивних сил — наукові форми й методи організації виробництва (втлені у системі Тейлора).

Для подальшого розвитку якісно нових продуктивних сил необхідна була якісно нова форма капіталістичної власності, яка б діалектично заперечувала індивідуальну (була б за сутністю однотипною) і водночас забезпечувала б завдяки своїй якості (новим властивостям) ширший простір для розвитку продуктивних сил. Нею стала акціонерна капіталістична власність, яка водночас є найадекватнішою формою існування монополій. Перехід менш розвинутої форми власності в більш розвинену зумовив у певній мірі удосконалення виробничих відносин (відносин економічної власності) і прискоренню розвитку продуктивних сил. Найважливішими особливостями вищої стадії капіталістичного способу виробництва є: домінування колективних форм, а отже колективних, економічних інтересів; їх потужніший і динамічніший вплив на розвиток продуктивних сил і поява в межах національних країн радикально нових типів колективної власності (трудової колективної, державної з елементами всенародної), а в межах світового господарства — наднаціональних форм (інтегрованої капіталістичної власності); опосередкована спрямованість колективних форм капіталістичної власності на розвиток людини, а колективної трудової — на прогрес основної продуктивної сили; найдинамічніший розвиток державної власності у XX ст.; виникнення та розвиток змішання форм власності та ін. Найважливішою особливістю цих процесів є об'єктивна необхідність подолання відчуження найманих працівників від засобів виробництва праці — від власності, але не на індивідуальній, а на колективній основі. Воно продиктоване насамперед подоланням процесу техніко-економічного відчуження, технологічного прискорення праці капіталом у

межах автоматизованого виробництва. Наявність такого відчуження — гальмо у розвитку продуктивних сил, реалізації основної мети капіталістичного способу виробництва.

Капіталовіддача — показник, що характеризує ефективність використання капіталних вкладень. Обчислюється як відношення приросту вартісного обсягу продукції (національного чи валового доходу), одержаного внаслідок освоєння капіталних вкладень, до величини цих капіталних вкладень. Капіталовіддача є показником, оберненим показникові капіталомісткості.

Капіталомісткість — показник, що виражає відношення капіталних вкладень до приросту вартісного обсягу продукції (національного чи валового доходу), одержаного внаслідок освоєння капіталних вкладень. Капіталомісткість — показник, обернений показникові капіталовіддачі.

Картель — (*фр. cartel, італ. carta — документ*) — об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва. Учасники картелі зберігають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність, домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, ціни, ринки збуту, обмінюються патентами на нову техніку тощо. Це найпростіша форма монополістичних об'єднань у промисловості, як і синдикати, поширювалася переважно на сферу обігу. Виникли внаслідок дії законів концентрації виробництва і капіталу в 60-х роках XIX ст.

Картка кредитна — іменний платіжно-розрахунковий документ, який видають банки або торговельні фірми своїм клієнтам для оплати необхідних для них товарів і послуг, придбаних у кредит.

Квота — (*лат. quot — скільки, частка*) — частка участі в загальному виробництві, збуті, капіталу, зовнішній торгівлі тощо.

Кеш — (*англ. cash — гроші*) — наявні гроші у формі готівки, банкнот і монет.

Класи — великі спільності людей, які посідають відповідне місце в економічній, соціальній, політичній, правовій, ідеологічній та інших підсистемах суспільних відносин.

Класична політична економія — один з наукових напрямів світової економічної думки другої половини XVII — першої половини XIX ст. Її засновники — англійський економіст В. Петті і французький вчений П. Буагільбер. Розвитку набула у працях Ф. Кене, Р. Кантільйона, А. Тюрго, С. Сісмонді. Особливий вклад внесли А. Сміт і Д. Рікардо.

Клірінг — (*англ. clear — очищати, вносити ясність*) — система безготівкових розрахунків за товари, послуги, різні види цінних паперів, що базуються на заліку взаємних вимог і зобов'язань.

Коефіцієнт — (*лат. co — спільно і efficiens — той, що виробляє*) — якісний показник, що виражається відносними величинами і є результатом порівняння однорідних або неоднорідних, але пов'язаних між собою явищ.

Коефіцієнт Джині — статичний макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення. Може змінюватися від 0 (за рівномірного розподілу доходів) до 1. Використовується також для порівняння міжрегіональних рівнів концентрації доходів.

Коефіцієнт еластичності — показник, який характеризує ступінь чутливості економічної величини по відношенню до факторів, від яких вона залежить. Вимірюється зміною економічної величини (наприклад, величини попиту, пропозиції) при зміні фактора (наприклад, ціни) на одиницю. У математичному виразі коефіцієнтом еластичності є похідна від економічної величини по фактору, від якого залежить дана величина.

Командна економіка — економічна система, що функціонує на основі абсолютизації принципу централізму, майже тотальному одержавленні економіки, недооцінці товарно-грошових відносин і ринкових механізмів.

Комбінування виробництва (англ. *combine* — *комбінувати*) — модель організації виробництва, за якою на одному підприємстві поєднуються і функціонують різні виробництва, продукція яких є сировиною, напівфабрикатом, допоміжними матеріалами для інших виробництв.

Комерція (лат. *commercium* — *торгівля*) — суспільно необхідна діяльність на ринку товарів і послуг, завдяки якій досягаються ринкові взаємоузгодження і реалізація економічних інтересів усіх учасників суспільного відтворення.

Компанія (фр. *compagnie*, лат. *cum* — *разом* і *panis* — *хліб, товариство, що разом заробляє свій хліб*) — юридична особа — об'єднання вкладників капіталу (акціонерів) для здійснення певного виду діяльності: торговельної, промислової, транспортної, фінансової тощо. Поняття тотожне поняттю «акціонерне товариство».

Комунізм (лат. *communis* — *загальний, спільний*) — 1) гіпотетичний суспільний лад, суспільно-економічна формація, що «закономірно» приходить на зміну капіталізму в ході революційного перетворення суспільства, яка ґрунтується на повній рівності, суспільній власності на засоби виробництва і реалізує принцип «від кожного за здібностями, кожному — за потребами»; 2) повний комунізм — друга (вища) після соціалізму фаза комуністичного суспільства; 3) теорія комунізму («науковий комунізм») — теорія комуністичного перетворення суспільства. Розроблена класиками марксизму-ленінізму (К. Маркс, Ф. Енгельс, В. І. Ленін); 4) різні проекти і вчення (утопічний комунізм), в яких як мета та ідеал висувається встановлення безкласового суспільства.

Комуністична формація має дві основні фази, що різняться за ступенем зрілості, — соціалізм (нижча фаза) і повний комунізм (вища фаза).

Згідно марксистського вчення кінцева мета комуністичного перетворення суспільства — створення умов для всебічного вільного розвитку кожної людини і всього суспільства («вільний розвиток кожного є умовою вільного розвитку всіх», «комунізм — це стрибок із царства необхідності в царство свободи»).

Із вченням про комунізм пов'язана діяльність комуністичних партій, завданням яких є реалізація ідей комунізму на практиці. Історичний досвід ХХ ст., спроби побудови соціалізму і комунізму на практиці (починаючи з жовтневого перевороту більшовиків у 1917 році в Росії) в СРСР та інших країнах світу, довели їх помилковість і нездійсненність. Ці спроби закінчувалися лише дискредитацією самої ідеї комунізму. Однак неможна заперечувати величність самої ідеї комунізму — давньої мрії людства про суспільство щастя для всіх. Вчення про комунізм дороге людям як прекра-

сна мрія, за яку боролися і віддавали життя найкращі особистості людства. Ідеологи комунізму — великі особистості, мислили сміливо і безстрашно вмирили за загальну людську ідею. А тому, незважаючи на те, що у вченні про комунізм уявлення щодо майбутнього суспільства наївні, наділені ризиками загального аскетизму та грубою зрівнялівкою, воно справедливо займає гідне місце у скарбниці світової культури і внесло вагомий вклад в гуманізацію людських відносин, подолання антагонізму і відчуження в суспільстві. Це вчення сприяло поступовій економічній і політичній трансформації капіталізму на засадах гуманізму (людина — найвища цінність), свободи, демократії, правової держави громадянського суспільства.

Конвеєр — вузькоспеціалізована дільниця серійного та масового виробництва, сконцентрована навколо транспортного пристрою, який рухається безперервно або періодично і дає змогу здійснювати послідовну обробку або складання готових виробів завдяки переміщенню окремих частин цього виробу від одного працівника до іншого.

Конгломерат (лат. *conglomeratus* — зібраний, ущільнений) — одна з форм монополістичних (у т. ч. олігополістичних) об'єднань, за якої об'єднуються підприємства різних галузей народного господарства, не пов'язаних між собою виробничою і технологічною спільністю (функціональною залежністю), внаслідок чого здійснюється насамперед об'єднання капіталів, власності різних компаній, які перебувають під єдиним фінансовим контролем переважно великого банку.

Класичний напрям менеджменту — напрям менеджменту, який виник у кінці XIX на початку XX століття. Характеризується науковим, раціональним підходом до вивчення процесів управління. Коли організації розглядаються як ефективно функціонуючі механізми.

Клієнт:

1. Особи та групи окремих осіб, які мають ділові стосунки з організацією.

2. Організації та особи, які отримують, використовують чи на яких здійснюється прямий вплив через товари та послуги організації.

3. Безпосередні реципієнти товарів та послуг, внутрішні клієнти, які виробляють послуги та товари, а також організації та установи, які взаємодіють з даною організацією для виробництва товарів та послуг.

Клірінг — (англ. *clear* — очищати, вносити ясність) — система безготівкових розрахунків за товари, послуги, різні види цінних паперів, що базуються на заліку взаємних вимог і зобов'язань.

Ключові індикатори ефективності — це узгоджені заздалегідь кількісні показники, які відображають критичні фактори успіху (компанії, відділу, проекту). Також відомі як ключові фактори успіху, які можуть бути використані для оцінки результативності та ефективності дій, процесів і функцій управління.

Комбінування виробництва (англ. *combine* — комбінувати) — модель організації виробництва, за якою на одному підприємстві поєднуються і функціонують різні виробництва, продукція яких є сировиною, напівфабрикатом, допоміжними матеріалами для інших виробництв.

Комерція (лат. *commercium* — торгівля) — суспільно необхідна діяльність на ринку товарів і послуг, завдяки якій досягаються ринкові взає-

моузгодження і реалізація економічних інтересів усіх учасників суспільного відтворення.

Конкурентний профіль — тблиця аналізу конкурентноздатності. Висновок про силу/слабості компанії і її конкурентів, зроблений у формі матриці.

Контроль і регулювання портфеля — оначас прийняття рішень, що відносяться до набору різних видів бізнесу компанії. Це дозволяє порівнювати процеси формування нових сфер діяльності, їхнє посилення, ослаблення і результат відмовлення від них.

Конкуренція (лат. *concurere* — зіштовхуюсь)– суперництво між виробниками (продавцями) товарів за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг. Зокрема розрізняють такі види конкуренції:

цінова — конкуренція, що здійснюється через зниження цін;

нецінова — конкуренція, здійснювана через підвищення якості товарів, їх надійності, збільшення термінів служби, підвищення продуктивності, поліпшення умов реалізації за незмінних цін;

чиста (ідеальна, досконала) — конкуренція, на ринку з багатьма продавцями та покупцями тотожного, взаємозамінного товару, коли жоден із продавців чи покупців не здатний відчутно вплинути на ціну чи обсяги продажу;

недосконала — конкуренція, коли окремі виробники мають змогу контролювати ціни й обсяги продажу продукції, яку вони виробляють; основна модель сучасного ринку, в якій переплітаються абсолютна монополія, олігополія та монополістична конкуренція і за якої ускладнюється доступ на ринок.

монополістична — конкуренція, яка має місце на ринку з багатьма продавцями і покупцями та значною кількістю товарів, що реалізуються за різними цінами;

олігополістична — конкуренція, на ринку з небагатьма великими продавцями товарів, здатними суттєво впливати на ціни реалізації цих товарів.

Консалтинг — діяльність спеціалізованих компаній із надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям (поради і рекомендації) з різноманітних питань виробничої діяльності, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів і послуг, розробки бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, підготовки статутних документів у разі створення нових підприємств і організацій тощо.

Консорціум (лат. *consortium* — співучасть, співтовариство) — тимчасова домовленість між кількома промисловими або фінансовими корпораціями про спільну реалізацію великомасштабного фінансового або промислового проекту.

Концентрація капіталу — поступове збільшення розмірів капіталу внаслідок відтворення його в процесі капіталізації частини прибутку.

Концепція (лат. *conceptio* — розуміння, система) — 1) сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження,

явищ і процесів, провідна ідея їх системної теоретико-методологічної характеристики; 2) провідний задум, що визначає стратегію дій у здійсненні реформ, програм, планів.

Концерн (англ. *concern* — фірма, підприємство) — велика корпорація, яка об'єднує багато підприємств різних галузей економіки шляхом встановлення єдиного фінансового контролю над ними через купівлю їх акцій.

Кон'юнктура ринку — наявність на ринку сукупності товарів (послуг) одного або усіх видів продукції (послуг) з різними вітчизняними і закордонними фірмами — виробниками, різними торговельними марками (брендами), номенклатурою, асортиментом, якістю, новизною, ціною, життєвим циклом. Розрізняють кон'юнктуру ринку загальну або одного виду продукції.й.

Кон'юнктура ринку загальна — наявність на ринку сукупності товарів або послуг різних видів від різних вітчизняних і закордонних фірм — виробників, що відрізняються по номенклатурі, асортиментові, якості, ціною, життєвим циклом і іншими споживчими властивостями.

Кон'юнктура ринку одного виду продукції — наявність на ринку сукупності товарів одного виду від різних вітчизняних або закордонних фірм — виробників з різними торговельними марками (брендами), асортиментом, якістю, новизною, ціною, життєвим циклом і іншими споживчими властивостями, що відрізняються.

Кооперація праці (лат. *cooperatio* — співробітництво) — форма організації праці, виконання робіт, заснована на спільній участі в єдиному трудовому процесі значної кількості робітників, які виконують різні операції даного процесу.

Кооперація сільськогосподарська — вид підприємницької діяльності, що базується на об'єднанні ресурсів (фізичних, розумових і матеріальних) в галузі сільського господарства для досягнення спільної мети.

Кооперування виробництва — форма техніко-економічних зв'язків підприємств, які спеціалізуються на виготовленні окремого товару.

Корисність (англ. *utiliti* — корисність) — економічне поняття, яке охоплює якісну і кількісну характеристику впливу будь-якого елемента (інгредієнта) економічної системи на результативність її функціонування й розвитку.

Корисність гранична (англ. *utiliti* — корисність, *marginal* — граничний) — характеристика корисності благ, виражає залежність між кількістю наявних благ та їх корисністю. Зі збільшенням кількості благ, які є в розпорядженні споживача, корисність кожної наступної одиниці цього блага стає меншою, ніж корисність попередньої.

Корисність продукту полягає у здатності задовольнити людську потребу або цілу групу потреб. Корисність відображає натурально-речову сторону продукту (матеріальне чи нематеріальне благо).

Корисність сукупна (загальна) (англ. *utility* — корисність, *total* — загальний) — загальна величина (обсяг) корисності всієї сукупності товарів певного виду. Вимірюється в умовних одиницях корисності (ютилах) або в грошовій формі.

Корпорація (лат. *corpo* — об'єднання, співтовариство) — колективна форма капіталістичних підприємств, яка існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типу.

Корупція — негативне соціальне явище, яке передусім означає зловживання державною владою для власної вигоди і завдає шкоду правовим і моральним засадам функціонування суспільства.

Котирування (*фр. coter — мітити, нумерувати*) — встановлення курсу цінних паперів, іноземних валют і цін товарів на біржах відповідно до чинних законодавчих норм, правил і практики.

Кошик валют — набір національних валют, які використовуються в разі котирування іноземної валюти для визначення валютного курсу національної або міжнародної колективної валюти, що дає змогу обґрунтованіше враховувати купівельну спроможність валют та зміну економічної кон'юнктури.

Кредит (*лат. creditum — позика, борг*) — позика в грошовій або товарній формі на умовах повернення, що надається банком чи юридичною (або фізичною) особою, кредитором, іншій особі — позичальникові. Позичальники за користування кредитом сплачують процент. Розрізняють такі основні форми кредиту як банківський і комерційний.

Кредит банківський — надається грошовим капіталом (банками та іншими кредитними установами) у вигляді грошових позик на умовах повернення зі сплатою банківського процента.

Кредит державний — 1) залучення державою тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб у розпорядження відповідних органів державної влади для використання їх на фінансування державних витрат. Може мати форму грошових (державні цінні папери) або натуральних, наприклад, хлібних чи цукрових позик;

2) сукупність кредитних відносин, у яких однією з сторін є держава, а кредиторами чи позичальниками — є юридичні або фізичні особи. У сфері міжнародного кредиту держава може виступати одночасно і кредитором, і позичальником.

Кредит комерційний — короткотерміновий кредит, що надається продавцем (виробником) покупцеві у формі відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи чи надані послуги).

Процент за комерційний кредит входить до ціни товару та суми векселя і переважно є нижчим за банківський кредит.

Кредит міжнародний — кредит, що надається державою, банком, іншою юридичною або фізичною особою однієї країни іншій країні, а також банкові, юридичній або фізичній особі іншої країни на певний термін на умовах повернення та сплати процентів. Кредиторами і позичальниками можуть виступати міжнародні організації, регіональні об'єднання держав та інші установи.

Кредит споживчий — кредит, що надається банком, підприємством чи організацією фізичній особі для придбання предметів особистого споживання, переважно тривалого користування (житла, транспортних засобів, меблів, теле- та радіоапаратури, іншої побутової техніки тощо).

Кредитна система — 1) сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування в певній країні; 2) сукупність кредитних відносин і кредитних інститутів, які впроваджують різноманітні форми кредиту і методи кредитування; 3) загальна назва кредитних установ країни (банків, ломбодів, кредитних спілок, страхових товариств тощо).

Кредитні гроші — одна з форм грошей, що виникла внаслідок розвитку кредитних відносин. Це узагальнена (збірна) назва різних видів грошей, що використовується для заміщення майнових боргових зобов'язань приватних осіб і держави.

Крива байдужості крива, що характеризує комбінації товарів, які мають для споживача однаково загальну корисність і забезпечують однаковий рівень задоволення потреб

Крива виробничих можливостей або трансформації — інструмент, який використовується на макро- й мікрорівні для вибору альтернативних варіантів перерозподілу ресурсів з метою отримання найбільшої віддачі в їх застосуванні.

Крива Лаффера — графічне зображення залежності між ставками оподаткування та величиною податкових надходжень до бюджету: при підвищенні ставок оподаткування сума податкових надходжень у бюджет зростає тільки до певної величини, а потім знижується внаслідок спаду виробництва й ухилення від сплати податків. Криву Лаффера використовують для встановлення ефективних ставок оподаткування.

Крива Лоренца — застосовується для визначення нерівності у розподілі доходів в економіці між різними групами населення. Чим більша вигнутість цієї кривої (чим більше відхилення від лінії цілковитої рівності у розподілі доходів), тим більша нерівність у доходах різних груп населення даної країни.

Крива попиту — графічне зображення залежності між величиною попиту на товар та ринковою ціною; відображає закон попиту, згідно з яким із підвищенням цін на товари та послуги величина попиту на них за незмінності інших умов знижується і навпаки.

Крива пропозиції — графічне зображення, яке розкриває залежність між величиною пропозиції товару або послуги на ринку і ціною цього товару і відображає закон пропозиції, згідно з яким із підвищенням ціни зростає величина пропозиції.

Крива трансформації показує межу виробничих можливостей (окремого підприємства чи галузі, регіону чи економіки в цілому) при застосуванні визначеної кількості обмежених виробничих ресурсів за їх незмінної якості. Із зростанням їх кількості межа виробничих можливостей розширюється, а із скороченням кількості ресурсів вона звужується.

Крива Філіпса — крива, що характеризує залежність між рівнем інфляції та рівнем безробіття: висока інфляція супроводжується низьким рівнем безробіття і навпаки.

Кругообіг фондів підприємства — охоплює один виробничий цикл: авансування грошових засобів, використання виробничих ресурсів у виробництві, реалізацію виробленого продукту і повернення грошових засобів їх власникові — фірмі.

Курс акцій — біржова ціна акцій. Прямо залежить від розмірів отримуваних за ними дивідендів і обернено — від норми позичкового процента; визначається на основі попиту і пропозиції і може суттєво відрізнятись від її номінальної вартості.

Куртаж винагорода брокеру за посередництво у здійсненні біржової угоди. Виплачується брокеру продавцем і покупцем залежно від суми укладеної угоди.

Л

Ленд-ліз (англ. *lend-lease* — *давати в позику, брати в оренду*) — система надання в позику або в оренду зброї, боєприпасів, стратегічної сировини, продовольства, товарів і послуг країнам-союзникам.

Лібералізація економіки (лат. *liberalis* — *вільний*) — необмежене розширення свободи економічної діяльності господарюючих суб'єктів (створення умов, аналогічних тим, що існували в минулих століттях).

Лейбл — фірмовий знак, установлюваний на продукції, що випускається. Якщо фірма має однойменний товарний знак, то лейбл збігається з його символом або логономом.

Лібералізація цін — встановлення цін на ринку за домовленістю між продавцем і покупцем залежно від співвідношення попиту і пропозиції, що склалася на ринку в момент купівлі-продажу товару і протилежна централізованому методу встановлення цін на товари, що був панівним у колишніх так званих соціалістичних країнах.

Лідерство — реалізація організаційного керівництва, яка реалізується топ-менеджментом. Лідерство охоплює (але не обмежується тільки цим) розробку бачення, планування, прийняття рішень, мотивування, організацію, розвиток, наділення повноваженнями і спрямування діяльності людей на досягнення конкретних цілей. Здатність чинити вплив на окремі особи та групи осіб в процесі спрямування їх діяльності на досягнення цілей організації.

Лізинг — (англ. *leasing* — *оренда*) — довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на умовах товарооборотності, терміновості і платності і на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем. Здійснюючи лізингові операції, орендодавець купує машини, обладнання, ЕОМ, інші основні фонди і передає їх за угодою орендареві для використання з виробничою метою. У межах довготермінової оренди розрізняють дві основні форми лізингових операцій — фінансовий і оперативний лізинг:

фінансовий лізинг — за час дії лізингової угоди орендар виплачує орендодавцеві всю суму амортизації орендованого майна. Після закінчення такої угоди орендар може повернути об'єкт оренди орендодавцю, викупити його за залишковою вартістю або укласти нову угоду на оренду (об'єктами фінансового лізингу є переважно будівлі та споруди);

оперативний лізинг — лізингова угода укладається на термін, менший, ніж період амортизації орендованого майна (здебільшого на 2—5 років). Як і за фінансового лізингу, після закінчення угоди вона може бути поновлена на нових умовах. В іншому разі майно повертається власникові або викуповується орендарем за договірною ціною.

Лізингова компанія — компанія, що спеціалізується на лізингових операціях. Часто є дочірньою компанією банку.

Ліквідні кошти — грошові кошти та інші активи (цінні папери, елементи обігових коштів), які швидко реалізуються, що можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань.

Ліквідність — 1) можливість перетворення активів фірми, цінностей на готівку; 2) платоспроможність постачальника та його здатність забезпечити своєчасне виконання боргових зобов'язань; 3) спроможність ринку реалізувати цінні папери без істотної зміни цін.

Лімітед (ЛТД) (англ. *limited* — обмежений) — доповнення до назви товариства, компанії, банку, що свідчить про обмеженість їх відповідальності за зобов'язаннями (у межах акціонерного чи пайового капіталу).

Лістинг (англ. *list* — список) — 1) допущення цінних паперів до торгів на фондовій біржі та реєстрація їх у реєстрі цінних паперів біржі після лістинг-контролю — передпродажної перевірки їх якості й надійності відділом лістингу відповідно до обов'язкових правил; 2) угода між емітентом цінних паперів і фондовою біржею чи небіржовими учасниками фондового ринку про передачу цінних паперів для продажу чи ринкового котирування.

Ліцензія — (англ. *licentia* — свобода, право) — дозвіл, виданий державними органами фізичним та юридичним особам на здійснення певного виду діяльності або операцій.

Лобізм — (англ. *lobby* — кулуари) — дії державних органів, законодавчої, виконавчої та судової влади, спрямовані на підтримку окремих підприємств, фірм, корпорацій, галузей, соціальних верств і груп, продиктовані не об'єктивними потребами, а зацікавленістю, іноді — підкупом посадових осіб.

Логістика — галузь економічної науки, що вивчає теорію оптимального управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергетичними зв'язками.

Людина економічна (homo economicus) — сукупність економічних потреб, інтересів, цілей індивіда, органічне поєднання в ньому рис працівника і власника.

Людський капітал — виробничі знання, уміння і професійна підготовка, якими володіє окрема людина. Мається на увазі вартість, яка створюється в результаті затрат на навчання, освіту, зміцнення здоров'я.

Людський потенціал — міра втілення у людині природних здібностей, таланту, творчості, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід.

Людський фактор — комплекс здібностей, властивостей, рис людини, які на різних етапах історичного розвитку залучаються до процесу виробництва економічних благ.

М

Маастрихтська угода — договір, укладений членами Європейського Союзу (ЄС) в м. Маастрихт (Голландія) у 1993 році, у якому доповнено текст Римського договору про утворення ЄЕС в 1957 році. Згідно з нею ЄЕС було перейменовано на ЄС. Одним з основних положень цієї угоди: 1) поглиблення інтеграційних економічних процесів у результаті утворення економічного і валютного союзів країн-учасниць. Для практичної реалізації цілей валютного союзу було створено Європейський центральний

банк, з 1.01. 1999 року у безготівковий обіг запроваджено спільну валюту євро (у готівковий — з 2002 року).

Макроекономіка — розділ економічної науки, який присвячено вивченню загальних економічних явищ і процесів, які відносяться до економіки країни, її господарства в цілому. Об'єктом вивчення макроекономіки є узагальнюючі показники: багатство, ВВП, ВВП, НД тощо.

Маклер — біржовий посередник, учасник каналу розподілу, який купує і продає для себе і за свій рахунок, на відміну від брокера, який укладає операції для клієнтів за їх рахунок.

Макроекономічна динаміка — розвиток економіки, в процесі якої змінюються кількісні і якісні характеристики економічних явищ і процесів.

Макроекономічна рівновага — стан національної економіки, за якої динаміка економічного розвитку характеризується бажаною стабільністю — без надлишку нереалізованого національного продукту, але й без його нестачі, з повною зайнятістю виробничих факторів, з рівністю сукупного попиту і сукупної пропозиції товарів і послуг, з високими і стабільними темпами економічного зростання, які б забезпечили повне розширення відтворення суспільного виробництва.

Макроекономічний результат — див. **Ефективність виробництва**.

Макросередовище — соціально — економічні і політичні фактори, які впливають на діяльність підприємства. Це демографічні, економічні, природні, технологічні, політичні, конкурентні, культурні та деякі інші фактори.

Мануфактура (лат. *manus* — рука і *factura* — виготовлення) — спосіб виробництва (і тип підприємства), що базується на однаковому поділі праці та її кооперації, але із збереженням ручної праці, ремісничої техніки; друга стадія еволюції промисловості за капіталізму.

Маржинальний прибуток — це логічний критерій оцінки результатів по товару, тому що при цьому враховують лише ті витрати, які можна безпосередньо віднести до нього

Марка виробника — це марка, створена виробником або взята в оренду у іншого виробника.

Марка — це назва, знак, символ, малюнок чи їх комбінація, призначені для ідентифікації продукту продавця або групи продавців та диференціювання його від продукту конкурентів.

Маржа — різниця між цінами товарів, процентними ставками, курсами акцій і інших показників. У будь-яких спекулятивних угодах, тобто угодах по купівлі товару не з метою його використання по споживчому призначенню, а з метою наступного продажу, маржею називається різниця між ціною придбання товару і ціною його реалізації (маржа кінцевого продавця).

Маржиналізм — один з напрямів економічної думки та її методологічний принцип, який базується на теорії граничної корисності. Виник у середині XIX ст. Маржиналізм включає такі категорії як гранична продуктивність, граничні витрати, гранична корисність. Згідно з цією теорією ринкова ціна товару визначається ступенем насичення потреби в ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товару.

Матеріаловіддача — показує, який обсяг продукту виробляється у даному році на одиницю матеріалів (оборотного виробничого капіталу, що міститься у природних ресурсах — сировині, матеріалах, паливі і енергії).

Матеріаломісткість — показник витрат матеріалів на виготовлення одиниці продукції. Вимірюється у фізичних одиницях, у грошовому вираженні або в процентах, які складають вартість матеріалів у загальних витратах виробництва продукції, в собівартості.

Матеріальне виробництво — виробництво, безпосередньо пов'язане з виготовленням матеріально-речових благ (цінностей) і наданням матеріальних послуг. До матеріального виробництва належать промисловість, сільське господарство, будівництво, вантажний транспорт, торгівля та громадське харчування (частково), сфера зв'язку (частково), матеріально-технічне постачання, заготівля та особисте підсобне господарство.

Мафія (*італ. mafia* — *темна організація*) — організована злочинність, за якої пов'язані між собою злочинні групи отримують підтримку корумпованих державних чиновників, державних органів, що діють за для власної вигоди.

Маркетинг (*англ. marketing, від market — ринок*) — система організації та управління нових видів товарів, їх виробництва і збуту на основі всебічного вивчення ринку та потреб споживачів з метою отримання прибутку. Маркетинг — термін, що включає в себе наступні значення: купівля — продаж, діяльність на ринку; реалізація, збут; виробництво товарної продукції; принцип господарювання; система господарювання; галузь господарської діяльності; спосіб мислення; філософія ведення справи; концепція діяльності на ринку; процес створення й відтворення попиту кінцевих споживачів на конкретні товари й послуги з метою одержання прибутку; процес взаємодії суб'єктів маркетингової системи із приводу організації підприємницької діяльності з метою задоволення попиту на товари і послуги й одержання прибутку; дії по задоволенню потреб клієнтів за допомогою товару (послуги) і цілого ряду факторів, пов'язаних зі створенням, поставкою й, нарешті, споживанням цього товару. Маркетинг це комплексна система керування діяльністю підприємства по розробці, виробництву і збуту продукції на основі дослідження ринку й активного впливу на формування попиту. Маркетинг включає взаємозалежну систему заходів для дослідження ринку, просуванню товару на ринок, підпорядкуванню виробництва вимогам ринку. Орієнтуючи виробництво на найкраще задоволення потреб ринку, що існують і потенційних покупців продукції, маркетинг сприяє усталеній роботі підприємства й одержанню прибутку.

Маркетинг багатоканальний — маркетинг, при якому організація створює два і більше каналів розподілу для обслуговування одного або декількох сегментів ринку.

Маркетинг багаторівневий (маркетинг мережевий) — форма ведення позамагазинної роздрібної торгівлі, особливий вид персонального продажу.

Маркетинг взаємодії — перспективна концепція сервісного підприємства, орієнтована на охоплення всіх ресурсів і видів діяльності в процесі організації, планування та керування комунікаціями з усіма суб'єктами ринкової мережі на кожній стадії життєвого циклу товару.

Маркетинг відносин — процес створення, підтримки та розширення міцних, взаємовигідних відносин зі споживачами або іншими зацікавленими особами.

Маркетинг внутрішній — маркетинг, що проводиться всередині сервісної організації та направлений на ефективне навчання і мотивацію працівників, які безпосередньо здійснюють контакти з клієнтами, а також на створення умов, при яких співробітники працюють як єдина команда, забезпечуючи найбільш повне задоволення запитів клієнтів.

Маркетинг глобальний — маркетинг, заснований на інтеграції або стандартизації маркетингової діяльності на різних географічних ринках.

Маркетинг диференційований — вид маркетингу, при якому організація прагне освоювати відразу декілька сегментів ринку зі спеціально для них розробленими продуктами і специфічною маркетинговою політикою.

Маркетинг ідей — вид маркетингу, направлений на зміну відношення до певних соціальних явищ, наприклад, таких як зниження рівня паління, споживання спиртного, припинення споживання наркотиків, захист навколишнього середовища тощо.

Маркетинг інноваційний — принцип проінформованого маркетингу, згідно з яким організація повинна безперервно вдосконалювати продукти та інструменти маркетингу.

Маркетинг конверсійний — вид маркетингу, завданням якого є зміна негативного відношення споживачів до якогось продукту (негативний попит) на позитивне шляхом модернізації продукту, зниження ціни і більш ефективного його просування.

Маркетинг концентрований — вид маркетингу, який використовується, коли організація має велику частку ринку на одному або декількох невеликих сегментах ринку в протизвагу зосередженню зусиль на невеликій частці великого ринку.

Маркетинг недиференційований — вид маркетингу, при якому організація виходить на весь ринок або на більш великі його сегменти з одним продуктом.

Маркетинг персональний (окремої особистості) — вид маркетингу, який характеризує діяльність, яка починається для створення, підтримки чи зміни відносин або поведінки громадськості стосовно конкретних осіб.

Маркетинг онлайн — вид маркетингу, заснований на використанні комп'ютерних мереж (каналів) комерційних онлайн каналів та Інтернету.

Маркетинг операційний — вид маркетингу, в основі якого є активний процес короткострокового планування, націлений на існуючі ринки.

Маркетинг організації — це діяльність, яка проводиться з метою створення і підтримки сприятливого іміджу організації.

Маркетинг підтримуючий — вид маркетингу, завданням якого є в умовах повноцінного попиту постійно підтримувати існуючий рівень попиту з урахуванням загрози зміни системи переваг споживачів і посилення конкуренції.

Маркетинг розвиваючий — це вид маркетингу, який використовується в умовах схованого, потенційного попиту і задачею якого є оцінка

розміру потенційного ринку і розробка ефективних продуктів, здатних перетворити попит у реальний.

Маркетинг стимулюючий — вид маркетингу, задачею якого є в умовах відсутності попиту знаходження способів його розвитку.

Маркетинг тактичний (маркетинг операційний) — вид маркетингу, в основі якого лежить активний процес з короткостроковим горизонтом планування, направлений на існуючі вже ринки.

Маркетинг, орієнтований на продукт — вид маркетингу, що застосується підприємством при створенні нового продукту або вдосконаленні продукту, який випускається. Основна задача в цьому випадку спонукати споживача придбати нові або вдосконалені товари.

Маркетинг, орієнтований на споживача — вид маркетингу, при якому діяльність підприємства націлена на задоволення потреб, які безпосередньо виходять з ринку. Головна мета маркетингу вивчення потенційних потреб, пошук ринкової «ниші».

Маркетинг — аудит — це ревізія, виявлення слабких місць у концепції, стратегіях і планах маркетингу, у результатах їх реалізації; всеосяжна, систематична, незалежна і періодична перевірка зовнішнього середовища маркетингу, цілей, стратегій і окремих видів маркетингової діяльності фірми та її підрозділів.

Маркетинг–контролінг — система організації контролінга результатів маркетингової діяльності підприємства. Включає підсистеми контролю і аудиту, які припускають відповідне планування, організацію та проведення процесів виміру, ревізії та оцінки результатів реалізації концепцій, стратегій і планів маркетингу, ефективності керуючих заходів для досягнення тактичних і стратегічних цілей маркетингу.

Маркетинг — логістика — розділ підприємницької логістики, що включає методологію, теорію, методикку та способи оптимізації потоків всіх видів, які супроводжують маркетингову діяльність; сукупність методів, за допомогою яких у системі маркетингу здійснюються аналіз, синтез і оптимізація потоків всіх видів, що супроводжують товар або послугу від виробника до конкретного покупця, а також комунікації суб'єктів маркетингової системи в процесі із взаємодії.

Маркетинг — менеджмент — керування маркетингом на різних рівнях ринкової економіки; цілеспрямована координація та формування всіх заходів фірми, пов'язаних з ринковою діяльністю на рівні підприємства, на рівні ринку та на рівні суспільства в цілому; управлінська діяльність, пов'язана зі здійсненням планування, організації, координації, контролю, аудиту, стимулювання всіх підрозділів відділу (керування) маркетингу підприємства; сукупність принципів, методів, засобів і форм керування маркетингом з метою інтенсифікації процесу формування і відтворення попиту на товари та послуги, збільшення прибутку.

Маркетинг — мікс — компоненти маркетингу, що включають у себе сам товар, ціну на нього, стимулювання збуту товару і канали його розподілу. Ці компоненти часто називаються «Чотири П» від перших букв їх назв англійською мовою: product, price, promotion and place.

Маркетингова база даних — спеціально складений список даних про індивідуальних покупців або перспективних клієнтів, який використову-

ється для визначення категорії клієнтів, продажу товарів і послуг та підтримання відносин із клієнтами.

Маркетингова інформаційна система (МІС) — система, що включає в себе експертів, устаткування і процедури, за допомогою яких збирається, сортується, аналізується, оцінюється і розподіляється необхідна своєчасна і точна інформація, яка допомагає приймати маркетингові рішення.

Маркетингова концепція — одна з теорій керування ринком, яка стверджує, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від того, наскільки точно воно визначило потреби та бажання цільового ринку і задовольняє його потреби краще і ефективніше, ніж конкуренти.

Маркетингова логістика — діяльність з планування, виконання й контролю фізичного переміщення матеріалів, готових виробів і стосовної до них інформації від місця їхнього виробництва до місця споживання з метою задоволення потреб споживачів і одержання прибутку.

Маркетингова можливість фірми — привабливий напрямок маркетингових зусиль, на якому конкретна фірма може домогтися конкурентної переваги.

Маркетингове середовище — сукупність факторів, які впливають на маркетингову діяльність фірми та її взаємовідносини з цільовими споживачами і визначають імовірність досягнення маркетингових цілей.

Макросередовище — сукупність факторів, якими фірма не може безпосередньо керувати, але які опосередковано впливають на її маркетингову діяльність.

Маркетингова розвідка — постійна діяльність на основі використання визначених процедур і джерел отримання інформації про зміну зовнішнього середовища маркетингу, яка необхідна для розробки і коректування маркетингових планів.

Маркетингова система — сукупність соціально — економічних утворень (елементів) ринкового простору (середовища), кожне з яких має самостійність і цілісність, перебувають у безперервній взаємодії із приводу формування та розвитку попиту на товари і послуги з метою одержання прибутку; включає такі елементи, як: фірма — продуцент, фірма — поставальник, фірма — конкурент, фірма — посередник, споживач (ринок).

Маркетингова стратегія — елемент стратегії діяльності підприємства, спрямований на розробку, виробництво й доведення до покупця товарів і послуг, найбільш відповідних його потребам. Розрізняють стратегію залучення покупців і стратегію просування продукту.

Маркетингове дослідження — систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що стоїть перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати. Основними напрямками маркетингових досліджень є: дослідження ринку, потреб, конкурентів, товарів, цін, руху та продажу товару, стимулювання збуту і реклами, внутрішньої сфери підприємства.

Маркетингове рішення — відповідь, одна або кілька альтернатив з безлічі можливих варіантів здійснення одного або сукупності маркетингових заходів, необхідних для стійкого формування, розвитку та задоволення попиту на товари або послуги споживачів; набір цілеспрямованих впливів на суб'єкти і об'єкти маркетингової системи для поліпшення або

збереження конкурентної переваги фірми, товару або послуги, а також для підтримки або зростання прибутку.

Маркетингове середовище — це чинники та тенденції, які склалися поза фірмою і впливають на її здатність, задовольняти потреби споживачів.

Маркетинговий аналіз — вивчення ринку товарів і послуг, попиту та поведінки, поводження споживачів, ринкової кон'юнктури, динаміки цін з метою кращого просування своїх товарів.

Маркетинговий аудит — оцінка результатів маркетингу шляхом всебічного, періодичного і незалежного аналізу маркетингових операцій компанії.

Маркетингові мережі — кількісно — якісна характеристика процесу взаємодії трьох взаємозалежних компонентів: учасників (фірм), ресурсів і видів діяльності; модель комунікативних зв'язків суб'єктів маркетингової системи із приводу обміну ресурсами в процесі взаємодії на основі гетерогенності ресурсу та випадковості прояву сильних і слабких зв'язків кожного з учасників цього обміну; сфера прояву залежності і взаємодії влади кожного із суб'єктів маркетингової системи при зміні їх ресурсного потенціалу.

Маркетингові посередники — це юридичні і фізичні особи, які допомагають фірмі в просуванні, розповсюдженні та збуті товарів і послуг. До маркетингових посередників відносяться: торгові посередники (оптові, роздрібні продавці, брокери, дилери, дистриб'ютори тощо); фірми — спеціалісти по організації товаропросування (транспортно — експедиторські фірми, склади тощо); агентство по наданню маркетингових послуг (консалтингові фірми, рекламні агентства і організації засобів реклами, інжинірингові, лізингові фірми тощо).

Маркетингові розвідувальні дані — повсякденна інформація про зміни в маркетинговому середовищі, що допомагає менеджерам створювати та удосконалювати маркетингові плани.

Маркетингові фактори — умови ринку, у яких змушений діяти виробник.

Маркетингові цілі — сукупність суб'єктів і факторів, що мають безпосереднє відношення до самої фірми (організації) і впливають на її можливість обслуговувати своїх споживачів.

Маркетинг — статистика — область статистики, що вивчає стан і динаміку ринку та ринкових відносин на різних ієрархічних рівнях підприємницької діяльності; вид професійної діяльності зі збору, обробки і аналізу даних про стан та розвиток систем маркетингу; сукупність даних і показників, що характеризують стан внутрішнього та зовнішнього середовища маркетингу.

Маркетолог — фахівець, який займається тими або іншими питаннями маркетингової діяльності (науковими, практичними, викладацькими).

Марочна назва — частина марки, яку можна вимовити вголос.

Марочне ім'я — частина марки у вигляді літр, слів та їх комбінацій, які можуть бути вимовлені.

Марочний знак — це частина марки (знак, символ), що є впізнавасною.

Масовий маркетинг — вид маркетингу, який характеризується масовими виробництвом і маркетингом одного продукту, призначеного відразу для всіх ринків.

Массмаркет — великий магазин або система торгівлі для товарів масового (загального) попиту.

Материнське (холдингове) підприємство — підприємство, яке здійснює контроль дочірніх підприємств.

Матеріальний потік — продукція, що розглядається в процесі додатку до неї різних логістичних операцій і віднесена до тимчасового інтервалу. (Матеріальний потік має розмірність «Об'єм (кількість, маса) / час»). Кожному матеріальному потоку відповідає деякий інформаційний потік.

Матрична організація — організація служби маркетингу з використанням як керуючих по товарах, так і керуючих по ринках.

Матеріаловіддача — показує, який обсяг продукту виробляється у даному році на одиницю матеріалів (оборотного виробничого капіталу, що міститься у природних ресурсах — сировині, матеріалах, паливі і енергії).

Матеріаломісткість — показник витрат матеріалів на виготовлення одиниці продукції. Вимірюється у фізичних одиницях, у грошовому вираженні або в процентах, які складають вартість матеріалів у загальних витратах виробництва продукції, в собівартості.

Матеріальні активи — активи, які можна побачити або доторкнутися до них, мають матеріальну форму. До довготермінових матеріальних активів часто відносять нерухоме майно та основні виробничі засоби.

Матеріальне виробництво — виробництво, безпосередньо пов'язане з виготовленням матеріально-речових благ (цінностей) і наданням матеріальних послуг. До матеріального виробництва належать промисловість, сільське господарство, будівництво, вантажний транспорт, торгівля та громадське харчування (частково), сфера зв'язку (частково), матеріально-технічне постачання, заготівля та особисте підсобне господарство.

Матриця найбільш важливих проблем — у процесі порівняння найбільш сильних і слабких сторін компанії в табличній формі виникають спірні питання у відношенні кожної комбінації факторів розвитку і рівня конкурентноздатності і визначаються важливі проблеми.

Мафія (*італ. mafia* — *темна організація*) — організована злочинність, за якої пов'язані між собою злочинні групи отримують підтримку корумпованих державних чиновників, державних органів, що діють за для власної вигоди.

Машина (*фр. machine, лат. machina* — *знаряддя, механізм*) — пристрій, що є системою матеріальних тіл і виконує механічний рух для перетворення енергії одного виду руху на інший, а також перетворення матеріалів чи інформації.

Мегабренди — трохи або багато брендів, пропонованих споживачеві в місцях їхньої реалізації.

Медіамаркет — магазин або система торгівлі товарами середньої якості і середньої ціни.

Менеджер (*англ. manager* — *управляючий*) — специфічна професія, яка потребує схильності до підприємницької діяльності, знань у сфері психо-

логії, фінансів, маркетингу, ринку, кредиту та грошового обігу, валютних операцій, податкового законодавства та ін.

Менеджмент (англ. *manage* — *управляти*) — наука про управління сучасним підприємством, установою, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання та організаційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації. Менеджмент — керування в соціально-економічних системах. Розрізняють загальні і спеціальні функції менеджменту. До загальних функцій відносяться прогнозування і планування, організація, координація, мотивація (стимулювання), облік і аналіз, контроль. Спеціальні функції менеджменту в принципі ті ж, що і загальні, але тільки у визначеній (спеціальній) сфері діяльності: у сфері звертання, постачання, збуту, підготовки виробництва, обслуговування виробництва і т. п. Менеджмент — сукупність функцій, необхідних для організації будь-якої діяльності на тому або іншому ієрархічному рівні ринкової економіки; форма опису, подання діяльності й ролі окремої особи або групи осіб, які ставлять і контролюють завдання по керуванню процесами організації, планування, координації й контролю в тій або іншій області відтворення або економіки в цілому; наука керування ринковою економікою, що включає теорію систем, теорію рішень, соціальну психологію, соціологію, психологію, математику й ін; керівництво готельного комплексу, що очолює процес організації й функціонування виробництва й відповідальне за результати й виживаність готельного комплексу в умовах конкурентної боротьби; керування економікою, виробництвом, персоналом, ресурсами тощо в умовах ринку.

Менеджер (англ. *manager* — *управляючий*) — специфічна професія, яка потребує схильності до підприємницької діяльності, знань у сфері психології, фінансів, маркетингу, ринку, кредиту та грошового обігу, валютних операцій, податкового законодавства та ін.

Меркантилізм (італ. *mercante* — *торговець, купець*) — одне з найбільш ранніх економічних учень політичної економії, згідно з яким головну роль в економіці, у створенні прибутку відіграє сфера обігу, а багатство нації — в грошах.

Метод науки — комплекс способів, прийомів, засобів і принципів наукового дослідження її предмету. Економічна теорія застосовує як загальнонаукові, так і специфічні для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів. До загальних методів можна віднести структурно-функціональний (що передбачає системний розгляд будь-якого економічного явища, з обов'язковим виділенням функцій взаємодіючих елементів); метод поєднання кількісного і якісного аналізу і визначення на цій основі статистичних і математичних методів в економічних дослідженнях.

Зусиллями економістів-теоретиків протягом століть було створено багато специфічних для економічної теорії методів дослідження: 1) суб'єктивний; 2) неопозитивно-емпіричний; 3) раціоналістичний; 4) діалектико-матеріалістичний.

Минула праця — праця, втілена у засобах виробництва, предметах споживання, об'єктах інтелектуальної власності (патентах, ліцензіях, програмах математичного забезпечення), творах мистецтва та ін. На відміну

від живої праці, не створює вартості і додаткової вартості, а є однією з найважливіших умов її створення.

Media — вся сукупність засобів аудіо-, теле- і візуальної комунікації.

Media-мікс — план комплексного використання різних засобів поширення реклами для проведення рекламної кампанії, як зміст рекламної кампанії, з виділенням фінансових засобів, асигнованих на проведення заходів, що входять у план рекламної кампанії.

Менеджер з маркетингу — службовець, який займається операціями по аналізу, плануванню, реалізації і контролю відповідної маркетингової діяльності.

Менеджмент якості — сукупність елементів організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для створення, застосування і підтримки загального керівництва якістю продукції організації. Вимоги системи якості зафіксовані в серії міжнародних стандартів ISO 9000 — «Стандарти по загальному керівництву якістю і забезпеченню якості».

Мережа комп'ютерна — система з'єднаних компютерів і компютерів, що обмінюються даними.

Мережевий підхід у маркетингу — концепція подання процесу взаємодії суб'єктів маркетингової системи, що базується на багатобічних взаємозв'язках, а не на «двоколірних» відносинах (тільки покупець і продавець). Мережний підхід затверджує, що ні продавець/покупці не вільні у виборі та заміні партнерів, тому що ризик цього кроку значний, через те, що при зміні ресурсів відразу виникає залежність, тобто порушується обмін зв'язками.

Мета маркетингу — відбиття довгострокових і короткострокових цілей фірми.

Метод відповідності конкурентові — асигнування на рекламу повинні дорівнювати асигнуванням конкурента, що має рівну частку на ринку.

Методи прогнозування ринків — оцінка перспектив кон'юнктури на основі узагальнення думок керівного складу фірми про перспективи розвитку ринку; розробка прогнозів на основі опитування місцевих агентів фірми про перспективи попиту у відповідній частині ринку; оцінка перспектив розвитку ринку на основі попиту споживачами відповідного товару; оцінка перспектив на основі статистичних даних; динамічний метод аналізу та розробки прогнозу з використанням тенденцій розвитку ринків у минулому з урахуванням циклічних і нециклічних факторів; математичні методи прогнозування та розвитку кон'юнктури ринків.

Методи формування цін — способи визначення для кожного конкретного ринку характерної ціни, яка називається ринковою. Відправною точкою тут є базисні ціни, в основі яких лежать довідкові й преїскурантні ціни.

Методи ціноутворення — методи використовувані при формуванні цін на продукцію й послуги. Виділяють три методи ціноутворення — заснований на витратах, заснований на лінії покупців, заснований на цінах конкурентів.

Менюборды — торговельні вітрини з багатьма змінними панелями для продуктів харчування й інших товарів.

Мирова угода — домовленість між боржником та кредитором (групою кредиторів) про відстрочку та (або) розстрочку платежів або припинення зобов'язання за угодою сторін (далі — прощення боргів);

Митна декларація — письмова або усна заява з боку туристів митній владі при перетинанні кордону, що містить відомості про перевезення туристами речей та предметів.

Митний тариф — зведення ставок митних зборів, якими іноземний уряд обладає товари, які ввозяться в країну з метою збільшення прибутків або захисту вітчизняних виробників.

Митні пільги — часткове або повне звільнення від сплати мита на ввіз у країну предметів або товарів, звичайно оподаткованих митом; часткове або повне зняття обмежень на вивіз із країни певних предметів або товарів.

Міжбюджетні трансферти — кошти, які безвідплатно і безповоротно передаються з одного бюджету в інший у формі дотацій та субвенцій і не передбачають компенсації у вигляді виплат, включаючи процентних, або товарів чи послуг.

Міжнародний маркетинг — маркетинг, що використовується підприємствами і державою в зовнішньоекономічній діяльності; припускає дослідження зовнішнього середовища, доцільності виходу на міжнародний ринок, вибір конкретних ринків і методів виходу на них, розробку плану маркетингу, вивчення інформаційної підтримки при організації робіт на міжнародному ринку, дослідження конкурентних переваг тощо.

Міжнародний ринок — покупці за кордоном, включаючи закордонних споживачів, виробників, проміжних продавців і державні заклади.

Місткість ринку потенційна — максимально можливий обсяг реалізації продукції на ринку, коли всі потенційні споживачі здобувають товар виходячи з найбільш можливого рівня споживання.

Місткість ринку реальна — досяжний фактично або прогнозований обсяг продажів конкретного товару на ринку.

Мікросередовище — фактори, які діють у сфері, безпосередньо пов'язаній з фірмою, і впливають на її здатність обслуговувати своїх клієнтів. Мікросередовище включає саму фірму, посередників, споживачів, постачальників і широку громадськість.

Місія (програмна заява) фірми — головна мета фірми, яка пояснює сенс її існування. В місії повинні бути чітко зазначена сфера (або сфери) діяльності фірми. Визначниками межі сфери діяльності можуть бути товари, технології, групи клієнтів, їх потреби або сполучення декількох факторів.

Місткість ринку — обсяг реалізованих на даному ринку товарів за певний відрізок часу у фізичних одиницях або вартісному вираженні.

Моделі маркетингу — форма якісного і кількісного опису, подання поведінки суб'єктів маркетингової системи в процесі їх взаємодії із приводу створення та відтворення попиту на товари і послуги з метою одержання або зростання прибутку; сукупність моделей (імітаційних, регресійних, кореляційних тощо), що відбивають і описують функціональні, ресурсні причинно — наслідкові зв'язки суб'єктів і навколишнього середовища маркетингу при проектуванні, організації, плануванні, функціонуванні та розвитку системи маркетингу; моделі маркетингу — мікса або кожної його складової (модель товарної політики, модель ціноутворення, моделі реклами тощо).

Моделювання поведінки споживачів — логічна побудова дій споживачів, спрямованих на задоволення потреб, включає наступні етапи: усвідомлення потреби, пошук інформації, визначення можливостей, ухвалення рішення про покупку, оцінка правильності вибору.

Модель «менеджменту послуг» — розроблена американським фахівцем Р. Норманном. Містить у собі п'ять складових сегментів ринку: концепцію послуги, систему надання послуг, образ фірми, її філософію та культуру. Значно полегшує просування туристської послуги споживачам.

Модель попиту і пропозиції — графічна модель, об'єднуюча криву попиту і криву пропозиції.

Моніторинг — цілеспрямована діяльність, що включає перманентне спостереження, аналіз, оцінку та прогноз стану об'єкта (процесу, явища, системи). Інше визначення: це аналітична система спостереження.

Монополістична конкуренція — ринок, де велике число покупців і продавців укладають угоди купівлі — продажу в рамках деякого діапазону цін, а не по єдиній ринковій ціні.

Монополія (монополія чиста) — вид суперництва між суб'єктами ринкової діяльності за кращі, більш вигідні умови виробництва та реалізації продукту.

Монотонія — це специфічний стан людини, що виникає внаслідок виконання одноманітної роботи або повторюваних простих трудових дій. Характеризується станом зниженої психічної активності, але на відміну від втоми являє собою так зване «перехідний» стан, що може швидко зникнути при зміні роботи або умов праці.

Монобренди — товари під одним брэндом, пропоновані споживачеві в місцях їхньої реалізації.

Мораторій — зупинення виконання банком грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), строк виконання яких настав до дня введення мораторія, та зупинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), застосованих до прийняття рішення про введення мораторія.

Мотив (спонукання) — необхідність, яка досягла такого рівня інтенсивності, що примушує людину шукати шляхи і засоби її задоволення.

Мотивація — комплекс факторів, що стимулюють людину до якихось дій з метою задоволення потреб. Мотиви задоволення потреб бувають тимчасові та постійні, такі, що сприяють або заважають споживанню, раціональні або емоційні, утилітарні або естетичні.

Мультимедіа — відтворення в єдиному програмно — технічному комплексі різних фізичних середовищ, за допомогою яких людина спілкується з навколишнім середовищем: звук, текст, статична і динамічна графіка, мультиплікація (анімація) та відео.

Мультиплікатор — коефіцієнт, що показує, в скільки разів зростає рівноважний рівень національного доходу і ВВП по відношенню до зростання автономних витрат.

Міграція капіталу (*лат. migratio — переміщення*) — переміщення капіталу усередині галузей і сфер економіки однієї країни, а також з однієї країни в іншу з метою отримання вищих прибутків.

Міграція робочої сили — переміщення працездатного населення в межах країни, а також з однієї країни в іншу з метою працевлаштування, пошуку кращих умов життя.

Міжгалузевий баланс — економіко-математична балансова модель у вигляді системи лінійних рівнянь, яка характеризує зв'язки між випуском продукції в одній галузі (у вартісному виразі) і витратами, використанням продукції усіх галузей, які приймають участь необхідну для випуску даного продукту.

Міжнародна валютна система — сукупність валютно-економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування й розвитку валюти у міжнародному обігу.

Міжнародна економічна інтеграція — полягає у взаємному пристосуванні, взаємопроникненні і об'єднанні національних економік двох і більше країн.

Міжнародна торгівля — сукупність торгових зв'язків, зовнішньоторгових відносин усіх країн світу, які торгують між собою.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (*International Monetary Fund*) — міжнародна валютно-кредитна організація, що регулює валютні відносини між державами-учасницями і надає їм кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів. Створена на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 році, має статус спеціалізованої установи ООН.

Мікроекономіка — розділ економічної науки, пов'язаний з вивченням відносно маломасштабних економічних процесів, суб'єктів, явищ, в основному підприємств, фірм, підприємців, їх господарської діяльності, економічних відносин між ними. Об'єктом вивчення мікроекономіки є відносини між виробниками, підприємцями і державою.

Місткість ринку — максимально можлива кількість продукції, яка може бути реалізована в межах певного ринку за певний проміжок часу.

Модель — представлення комплексного реально існуючого явища таким чином, що можна дати відповіді на запитання про це явище у межах допустимих і передбачених відхилень.

Модель підприємства — високорівнева модель місії, процесів і інформаційної архітектури, які використовуються як стандарт для побудови моделей даних і робіт та інформаційних систем.

Модель робіт — графічне представлення бізнес-процесу, яке відображає роботи, з яких складається бізнес-процес. Модель відображає взаємозв'язки між роботами шляхом зазначення «вхідних» та «вихідних» продуктів, контрольних точок та певних ресурсів для кожної роботи.

Модель із шістьма стадіями — опис, представлений у формі моделі стратегічного поведіння компаній після Другої світової війни.

Митні збори — державні грошові податки, що стягуються спеціальною державною інституцією — митницею товарів, цінностей, майна, що проходять через державний кордон.

Митні союзи — угода двох або декількох держав про спрощення митних кордонів та сплати мита між ними і введення єдиного митного тарифу для інших країн.

Митні тарифи — перелік товарів, що підлягають митному збору, з конкретною величиною платежів.

Міграція капіталу (лат. *migratio* — *переміщення*) — переміщення капіталу усередині галузей і сфер економіки однієї країни, а також з однієї країни в іншу з метою отримання вищих прибутків.

Міграція робочої сили — переміщення працездатного населення в межах країни, а також з однієї країни в іншу з метою працевлаштування, пошуку кращих умов життя.

Міжгалузевий баланс — економіко-математична балансова модель у вигляді системи лінійних рівнянь, яка характеризує зв'язки між випуском продукції в одній галузі (у вартісному виразі) і витратами, використанням продукції усіх галузей, які приймають участь необхідну для випуску даного продукту.

Міжнародна валютна система — сукупність валютно-економічних, організаційних і правових відносин з приводу функціонування й розвитку валюти у міжнародному обігу.

Міжнародна економічна інтеграція — полягає у взаємному пристосуванні, взаємопроникненні і об'єднанні національних економік двох і більше країн.

Міжнародна торгівля — сукупність торгових зв'язків, зовнішньоторгових відносин усіх країн світу, які торгують між собою.

Міжнародний поділ праці — див. **Поділ праці**.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (*International Monetary Fund*) — міжнародна валютно-кредитна організація, що регулює валютні відносини між державами-учасницями і надає їм кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів. Створена на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 році, має статус спеціалізованої установи ООН.

Мікроекономіка — розділ економічної науки, пов'язаний з вивченням відносно маломасштабних економічних процесів, суб'єктів, явищ, в основному підприємств, фірм, підприємців, їх господарської діяльності, економічних відносин між ними. Об'єктом вивчення мікроекономіки є відносини між виробниками, підприємцями і державою.

Монетаризм — економічна теорія, згідно з якою кількість грошей, що перебувають в обігу, є визначальним чинником цін, доходів і зайнятості. Монетаризм виник у США в 50-х рр. XX ст. на противагу кейнсіанству. Провідний представник монетаризму — американський економіст М. Фрідмен. Основними способами впливу на економіку монетаристи вважають: регулювання емісії, валютного курсу національної грошової одиниці, кредитного процента, податкової ставки, митного тарифу.

Монетарна політика держави — система заходів держави з використанням грошових і кредитних важелів з метою економічного регулювання. Монетарна політика полягає у зміні пропозиції грошей в економіці, тобто впливі на грошову масу.

Монометалізм (гр. *monos* — *один*, *metallon* — *метал*) — грошова система, за якої, на відміну від біметалізму, роль загального еквівалента закріплено лише за одним валютним металом — золотом чи сріблом. Срібний монометалізм існував у більшості країн світу до середини XIX ст., коли законодавчо почав закріплюватися золотий монометалізм.

Монополія (гр. *monos* — один, *poleo* — продаю) — ситуація на ринку, коли один продавець (виробник) чи покупець (споживач) отримує можливість контролювати ціноутворення і на цій основі одержувати додаткові доходи. Виділяють три основні форми монополії:

природна монополія — виникає внаслідок об'єктивних причин (коли весь обсяг випуску є продуктом однієї чи кількох фірм — енергозабезпечення, газозабезпечення, метрополітен, трубопровідний транспорт). Може виникнути і у сільськогосподарському виробництві та добувних галузях промисловості (природна обмеженість земель, зайнятість земельних ділянок або родовищ корисних копалин);

адміністративна монополія — виникає внаслідок того, що держава (уряд чи органи місцевої влади) створює виняткові, привілейовані умови господарської діяльності певним підприємствам або цілим галузям;

економічна (агломераційна) монополія — виникає на основі закономірностей господарського розвитку. Йдеться про підприємців, що зуміли завоювати виключне становище на ринку шляхом концентрації капіталу, тобто його зростання за рахунок власних доходів або шляхом централізації капіталів, тобто на добровільному або примусовому об'єднанні раніше незалежних фірм.

Монопсонія — монополія покупця, ситуація на ринку товарів та послуг, коли є тільки один покупець і багато продавців. В загальному розумінні слова термін «монопсонія» стосується усіх ринків, де визначний вплив на формування ціни створюють покупці, споживачі товарів та послуг.

Мультиплікатор — коефіцієнт, який характеризує співвідношення між агрегатною величиною та її структурною частиною, ступень позитивного зворотного зв'язку — впливу однієї величини (вхідної) на іншу (вихідну). Числове значення мультиплікатора у керованій системі не може бути меншим за одиницю. Поняття мультиплікатор запроваджено англійським вченим Д.М.Кейнсом для характеристики співвідношення між кінцевим продуктом (НД) і капіталовкладеннями, що входять до його складу.

Мультиплікатор інвестицій — числовий коефіцієнт, що вказує на залежність зміни національного доходу від зміни обсягу інвестицій у більшій пропорції, тобто, якщо відбувається приріст інвестицій, то національний дохід зростає у більшій пропорції, ніж інвестиції.

Н

Нагромадження капіталу — процес перетворення додаткової вартості на капітал, у т. ч. — на різні типи капіталу (капіталістичної власності).

Насичення ринку — верхня або максимальна границя місткості ринку, вище якої виробництво і постачання товарів на ринок не доцільні.

Натуральне господарство — господарство, при якому створювалися життєві блага для задоволення власних потреб виробника або для забезпечення життєдіяльності замкнутого у собі господарства. Виділяють основні риси натурального господарства:

замкненість економічної діяльності — кожне економічно відособлене господарство спирається на власні виробничі ресурси, забезпечує себе усіма життєвими благами, тобто є самодостатнім;

універсалізація праці — домінуючою є важка ручна і загалом неподільна праця;

прямі економічні зв'язки — економічні відносини здійснюються за схемою «виробництво-розподіл-споживання» без зворотних зв'язків.

Наука як продуктивна сила суспільства — сфера розумової діяльності людства, в якій здійснюються розробка і теоретична систематизація знань про реальну дійсність, що використовуються для підвищення ефективності виробництва матеріальних і духовних благ. Це передбачає органічний взаємозв'язок між науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами, з одного боку, масовим виробництвом — з іншого.

Науково-технічна революція (НТР) — революційні зміни у взаємодії людини і природи, а також в системі продуктивних сил і техніко-економічних відносин (технологічного способу виробництва). Термін «НТР» запровадив у науковий обіг англійський учений Дж. Бернал у 50-х роках ХХ ст. Наукова революція розпочалася ХІХ ст. — на початку ХХ ст. з початком вивчення структури матерії, відкриттям електрона, фотона, протона та інших елементарних частинок, дослідження різних видів випромінювання, створення нових хімічних елементів, теорії відносності.

Науково-технічний прогрес — поступальний, органічно-взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, що зумовлює еволюційні та революційні зміни у межах технологічного способу виробництва, а опосередковано — зміни інших елементів економічної системи (відносин економічної власності, техніко-економічних, організаційно-економічних відносин та господарського механізму), всієї сукупності суспільних відносин (соціальних, політичних, правових та ін.).

Націоналізація (*лат. natio — народ*) — перехід приватної власності (землі, промисловості, зв'язку, банків тощо) у власність держави.

Національне багатство — сукупність матеріальних благ, створених і нагромаджених суспільством у процесі попереднього розвитку, а також природних ресурсів, залучених до господарського обороту. До національного багатства належать основні виробничі і невиробничі фонди країни, оборотні фонди матеріального виробництва, включаючи товарні запаси у виробництві і торгівлі, а також державні резерви та страхові запаси, особисте майно громадян тривалого використання, природні ресурси, залучені до процесу відтворення (запаси корисних копалин, гідроенергії, лісовий та земельний фонди). Сюди ж зараховують і золотий запас держави, а в деяких випадках і науково-технічний рівень та досвід працівників, культурно-духовні цінності, інтелектуальну власність тощо.

Національний дохід — частина сукупного (валового) суспільного продукту, що залишається після вирахування вартості засобів виробництва, використаних на його створення. Призначається для споживання населення та розширення виробництва. Обчислюється трьома способами: **виробничим методом** (додаванням чистої продукції всіх галузей економіки держави); **розподільчим методом** (додаванням первинних доходів населення і доходів підприємств); **методом кінцевого використання** (додаванням елементів фонду нагромадження і всіх видів невиробничого споживання). За методикою системи національних рахунків ООН, національний дохід розраховують відніманням від валового національного

продукту суми амортизації основних фондів, що відповідає сумі доходів усіх підприємств, організацій та населення, як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері.

Найявний грошовий капітал — кошти, оборотні грошові перекази і чеки, які класифікуються як поточні активи.

Незавершене виробництво — товари, які знаходяться в стадії виробництва і враховані в статтю товарно-матеріальних запасів на дату складання фінансового звіту.

Неліквідність — недостатність ліквідних активів. Таке становище, коли активи не можуть бути швидко і легко перетворені в наявні гроші.

Нематеріальні активи — активи, які не мають фізичної дотикової форми, наприклад, захист, забезпечений страховкою, або ціна фірми (гудвіл).

Необхідний продукт — частина новоствореного найманим працівником чистого продукту, що спрямовується на відтворення його робочої сили та утримання членів сім'ї, на задоволення потреб в їжі, одязі, житлі, освіті, охороні здоров'я та ін.

Нерозмінні кредитні гроші — тип грошової системи, який характеризується такими особливостями:

— основу становлять кредитні гроші у формі банкнот;

— золото вилучається із внутрішнього і міжнародного обігу, відмінюється офіційний золотий вміст забезпечення грошової одиниці і розмін банкнот на золото;

— зменшується обіг готівки і значно зростає обіг безготівкових грошових засобів;

— відбувається повна монополізація емісії грошей державою;

— значно зростає роль державного регулювання грошового обігу.

Нобелівська премія з економіки — повна назва «Премія шведського банку пам'яті Альфреда Нобеля в галузі економічних наук». Заснована в 1968 році за ініціативи шведського банку на честь 300-річчя його заснування. Вручає її король Швеції в концертному залі Стокгольмської філармонії. Імена лауреатів оголошують у день народження А. Нобеля (21 жовтня), а премії вручаються у день його смерті (10 грудня).

Номинал, номінальна вартість — номінальна або вільна вартість акції, яка являє собою частину в акціонерному капіталі компанії.

Норма амортизації — співвідношення річної вартості суми амортизації і початкової вартості основних фондів. Амортизаційні відрахування включаються у ціну продукту, а тому їх джерело — виручка від реалізації товару.

Норма прибутку:

1. Середньорічний чистий прибуток, одержаний на капітал, виражений як процент від цього капіталу.

2. Відношення чистого прибутку, одержаного компанією, до загальної суми інвестованого капіталу.

Ноу-хау — форма інтелектуальної власності у вигляді певної сукупності технічних, економічних та інших знань втілених у відповідній документації, навичках і виробничому досвіді, що мають комерційну цінність і необхідні для освоєння нової техніки і технологій, впровадження досконаліших методів управління.

О

Облігація — цінний папір, що засвідчує внесення його власником певних коштів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власникові номінальну вартість цього цінного паперу у передбачений у ньому термін із виплатою фіксованого процента (якщо інше не передбачено умовами випуску). Можуть випускатися державою (державна позика), підприємствами чи їх об'єднаннями.

Об'єкт затрат — основний «вихідний продукт» (результат) процесу в процесно-орієнтованому обліку витрат (АВС). Об'єктом затрат може бути продукт, процес, послуга, подія.

Обмежена відповідальність — обмежена фінансова відповідальність володаря (акціонера) компанії, визначена сумою, фактично даних компанії коштів шляхом придбання акцій даної компанії.

Обмін — широко розповсюджена економічна операція, одна із стадій циклу відтворення, яка полягає в тому, що одна особа передає іншій річ, товар, отримуючи натомість гроші або інший товар.

Оборот фондів — процес, пов'язаний з безперервним повторенням їх кругообігу. Фонди здійснюють один оборот, коли повертаються підприємству у повній грошовій вартості. Обороти фондів характеризуються часом і швидкістю.

Час обороту фондів — період, протягом якого фонди, здійснивши кілька кругооборотів, повертаються до свого власника у грошовій формі у повному обсязі і бажано з прибутком;

Швидкість обороту фондів вимірюється кількістю їх оборотів на рік.

Оборотні виробничі фонди — елементи виробничих фондів, які повністю беруть участь у виробництві, але їх вартість повністю надходить в обіг і повністю повертається після кожного виробничого циклу. При цьому оборотні фонди цілком змінюють свою форму, складаючи матеріальну основу майбутнього продукту (сировина, паливо, електроенергія).

Оборотні засоби — частина засобів виробництва, яка повністю використовується протягом виробничого циклу. Включають в основному матеріали, сировину, паливо, енергію, напівфабрикати, які розраховуються у грошовому виразі. Вартість оборотних виробничих засобів визначається додаванням вартостей їх окремих видів.

Олігархія (*гр. oligarchia, oligos — нечисленний і arche — влада*) — політичне й економічне панування невеликої групи родовитих і дуже багатих людей.

Олігополія (*гр. oligos — нечисленний, poleo — продаю*) — економічна модель ринку, що характеризується пануванням невеликої кількості фірм і компаній у виробництві відповідних товарів і на ринку цих товарів. Олігопольні галузі — автомобільна промисловість, виробництво сталі, алюмінію, нафтохімікатів, електроустаткування, комп'ютерів, галузі оптової торгівлі.

Операційний менеджмент — формально визначається, як поле діяльності менеджерів, які спеціалізуються на виробництві товарів і наданні послуг, що передбачає використання методів і заходів у вирішенні виробничих проблем.

Організаційна структура — «каркас» організації, що визначає комплекс її формальних завдань, взаємовідносин формальної підзвітності і системи, які забезпечують ефективну координацію діяльності працівників відділів.

Організація — соціальне утворення, яке має спеціально створену структуру і діяльність якого підпорядкована певні меті.

Організування — управлінська функція, що передбачає призначення робочих завдань, їх групування у відділах компанії і розподіл ресурсів між ними; розміщення організаційних ресурсів для досягнення стратегічних цілей.

Опціон — угода з продавцем або покупцем, яка дає право його держателю, якщо він приймає таке рішення, купити чи продати товари або цінні папери по вказаній ціні протягом обумовленого строку.

Оптимум Парето — максимум добробуту, за якого не можна досягти зростання багатства певної особи шляхом трансформації товарів і послуг у процесі їх виробництва чи обміну, не погіршуючи при цьому добробуту якоїсь іншої особи.

Організаційна структура управління — упорядкована сукупність органів, структурних підрозділів фірми, їх підпорядкованість, субординація, відносини між ними, які дають змогу досягти поставленої мети.

Оренда — контракт з твердими умовами, що дає право орендарю використовувати активи за періодичну винагороду.

Орендна плата — плата за користування взятим в оренду майном. Розмір, терміни її сплати й інші умови передбачаються договором оренди. Залежно від умов договору орендна плата може включати частину амортизаційних відрахувань від вартості орендованого майна, кошти, що їх передає орендар орендодавцеві для ремонту об'єктів після закінчення терміну їх оренди, та частину прибутку (доходу), який отримує орендар від використання взятого в оренду майна. Частина прибутку (доходу), отриманого від використання орендованого майна, входить до орендної плати, як правило, на рівні банківського процента від вартості цього майна.

Основні виробничі фонди (основний капітал) — ті елементи виробничих фондів, котрі повністю беруть участь у виробництві, але довго зберігають свою фізичну форму, переносячи свою вартість на продукт по частинах (порціями). Сюди відносять: споруди, комунікації, машини, обладнання та інше.

П

Паперові гроші — номінальні знаки вартості, які замінюють в обігу гроші — золото і срібло. Випускаються в обіг державою для покриття витрат і мають примусовий (встановлений державою) курс.

Парадокс ощадливості — протиріччя, яке полягає в тому, що спроба заощадити більше, призводить до зменшення обсягу заощаджень, що пов'язано із збільшенням пропозиції грошей ощадним банкам, зменшенням ставки депозитного процента, у зв'язку з чим загальний обсяг заощаджень зменшується.

Парадигма — основоположний спосіб мислення, сприйняття і розуміння світу.

Партнерство — форма організації підприємства за якої дві, або більше осіб об'єднують своє майно, стають співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибутки і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями.

Патент (лат. *patens (patentis)* — відкритий, очевидний) — документ, виданий компетентним державним органом винахідникові або його правонаступникові, який засвідчує авторство, право на винахід і монополіє його використання, право не допускати інших осіб до виготовлення, використання і продажу запатентованого винаходу.

Первіснообщинний суспільний спосіб виробництва — перший в історії людства суспільний спосіб виробництва, для якого характерна суспільна (общинна) власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, регулювання общинного рівня споживання кожного її члена на основі рівності. Питання про початок цього способу виробництва є спірним. Відомо, що він формувався у процесі становлення людини і суспільства. Проіснував не менше 1 млн років до IV-III тисячоліття до н.е. (до утворення сусідської общини, племен, їх союзів і виникнення класового суспільства й держави). У межах цього способу виробництва виділяють три основні етапи. Це епохи палеоліту, мезоліту, неоліту (давнього, середнього та нового кам'яного віку). Перший — первісне людське стадо, якому відповідає використання переважно кам'яних знарядь праці, кістки та рогу. Існував до 40—35 тис. років до н.е. Основними заняттями даного етапу було збирання плодів, загінне полювання та рибальство. Другий етап — родова община, якій відповідає епоха мезоліту (40—35 тис. — 10—5 тис. років до н.е.). В цей час з'явився додатковий продукт. Наприкінці цього етапу відбувся поступовий перехід від привласнювального (збирання плодів, полювання на диких звірів) до відтворювального господарства — рільництва і скотарства. Третій етап (період неоліту) характеризувався існуванням сусідської общини. На цьому етапі рільництво і скотарство стають домінуючими. З'явилися мідні знаряддя праці, керамічні вироби, дерев'яні мотики, рала. Виникли прядіння, ткацтво. Створення додаткового продукту набуло постійного характеру, почала розвиватися система обміну, який став результатом першого великого суспільного поділу праці, що відбувся у бронзовому віці (III-II тисячоліття до н.е.) — відокремлення скотарських племен від землеробських.

Основним економічним законом первіснообщинного способу виробництва була необхідність постійного колективного виробництва засобів існування та їх рівномірного розподілу на основі існування общинної власності. Основна економічна суперечність цього суспільства — суперечність між потребами окремих членів общини, низьким рівнем виробництва і відносинами общинної власності на основі рівності.

Поява в межах общинної власності окремих домогосподарств, що розвивалися на базі індивідуальної (приватної) власності, посилення обміну товарами, привласнення частини багатства у процесі цього обміну старійшинами і племінними вождями, перетворення полонених на рабів — такі основні причини розкладу первіснообщинного ладу і виникнення рабства.

Залишки первіснообщинного суспільного способу виробництва є характерними і для багатьох слаборозвинутих країн кінця ХХ — початку ХХІ ст.

Передбачення — уявлення про майбутнє, у якому очікуванні бажаня часто переплетені. Це відповіді на питання: «Чому ми існуємо? Яким бізнесом ми займаємося?»

Перспектива — в системі індикаторів ведення бізнесу (Balanced Scorecard (BSC)) кожна окрема перспектива описує стратегію організації в певній категорії індикаторів. Більшість організацій обирають чотири стандартні перспективи (фокус на фінансові результати, фокус на споживача, фокус на внутрішню організацію, фокус на навчання та розвиток персоналу); однак, система індикаторів ведення бізнесу є динамічною структурою, до якої можна додати й інші перспективи, що необхідні для того, щоб в достатній мірі пояснити та описати стратегію організації.

Період окупності — час, необхідний для того, щоб сума, інвестована в той чи інший проект, повністю вернулася за рахунок коштів, одержаних в результаті основної діяльності по даному проекту.

Підприємець — людина, якій властиві такі риси: ініціативність, вміння ризикувати, розуміння ринку і тенденції його розвитку, вміння керувати людьми, згуртовувати їх на виконання поставленої мети. Завдання підприємця — організувати високорентабельну (доходну) справу на основі постійного зниження витрат виробництва і обігу.

Підприємництво — ініціативна, новаторська діяльність суб'єктів господарювання, яка пов'язана із ризиком і спрямована на пошук найоптимальніших економічних рішень з метою реалізації власних ідей і досягнень максимального соціально-економічного ефекту (вигоди).

суб'єкти підприємництва — носії господарської діяльності, спрямованої на виробництво чи продаж товарів і послуг з метою реалізації своїх економічних інтересів (одержання вигоди). Можуть бути окремі громадяни і юридичні особи, які мають на це юридичне право.

об'єкти підприємництва — різні види економічної діяльності: організація виробництва, комбінація ресурсів, впровадження нової технології, реалізація продукції та ін.

Підприємницька діяльність — самостійна, здійснювана на свій ризик діяльність, спрямована на систематичне одержання прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг, особами, зарестрованими у встановленому законом порядку.

Підприємство — самостійна господарська одиниця, що є юридичною особою, має певний набір виробничих факторів для виробництва і реалізації життєвих благ.

План дій — документ, який регулює впровадження проектів по удосконаленню бізнес-процесів. Він включає розподіл завдань та закріплення обов'язків, графіки виконання, розподіл ресурсів і критерії оцінки.

Платоспроможність — здатність суб'єкта економічної діяльності погашувати свої довготермінові зобов'язання. Часто характеризується коефіцієнтом заборгованості.

Повноваження — формально санкціоноване право впливати на поведінку людини.

Планування — процес вибору цілей і рішень, необхідних для досягнення кінцевої мети.

Поділ праці — 1) міжнародний поділ праці: концентрація виготовлення окремих видів товарів у тих країнах, де їх виробництво є економічно вигідним у зв'язку з географічним розташуванням, кліматом та наявністю природних ресурсів, а також ресурсів праці і капіталу; 2) диференціація, спеціалізація трудової діяльності. При **вертикальному поділі праці** відбувається розподіл за рівнями, наприклад, розмежовується виробництво і управління підприємством. При **горизонтальному поділі праці** розподіляються види робіт в межах одного рівня, наприклад, виділяються виготовлення, обробка деталей виробу і збір виробу з цих деталей.

Позиціонування — зусилля по впровадженню у свідомість покупців ключових переваг вашого товару.

Позиціонування ринку (market Positioning) — маркетингова діяльність на цільових ринках, що припускає аналіз позицій продуктів і елементів комплексу маркетингу на виділених сегментах ринку, з метою виявлення тих їхніх атрибутів (параметрів), що сприяють завоюванню конкурентних переваг.

Позиціонування торговельної марки — маркетингова діяльність, заснована на аналізі ринку і стану брендингу, що забезпечує конкурентні переваги.

Полі марка — торговельна марка (бренд), розповсюджувана по багатьох країнах, у тому числі й у Росії.

Попит — бажання споживачів, покупців придбати даний товар за даної ціни в даний період часу підкріплене грошовими можливостями.

Послуга — виробнича діяльність, результати якої знаходять вираз у особливому корисному ефекті, що задовольняє людську потребу.

Матеріальні послуги — задовольняють матеріальні потреби людей (ремонт взуття, крана чи каналізації, перевезення матеріалів та ін.).

Нематеріальні послуги — задовольняють нематеріальні людські потреби (у знаннях, освіті, охороні здоров'я, захисті та ін.).

Постійні витрати — витрати, які не залежать від об'єму виробництва, наприклад, орендна плата за виробничі та конторські приміщення.

Постійні покупці — категорія клієнтів, що неодноразово робили покупки товарів або послуг і польуючаються додатковими спеціальними знижками і пільгами.

Потреба — необхідність окремої людини, сім'ї, колективу, суспільства у споживанні благ для підтримання життєдіяльності і розвитку, що спонукає її до економічної діяльності.

Потік робіт — графічне представлення потоку робіт в процесі та пов'язаних з ним підпроцесів, включаючи специфічні роботи, інформаційні залежності і послідовність рішень та робіт.

Прайс (прайс-лист) — перелік номенклатури товарів або послуг із указівкою цін.

Праця — свідома і цілеспрямована діяльність людини з перетворення предметів праці за допомогою засобів праці у життєві блага для задоволення своїх потреб. У процесі праці споживається робоча сила людини.

Предмети праці — речі, на які спрямована праця і засоби праці з метою створення життєвих благ, тобто йдеться про речовину природи, сировину, напівфабрикати.

ПРЕФЕРЕНЦІЯ (лат. *praefero* — *вважаю за краще*) — надання окремим країнам, організаціям, особам переваг, пільг.

Прибуток — перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Обчислюють як різницю між валовим виторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг). Кінцевий фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, показник її ефективності, джерело засобів для здійснення інвестицій, формування спеціальних фондів, а також платежів у бюджет це чистий прибуток після сплати податків. Сума, на яку виріс власний капітал компанії за даний період в результаті діяльності цієї компанії. Одержання прибутку — ціль діяльності будь-якої комерційної організації. Прибуток це чистий прибуток після сплати податків. Сума, на яку виріс власний капітал компанії за даний період в результаті діяльності цієї компанії.

Прибуток на власний капітал — коефіцієнт, що одержується діленням суми чистого прибутку на суму власного капіталу компанії.

Прибуток від інвестицій — прибуток до виплати процентів і податків, поділений на суму довготермінових зобов'язань плюс акції. Також називається коефіцієнтом віддачі на постійний капітал.

Прибуток підприємства, або його **чистий дохід** — різниця між грошовою виручкою і повними витратами підприємства.

Загальний або балансовий прибуток характеризує кінцевий фінансовий результат виробничої і невиробничої діяльності підприємства;

Чистий прибуток — утворюється після здійснення обов'язкових платежів до державного бюджету, виплати оренди, процентів із загального прибутку.

Прибуток від реалізації — іноді цей термін використовується для визначення надходжень (доходу) від реалізації. Це є помилковим, так як прибуток — це різниця між виручкою (доходом) від продаж і витратами.

Приватизація — відчуження майна, що перебуває у державній та комунальній власності, на користь фізичних і недержавних юридичних осіб. Може здійснюватися шляхом: продажу об'єктів на аукціоні, за конкурсом, на фондовій біржі та іншими способами, що передбачають конкуренцію покупців.

Приватизація державних компаній — це процес, у якому компанія, що раніше відноситься до міністерства, області або муніципалітетові здобуває спочатку свою нову правову структуру, хоча у власності держави усе ще знаходиться 100 % акцій. Потім здійснюється послідовний продаж цих акцій приватному інвесторові.

Приватизація — відчуження майна, що перебуває у державній та комунальній власності, на користь фізичних і недержавних юридичних осіб. Може здійснюватися шляхом: продажу об'єктів на аукціоні, за конкурсом, на фондовій біржі та іншими способами, що передбачають конкуренцію покупців.

Природні ресурси — природні речовини, а також види енергії, які використовують на конкретному етапі розвитку продуктивних сил.

Продукт економічний — результат праці людини, господарської діяльності, виражений у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), в духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт) або у вигляді виконаних робіт і послуг.

Продуктивність праці — показник ефективності виробництва, який характеризує обсяг продукту, виробленого за одиницю часу одним працівником.

Продуктова конкуренція — компанії-конкуренти продають той самий продукт або ті самі послуги (задовольняють ті самі запити, використовуючи ту саму технологію).

Продуктово-риночна комбінація — підприємницька діяльність, що відносяться до ряду зв'язаних між собою продуктів або послуг на деяких взаємозалежних ринках. Тут важливо те, що у відношенні однієї групи продуктів або послуг у рамках одного конкретного виду бізнесу може проводитися особлива політика, що іноді істотно відрізняється від політики іншого виду бізнесу. Тому можна установити одна бізнес-мета у відношенні кожної продуктово-риночної комбінації.

Проводка, бухгалтерський запис — запис господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Пропозиція — готовність, прагнення виробників продавати свій товар за даного рівня цін. Величина пропозиції залежить від кількості товарів та послуг, яку виробник може продати за даною ціною в даний період часу. На пропозицію товару також впливає ціна на фактори виробництва, технологія і організація виробництва, кількість виробників-конкурентів, цінові і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо.

Пропозиція:

1. При інших рівних умовах — загальне співвідношення між кількістю товару, яке виробники хочуть виробити і продати протягом певного періоду часу, і ціною на цей товар.

2. Кількість товарів або послуг, які є для продажу по будь-якій ціні протягом даного періоду часу.

Протекціонізм (*лат. protectionis — заступництво, захист*) — економічна політика й доктрина, спрямовані на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції.

Проценти — сума, яка виплачується боржником кредитору через певні проміжки часу за користування кредитом або капіталом; виражається у вигляді щорічного проценту від невикраченої суми боргу, що залишився.

Процентна ставка (норма процента) — відносна величина процентних платежів, які виплачуються покупцем-підприємцем продавцю-власникові грошового капіталу за його надання у тимчасове розпорядження.

Номінальна процентна ставка — ринкова ціна кредиту, тобто сума грошей, яку отримує кредитор або виплачує позичальник за користування позикою;

Реальна процентна ставка — процентна ставка у постійних або ско-регованих, з урахуванням інфляції, цінах за кредит.

Прямі затрати — витрати, які можуть бути безпосередньо зв'язані з певною діяльністю або видом продукції.

Рабовласницький суспільний спосіб виробництва — економічна система, що базується на приватній власності на засоби виробництва та самого виробника — раба, позаекономічному примусі, а також на ручній праці й пануванні натурального господарства. Існував з IV—III тис. до н.е. до I ст. до н.е. Головними галузями господарства були рільництво і тваринництво. Засоби виробництва виготовляли з міді, бронзи, заліза. Відокремлення ремісництва від сільського господарства, певне поглиблення поділу праці в містах ремісників сприяли розвиткові торгівлі золотом, сріблом, слоновою кісткою, шкурами, тканинами тощо. З'явилися гроші, клас купців (лихварський) капітал, що зумовило третій великий суспільний поділ праці — відокремлення класу купців. Основним економічним законом рабовласницького способу виробництва були виробництво і привласнення додаткового продукту внаслідок захоплення чимраз більшої кількості рабів, колективної рабської праці й позаекономічного примусу з метою привласнення додаткового і частини необхідного продукту та його паразитичного споживання. Таке споживання зумовлювало повільне зростання виробництва, накопичення скарбів найбагатшими рабовласниками, натуральний характер виробництва, переважання простого відтворення. За рабовласницького ладу виникла держава і державна власність. Основними формами існування рабовласницької держави були східні централізовані деспотії з необмеженою монархічною владою, абсолютні військово-бюрократичні монархії, держави — міста з демократичними методами управління тощо. Розвивалася банківська справа, у банківських операціях використовувалися чеки, переказні векселі. Класичною країною рабства була Греція.

У сільському господарстві й ремісництві використовувалася праця рабів, яка стала найголовнішою в IV ст. до н.е. Міжнародним центром работоргівлі став Делос, тут щодня продавали до 10 тис. рабів. Більшість рабів працювала в копальнях, каменоломнях за мізерні харчі, серед них були й привілейовані — лікарі, вчителі, купці, ремісники. Державні раби (належали державі) працювали на будівництві доріг, портів, храмів. Основною формою рабовласницького господарства була вілла — маєток у 25—100 га з кількома десятками рабів; згодом виникли латифундії, в яких працювали сотні й тисячі рабів. Експлуатували не лише рабів, а й вільних ратаїв, основною формою експлуатації яких був високий лихварський відсоток за позичене у землевласників зерно, худобу, за несплату якого селяни попадали у боргове рабство. Похідними формами основної економічної суперечності рабовласницького способу виробництва були суперечності між фізичною і розумовою працею, між містом і селом, між рабовласницькими формами господарства і дрібнотоварним виробництвом. Відсутність у рабів стимулів до праці, зневага громадськості до фізичної праці, зростання цін на рабів, удосконалення знарядь праці тобто зробили латифундії нерентабельними. Їх власники звільняли рабів, наділяли їх невеликим майном, за що отримували від них своєрідний оброк. Латифундії дробилися на невеликі ділянки — парцели, які здавали в оренду селянам (колонам), а ті сплачували натуральний податок і відробляли землевласникові певну кі-

лькість днів на рік. У IV—V ст. колони стало особисто й економічно залежними від землевласників, а колонат поступово перетворився на феодальне землеволодіння. Занепад рабовласницького способу виробництва прискорили повстання рабів, найбільшим з яких були два повстання на острові Сицилія, повстання Аристоніка в Малій Азії, Спартака в Італії та ін. Залишки рабовласницького способу виробництва існують у багатьох слаборозвинутих країнах світу і навіть у деяких розвинутих країнах (виснажлива праця частини дітей, торгівля живим товаром). У колишньому СРСР рабською працею були зайняті мільйони репресованих.

Реалізована продукція — продукція, право власності на яку перейшло до покупця. При складанні фінансової звітності визначення фактичного прибутку відраховується від продукції, відвантаженої (переданої) замовникові, покупцеві.

Ревальвация (лат. *revalvo* — збільшую вартість) — збільшення золотого вмісту або підвищення курсу національної чи міжнародної регіональної валютно-грошової одиниці щодо валют інших країн, міжнародних валютно-грошових одиниць. Вона спричинює підвищення цін експортованих товарів.

Револуція (лат. *revolution* — *переворот, поворот*) — доктрина, стрибкоподібна зміна суспільного ладу (перехід від одного типу суспільства до іншого), а також зміна окремих сфер суспільства: політичної, науки і техніки, духовно-культурної сфери.

Регіональна економічна політика — система заходів, яка спрямована на реалізацію національних інтересів на рівні окремих регіонів, а також на реалізацію інтересів населення самих регіонів.

Резервний капітал — частина власного акціонерного капіталу, який не належить ні до оплаченого акціонерного капіталу, ні до нерозподіленого прибутку і включає такі статті, як а) додаткові суми (поверх номіналу), одержані за знову видані акції; б) лишок, що виник в результаті підвищення вартості акції та в) суми, які виникли в результаті переводу нерозподіленого прибутку в капітал внаслідок виплати дивідендів не готівкою, а акціями.

Рейнжиніринг — радикальна перебудова бізнес-процесів організації, мета якої полягає у досягненні більш високих показників якості продукції і рівня обслуговування, зниження витрат, коли основний акцент переноситься на процеси, а не на функції; нерідко знаходить свій прояв у відході від вертикальної структури і формуванні команд.

Рейтинг — порядок важливості ознак або властивостей, виявлений з урахуванням побажань клієнтів.

Рекламна частка — це частка витрат на рекламу щодо загальних витрат підприємства. Рідше рекламну частку визначають відносно прямих або виробничих витрат. Для торговельних підприємств співвідносять витрати на рекламу до обсягів продажів або, знову ж, до загальних витрат. Унаслідок розмаїтості застосовуваних параметрів варто вказувати конкретний його вид.

Рентабельність продукції — показник, що характеризує ефективність витрат підприємства на виробництво і на реалізацію продукції. Він розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг)

до суми витрат на виробництво і реалізацію продукції, тобто до собівартості реалізованої продукції.

Рента — дохід з капіталу, землі чи майна, який регулярно одержують їх власники, не займаючись підприємницькою діяльністю.

Рентабельність — виражений у відсотках відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції. Рівень рентабельності розраховують як відношення величини прибутку, отриманого за певний період (місяць, квартал, рік), до середньої за цей період вартості засобів виробництва чи до загальної величини витрат на виробництво.

Рентабельність інвестицій — показник ефективності інвестиційної діяльності компанії. Розраховується як відношення середньорічного прибутку після відрахування податків до чистих інвестицій.

Ресурси економічні — в загальному джерела, засоби забезпечення виробництва. Економічні ресурси поділяються на **природні** (сировинні, геофізичні), **трудові** (людський капітал), **капітальні** (фізичний капітал), **оборотні засоби** (матеріали), **інформаційні ресурси**, **фінансові** (грошовий капітал). Однак такий поділ не є однозначним.

Рефінансування, роlover:

1. Випуск нових облігаційних позик для погашення основного боргу по позиках, випущених раніше.

2. Цей термін також використовується в значенні пролонгації кредиту; як правило, шляхом видачі нової позики взамін старої або обміну старих облігацій на нові.

Рецесія — відносно помірний, некритичний спад виробництва або уповільнення темпів економічного зростання.

Ринкова рівновага — рівновага попиту і пропозиції на визначений товар в даний час і на даному ринку.

Ринок — 1) сфера товарного обміну, де виникають і реалізуються відносини купівлі-продажу та здійснюється конкретна господарська діяльність щодо просування товарів і послуг від їх виробників до споживачів. Основні складові ринкового механізму — попит, пропозиція, ціна і конкуренція; 2) це економічні відносини виробників і споживачів стосовно обміну суспільного продукту.

Ринкова економіка — економіка, в якій відповіді на питання стосовно розподілу ресурсів, головним чином, визначаються попитом і пропозицією на ринку.

Ринкова вартість — сума, яку можна отримати при продажу активів (власності) на ринку.

Ринок капіталу — система фінансово-економічних відносин, яка обслуговує рух вільних грошових коштів і сприяє перетворенню їх у грошовий капітал, що приносить прибуток завдяки його вкладенню в підприємство. Ринок капіталу є сегментом фінансового ринку, на якому продають і купують довготермінові кредитні ресурси, а також цінні папери з тривалістю обертання, більшою за рік.

Ринок праці — сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін.

Ринок світовий — система стійких товарно-грошових відносин між країнами, які пов'язані між собою участю в міжнародному поділі праці.

Ринок спільний — див. **Спільний ринок**.

Ринок цінних паперів — частина ринку позичкових капіталів, де здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів. Розрізняють **первинний ринок** розміщення цінних паперів, і **вторинний ринок** цінних паперів, де відбувається купівля-продаж (обіг) цінних паперів, випущених раніше.

Ринкова організація — організаційна структура керування маркетингом, у якій керуючі окремими ринками несуть відповідальність за розробку і реалізацію стратегій і планів маркетингової діяльності на визначених ринках.

Ринкова частка — це відношення обсягу продажів визначеного товару даної організації до сумарного обсягу продажів даного товару, здійсненого всіма організаціями, що діють на даному ринку.

Ринкове вікно — сегменти ринку, якими зневажили фірми — конкуренти. Ринкове вікно не означає дефіциту на ринку, а являє собою групи споживачів, чий конкретні потреби не можуть бути задоволені за допомогою наявних товарів і послуг.

Ринковий лідер — організація з найбільшою ринковою часткою в галузі.

Ринковий попит — це загальний обсяг продажів на визначеному ринку продукту за визначений період часу.

Ринковий послідовник — організація в галузі, що проводить політику проходження за галузевими лідерами, воліє зберігати свою ринкову частку, не приймаючи ризикованих рішень.

Ринковий потенціал — це межа, до якого прагне ринковий попит при наближенні витрат на маркетинг у галузі до такої величини, що їх подальше збільшення вже не приводить до росту попиту за певних умов ринкового середовища.

Ринковий претендент — організація в галузі, що бореться за збільшення своєї ринкової частки, за входження в число лідерів.

Ринковий сегмент — див. **Сегмент ринку**.

Ринкові тенденції — зовнішні тенденції всіх типів, що, імовірно, упилинуть на маркетинг даної корпорації.

Ринок державних закладів — це державні організації, які придбають товари і послуги або для своїх потреб, або для передачі цих товарів і послуг тим, хто в них має потребу.

Ринок доступний — група споживачів, що мають інтерес, кошти і доступ до певного продукту.

Ринок незавершеної конкуренції — ринок, на якому його суб'єкти беруть участь в незавершеній конкуренції.

Ринок організації — сукупність організацій і підприємств, що купують продукцію або послуги, які використовуються ними для виконання своїх виробничих і управлінських функцій, а також з метою перепродажу. Ринки організації поділяються на ринки продукції виробничого призначення, ринки перепродажів і ринки державних установ.

Ринок організацій-споживачів — ринок, на якому фізичні та юридичні особи купують товари з метою використання в процесі виробництва, здачі в оренду, перепродажу або перерозподілу.

Ринок освоєний — сукупність споживачів, що вже купили якийсь продукт.

Ринок перепродажів — сукупність організацій і індивідуальних осіб, що здобувають товари з метою їх перепродажу чи здачі в оренду.

Ринок покупця — характеризується більш сильною позицією на ньому покупців у порівнянні з продавцями.

Ринок продавця — характеризується більш сильною позицією на ньому продавців у порівнянні з покупцями.

Ринок продукції виробничого призначення — сукупність організацій і приватних осіб, які купують продукти, що використовуються при виробництві інших продуктів.

Ринок проміжних продавців — організації, які закупають товари і послуги для наступних перепродаж з метою прибутку для себе.

Ринок споживчий — див. Споживчий ринок.

Ринок товарів промислового призначення — сукупність осіб і організацій, які закупають товари і послуги для наступного використання їх у процесі виробництва.

Ринок цільовий — частина доступного ринку, на якій організація концентрує свої зусилля на групі споживачів, що мають загальні потреби в її продукті.

Ритейлінг — суть ритейлингового представництва в тім, що відомий туроператор дає агентіві право користування власною торговельною маркою (найменування, логотип, слоган) у рекламних цілях, здійснює деякі капіталовкладення, в обмін на те, що воно стало ритейловим, агентство зобов'язується поставляти туроператору певну кількість туристів кожний звітний період.

Ринкова стратегія — комплекс заходів, спрямованих на досягнення головної мети в бізнесі за умови дії механізму саморегулювання ринку й обмеженому впливі з боку держави, а також при наявності вільної конкуренції.

Ринкова частка — частка обсягів реалізації власної фірми стосовно обсягів реалізації на ринку в масштабах галузі, міста, країни, області або інтеграції у світовий ринок.

Рівень безробіття — відсоток працездатного населення країни, незайнятого в певний момент суспільно-корисною працею. Природне і надлишкове безробіття складають загальний рівень безробіття, який можна визначити за такою формулою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Кількість робочої сили}} \cdot 100.$$

До робочої сили включають усіх працездатних, у тому числі і безробітних, які активно шукають роботу (окрім дітей до 16 років, пенсіонерів, студентів, інвалідів, ув'язнених, домогосподарок, недієздатних), а також і тих, хто працює неповний робочий день (тиждень, місяць, рік) тобто їх

безробітними не вважають. Це явище називають **прихованим безробіттям**.

Рівень бідності — розмір доходу, що забезпечує прожитковий мінімум. Розраховується як співвідношення до середніх доходів у країні або прямими розрахунками.

Рівень життя — досягнутий рівень задоволення матеріальних, духовних, соціальних та екологічних потреб людини (сім'ї), а також соціальних прошарків і груп.

Рівень каналу збуту — шар посередників, який здійснює визначену роботу по просуванню туристського продукту і від власника до споживача.

Рівень надзвичайної ситуації — масштаб (величина) надзвичайної ситуації, що визначається її територіальним поширенням, обсягами заподіяних або очікуваних економічних збитків, кількістю туристів, які загинули або отримали травми.

Рівноважна ціна (ціна рівноваги) — точка на графічній моделі попиту і пропозиції, в якій попит дорівнює пропозиції.

Роботодавець — власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган, незалежно від форм власності, виду діяльності, господарювання, і фізична особа, яка використовує найману працю.

Робоче місце — місце постійного або тимчасового перебування працівників у процесі трудової діяльності.

Робоче місце постійне — місце, на якому робітник перебуває більшу частину (понад 50 % або більше 2 годин щодня) свого робочого часу.

Роздрібна торгівля — тип торгівлі товарами, а також виконання певних послуг, направлених на покупця, яким є кінцевий споживач, фізична чи юридична особа. Метою придбання товару у роздріб є задоволення особистих потреб покупця, членів його родини (якщо це фізична особа), або ж працівників фірми (якщо це юридична особа) за рахунок споживання купленого товару. Мета купівлі товару є вагомою для маркетингу. Купівельні мотиви є визначним чинником для сегментації ринку та визначення цільової групи споживачів.

Роздрібні ціни — ціни, за якими товари реалізуються в роздрібній торговій мережі населенню, виробництвам і організаціям.

Розкручування — сучасний термін, що визначає просування конкретного процесу в бізнесі, починаючи від його становлення або утворення. Розкручування відноситься до фірми, філії, рекламу, торговельної марки. Даний термін є одним з тих, котрі зараз широко вживаються і переходять з категорії «жаргону» у літературну форму.

Розрахункові банківські операції — це коригування залишків на банківських рахунках, здійснювані згідно розпоряджень клієнтів або в результаті дій, які призвели до зміни права власності на активи в рамках закону.

Розрахунок вартості — методи й процеси визначення розмірів витрат (фактичних і передбачуваних), які необхідні для одержання конкретних цілей, продуктів, процесів.

Розробка концепції нового продукту і її перевірка — етап розробки нового продукту, на якому ідея про новий продукт трансформується в

концепцію нового продукту. Остання випробовується на групі цільових споживачів для визначення міри її привабливості.

Розробка стратегії маркетингу — один з етапів розробки нового продукту, на якому визначаються стратегії первинного виходу на ринок з новою продукцією.

Розробка товару — перетворення задуму товару в реальний виріб розраховуючи на те, що споживачі сприймуть прототип як втілення всіх основних властивостей, викладених в описі задуму товару, як виріб безпечний й надійний в експлуатації, а також з метою переконатися в можливостях його виробництва в рамках запланованих кошторисних витрат.

Розширення асортименту — це додавання нових різновидів до продукції, що випускається.

Розширення меж ринку — спроби фірми збільшити збут за рахунок впровадження нині існуючих товарів на нових ринках.

Розширення марки — це випуск нового чи модифікованого продукту під маркою, що успішно себе зарекомендувала.

Розробка продуктів — стратегія, відповідно до якої корпорація шукає способи створення модернізованих або нових продуктів.

Розширення ринку — стратегія, спрямована на те, щоб захопити ринкові позиції на нових ринках.

Робоча сила — ті фізичні і розумові здібності людини, які дозволяють їй створювати життєві блага, тобто робоча сила людини — це здатність до праці.

Розподіл — поділ виготовленого економічного продукту, доходу, прибутку на окремі частини, які мають спеціальне призначення, виділені для передачі окремим фондам, окремим особам. Розподіл — одна із стадій циклу відтворення, яка йде за виробництвом продукту.

С

Сальдо — 1) різниця між грошовими надходженнями та витратами за певний період часу; 2) у міжнародних торгових і платіжних розрахунках — різниця між вартістю експорту й імпорту країни чи між її закордонними платежами та надходженнями.

Світова валютна система — форма організації міжнародних валютних відносин, що формуються на ґрунті розвитку світового господарства і закріплена міждержавними угодами.

Світова ціна — грошове вираження міжнародної ціни виробництва, що складається на світовому ринку.

Світове господарство, або світова економіка — система міжнародних економічних відносин, які об'єднують національні економіки через міжнародний поділ праці, інтернаціоналізацію виробництва, торгово-виробничі, кредитно-фінансові і науково-технічні зв'язки між його суб'єктами.

Середня собівартість — загальна сума витрат на виробництво, поділена на кількість вироблених одиниць продукції; також може бути підрахована як сума середніх постійних та середніх перемінних збитків.

Сегмент ринку — група покупців, що характеризується загальними демографічними, економічними, територіальними й іншими ознаками, що впливають на поведінку на ринку, рівень і структуру платоспроможного попиту.

Сегментація ринку — виділення визначеної частини (сегмента) ринку або угруповання покупців по визначених ознаках. При сегментації ринку враховуються вік, родинний стан споживачів, рівень їхніх доходів і інші ознаки, що впливають на купівельні переваги.

Семплінг — заходи, зв'язані з безкоштовною або пільговою роздачею зразків товарів, а також дегустації і демонстраційних готувань блюд. Метою семплінгу є прищеплювання смаку покупців до новою продукцією під торговельними марками.

Сервіс — комплекс заходів, спрямованих на поліпшення системи обслуговування, умов праці, умов продажів і закупівель в області торгівлі або виробництва.

Сертифікація продукції і послуг — процедура підтвердження відповідності продукції установленим вимогам.

Сертифікована продукція — продукція, що відповідає конкретному стандарту або іншому нормативному документу, що засвідчує, що вона відповідає вимогам визначених технічних умов. Сертифікована продукція повинна бути постачена сертифікатом відповідності.

Синдикат (*лат. syndicatus, syndicus — повірений представник*) — об'єднання підприємств з метою спільної організації комерційної діяльності (постачання та збуту), ціноутворення тощо. Підприємства, які належать до синдикату, зберігають господарську та юридичну самостійність.

Синергетичний метод в економічному дослідженні — вивчення законів і закономірностей глобальної еволюції відкритих нерівноважних, у т.ч. економічних систем, що ґрунтуються на теорії самоорганізації, у ясуванні шляхів їх виникнення та самоорганізації, порядку. Поява синергетики зумовлена передусім тим, що системний підхід використовувався для дослідження високоорганізованих матеріальних систем — біологічних, соціальних, залишаючи процеси самоорганізації в неживій природі.

Синергізм (*гр. synergos — той, що діє разом*) — додаткові економічні переваги, що утворюються у разі успішного об'єднання двох чи декількох підприємств (їх злиття чи поглинання). Джерелом цих переваг є ефективніше використання їх сукупного фінансового потенціалу, взаємодоповнення технологій та продукції, яку вони виробляють, можливість зниження рівня їхніх поточних витрат, зокрема адміністративних, та інші аналогічні чинники. Образно ефект синергізму можна описати формулою $(1 + 1) = 3$. Ефект синергізму використовують для прогнозування потенційного прибутку чи ринкової вартості сукупних активів підприємств, які об'єднуються.

Система заробітної плати — відображають взаємозв'язок різних форм оплати праці, її організації; це способи деталізації, конкретизації

співвідношення праці і заробітної плати, віддзеркалення ефективності праці, вирішення проблем зв'язку між рівнем складності праці, кваліфікацією працівника і оплатою його праці.

СІФ (англ. *CIF; cost — вартість, insurance — страхування, freight — фрахт*) — комерційні умови в міжнародній торгівлі, що визначають порядок постачання та оплати товарів. За постачання товарів на умовах СІФ до ціни продажу товару включають ціну самого товару, витрати на його транспортування до порту призначення і кошти на страхування товару. Продавець зобов'язаний організувати транспорт, оплатити витрати на завантаження товару на борт судна і фрахт до порту призначення; сплатити збори, податки й мита, пов'язані з вивезенням товару; застрахувати товар; вручити покупцеві необхідні товарно-супровідні документи, в т. ч. і страховий поліс.

Собівартість — грошове вираження загальної суми витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг). Для порівняння рівня затрат виділяють індивідуальну і суспільну собівартість продукту. **Індивідуальна собівартість** показує рівень затрат на кожному конкретному підприємстві, а **суспільна собівартість** — середньозважений галузевий рівень затрат на одиницю виробленого продукту.

Соціалізм (фр. *socialisme від лат. socialis — суспільний*) — 1) вчення і теорії, в яких у вигляді ідеалу та мети суспільства висувається ідея встановлення суспільного устрою соціальної рівності і соціальної справедливості; 2) теорія і практика марксизму, що вважає необхідним побудову комунізму, проголошуючи соціалізм як першу (нижчу) фазу комуністичної суспільно-економічної формації.

Обов'язковими ознаками соціалізму в його теоретичному розумінні є: знищення експлуатації людини людиною; економічна і політична демократія, повновладдя народу; утвердження соціальної справедливості, підпорядкування розвитку виробництва задоволенню матеріальних і духовних потреб людей; усупільнення основних засобів виробництва і на цій базі свідоме регулювання виробництва, загальних умов соціального життя; суспільний контроль за мірою праці і споживання на основі принципу «від кожного за здібностями — кожному по праці».

Однак спроби практичного перетворення цієї теоретичної моделі соціалізму в соціальну реальність, започатковані в 1917 році в Росії у ході більшовицького жовтневого перевороту і продовжені у подальшому в інших країнах світу, виявилися невдалими та історично безперспективними. У практично-політичному сенсі реалізація ідей соціалізму через масове соціальне насильство, диктатуру, повну заборону приватної власності, ринкових відносин, політичної і духовної опозиції тощо протиставили цей соціальний лад свободі і демократії, перетворили його в потворну карикатуру на поняття «соціалізм», а фактично — в різновид **тоталітаризму XX ст.** І хоча в СРСР та інших країнах соціалізм досяг певних успіхів (в індустріалізації, освіті, соціальній емансипації особистості, забезпеченні соціальних прав, рівності життєвих шансів кожної людини, досягненні соціальної солідарності, розвитку ідей контролю над стихією ринку, соціального захисту, перерозподілу матеріальних і духовних благ), суспільні відносини засновані на авторитаризмі і насильстві, призвели це суспільство до гли-

бокої кризи, втрати соціально-економічних спонук саморозвитку і врешті-решт — до розкладу. Результатом цього стала або повна ліквідація соціалізму (СРСР, країни Східної Європи), або його глибока криза (Куба, Північна Корея) чи ринкове реформування (Китай). У свою чергу, це призвело не лише до краху конкретно-історичної форми перетворення в дійсність соціалістичних ідей, а й до кризи уявлень про соціалізм.

У сучасному світі існує багато політичних партій і громадських рухів, що зорієнтовані на ідеї соціалізму. Але більшість з них проголошують антиреволюційне, мирне «вростання» суспільства в соціалізм, створення соціальної держави.

Соціальна допомога — система державних виплат особам і сім'ям, які цього потребують. Надається у формі матеріального забезпечення (грошової чи продовольчої допомоги), дотацій до комунальних послуг чи медичної допомоги; це система заходів держави щодо досягнення соціальної справедливості у розподілі доходів і здійснення соціального захисту своїх громадян.

Соціальна справедливість — один з принципів соціальної політики, пов'язаний з мірою розподілу доходів. Проблема міри розподілу доходів є неоднозначною, існує велика різноманітність поглядів, які можна згрупувати за трьома напрямками:

1) соціальна справедливість полягає у рівності доходів усіх громадян;

2) соціальна справедливість полягає у такому розподілі доходів, щоб кожен одержував у міру своєї участі або участі належних йому виробничих факторів у національному виробництві;

3) соціальна справедливість полягає у такій диференціації доходів, яка б відображала необхідність врахування участі кожного у суспільному виробництві і забезпечення гідного життя для всіх.

Соціальне страхування — гарантована державою система матеріального забезпечення громадян у разі тимчасової втрати працездатності, по старості, а також система інших заходів, спрямованих на матеріальне, культурно-побутове та оздоровчо-профілактичне обслуговування. Витрати на соціальне страхування здійснюються за рахунок страхових внесків, що їх зобов'язані сплачувати всі підприємства, організації, установи за встановленими тарифами.

Соціальний захист — один із принципів соціальної політики, який включає в себе систему соціального захисту:

— індексація доходів;

— реалізація програм працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;

— правове регулювання системи найманої праці;

— регулювання рівня оплати праці;

— соціальна допомога;

— соціальне страхування.

Соціальні трансферти — виплати громадянам (з держбюджету і/або спеціальних фондів), які не пов'язані безпосередньо із результатами праці, підприємницької діяльності чи доходами від власності: пенсії, допомоги, стипендії тощо.

Спеціалізація виробництва — зосередження основної діяльності підприємства, компанії на виробництві вузького кола продукції, товарів та послуг.

Спільний ринок — один з видів інтеграційних об'єднань, за якого ліквідуються будь-які бар'єри між країнами не лише щодо товарів і послуг, а й робочої сили та капіталів, тобто утворюється спільний ринок праці, капіталів і товарів.

Споживання — кінцева фаза суспільного відтворення, в якій суспільний продукт використовується для задоволення потреб населення. Розрізняють **виробниче** (використання ресурсів у процесі виробництва) і **невиробниче** (індивідуальне, особисте) — що передбачає задоволення особистих потреб людей у продуктах харчування, одязі, житлі тощо, і споживання у процесі якого задовольняються **суспільні потреби**. Споживання є останньою стадією циклу відтворення.

Спосіб виробництва — історично конкретна єдність продуктивних сил і виробничих відносин, соціально-економічний спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва. При цьому виробничі відносини є соціальною формою розвитку продуктивних сил. Разом вони складають дві сторони кожного способу виробництва і пов'язані одна з одною за законом відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил. Діалектика продуктивних сил і виробничих відносин розкриває причини саморуху виробництва і, тим самим, сутність всього історичного процесу. Поняття способу виробництва характеризує соціально-економічні аспекти діяльності людини, спрямованої на створення необхідних для його життя матеріальних благ.

Конкретний соціально-економічний спосіб виробництва лежить в основі кожної суспільно-економічної формації (історичного типу суспільства) і визначає її якісні особливості. Тому «економічні епохи відрізняються одна від одної не стільки тим, що виробляється, скільки тим як, у який спосіб» (Маркс). Місце і значення способу виробництва у суспільному житті К. Маркс визначав слідуючим чином: «Спосіб виробництва матеріального життя обумовлює соціальний, політичний і духовний процеси життя взагалі» (Маркс К. і Енгельс Ф., Твори, т. 13, с. 7). Відтак зміни у способі виробництва визначають розвиток суспільно-економічних формацій (первіснообщинний лад, рабовласницька, феодальна, капіталістична) перехід від однієї формації до іншої. Від соціально-економічного способу виробництва слід відрізнити технологічний спосіб виробництва, який виражає техніко-організаційні аспекти виробничої діяльності — техніко-економічне поєднання виробників і засобів виробництва. Головним у процесі такого поєднання є раціональна організація робочого місця, ефективна праця, економія сировини тощо. На відміну від технологічного, соціально-економічне поєднання виробників із засобами виробництва зумовлене певним типом і формою власності на речові та особистісні фактори виробництва. Основними історичними типами власності на засоби виробництва є приватна (рабовласницька, феодальна, капіталістична), колективна (колективна капіталістична, колективна трудова), суспільна, державна, кожна з яких може розвиватися в інших, конкретніших формах.

В історії розвитку людства розрізняють три технологічні способи виробництва, що базуються: 1) на ручній праці; 2) на машинній праці; 3) на автоматизованій праці. В межах одного соціально-економічного способу виробництва можуть певною мірою поєднуватися різні технологічні способи виробництва. Так, за сучасного капіталістичного способу виробництва в різних комбінаціях поєднуються всі технологічні способи виробництва, які раніше знало людство, за переважанням автоматизованого виробництва. Джерелом розвитку суспільного способу виробництва є потреби та інтереси людини, комплекс властивих їй суперечностей, провідну роль серед яких відіграє основна суперечність способу виробництва.

Споживчий ринок — ринок, на якому окремі особи й домогосподарства купують товари та користуються послугами для особистого та сімейного споживання чи використання.

Спонсоринг — це спонсорська діяльність фірми, заснована на принципі взаємності, а також на інтерактивній формі відносин з використанням формування суспільної думки, реклами, персональних продажів, стимулювання збуту, комунікаційних способів.

Спот — різновид реальної біржової угоди щодо купівлі-продажу наявного товару з негайною оплатою та постачанням. Практикується в біржовій торгівлі, а також для реалізації готівкової валюти, зокрема на валютній біржі.

Стагнація (лат. *stagnum* — стояча вода) — застій в економіці, виробництві, соціальній сфері, стан тривалої суспільно-економічної депресії, що виявляється у сповільненні чи припиненні економічного росту й інвестиційних процесів, загальному згортанні виробництва.

Стагфляція (від *стаг*(нація) та *ін*)фляція) — стан економіки окремо взятої країни чи групи країн, що характеризується одночасним спадом виробництва, підвищенням цін і зростанням безробіття і поєднанням економічної кризи з інфляцією.

Стандартизований товар (англ. *standart* — норма, зразок) — товар, який повністю можна замінити один одним; ідентичний. Це продукт, який покупцеві однаково де купувати, при умові незмінної ціни.

Статистика (лат. *status* — стан, положення речей, держава) — 1) галузь суспільних наук, яка досліджує кількісні закономірності масових суспільних явищ і процесів у нерозривному зв'язку з їхніми якісними характеристиками і дає числове відображення закономірностей суспільного розвитку щодо конкретних умов місця та часу; 2) область обліку і аналізу, що фіксує, систематизує і вивчає показники найбільш типових, масових економічних процесів і їх зміни у часі (так звані динамічні ряди показників).

Страхова медицина — форма медичного обслуговування населення з оплатою такого обслуговування із страхових фондів.

Страховий поліс — документ (звичайно іменний), що посвідчує укладання договору особистого чи майнового страхування. Містить перелік ризиків страхування та умови відшкодування втрат у разі настання випадку, передбаченого договором страхування.

Споживчий ринок — ринок, на якому окремі особи й домогосподарства купують товари та користуються послугами для особистого та сімейного споживання чи використання.

Спонсоринг — це спонсорська діяльність фірми, заснована на принципі взаємності, а також на інтерактивній формі відносин з використанням формування суспільної думки, реклами, персональних продажів, стимулювання збуту, комунікаційних способів.

Стейкхолдер/Зацікавлена особа — всі особи, зацікавлені в діяльності даної компанії. Наприклад, робітники компанії, її клієнти, постачальники, фінансові та банківські установи, що її обслуговують, місцевий уряд, мешканці даного району тощо.

Стратегія — спосіб досягнення мети. Стратегія відбиває сутність і характер діяльності компанії. Стратегія — це намечений шлях розвитку компанії, необхідні для цього ресурси, їхній розподіл, координація і відповідне планування.

Стратегія конкуренції — комплекс заходів, що забезпечують облік, використання або зменшення впливу конкуренції, засновані на всебічному аналізі ринку і систематичному визначенні динаміки зміни цього впливу.

Стратегія маркетингу — комплекс заходів щодо розробки, виробництва, збутові продукції, здійснюваний на основі аналізу ринку, планування (прогнозування), контролю, і спрямований на досягнення конкретної мети.

Стратегічне планування — це процес прийняття рішень топ-менеджментом, що фокусується на довгостроковій перспективній діяльності підприємства і визначає засоби, за допомогою яких цілі цієї діяльності можуть бути досягнуті; включає визначення місії та цілей (як підприємство бачить свою мету і куди воно хоче прямувати). Стратегічне планування це чітке визначення цілей організації, а також шляхів і основних засобів досягнення цих цілей.

Стратегічна позиція — необхідно проводити розходження між стратегічною позицією компанії в цілому і стратегічній позиції конкретної сфери діяльності. Поточна стратегічна позиція конкретної сфери діяльності відзначається на стратегічній сітці. Майбутня стратегічна позиція — це бажана позиція. Шлях із сьогодення в майбутнє — стратегія окремого виду бізнесу. Рішення, що стосується бажаної майбутньої стратегічної позиції, — це стратегічне рішення, прийняте на основі бізнесу-мети. Див. стратегічна сітка.

Стратегічна сітка — матриця, у якій стадії життєвого циклу продукту порівнюються зі ступенем конкурентноздатності.

Стратегічні альянси — угоди, що укладаються між компаніями про співробітництво, що виходять за рамки звичайних ділових відносин між фірмами, але не означаючого злиття, поглинання або створення повного товариства.

Стратегічний аналіз — аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, важливих для розробки цілей і стратегії. Виділяють внутрішній і зовнішній аналіз, аналіз конкурентноздатності.

Стратегічний контроль — процес спостереження вищого й оперативного керівництва за виконанням стратегії, виявлення можливих відхилень і розробка шляхів по регулюванню курсу.

Стратегічне підприємництво — спосіб визначення і реалізації стратегії, у якому підприємницьке представлення про майбутнє об'єднано з процесом стратегічного керування.

Стратегічне пристосування — теорія, відповідно до якої компанія повинна постійно пристосовуватися до навколишнього середовища (її вимогам).

Стратегічне рішення — це рішення, що стосується визначеної мети. Виділяються три типи цілей (корпоративні цілі, бізнеси-мети, функціональні цілі), відповідно виділяються три типи рішень.

Стратегічне керування — стиль керування, орієнтований у майбутнє з урахуванням конкуренції. Процес, у якому встановлюються конкретні бізнеси-мети. Він заснований на оцінках зовнішньої і внутрішньої інформації. Результат виявляється в стратегічній орієнтації всіх працівників компанії й у розробці синхронних планів підрозділів, що прагнуть до досягнення поставлених цілей.

Стратегія диференціації — стратегія, сконцентрована на широкому ринковому сегменті. Прагнення тим або іншим способом додати своїм продуктам відмітні риси, що сприяє одержанню конкурентних переваг.

Стратегія лідерства у витратах — стратегія, спрямована на завоювання величезного ринкового сегмента за допомогою найменш низьких витрат в отрасли як конкурентну перевагу.

Страхова медицина — форма медичного обслуговування населення з оплатою такого обслуговування із страхових фондів.

Страховий поліс — документ (звичайно іменний), що посвідчує укладання договору особистого чи майнового страхування. Містить перелік ризиків страхування та умови відшкодування втрат у разі настання випадку, передбаченого договором страхування.

Структура ринку — сукупність окремих ринків у межах національної економіки, світового господарства та його окремих регіонів і взаємодія між ними, вона поділяється:

— **за видом товарів, які продаються**, виділяють: ринки сировини, матеріалів, коштовностей, засобів виробництва, нерухомості, споживчих товарів і послуг, інформаційний та інтелектуальний, ринок інновацій, капіталу, валюти, цінних паперів, праці, робочих місць та робочої сили;

— **за територіальними ознаками** розрізняють: світові, місцеві, регіональні, національні, відносно до кожної країни — внутрішні і зовнішні;

— **за ступенем конкурентності** виділяють: вільний ринок, монополістичний ринок, ринок монополістичної конкуренції та олігополістичний ринок. Це дозволяє розрізнити конкурентні та неконкурентні ринки;

— **у відповідності до законодавства** існують легальні і нелегальні ринки.

Структурне регулювання економіки — використання державою економічних, адміністративних і правових важелів на мікро- та макрорівнях у процесі внутрішньо- та міжгалузевого й територіального розподілу ресурсів, регулювання ринкових умов із метою створення нових галузей, стимулювання науково-технічного прогресу, модернізації промисловості та забезпечення економічного зростання.

Субсидія (лат. *subsidium* — *допомога, підтримка*) — допомога держави у грошовій або натуральній формі місцевим бюджетам, юридичним і фізичним особам, іншим державам.

Сукупний попит — маса існуючих суспільних потреб ринкового господарства, що зумовлюється та обмежується наявними грошима покупців; представлені на ринку платоспроможні потреби на товари.

Стиль керівництва — манера поведінки керівника щодо підлеглих, через яку здійснюється вплив на працівників організації. Під стилем керівництва в психології управління розуміється цілісна і відносно стійка система способів впливу керівника на колектив, якій притаманна внутрішня єдність і яка забезпечує ефективне виконання функцій управління в заданих умовах.

Субпродукт — продукт, отриманий при виробництві для виготовлення іншого продукту. Це нормальний результат виробничого процесу, якого неможливо уникнути. На субпродукти відносяться частина загальних виробничих затрат, при цьому очікувані прибутки або збитки від його продажу рівні нулю.

Субсидія (*лат. subsidium — допомога, підтримка*) — допомога держави у грошовій або натуральній формі місцевим бюджетам, юридичним і фізичним особам, іншим державам.

Сукупний попит — маса існуючих суспільних потреб ринкового господарства, що зумовлюється та обмежується наявними грошима покупців; представлені на ринку платоспроможні потреби на товари

Суспільні відносини — багатоманітні суспільні зв'язки, що виникають за участю людської свідомості між індивідами, соціальними групами, класами, націями, а також всередині них у процесі їх економічного, соціального, політичного життя і діяльності.

Окремі люди вступають в суспільні відносини саме як члени (представники) тих чи інших соціальних спільностей і груп.

Наукове обґрунтування суспільних відносин вперше було здійснено марксистом. Воно полягає у тому, що уся різноманітність суспільних відносин поділяється на первинні — матеріальні, базисні, і вторинні — ідеологічні (духовні), надбудовні. З усіх суспільних відносин головними, провідними, визначаючими є матеріальні — економічні, виробничі відносини. Характер матеріальних суспільних відносин визначається продуктивними силами суспільства і не залежить від волі і свідомості людей. Суспільство являє собою не механічне поєднання, а єдину систему суспільних відносин.

Для кожної суспільно-економічної формації суспільні відносини — історично-конкретні і специфічні. Серед її суспільних відносин можна виділити стійкі, порівняно довго існуючі відносини, які виражають основні особливості даної форми власності, і рухливі, динамічні відносини, що відображають зміни, які проходять у суспільстві, у взаємовідносинах соціальних груп, класів. Поки зміни суспільних відносин в межах певної суспільно-економічної формації не зачіпають її основи — пануючої форми власності, вони мають лише еволюційний характер. Зміна ж основних, стійких суспільних відносин, пов'язана із ломкою усього суспільного укладу, переходом від однієї суспільної економічної формації до іншої і має революційний характер.

На відміну від попередніх історичних епох, де переважали стихійні некерувані процеси, соціально-економічний розвиток сучасного суспільства у дедалі більшій мірі набуває характеру поступового (еволюційного), пла-

номірного, науково-обґрунтованого реформування (удосконалення) суспільних відносин в усіх сферах суспільного життя — економічній, соціальній, політичній, духовній.

Суспільна праця — діяльність людей у системі суспільного поділу праці, спрямоване на виготовлення товарів і послуг для задоволення соціально-економічних потреб суспільства.

Т

Таймінг — найсприятливіший момент для купівлі чи продажу акцій на біржі.

Тариф — 1) офіційно встановлена ставка (система ставок) оподаткування, митних зборів; 2) розмір оплати за різні послуги — транспортні, зв'язку, комунальні (ціна послуг).

Тариф митний — перелік товарів, з яких стягують мито, із вказанням ставок мита на одиницю товару. Розрізняють автономний, гнучкий, заборонний, конвенційний, пільговий митні тарифи.

Тезаврація (гр. *thesauros* — *скарб*) — 1) накопичення грошей населенням у наслідок вилучення їх з обігу та зберігання нагромадженої готівки поза кредитними установами; 2) накопичення приватними особами золота як скарбу, багатства; 3) формування золотого запасу держави.

Тейлорізм — система менеджменту, у якій уперше було застосовано науковий підхід до організації праці робітників і управління виробництвом.

Темп зростання — показник економічної динаміки, який показує, у скільки разів (чи на скільки відсотків) продукт поточного періоду відрізняється (більший чи менший) від продукту базового періоду. Вимірюється у відносних величинах або у відсотках.

Темп інфляції — показник, що характеризує рівень знецінення грошей за певний період (у процентах до їх номіналу на початок періоду).

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_n - P_0}{P_0} \cdot 100,$$

де P_0 — індекс цін базисного періоду;

P_n — індекс цін поточного (звітного) періоду.

Темп приросту — показник економічної динаміки, який показує, у скільки разів чи на скільки відсотків змінюється обсяг продукту за період, що розглядається. Вимірюється у відносних величинах або у відсотках.

Технократія (гр. *techne* — *ремісництво, майстерність і kratos* — *влада*) — концепція, яка передбачає встановлення політичної влади спеціалістів різних професій, передусім технічних (інженерів, організаторів виробництва, експертів).

Технологія (англ. *technology*) — застосування наукових і технічних знань для удосконалення виробничих процесів і продуктів.

Технологічний детермінізм (лат. *determino* — *визначаю*) — теорія і методологія соціального детермінізму, основоположний принцип багатьох су-

часних соціально-економічних та соціально-політичних концепцій суспільного розвитку, які абсолютизують (*лат. absolutus — необмежений, безумовний*), надмірно перебільшують роль технічного чинника, відносну самостійність та визначальну роль науки і техніки в сучасному суспільстві, недооцінюючи зворотний вплив на них соціальних факторів — характеру суспільних відносин, науково-технічної політики держави, культурних, традицій і цінностей. Виникнення технологічного детермінізму зумовлене розвитком техніки, науково-технічного прогресу і його вищого ступеня — науково-технічної революції. Методологічно-технологічний детермінізм є редукція (зведення) суспільного розвитку до науково-технічного прогресу, а також теоретично-некритичним відношенням до дійсно деформованого, абсолютизованого, технократичного розвитку сучасної індустріальної та постіндустріальної, інформаційно-технологічної цивілізації. У широкому значенні технологічний детермінізм — метод (принцип) пояснення суспільних процесів і явищ, згідно з яким зміни в технології є першопричиною змін соціальних інститутів, практичних дій та ідей.

За оцінкою історичної перспективи соціального розвитку (в залежності від впливу науково-технічного фактора) дослідники технологічного детермінізму виділяють його оптимістичний (Д. Белл, З. Бжезінський, Г. Кан та ін.) і песимістичний (Ж. Еллюль, Д. Медоуз та ін.) напрями.

Відповідно до такого розмежування представники першого з них розглядають НТР як всезагальне благо, представники другого — як неприборкану силу зла. Технологічний детермінізм як теорія виникає на початку ХХ ст. Основоположниками технологічного детермінізму вважаються Т. Веблен, Д. Бернхем, Е. Бернштейн, К. Каутський. У подальшому технологічний детермінізм більшою чи меншою мірою став властивим теоріям індустріального суспільства, постіндустріального суспільства, суспільства споживання, суспільства дозвілля, технотронного, технократичного і комп'ютеризованого суспільства.

Технологія виробництва — спосіб видозмінення речовини, енергії, інформації у процесі виготовлення продукції, обробки і переробки матеріалів, збору готових виробів, контролю якості, управління. Технологія містить методи, прийоми, режим роботи, послідовність операцій, вона тісно пов'язана з засобами які застосовуються, обладнанням, інструментами, матеріалами, які використовуються.

Технологічна субституція — процес заміщення, у якому стара технологія витісняється новою. Також відома як «технологічна наступність».

Технологічна еволюція — її відображенням є поступове поліпшення показника співвідношення продуктивності і ціни. Досить часто представляється у виді S-кривої в довгостроковому періоді. Також відома за назвою «технологічна ескалація».

Тіньова економіка — прихована економічна діяльність, яка не показується в податковій декларації та офіційній статистиці. Не слід плутати з «чорним ринком», коли незаконно продаються товари, вироблені частіше за все законно.

Товар — форма економічного блага, яка виготовлена з метою обміну на інші блага чи на гроші, а не для власного споживання. Будь-який товар має дві властивості:

корисність, або **споживчу вартість** — властивість задовольнити якусь людську потребу;

мінова вартість, або **цінність** — властивість обмінюватися в певних пропорціях на інші товари.

Товарообіг, **оборотність** — загальний об'єм виручки від реалізації продукції фірми.

Товариство з обмеженою відповідальністю — товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, обсяг яких визначається установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність у межах своїх внесків (їх буває від 5—10), формують колективний орган управління, колективно розподіляють отриманий дохід відповідно до внесеного паю (частки). Ці товариства належать до підприємств колективної форми власності.

Товариство командитне (спілка) — складається із дійсних членів і вкладників. Дійсні члени командитного товариства є «повними» партнерами. За своїми правами вони нічим не відрізняються від учасників повного партнерства і теж несуть повну та солідарну майнову відповідальність за зобов'язаннями спілки. Вкладників командитного товариства називають «сплячими» партнерами. Вони несуть відповідальність за зобов'язаннями спілки лише в межах власного капіталу.

Товариство повне (спілка, партнерство) — об'єднання капіталів двох або більше осіб для спільної підприємницької діяльності. Учасники товариства поділяють прибуток пропорційно частці кожного у майні. Члени такого партнерства несуть повну і солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім його рухомим і нерухомим майном.

Товарне виробництво — такий тип організації економіки, за якого продукт виробляється на ринок для його обміну на інший продукт або продаж. Розрізняють просте і розширене (капіталістичне, підприємницьке) товарне виробництво. **Просте товарне виробництво** здійснюється власником засобів виробництва, базується на власній праці, а **розширене (капіталістичне) товарне виробництво** характеризується найманою працею.

Товарна продукція — продукція підприємства, призначена до реалізації. До складу товарної продукції будь-якого періоду (місяця, кварталу, року) включається вартість зробленої в даному періоді продукції, призначеної до реалізації, незалежно від того, коли вона фактично буде реалізована.

Товарний знак — зареєстроване в патентному відомстві оригінальне графічне зображення, оригінальна назва, особливе сполучення цифр, букв або слів і т. п., що дозволяють відрізнити продукцію даного виробника від продукції інших виробників. Знаки обслуговування — це позначення, застосовувані в сфері послуг, що дозволяють розрізнити аналогічні по призначенню послуги різних виконавців, конкурентів. Позначення виробів товарним знаком не обов'язково, це право виготовлювача, але не обов'язок, однак його застосування відповідає інтересам як продавців товарів, так і покупців. Зареєстрований товарний знак — об'єкт інтелектуальної власності, він підлягає оцінці й облікові на рахунку 04 «Нематеріальні активи». Реєстрація товарного знаку дійсна протягом 10 років з дати надання заявки в патентне відомство. Після чого його дія може бути продовжене за заявою власника.

Топ-менеджери — самі досвідчені керівники серед менеджерів. Звичайно під цим терміном розуміються менеджери сучасної формації, що не тільки в досконалості володіють маркетингом і менеджментом, але мають організаторські здібності й умінням захистити завоювання фірми від сваволі чиновників.

Товарний фетишизм (*фр. fetiche — чудодійний предмет обожнювання*) — уречевлення виробничих відносин (відносин економічної власності), персоніфікація речей за товарного виробництва у формі панування над людьми певних речей, передусім грошей. Враження, що ніби самі товари (речі) вступають в економічні відносини, а відносини між людьми зводяться до ставлення індивідів до речей, що породжує містичне ставлення людей до товару (в т.ч. грошового) як до надприродної сили.

Торговельна марка — різновид товарного знаку, це відмітний знак, що торговельні підприємства вправі розміщати на реалізованих ними товарах, виготовлених по їх замовленню. Розрізняють індивідуальні і колективні торговельні марки і товарні знаки. Індивідуальний знак реєструється на ім'я окремої фізичної або юридичної особи, а колективний може бути зареєстрований об'єднанням підприємств, союзом, господарською асоціацією, тобто він може належати будь-якому добровільному об'єднанню підприємств. Порядок реєстрації і використання торговельної марки той же, що і товарного знаку.

Тоталітаризм (*лат. totalitas — повнота, цілісність і totalis — увесь, повний, цілий*) — 1) напрям політичної думки, що виправдовує необмежену етатизацію (одержавлення) суспільного життя; 2) концепція англо-американської політології 50—60-х років, яка застосовується для характеристики особливостей фашистського, націонал-соціалістичного, комуністичного режимів (Х. Арендт, К. Фрідріх, З. Бжезінський та ін.); 3) форма державного устрою, що відзначається повним (тотальним) контролем держави над усіма сферами суспільства. До різновидів тоталітаризму належать: комуністичний тоталітаризм (штучна форма соціальної інтеграції, заснована на приматі класового підходу, ліквідації приватної власності і природно-історичної структури суспільства, фактичному зниженні автономії особистості); фашизм, який у первісному варіанті італійської ідеократії тяжів переважно до відродження національних духовних засад, забезпечення колективної ідентичності на культурному та етнічному ґрунті під патронажем сильної держави; нацизм (синтезований тип ідеократії на основі органічного поєднання соціалізму і націоналізму, уособлення тоталітарної держави).

Політичний досвід ХХ ст. доводить, що тоталітаризм виступає як глухий кут еволюційної спіралі світового розвитку. Розпад комуністичної системи на межі 80—90-х років і політичний крах останніх на європейському континенті тоталітарних утворень стали історичним і логічним завершенням тоталітарного експерименту над суспільством і людською природою.

Тоталітаризм економічний — повне (тотальне) або майже повне одержавлення економічної системи в цілому та кожної з її підсистем і елементів зокрема. Найбільшою мірою проявився в економіці фашистської Німеччини під час Першої та Другої світових війн, а також в колишньому

СРСР. Так, частка державної власності на засоби виробництва в СРСР становила 92 %, а колгоспно-кооперативна власність була значною мірою одержавлена. Тотальне одержавлення основної продуктивної сили виражалось в існуванні лише державної системи освіти (середньої, професійно-технічної та вищої), зайнятості переважної більшості працівників на державних підприємствах, у регулюванні розмірів заробітної плати всіх категорій зайнятих та ін. В тоталітарній економіці зі сфери товарно-грошових відносин було вилучено засоби виробництва, робочу силу, послуги, а на предмети споживання, які хоч і були об'єктом купівлі-продажу, ціни встановлювалися централізовано.

Точка безбитковості — об'єм або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків.

Транснаціональна корпорація — фірма, корпорація, компанія, яка здійснює основну частину своїх операцій за межами країни, в якій вона зареєстрована, частіше в декількох країнах, де є мережа відділів, філій, підприємств. Найбільша форма організації приватного підприємництва, національна за капіталом і контролем, але міжнародна за сферою діяльності.

Трансфертні платежі (виплати) — грошові виплати з державного бюджету населенню і приватним підприємствам, не пов'язані з виконанням ними державної служби, а здійснюються в порядку перерозподілу засобів на користь громадян, які їх потребують. Трансфертні виплати існують у формі субсидії, виплати процентів по державному боргу, виплати пенсії, допомоги та ін.

Тренд — напрям зміни економічних показників, який визначається шляхом обробки звітних, статистичних даних і встановлення на цій основі тенденцій економічного спаду або зростання. Див. **Економічний тренд**.

Трест — вища форма галузевої виробничо-комерційної інтеграції. Він є формою об'єднання підприємств, в результаті якого вони втрачають юридичну, виробничу і комерційну самостійність.

Трудомісткість продукту — показник ефективності виробництва, який показує, яку кількість праці затрачено в даному році на виробництво одиниці національного продукту.

У

Управління ресурсами підприємства:

1. Інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання клієнтських замовлень.

2. Методологія ефективного планування і управління всіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку при виконанні замовлень клієнтів в сферах виробництва, дистрибуції і надання послуг.

Уніфікація (лат. *unifico* — роблю однаковим) — приведення видів продукції, деталей, вузлів, інших конструкційних елементів, матеріалів,

технологічних процесів до єдиних форм, розмірів, структури, складу і забезпечення раціональної одноманітності різних видів продукції, деталей, вузлів та інших елементів конструкцій, використовуваних матеріалів і технологічних процесів. Уніфікація сприяє підвищенню серійності виробництва, застосуванню високопродуктивних і автоматизованих засобів і прогресивних технологій їх виготовлення, поглиблення спеціалізації та розширенню кооперування виробництва.

Урбанізація (лат. *urbanus* — міський) — історичний соціально-економічний процес зростання ролі міст у розвитку суспільства, у соціальній, професійній, демографічній структурі населення, розміщенні продуктивних сил, розвитку науки, у сфері послуг, способі життя, культури та ін.

Уречевлена праця — праця, затрачена на виготовлення продукту. В процесі виробництва праця, затрачена на виготовлення засобів виробництва, постає як уречевлена праця. Праця, затрачена в момент виробництва продукту — виступає як жива праця, що також уречевлюється у створеному продукті і разом з раніше уречевленою працею входить до вартості виготовленого продукту. Уречевлена в товарі праця набуває форми вартості товару.

Усупільнення виробництва — об'єктивний процес розвитку суспільного характеру виробництва, що виявляється в поглибленні суспільного поділу праці, посиленні взаємозв'язку і взаємозалежності економічно відособлених господарських одиниць, галузей і сфер народного господарства.

Утилітаризм — течія економічної думки, в основі якої — оцінка речей, предметів, явищ, процесів щодо їх корисності, можливості використання для досягнення певних цілей і задоволення потреб. Виникла у Великобританії в XIX ст. під впливом ідей філософа І.Бентама, розвинута в концепції корисності, в т. ч. граничної.

Утопічний соціалізм — сукупність концепцій теоретичних учень, головним змістом яких була глибока критика існуючого соціально-економічного устрою і обгрунтування необхідності докорінних змін у ньому на засадах соціальної справедливості. Соціалісти-утопісти сформулювали ідею про бажаність і можливість встановлення суспільного ладу без експлуатації людини людиною та інших форм соціальної нерівності та гноблення.

Ф

Фабрика (лат. *fabrica* — майстерня) — промислове підприємство, засноване на системі машин; вища стадія розвитку капіталізму в промисловості (після простої кооперації і мануфактури). Виникла під дією законів концентрації виробництва і капіталу, усупільнення виробництва і праці, зростання продуктивності праці та інших факторів, що зумовили промислову революцію кінця XVIII — початку XIX ст. і заміну капіталістичної мануфактури.

Фактори виробництва — ресурси, які використовуються у виробництві й від яких залежить кількість і обсяг випущеної продукції. Сучасна економічна теорія до виробничих ресурсів (факторів) відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Фактори виробництва поділяються на матеріально-речові та особисті. Матеріально-речовий фактор виробництва включає засоби і предмети праці. Особистим фактором виробництва є сукупна робоча сила.

Фактори економічного зростання — явища і процеси, які визначають масштаби збільшення ефективності та якості економічного зростання, поліпшення добробуту населення. Основними факторами економічного зростання є: кількість і якість економічних ресурсів; обсяг основного капіталу; технології; науково-технічний прогрес; фактор сукупного попиту; фактори розподілу.

Феодалний суспільний спосіб виробництва (*феод* — *ср. лат. feodum* — *масток, майно* — в Західній Європі в епоху феодалізму — *спадкове землеволодіння*) — економічна система, що базується на феодалній власності на землю, поєднанні позаекономічного примусу до праці на переважанні натурального господарства і ручної праці. Виник у V ст. із розпадом рабовласницького способу виробництва, а в більшості країн Європи — з розпадом первіснообщинного ладу. Існував до кінця XV — початку XVI ст. Головною галуззю феодалного суспільного способу виробництва було сільське господарство. Рівень рільничої техніки був низьким, технологічний спосіб виробництва базувався на ручній праці. Найвищим досягнення рільничої техніки стала заміна рала плугом. Панувало натуральне господарство. Відносини власності характеризувалися наділенням селян землею та іншими засобами виробництва, їхньою особистою залежністю від поміщика, привласнення додаткового і частини необхідного продукту, методами позаекономічного примусу. Феодална земельна власність поширювалася і на міста. Феодали жили в містах, а воїнам і слугам роздавали частину землі. Обов'язком феодала був захист міста, у XII—XIII ст. міста домоглися незалежності. Мешканці міста обирали муніципалітет на чолі з мером, мали свій суд, фінанси, військове ополчення. Міщани стали юридично вільними, отримали майнові права. В містах розвивалися ремесла. Селяни-кріпаки тікали у міста і, проживши в них 1 рік і 1 день, ставали за законом повноправними городянами. З XII ст. поживався обмін між окремими містами, часто проводилися ярмарки. Деякі міста Франції, Італії стали центрами міжнародної торгівлі. У XIV—XV ст. **ремісничі об'єднання** замінила **мануфактура** — великі робітничі майстерні, засновані на ручній праці та її поділі між десятками робітників. В цей період **знаряддя ручної праці** були остаточно доведені до досконалості. Експлуатація виявлялася передусім в існуванні панщини (відробіткової ренти): декілька днів на тиждень селяни своїми знаряддями і тягловою силою змушені були працювати на землях поміщика, решту — на своєму полі. Основна економічна суперечність феодалного суспільного способу виробництва — антагонізм між індивідуально-колективним характером виробництва (індивідуальним — на власному полі, колективним — на полі феодала), потребами селян і ремісників, з одного боку, і привласненням через позаекономічний примус додаткового і частини необхідного продук-

ту класом феодалів, державних чиновників — з іншого. Класичним зразком феодального суспільства була Франція. У XIII ст. у Франції та інших країнах Європи почався процес викупу селян із феодальної залежності. Панщину в цій країні та в Англії було ліквідовано в XIV—XV ст. У Галичині панщину було скасовано у 1848, на решті території України — в 1861. Занепад феодального способу виробництва прискорився з розвитком товарно-грошових відносин. Наприкінці XV ст. у багатьох країнах провідною формою феодальної земельної ренти стала грошова. Цьому сприяли великі географічні відкриття, розвиток міжнародної торгівлі, процес диференціації дрібних товаровиробників.

Фізіократи (*гр. phisis — природа і kratos — влада*) — представники однієї з течій класичної політичної економії, що виникла в середині XVIII ст. у Франції. Представники Ф. Кене, Ж. Тюрго, В. Мірабо, П. Дюпон, Г. Летрон.

Факторинг — вид діяльності, яка полягає у тому, що одна компанія бере на себе відповідальність за одержання заборгованості, яка повинна належати іншій компанії.

Фінанси — сукупність економічних відносин, що виникають у процесі формування та використання централізованих грошових фондів. Основними ознаками фінансів є: наявність економічних відносин, грошова форма їх виявлення, обов'язкове формування і цільове використання грошових фондів.

Фіскальна політика (*лат. fiscalis — казенний*) — політика держави в галузі оподаткування, державних витрат, державного бюджету, спрямована на забезпечення зайнятості населення і запобігання, придушення інфляційних явищ. Розрізняють:

дискреційну фіскальну політику — маневрування податками і державними витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва, контроль за рівнем зайнятості і темпом інфляції;

недискреційну (автоматичну) фіскальну політику — політика, яка ґрунтується на застосуванні «вмонтованих» в економічну систему автоматичних стабілізаторів, що забезпечує податковий надходження в бюджет у залежності від рівня економічної активності.

Фірма — загальна назва підприємств, компаній, товариств, комерційних організацій.

ФОБ (*англ. free on board — вільно на борту*) — комерційні умови в міжнародній торгівлі, зобов'язання щодо поставки, які вважаються виконаними після того, як товар передано через поручні судна в погодженому порту відвантаження. Це означає, що покупець повинен нести всі витрати і ризики загибелі чи пошкодження товару від цього моменту.

Фонд заміщення — частина суспільного продукту, яка використовується для заміни тих засобів праці, що протягом даного року вибули з процесу виробництва внаслідок фізичного і морального зношення, і для повної заміни предметів праці, які споживаються відразу протягом одного виробничого циклу.

Фонд нагромадження — частина національного доходу, яка служить для майбутнього розширення масштабів суспільного виробництва, створення суспільних резервів і страхових запасів.

Фонд споживання — частина національного доходу, що спрямовується на задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб населення.

Фонди виробництва — втілені у будинках і спорудах виробничого призначення, дорогах, транспорті, машинах, механізмах, грошових засобах фірми та ін. Вони належать підприємству або закуповуються ним для здійснення виробництва продукту.

Фондовий ринок — див. **Ринок цінних паперів**.

Фондовіддача — економічна категорія, яка виражає виробничі відносини щодо економічної ефективності використання виробничих фондів. Це відношення обсягу валової продукції або іншої результативної величини до обсягу використаних для його отримання виробничих фондів.

Фондомісткість — вартість основних виробничих фондів з розрахунку на одиницю продукції. Обчислюють, як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до річного обсягу валової (товарної) продукції. Фондомісткість — показник, обернений показникові фондівіддачі.

Форвард (англ. *forward* — *вперед*) — форма термінових, швидких розрахунків, що здійснюються не пізніше як через два дні після укладання угоди банками, торгово-промисловими фірмами з метою уникнення можливих збитків від коливань, зміни цін, курсів валют.

Фрахт (нім. *fracht* — *вантаж*) — плата за транспортування вантажів водним шляхом або за використання судна для перевезень вантажів. Обчислюють множенням ринкової фрахтової ставки на кількість вантажу.

Форвардний контракт — угода про купівлю-продаж певної кількості товару, державних цінних паперів, іноземної валюти або іншого фінансового інструменту по поточній ціні (ціні спот) з поставкою і оплатою в певний момент у майбутньому.

Фрітредерство (англ. *free trade* — *вільна торгівля*) — концепція і напрям економічної політики, що передбачають свободу торгівлі і невтручання держави у підприємницьку діяльність.

Функції банків — полягають у виконанні наступного:

— зосередження тимчасово вільних грошових засобів і заощаджень з метою надання їх у тимчасове користування у вигляді кредитів;

— здійснення грошових розрахунків;

— регулювання грошового обігу, включаючи випуск (емісію) нових грошей;

— емісія кредитних знарядь обігу;

— здійснення операцій з цінними паперами;

— надання консультативних послуг (консалтинг).

Функції грошей — певні їх дії стосовно обслуговування руху вартості (цінності) у будь-яких її проявах. Прийнято застосовувати «класичний» поділ функцій грошей: міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу, засіб міжнародних розрахунків (світові гроші).

Ф'ючерс (англ. *future* — *майбутнє*) — специфічна строкова угода про поставку партії товару або інших цінностей у певний термін (2—3 роки) за визначеною ціною.

Ф'ючерний контракт — угода купівлі-продажу певної кількості товару або певного фінансового інструменту по обумовленій ціні зі строком виконання в певний час в майбутньому.

Х

Хеджування — страхування, зниження ризику від втрат завдяки укладенню продавцем (покупцем) договору на купівлю (продаж) товару й одночасно укладення протилежної ф'ючерної угоди, згідно з якою продавець укладає угоду на купівлю, а покупець на продаж товару. Хеджування зумовлено несприятливими для продавців або покупців змінами ринкових цін на товари в майбутньому порівняно з тими, що існували при укладенні договору.

Холдингова компанія (англ. *holding* — володіння) — суб'єкт господарювання, який володіє контрольними пакетами акцій інших (одного чи більше) таких суб'єктів і управляє їхньою діяльністю та контролює її. Холдингова компанія об'єднує як промислові і торгові підприємства, так і фінансові інститути.

Ц

Ціна — грошовий вираз вартості товару. Ціна залежить, з одного боку, від вартості товару, а з іншого — від величини самої грошової одиниці, в якій вона вимірюється. Вартість товару може залишатися незмінною, але коли вартість грошової одиниці змінюється, змінюється і ціна товару.

Ціна ринкової рівноваги — рівноважна ціна, яка встановлюється тоді, коли попит дорівнює (відповідає) пропозиції, тобто коли ціна продавця і ціна покупця в результаті торгу співпали між собою.

Цінні папери — грошові або товарні документи, які надають їх власнику майнові права і право на отримання визначених грошових сум, доходів. До грошових цінних паперів відносять облигації, векселі, грошові чеки. До товарних цінних паперів, які підтверджують речові права їх власників, права власності, відносяться коносаменти (товарні накладні), складські свідоцтва. Особливе місце серед цінних паперів займають акції, які надають як грошові, так і майнові права. Цінні папери можуть бути об'єктом купівлі-продажу.

Цінова дискримінація — поведінка продавця на ринку в умовах недосконалої конкуренції, коли він встановлює різні ціни на однорідний товар. Умовою цінової дискримінації є наявність у продавця можливості розмежування покупців за еластичністю їх попиту на конкретний товар, що дозволяє замовляти у покупців з високою еластичністю більшу ціну.

Цінова еластичність — еластичність попиту і пропозиції по відношенню до ціни, реакція зміни попиту (пропозиції) на зміну ціни.

Цикл Шуарта-Демінга (Цикл PDCA) — відома модель безперервного поліпшення процесів, що одержала назву циклу Шуарта-Демінга або

циклу PDCA — плануї (Plan), роби (Do), перевіряй (Check), впливай (Act). При її застосуванні в різноманітних областях діяльності дозволяє ефективно управляти цією діяльністю на системній основі.

Циклічність економічного розвитку — форма розвитку національної ринкової економіки і світового господарства як єдиного цілого, це постійне порушення і відновлення економічної рівноваги, рух від одного макро-економічного стану до іншого із загальною тенденцією економічного зростання. Властивість циклічного розвитку — рух не по колу, а по зростаючій спіралі, тобто це форма прогресуючого розвитку, об'єктивний спосіб економічного саморегулювання.

4

Чек — один з видів цінних паперів, грошовий документ встановленої форми, що містить беззаперечну вказівку власника поточного рахунку (чекодавця) банкові сплатити зазначену суму конкретній особі чи пред'явникові чека. Основне призначення чека — бути інструментом розпорядження коштами, що є на поточному рахунку, засобом безготівкових розрахунків. Чеки бувають іменні (виписані на певну особу), ордерні (виписані на користь певної особи) і пред'явницький (виписаний на ім'я пред'явника).

Чистий дохід — сума доходу підприємства, яка залишається в його розпорядженні після виплати з отриманого валового доходу сум податкових платежів, включених до ціни продукції, зокрема податку на додану вартість, акцизного збору, митних та деяких інших зборів.

Чистий експорт — утворюється різницею між сумою, яку іноземці сплачують за вітчизняні товари і послуги, і сумою, яку нація витрачає на закупівлю зарубіжних товарів і послуг.

Чисті збитки — перевищення витрат над надходженнями за звітний період, негативний чистий прибуток.

Чистий національний продукт (ЧНП) — сумарний обсяг у грошовому обчисленні всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні протягом певного часу (як правило за рік), за вирахуванням величини амортизації основного капіталу (вартості основних фондів).

Чиста поточна (приведена/ дисконтована) вартість — метод оцінки інвестицій, за яким розраховується приведена (дисконтована) вартість прогнозованих в майбутньому надходжень від основної діяльності підприємства (прибутків) і відповідних видатків коштів (наприклад, вартості інвестицій) з застосуванням вибраного коефіцієнту дисконтування (завжди рівного необхідній нормі прибутку). Приведена (поточна) вартість всіх передбачених надходжень коштів (прибутку) мінус приведена вартість очікуваних наявних затрат. Якщо їх різниця позитивна, тобто одержана позитивна чиста приведена вартість, даний проєкт прийнятний.

Чистий прибуток — частина балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після відрахувань до державного бюджету, виплати процентів за банківський кредит і деяких інших обов'язкових

платежів. Використовується для формування фондів економічного стимулювання.

«Чорний» ринок — ринок товарів і валюти, на якому укладають незаконні угоди за цінами та курсами, що значно відрізняються від зафіксованих державою.

Ш

Швидкість обігу грошей — частота переходу грошової одиниці від одного об'єкта товарно-грошових відносин до іншого у процесі використання грошима функцій засобу обігу і засобу платежу.

Швидкість обороту оборотних засобів — показник ефективності використання обігових засобів — сукупності виробничих оборотних фондів і фондів обігу. Оборотні засоби поділяються на матеріальні і грошові (див. **Кругооборот капіталу**).

«Шокова терапія» — комплекс радикальних, прискорених у часі заходів, спрямованих на досягнення глибоких перетворень в економічній, соціальній, політико-правовій та ідеологічній сферах суспільства.

Штраф (нім. *strafe* — *покарання*) — форма матеріальної відповідальності підприємства й окремих осіб за порушення встановлених правил або зобов'язань.

Щ

Щорічний цикл — порядок виконання процесу стратегічного підприємництва, що триває протягом року.

Ю

ЮНЕСКО (Організація об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури) — міжнародна організація в межах ООН. Створена 4.11.1946 року.

ЮНІДО (Організація з промислового розвитку) — міжнародна організація, метою діяльності якої є сприяння промислового розвитку і прискореній індустріалізації слаборозвинутих країн через мобілізацію національних і міжнародних ресурсів. Створена в 1966 році як автономний орган Генеральної Асамблеї ООН.

ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку) — орган Генеральної Асамблеї ООН, метою діяльності якого є сприяння розвитку міжнародної торгівлі, вдосконалення міжнародних економічних відносин.

Юридичні особи — організації, об'єднання, які є носіями майнових прав і обов'язків; у господарській діяльності виступають від власного імені й існують незалежно від осіб, що входять до складу організацій та об'єднань.

Я

Якість — ступінь досконалості, яким володіє товар, послуга чи інший вихідний продукт бізнес-процесу. Згідно визначення Загального управління якістю (TQM), якість — це відповідність вимогам споживача.

«Яма» біржова — операційний зал біржі, де здійснюють купівлю-продаж ф'ючерсів та опціонів виключно «з голосу».

Ямайська валютна система — світова валютна система, юридично оформлена угодою країн — членів МВФ у Кінгстоні (США, Ямайка) у 1976 році. Основні її принципи: завершено демонетизацію золота, скасовано його офіційну ціну і золотий паритет; узаконено режим «плаваючих» (вільних) валютних курсів; базою сучасної валютної системи проголошено міжнародну розрахункову одиницю СДР, а замість системи «золото-долар-національна валюта», впроваджено систему «СДР-національна валюта».

Ярмарок (нім. *Jahrmarki* — річне торговище) — періодично влаштовуваний в одному й тому самому місці й у певний час ринок; з'їзд торговельних і промислових організацій, комерсантів, переважно для гуртового продажу та закупівлі товарів за виставленими зразками.

Японська концепція маркетингу — концепція, основним принципом якої є врахування побажань, запитів споживачів без критики, розгляд їх виробниками як своїх власних. Головне гасло японської концепції маркетингу «Нехай за себе говорять товари і послуги», тоді як в американській — «Нехай говорять продавці».

***Акерлоф Джордж**¹ (1940) — американський економіст, засновник інформаційної економічної теорії, лауреат Нобелівської премії по економіці 2001 року «за аналіз ринків з асиметричною інформацією» (разом з Майклом Спенсом і Джоозефом Стігліцем).

Алгіан Армен (1914) — американський економіст, один із творців «економічної теорії прав власності».

***Алле Моріс** (1911) — французький економіст. Створив теорію взаємовпливу економічного зростання, інвестицій, процентних ставок. В 1988 році Алле був відзначений Нобелівською премією «за внесок у теорію ринків і ефективного використання ресурсів». Роботи Алле присвячені загальній теорії рівноваги і суспільного оптимуму, теорії економічного зростання і максимальної ефективності, теорії розподілу грошей і теорії вибору.

Аристотель (384—322 до н. е.) — давньогрецький учений, філософ. Його основними творами, в яких містяться роздуми з економічних питань, є «Нікомахова етика» і «Політика».

***Ауманн Роберт** (1930) — в 2005 році разом із Томасом Шеллінгом отримав Нобелівську премію з економіки «за внесок у краще розуміння конфлікту і співробітництва за допомогою теорії ігор». Лауреати вперше застосували інструментарій теорії ігор до проблем суспільства і здійснили аналіз соціальних проблем за допомогою цієї теорії. При цьому Ауманн займався проблемою співробітництва і конфліктів з точки зору математики, а Шеллінг з точки зору економіки. Так, Шеллінгу вдалося показати, що багато суспільних взаємодій можна розглядати як не коаліційні ігри, які включають в себе як спільні, так і протележні інтереси учасників. Ауманн, в свою чергу, зміг продемонструвати, що соціальні взаємодії можуть бути проаналізовані за допомогою формальної теорії некоаліційних ігор.

Дослідники довели, що співробітництво простіше підтримувати у довгострокових відносинах, а не в короткострокових. Більше того, аналіз короткострокових ігор не залишає гравцям свободи. Зокрема, Роберт Ауманн вперше провів повний формальний аналіз так званих нескінченно повторюваних ігор, що дозволило виявити, які вигоди дають довгострокові відносини.

¹ Зірочкою позначені лауреати Нобелівської премії з економіки.

Роберт Ауманн професор Єврейського університету в Єрусалимі (Ізраїль). Докторську ступінь він отримав в Массачусетському технологічному інституті. Ауманн — відомий спеціаліст у неовальрасовому аналізі. В 1964 році Р. Ауманн довів еквівалентність множини рішень Еджуорта і рівноваги Вальраса за умови континуума (неліченної нескінченності) агентів.

Афтальон Альбер (1874—1956) — французький економіст. Його головна праця — «Періодичні кризи перевиробництва» (1913).

***Беккер Гері** (1930) — американський економіст, соціолог. Головна область дослідження Беккера — соціоекономічні процеси, в яких прослідковується зв'язок економіки зі способом життя, сімейними відносинами, освітою. Основна праця Беккера — «Людський капітал» — теоретичний і економічний аналіз, головним чином в області освіти. Беккер — Нобелівський лауреат 1992 року «за розширення сфери мікроекономічного аналізу для управління формуванням сім'ї».

Бектам Ісремія (1748—1832) — англійський соціолог, філософ, юрист, засновник етичного вчення утилітаризму. Основні твори: «Уривок про управління» (1776), «Вступ в основу моральності і законодавства» (1779), «Деонтологія, або наука про мораль» (1834).

Бьом-Баверк Ейген фон (1851—1914) — австрійський економіст. Основні праці: «Капітал і процент» (1884), «Позитивна теорія капіталу» (1889). Бьом-Баверк — один із засновників теорії граничної корисності.

Берштейн Едуард (1850—1932) — відомий діяч німецької соціал-демократії, один із авторів реформістської концепції еволюції суспільства. Основні праці: «Проблеми соціалізму і задачі соціал-демократії» (1901), «Нариси з теорії та історії соціалізму» (1902).

Блауг М. (1927) — англійський економіст, дослідник проблем історії економічного аналізу, економічної історії провідних країн світу, економіки мистецтва і освіти. Блауг — член Британської академії. Основні праці: «Економічна думка в ретроспективі» (1962 — 1968), «Економічна історія й історія економічної теорії» (1986), «Методологія економіки» (1992).

***Б'юкенен Джеймс** (1919) — американський економіст, один із творців сучасної теорії добробуту. Б'юкенен — лауреат Нобелівської премії з економіки за 1986 рік «за дослідження договірних і конституційних основ теорії прийняття економічних і політичних рішень». Він отримав міжнародне визнання в якості провідного дослідника в галузі, яка отримала назву — теорія суспільного вибору. Б'юкенен досліджує застосування економічних методів до сфер, що традиційно належали до політології. Основними категоріями аналізу є приватні особи, здатні приймати раціональні рішення, що ведуть до вигоди суспільства в цілому.

Вальрас Леон (1834—1910) — швейцарський економіст. Основні теоретичні досягнення Вальраса викладені в його книзі «Елементи чистої політичної економіки» (1874). Розробка ним теорії вартості як теорії граничної корисності зробило його одним із творців «маржиналістської революції».

Вебер Макс (1864—1920) — німецький соціолог, історик, економіст і юрист. Основні праці: «Протестантська етика і дух капіталізму», «Господарство і суспільство».

Веблен Торстейн (1857—1929) — американський економіст, соціолог, видатний представник інституціоналізму як напряму в економічній теорії. Веблену належить ряд досліджень: «Теорія бездіяльного класу» (1899), «Теорія ділового підприємництва» (1904), «Інстинкт майстерності і рівень розвитку технології виробництва» (1914), «Великі підприємці і проста людина», «Інженери і система цінностей» (1921), «Абсентеністська власність і підприємництво в Новому часі» (1923).

Візер Фрідріх фон (1851—1926) — австрійський економіст, один із засновників теорії граничної корисності. В історію світової економічної думки увійшов як автор терміну «маржиналізм», теорії альтернативних витрат виробництва й оригінального трактування концепції вмінення цінності. Основні праці Візера: «Походження і основні закони господарської цінності» (1884), «Природна цінність» (1899).

***Вікрі Вільям** (1914—1996) — лауреат Нобелівської премії в галузі економіки за 1996 рік. Народився в м. Вікторія (Британська Колумбія, Канада). Нобелівську премію Вікрі отримав разом з професором економіки Гарвардського університету Дж. Міррлісом. У рішенні комітету зазначається, що ці економісти «незалежно один від одного обґрунтували і суттєво розвинули економічну теорію стимулювання при асиметричній інформації». Об'єктом тривалого наукового пошуку стали «дослідження процесу прийняття рішень в економічній сфері на основі неповної, недосконалої інформації, проблеми, пов'язані з впливом інформаційних переваг на готовність до ризику індивіда та ринкові механізми». Своїми дослідженнями ці вчені заклали підвалини адекватної економічної поведінки для страхування, фінансових і кредитних ринків, оподаткування, а також для акціонерів.

Віксель Кнут (1851—1926) — видатний шведський економіст. У своїй першій праці, присвяченій проблемі вартості (1843), зробив спробу поєднати вчення австрійської школи політичної економії з теорією цін математичної школи. Розробив цілісну теорію, в якій об'єднав проблеми цін, доходів, грошей і економічного циклу.

Гансен Елвін (1887—1976) — американський економіст, засновник американського кейнсіанства. Економічний радник Ф. Рузвельта, прибічник державного регулювання економіки. Основні праці: «Монетарна теорія та фіскальна політика» (1949), «Економічні цикли та національний дохід» (1951). У центрі уваги Гансена знаходилися дослідження механізму циклічних коливань і антициклічного регулювання. Власне кажучи, він разом з англійцем Дж. Хіксом є засновниками кейнсіанської теорії циклу.

Гелбрейт Джон Кеннет (1908) — відомий американський економіст, доктор філософії. Народився в Канаді. Навчався в Торонтському університеті. Головні праці Гелбрейта: «Американський капіталізм. Концепція зрівноважувальної сили» (1952), «Нове індустріальне суспільство» (1967), «Нариси з теорії ризиків» (1970), «Економічні теорії та цілі суспільства» (1973) та інші.

Германн Фрідріх (1795—1868) — німецький економіст.

Гіффен Роберт (1837—1910) — англійський економіст, статистик.

Госсен Герман Генріх (1810—1853) — відомий німецький економіст, основоположник теорії граничної корисності, представник математичної

школи. Здобув юридичну освіту. З 1847 року почав розробляти економічну теорію. В 1854 році вийшла його праця «Розвиток законів суспільного обміну і правил суспільної торгівлі, що впливають з цього». Мета економічної науки, на думку Госсена, полягає в тому, щоб допомагати людині отримати максимум насолод.

***Гренджер Клайв** (1934) — англійський економіст, фахівець з методів аналізу економічної статистики. Лауреат Нобелівської премії з економіки 2003 «за методи аналізу економічних тимчасових циклів методом загальних тенденцій (коінтеграції)» разом з Робертом Енглom. Автор більше ніж 150 наукових робіт. Головною темою його робіт стало вивчення взаємозв'язку між ключовими економічними показниками (наприклад, цінами і курсами валют, чи добробутом і споживанням). Ці взаємозв'язки аналізують за допомогою даних про значення економічних показників за довгі проміжки часу — тимчасових рядів. Розроблені ним методи економіко-статистичного аналізу допомагають економістам краще пояснювати довгострокові тенденції і будувати більш достовірні прогнози шляхів розвитку економіки.

***Дебре Джерард** (1921) — франко-американський економіст Джерард Дебре нагороджений Нобелівською премією у 1983 році «за внесок у теорії загальної рівноваги й умов, при яких загальна рівновага існує в деякій абстрактній економіці». Неповершена в добірності викладу і математично точна «Теорія вартості» Дебре стала класичною роботою ХХ ст. з економічної теорії, вершиною традиції, що сходять до Адама Сміта.

Джевонс Вільям (1835—1882) — американський економіст, статистик, філософ, засновник математичної школи політичної економії, один із засновників суб'єктивної теорії корисності. В 1871 році вийшла його головна праця «Теорія політичної економії», в якій найважливішою метою цієї науки Джевонс проголошував вивчення умов отримання споживачами максимуму насолод з мінімумом витрат.

Джінні Коррадо (1884—1965) — італійський статистик, економіст, філософ.

Дуглас Поль (1892—1976) — американський економіст.

***Енгл Роберт** (1942) — американський економіст, фахівець з методів аналізу економічної статистики. Лауреат Нобелівської премії з економіки 2003 «за методи аналізу економічних тимчасових рядів із змінною в часі волатильністю» разом із Клайвом Гренджером. Енгл розробив авторегресійну гетероскедастичну модель (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity — ARCH), на основі якої стало можливо пророкувати зміну волатильності. Відкритий ним метод аналізу економічних тимчасових рядів дозволяє набагато достовірніше, ніж раніше, прогнозувати тенденції зміни ВВП, споживчих цін, процентних ставок, біржового курсу й інших економічних показників не тільки на найближчий день чи тиждень, але навіть і на рік уперед. Висока точність прогнозів з використанням цієї моделі була доведена, зокрема, на аналізі історико-економічної статистики США і Великобританії, коли зроблений на основі даних за минулі роки прогноз з'являвся з фактичними показниками наступного років.

***Ерроу Кеннет** (1921) — американський економіст. Кеннет Джозеф Ерроу визнано гідним Нобелівської премії у 1972 році за новаторський внесок

у загальну теорію рівноваги і теорію добробуту. Роботи Ерроу внесли значний вклад у теорію оптимальних запасів, аналіз стабільності ринкових моделей, математичне програмування і теорію статистичних рішень. Зміст і значення «теореми неможливості» Ерроу дотепер усвідомлені не цілком.

Жугляр Клемент (1819—1908) — французький фізик і економіст.

***Зелтен Райнхард** (1930) — німецький економіст і математик, відзначений у 1994 (разом із Дж.Харсані і Дж.Нешем) Нобелівською премією з економіки. Наукові дослідження Зелтена присвячені розробці теорії ігор (некооперативним іграм), теорії рівноваги, організації промисловості.

Зомбар Вернер (1863—1941) — німецький економіст.

Кан Річард (1905) — англійський економіст.

Кантільон Річард (1680—1734) — відомий англійський економіст, демограф, банкір. Головна його наукова праця — «Досвід про природу торгівлі загалом» — опублікована лише в 1735 році. Джерелом багатства в ній названо працю і землю, які визначають дійсну вартість економічних благ. В теорії капіталістичного відтворення Кантільон вперше зробив спробу схематично відобразити кругообіг промислового капіталу, що є подальшою конкретизацією теорії відтворення Ф. Кене. Розвиваючи теорію народонаселення він запропонував у науковий обіг поняття «максимальне населення».

***Канеман Деніел** (1934) — ізраїльсько-американський психолог, один з основоположників психологічної (поведінкової) економічної теорії, лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 «за застосування психологічної методик в економічній науці, особливо — при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності» (разом з В.Смітом). Головний об'єкт досліджень Канемана — це механізми прийняття людських рішень у ситуації невизначеності. Він довів, що прийняті людьми рішення істотно відхиляються від того, що запропоноване стандартною економічною моделлю homo oeconomicus. Замість теорій прийняття рішень, що ґрунтуються на теорії імовірностей, Д.Канеман і А.Тверські запропонували нову теорію — теорію перспективи (prospect theory). Відповідно до цієї теорії, нормальна людина не здатна правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному вираженні, насправді він оцінює їх у порівнянні з деяким загальноприйнятим стандартом, прагнучи, насамперед, уникнути погіршення свого положення. За допомогою теорії перспективи можна пояснити багато нерациональних вчинків людей, не з'ясовні з позицій «людини економічного».

***Канторович Леонід** (1912—1986) — російський економіст Леонід Канторович визнаний гідним Нобелівської премії у 1975 році за внесок у теорію оптимального розподілу ресурсів. Метод Канторовича, розроблений для рішення проблем, зв'язаних з виробництвом фанери, і відомий сьогодні як метод лінійного програмування, знайшов широке економічне застосування в усьому світі.

Кейнс Джон Мейnard (1883—1946) — видатний англійський економіст і державний діяч, засновник макроекономічного аналізу, «батько макроекономіки». Йому належать фундаментальна двотомна праця «Трактат про гроші» (1930), книга «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936).

Погляди Кейнса зробили великий вплив не тільки на подальший розвиток економічної думки, але й на економічну політику західних держав. Він віднесений на Заході до числа найбільш великих економістів усіх часів і народів (разом з А. Смітом і К. Марксом).

В період різкого загострення загальноекономічної кризи, посилення потреби в державному регулюванні, Кейнс, аналізуючи питання попиту, сформулював так званий «основний психологічний закон», згідно якого із ростом доходів схильність до споживання спадає, а схильність до заощадження зростає. Обсяг заощаджень, що постійно розширюється, повинен постійно поглинатися зростаючим попитом на інвестиції. Розмір інвестицій Кейнс вважав головним фактором ефективного попиту, а з його допомогою — головним фактором зайнятості і національного доходу.

В його теорії позначений і кількісний зв'язок між інвестиціями і національним доходом. Він визначається так званим ефектом мультиплікатора. Концепція мультиплікатора, встановлюючи стійку, постійну залежність між інвестиціями, зумовила думку про необхідність державного впливу на економічну динаміку шляхом стимулювання інвестиційного попиту.

Кене Франсуа (1694—1774) — французький економіст, фундатор і лідер течії фізіократизму. За основною професією — лікар. Його основні праці: «Економічна таблиця», «Аналіз економічної таблиці», «Деспотизм Китаю». Кене висунув і науково обґрунтував тезу, що багатство суспільства створюється у сфері виробництва, а не в обігу, як вважали прихильники меркантилізму. Обмеженість його вчення в тому, що сферу функціонування продуктивної праці та створення чистого продукту він обмежував сільським господарством.

***Кідланд Фін** — американський економіст (громадянин Норвегії), нагороджений разом з Едвардом Прескоттом у 2004 році Нобелівською премією за внесок у динамічну макроекономіку (див. Прескотт Едвард). Займається науковими дослідженнями в Університеті Карнегі-Меллон (Піттсбург) і Каліфорнійському університеті (Санта-Барбара).

Кітчін Джозеф (1861—1932) — англійський економіст, статистик.

Кларк Джон Бейтс (1847—1938) — американський економіст.

Кларк Джон Моріс (1884—1963) — американський економіст (син Кларка Дж. Б.).

***Клейн Лоурес Роберт** (1920) — видатний американський економіст, «батько» сучасного економічного моделювання і прогнозування. За створення економічних моделей і їх застосування до аналізу коливань економіки й економічної політики був визнаний гідним Нобелівської премії у 1980 році. Клейн організував проект «Лінк», щоб інтегрувати статистичні моделі різних країн у єдину загальну систему з метою поліпшення розуміння міжнародних економічних зв'язків і прогнозування в області світової торгівлі.

Кбммонс Джон (1862—1945) — американський економіст.

Кондільяк Етьєн (1715—1780) — французький економіст, філософ.

Кондратьєв Микола Дмитрович (1892—1938) — російський (радянський) економіст, автор теорії великих циклів господарської кон'юнктури. Основні роботи — «Світове господарство і його кон'юнктура під час і після війни» (1922) і доповідь «Великі цикли економічної кон'юнктури»

(1925). Вчений розвивав ідею множинності циклів, виділяючи різні моделі циклічних коливань: сезонні (менше року), короткі (3—3,5 року), торгово-промислові (середні) цикли (7—11 років) і великі (48—55 років). Цим великим циклам (довгим хвилям) Й. Шумпетер дав назву «цикли Кондратьєва». Кондратьєв розробив струнку концепцію наукового планування, свідомого впливу на економіку, причому в умовах непу, при збереженні механізмів ринкового регулювання і ринкової збалансованості. Фактично Кондратьєв уже в кінці 1920-х років підійшов до концепції індикативного планування, яка була реалізована в багатьох країнах Заходу після Другої світової війни.

Корнаї Янош (1928) — угорський економіст.

***Кбуз Рональд** (1910) — британській економіст, відзначений в 1991 році Нобелівською премією з економіки. Видатний представник неонституціоналізму в економічній теорії, один із творців «економічної теорії прав власності». Автор «Теореми Коуза».

* **Кругман Пол** (1953). Нобелівську премію в царині економіки за 2008 рік присуджено американському досліднику Полу Кругману. Його нагороджено «за аналіз шляхів розвитку торгівлі і визначення зон економічної активності».

55-річний Пол Кругман, професор Принстонського університету, а також оглядач з питань економіки в газеті New York Times, сформулював низку теорій в сферах вільної торгівлі, глобалізації і урбанізації.

Кругман є автором понад 200 наукових публікацій і 20 книг — наукових і науково-популярних.

***Кузнец Саймон Сміт** (1901—1985) — відомий американський економіст, фахівець з питань національного доходу, проблем циклів і коливань в економіці. Лауреат Нобелівської премії (1971). Народився в Харкові, навчався в місцевій гімназії. У 1922 році емігрував до США. Навчався в Колумбійському університеті, де отримав ступінь магістра з економіки. У 1925 році здобув учений ступінь доктора економіки. Звання професора йому було присвоєно в 1934 році. За всебічне й обґрунтоване дослідження економічного зростання, яке дає нове і поглиблене розуміння економічної і соціальної структури та процесу розвитку йому було присуджено Нобелівську премію. С. Кузнец увійшов в економічну історію як творець теорії будівельних циклів — коливань тривалістю 18—25 років, що пов'язані з періодичним масовим оновленням житла і деяких виробничих споруд. Основне пояснення цього явища вбачав в демографічних процесах. Аналізуючи кондратьєвські цикли (М. Кондратьєв (1892—1938) — радянський вчений-економіст) він вивів хронологію трьох Кондратьєвських хвиль, поділяючи її на чотири фази. Ця хронологія часто використовується в сучасних працях теоретиків довгих циклів. В 1958 році учений висунув ідею, що динаміка населення в США підпорядкована певній закономірності. Цю тенденцію, яка згодом дістала назву «цикл Кузнеца», можна спостерігати під час розгляду великих часових періодів. У книзі «Шість лекцій про економічне зростання» (1961) він порівнює темпи розвитку промислового виробництва в СРСР і США.

Найбільша праця Кузнеца, яка є узагальненням його багаторічного вивчення проблем капіталовкладень — «Капітал в американській економіці».

Його формування і фінансування» (1961) — містить історико-статистичний аналіз основних тенденцій економічного розвитку США як результат руху капіталу за майже сторічний період. Автор наводить численні данні, які характеризують динаміку обсягу капіталовкладень, зміни капіталомісткості виробництва, еволюцію норми нагромадження капіталу. У своїх працях він дійшов висновку, що розподіл національного доходу змінюється в бік зниження частки, яку отримує верхівка суспільства. Запропоновані ним методи статистики національного доходу і продукту та інших важливих показників використовуються не лише в офіційній звітності США, а й у статистичних публікаціях інших країн. Кузнец був президентом Американської економічної асоціації, йому присуджено почесні вчені ступені Гарвардським, Принстонським, Колумбійським, Пенсільванським і Європейським університетами.

***Купманс Тьяллінг Ч.** (1910—1985) — американський економіст Тьяллінг Чарлз Купманс за внесок у теорію оптимального розподілу ресурсів і у 1975 році був визнаний гідним Нобелівської премії з економіки. Будучи першопрохідником в області програмування розвитку, Купманс показав важливість облікового відсотка для планування економічного росту суспільства. Роботи Купманса політично нейтральна, тому його теорія застосовна незалежно від політичного і соціального устрою суспільства. Відатний представник неокласичної школи західної економічної думки.

Курно Антуан Огюстен (1801—1877) — французький математик, філософ, економіст. Перший учений, який свідомо і послідовно застосував математичні методи в економічному дослідженні. У своїх працях Курно дослідив взаємозалежність ціни товару і попиту на нього при різноманітних ринкових ситуаціях, тобто при різноманітному розміщенні сил покупців і продавців. У книзі «Дослідження математичних принципів теорії багатства» (1838) запропонував першу в історії науки модель максимізації прибутку монополістом. Курно заклав основи дуополії, тобто ринкової ситуації, при якій на ринку конкурують тільки два продавці, і довів, що ціна в умовах дуополії може бути нижчою, ніж в умовах повної монополії, але вищою, ніж в умовах вільної конкуренції.

Ленін Володимир Ілліч (1870—1924) — російський політичний діяч, засновник СРСР, автор історико-економічного дослідження «Розвиток капіталізму в Росії» (1899) і теоретичної роботи «Імперіалізм як вища стадія капіталізму» (1917). Критично розглянувши теорії імперіалізму Д. Гобсона, К. Каутського, Р. Гільфердинга та ін., Ленін розробив свою теорію імперіалізму «як вищої і останньої» — монополістичної — фази капіталізму. Він охарактеризував імперіалізм за рядом характерних ознак: 1) концентрація виробництва і капіталу, які призвели до виникнення монополій; 2) злиття банківського і промислового капіталів у капітал фінансовий; 3) вивіз капіталу; 4) утворення міжнародних монополістичних корпорацій; 5) завершення територіального поділу світу великими капіталістичними країнами. В економіко-практичних роботах перших радянських років — «Чергові завдання Радянської влади» (1918), «Про продовольчий податок» (1921), «Про кооперацію» (1923) та ін. — Ленін розробив шляхи подолання розвалу економіки Росії та способи її глибокого реформування після періоду «військового комунізму».

При формуванні нової економічної політики Леніну довелося переборювати марксистську тезу про несумісність соціалізму й товарного виробництва та фактично допустити часткове пожвавлення капіталістичних відносин. Також переосмисленню піддалися погляди Леніна на кооперацію: його формула про те, що «лад цивілізованих кооператорів» — це і є лад соціалізму, що змінювало традиційні марксистські положення щодо побудови соціалізму.

***Леонт'єв Василь** (1906—1999) — американський економіст (народився в Петербурзі). Нобелівський лауреат (1973). Розробив у 30—50-х роках ХХ ст. метод економіко-математичного аналізу «витрати-випуск» — для вивчення міжгалузевих зв'язків структури економіки та складання міжгалузевого балансу, який застосовується у практиці прогнозування та програмування економіки. У праці «Дослідження структури американської економіки» (1953), використав методи лінійної алгебри і встановив міжгалузеві пропорції, які забезпечують рівновагу на всіх товарних ринках (модель Леонт'єва).

Лоренс Абба (1905—1982) — англійський економіст.

Лоренс Макс (1876—1959) — американський статистик, економіст. Дав графічну інтерпретацію нерівності в розподілі доходів у суспільстві («Крива Лоренца»). Графік або крива Лоренца відображає частку доходу, яка припадає на різні групи населення, сформовані на основі розміру доходу, який вони отримують.

***Лукас Роберт** (1937) — американський економіст, нагороджений Нобелівською премією з економіки в 1995 році. Наукові праці Лукаса присвячені теорії недосконалої інформації, інфляції і зайнятості, економічному зростанню й економічній політиці. Автор концепції «раціональних очікувань». Представник неокласичного напрямку в економічній науці, зокрема так званої «нової класичної школи».

***Льюїс Артур Вільям** (1915—1991) — відомий англійський економіст. Лауреат Нобелівської премії з економіки 1979 року за новаторські дослідження проблем економічного розвитку, зокрема проблем країн, що розвиваються. Льюїс розробив рекомендації для поліпшення торгового балансу і забезпечення розвитку «третього світу», що сприятливо впливає на регіональну і світову торгівлю.

***Майєрсон Роджер** (Лауреатами Нобелівської премії з економіки 2007 року стали троє американських учених Леонід Хурвіц, Ерік Маскін та Роджер Майєрсон. Нобелівський комітет заявив, що нагорода присуджується за створення теорії оптимальних механізмів розподілу ресурсів, яка дозволяє розмежувати ситуації позитивного і негативного функціонування ринків, повідомляє ВВС. Сьогодні теорія оптимальних механізмів розподілу ресурсів має визначальне значення в багатьох галузях економіки і частково політології. (Детальніше див. ст. Хурвіц Леонід).

***Макфаден Деніел** (1937) — американський економіст, відзначений у 2000 році Нобелівською премією по економіці. Народився в Ролі (штат Північна Кароліна США). Його наукові праці присвячені мікроекономічному аналізу, демографічним процесам, попиту, методам моделювання, теорії вибору.

Мальтус Томас (1766—1834) — відомий англійський економіст, демограф. Основні праці: «Дослідження про закон народонаселення» (1798),

«Дослідження про природу і зростання ренти» (1815), «Начала політичної економії» (1820). Мальтус піддавав критиці рикардіанську теорію трудової вартості, заперечуючи виняткову роль праці як джерела вартості та протиставляючи їй власну концепцію витрат виробництва. Висунув теорію народонаселення, згідно до якої злидні на планеті спричинені надто швидким зростанням населення порівняно із збільшенням засобів до існування, тобто природним законом народонаселення. Існування диференціальної ренти Мальтус пов'язує із законом спадної родючості землі. Перевиробництво Мальтус трактував не як періодичне явище, а як предметний процес. Ідеї Мальтуса покладені в основу кейнсіанства як теорії попиту.

***Манделл Роберт** (1932) — відомий американський економіст, професор економіки Колумбійського університету (Нью-Йорк). Відомий як творець теорії оптимальних валютних зон. Одержав заслужене визнання за внесок у розвиток світової економіки, показавши, яким образом міжнародні фінансові потоки можуть впливати на здатність країн керувати економікою шляхом зміни процентних ставок податкової і бюджетної політики.

Маркс Карл (1818—1883) — великий німецький економіст, філософ, соціолог, політичний діяч, основоположник марксизму, засновник І Інтернаціоналу.

Маркс залишив глибокий слід у всіх суспільних науках. У своїх творах здійснив спробу дати узагальнене і систематизоване тлумачення основних законів розвитку суспільства, розробивши теорію історичного матеріалізму та генезису суспільно-економічних формацій.

Основні економічні праці: «До критики політичної економії» (1859), «Капітал» (1 том — 1867, 2 том — 1885, 3 том — 1894, 4 том — 1905—1910; 2 — 3 томи — в обробці й за редакцією Ф. Енгельса, 4 том — К. Каутського).

У своїх творах Маркс, зокрема, охарактеризував капіталістичне виробництво як певну історичну форму єдності продуктивних сил і виробничих відносин, як єдність процесу праці та процесу зростання вартості. Принципова відмінність економічної теорії Маркса від попередніх перш за все в тому, що капіталістичний лад розглядається в ній з класової позиції пролетаріату. Маркс дійшов висновку, що цей лад зовсім не є «вічним», «природним», таким, що відповідає природі людини». Навпаки, він вважав, що капіталізм рано чи пізно буде замінено революційним шляхом іншою суспільною системою, в якій не буде місця приватній власності, експлуатації людини людиною, нерівності та злиденності широких народних мас.

Фундаментом величної будівлі марксистської політичної економії є так звана **трудова теорія вартості**. Сутність її в тому, що обмін товарами в суспільстві проходить у відповідності з тією кількістю людської праці, яка витрачена на їх виробництво. Основи цієї теорії були закладені ще у працях А. Сміта. Однак Маркс вніс у цю теорію принципово новий елемент — уявлення про **подвійний характер праці**, яка є одночасно і «абстрактним», і «конкретним». Причому абстрактною працею створюється «вартість» товарів, яка робить їх однорідними та співрозмірними, а конкретною працею — матеріально-речовою формою товару, яку він назвав «споживчою вартістю».

Уявлення про подвійний характер праці дозволили Марксу в подальшому довести, що такий специфічний товар, як **робоча сила**, теж має вартість і споживчу вартість. Причому перша визначається сумою життєвих благ, необхідних для підтримання існування самого робітника та його сім'ї, а друга полягає в самій здатності робітника продуктивно працювати. **Капіталіст, за Марксом, купує не працю, а «робочу силу» пролетаря**, але примушує пролетаря працювати на виробництві значно більше часу, ніж витрачається для відшкодування вартості його робочої сили. І весь результат цього додаткового часу капіталіст безоплатно привласнює. Та частина вартості, яку капіталіст привласнює в результаті експлуатації, названа Марксом **«додатковою вартістю»**, а вчення про неї складає наріжний камінь його економічної теорії.

Маркс довів, що у процесі накопичення капіталу постійно зростає та його частина, яка представлена **«минулою працею»**, тобто для виробництва товарів потрібно дедалі більше машин, механізмів, технологічних ліній і все менше живої людської праці. Цей процес він назвав **зростанням органічної будови капіталу**. Відбувається воно тому, що у гонитві за прибутком, у боротьбі з конкурентами капіталіст змушений застосовувати нові технології та машини, замінюючи ними менш продуктивну живу людську працю.

Така стратегія економічної поведінки капіталіста має далеко йдучі наслідки. По-перше, вона веде до все більшої **концентрації виробництва і капіталу** в руках нечисленної верхівки суспільства, яка надзвичайно збагачується на фоні зубожіння величезної більшості; по-друге, знижується потреба в живій праці, а значить, зростає кількість безробітних, які не мають засобів для існування; по-третє, постійно знижується норма прибутку на вкладений капітал, бо, **за Марксом, нова вартість створюється лише живою працею**, а її вимагається все менше і менше. Результат цього процесу, як вважав Маркс, буде сумним для буржуазії та капіталістичного ладу. «Централізація засобів виробництва і усупільнення праці досягають такого пункту, коли вони стають несумісними з їх капіталістичною оболонкою. Вона вибухає. Б'є час капіталістичної приватної власності. Експропріаторів експропріують.»

Таким чином, у Маркса вчення про внутрішні закони розвитку капіталізму перетворилися у вчення про історичну неминучість його загибелі та обґрунтування революційного переходу до соціалізму. Економічне вчення Маркса, безперечно, — глибокий напрям економічної думки, який мав величезне значення для соціалістів різних країн і поколінь.

***Марковіц Гаррі Макс** (1927) — американський економіст, відзначений у 1990 (разом з М.Міллером і У.Шарпом) Нобелівською премією з економіки. Дослідження Марковіца присвячені дослідженню ринку цінних паперів, інвестицій, оптимізації, лінійному програмуванню. Автор концепції «портфельних інвестицій», чи «теорії портфеля», а також мови «Сим-скрипт» для цілей комп'ютерного аналізу економічних моделей.

Маршалл Альфред (1842—1924) — англійський економіст, глава Кембріджської школи, родоначальник неокласичної школи в економічній теорії. Його теорія, основи якої викладені в «Принципах економічної науки» (1890), узагальнила досягнення раннього маржиналізму і поклала початок

неокласичній політекономії. Маршаллу вдалося синтезувати в одне ціле маржиналістську доктрину граничної корисності та теорію витрат виробництва Дж. Мак-Куллоха і Р. Торренса, заклавши тим самим основи сучасної мікроекономіки на базі функціонального аналізу співвідношення різних економічних явищ. Аналізуючи механізм ринкового формування цін, Маршалл встановив залежність впливу попиту і пропозиції на ціну від тривалості розглядуваних відрізків часу (у короткостроковому періоді головним ціноутворюючим фактором є попит, у довгостроковому — пропозиція). Важливе місце в дослідженнях Маршалла посідає розроблена ним концепція еластичності попиту, в якій попит розглядається в залежності від трьох основних факторів: граничної корисності, ринкової ціни та грошового доходу, що використовується на споживання. Гранична корисність (максимальна ціна) є верхньою межею коливання ринкової ціни. Попит при цьому вважається еластичним, якщо він змінюється більше, ніж змінюється ціна (у процентах до початкових величин). Ідеї Маршалла відкрили дорогу широкому потоку прикладних досліджень товарних ринків.

***Маскін Ерік** () Лауреатами Нобелівської премії з економіки 2007 року стали троє американських учених Леонід Хурвіц, Ерік Маскін та Роджер Майерсон. Нобелівський комітет заявив, що нагорода присуджується за створення теорії оптимальних механізмів розподілу ресурсів, яка дозволяє розмежувати ситуації позитивного і негативного функціонування ринків, повідомляє BBC.

Сьогодні теорія оптимальних механізмів розподілу ресурсів має визначальне значення в багатьох галузях економіки і частково політології. (Детальніше див. ст. Хурвіц Леонід).

Менгер Карл (1840—1921) — австрійський економіст, засновник австрійської школи політекономії, один із лідерів «маржиналістської революції», основоположник теорії граничної корисності. Головні принципи теорії граничної корисності були сформульовані Менгером у праці «Засади політичної економії» (1871). За Менгером, гранична корисність деякого блага визначається двома факторами — інтенсивністю індивідуальної потреби та рідкістю (чи, навпаки, існуючим запасом) цього блага. Чим більша інтенсивність потреби за даного розміру запасу, тим більш високо індивід цінує благо, тим більша його гранична корисність. Чим менше інтенсивність потреби, тим нижча оцінка, яку раціональний суб'єкт надає граничній корисності. Інакше впливає обсяг запасу. Якщо він зменшується, то за даної інтенсивності потреби гранична корисність блага збільшується. Коли ж кількість благ зростає, індивідуальна оцінка граничної корисності йде донизу. Встановлена Менгером залежність отримала назву правила знижувальної граничної корисності.

***Мертон Роберт** (1944) — американський економіст і математик, відзначений у 1997 році (разом з М.Скоулзом) Нобелівською премією з економіки. Наукові праці Мертона присвячені фінансовим ринкам, економіці невизначеності й інформації, інвестиціям, методам оцінки ризиків, ціноутворенню опціонів. Автор нового методу визначення вартості цінних паперів і автор узагальненої «формули Блека — Скоулза».

***Мід Джеймс Едуард** (1907—1995) — англійський економіст Джеймс Едуард Мід визнаний гідним Нобелівської премії у 1977 році з економіки

за оригінальний внесок у теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу. Мід проаналізував наслідки різних видів економічної політики для міжнародної торгівлі і міжнародного поділу праці і створив основи для сучасної теорії зайнятості у відкритій економіці.

Мізес Людвіг фон (1881—1973) — австрійський економіст, глава неоавстрійської школи, видатний представник неолібералізму як напряму економічної теорії. В 1920 році опублікував статтю «Господарський розрахунок у соціалістичній економіці», після виходу якої розгорнулася багатолітня дискусія, яка, на думку учасників, заклала основи західної економічної теорії соціалізму. Мізес, будучи прибічником концепції «логічної та практичної нездійсненності соціалізму», стверджував, що тільки вільне підприємництво на базі приватної власності, вільного ринку забезпечує оптимальну пропорційність у розподілі ресурсів, оновленні капіталу і задоволенні потреб населення. Він вважав, що саме приватна власність є «необхідним реквізитом цивілізації та матеріального добробуту», оскільки соціальна функція приватної власності сприяє оптимальному використанню ресурсів і забезпечує суверенітет споживачів. З точки зору Мізеса, приватна власність здатна бути основою раціональної економічної діяльності, оскільки породжувані нею індивідуалістичні стимули забезпечують максимальне використання ресурсів. У зв'язку з цим Мізес трактував економічну теорію як частину прагматології — вчення про загальну логіку будь-якої раціональної дії. Мізес вважав, що дія ринкового механізму можлива лише у капіталістичному господарстві, і виключав для соціалістичного виробництва використання не лише ринкових відносин, але й будь-який економічний розрахунок.

***Міллер Метрон Говард** (1923—2000) — американський економіст. Лауреат Нобелівської премії з економіки нагороджений у 1990 році разом з Г. Марковіцем і У. Шарпом. Народився у Бостоні (США). Навчався у Гарвардському університеті. Праці Міллера присвячені фінансам корпорації, регулювання фінансових витрат і цінних паперів. Співатор «теореми Модільяні-Міллер» (теореми ММ) і ефекту вирівнювання. Понад тридцять років Міллер працював над розв'язанням проблеми грошових активів, ринкової вартості компаній, політики дивідендів.

Міль Джон Стюарт (1806—1873) — англійський економіст, філософ і громадський діяч. Міль — останній великий представник класичної школи (Сміта-Рікардо). Концепції Міля вперше отримали висвітлення у праці «Нариси відносно деяких невіршених проблем політичної економії» (1844). Для методології Міля було характерним різке протиставлення законів розподілу законам виробництва, які поряд із законами обміну розглядалися ним як самостійні й не пов'язані між собою розділи економічної науки. Він пішов далі Сміта і Рікардо, визнаючи історично змінний характер відносин розподілу, хоча й залишався ще в полоні їх поглядів про природні закони виробництва. Важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільств Міль відводив державі. Він розумів, що система вільної конкуренції не може забезпечити вирішення цілого ряду економічних проблем, тому держава, на думку Міля, повинна взяти на себе витрати по створенню інфраструктури, розвитку науки і т. п. Випереджаючи сучасних реформістів, Міль закликав до соціального партнерства, наданню робітникам частки в доходах.

***Мірліс Джеймс** (1936) — шотландський економіст, відзначений у 1996 (разом з У.Вікрі) Нобелівською премією з економіки. Дослідження Міррліса присвячені оподатковуванню, соціальному страхуванню, теорії грошей, економічним інститутам, історії економіки. Автор «методу Міррліса», застосовуваного при побудові моделі оптимального прогресивного оподатковування.

Мітчелл Уеслі (1874—1948) — американський економіст, представник інституціоналізму. Він поділяв центральну ідею інституціоналізму про необхідність посилити соціальний контроль над економікою. В 1923 році він запропонував створити систему державного страхування від безробіття. Одним із перших він висунув вимогу щодо індикативного планування американської економіки.

***Модільяні Франко** (1918) — американський економіст, зробив великий внесок у теорію грошей і проценту і в цілому в макроекономічну теорію, в створенні моделі «життєвого циклу» і моделей інвестиційних рішень. У 1970-х роках брав участь у Стокгольмському економетричному проєкті по створенню макроекономічної моделі Швеції. Лауреат Нобелівської премії 1985 року за «Аналіз поведінки людей відносно заощаджень», що має виключно важливе прикладне значення в створенні національних пенсійних програм.

***Мюрдаль Гуннар** (1898—1987) — шведський економіст, представник стокгольмської школи. Фахівець із питань міжнародних економічних відносин, економіки країн, що розвиваються. Мюрдаль заклав фундамент динамічного методу в галузі кількісної теорії грошей, увів в економічний аналіз поняття очікуваних і фактичних змінних. Видатною працею Мюрдала є його трьохтомна монографія «Азіатська драма. Дослідження злиденності народів» (1968). Під впливом даної книги була підготовлена стратегія задоволення основних потреб, яка рекомендована експертами ООН країнам, що звільнилися, а її автор разом з Ф. фон Хайском у 1974 році отримали Нобелівську премію.

Найт Френк (1885—1972) — американський економіст, засновник чикагської школи.

***Неш Джон Фобс** (1928) — американський економіст і математик, відзначений у 1994 (разом із Р.Зелтенем) Нобелівською премією з економіки. Праці і дослідження Неша присвячені теорії ігор і теорії рівноваги. Автор концепції «рівноваги в розумінні Неша».

Нобель Альфред (21 жовтня 1833 — 10 грудня 1896) — шведський хімік-експериментатор і бізнесмен, винахідник динаміту й інших вибухових речовин, побажав заснувати благодійний фонд для нагородження премією свого імені, що принесло йому посмертну популярність.

У своєму знаменитому заповіті, написаному 27 листопада 1895 року, він сформулював: «що призвий фонд повинен поділятися на п'ять рівних частин, присуджуваних у такий спосіб: одна частина — особі, що зробить найбільш важливе відкриття чи винахід в області фізики; друга частина — особі, що досягне найбільш важливого удосконалення чи зробить відкриття в області хімії; третя частина — особі, що зробить найбільше важливе відкриття в області фізіології чи медицини; четверта частина — особі, що в області літератури створить видатний добуток ідеалістичної спрямова-

ності; і нарешті, п'ята частина — особі, що внесе найбільший вклад у справу зміцнення співдружності націй, у ліквідацію чи зниження напруженості протистояння збройних сил, а також у організацію чи сприяння проведенню конгресів миролюбних сил».

Статус Нобелівського фонду і спеціальних правил, що регламентують діяльність інститутів, що присуджують премії, були обнародовані на засіданні Королівської ради 29 червня 1900 року. Перші Нобелівські премії були присуджені 10 грудня 1901 року. У 1968 році Шведський банк із нагоди свого 300-літнього ювілею вніс пропозицію про виділення премії в галузі економіки. Зазначена премія, що була заснована в пам'ять про Альфреда Нобеля, присуджується 10 грудня, слідом за презентацією інших Нобелівських лауреатів. Офіційно іменована як Премія з економіки пам'яті Альфреда Нобеля, уперше вона була присуджена в 1969 році. У наші дні Нобелівська премія перевищує 2 млн шведських крон (225 тис. доларів США). За період з 1969 по 2004 роки Нобелівською премією з економіки було нагороджено 55 вчених, імена яких вказані в іменному покажчику даного підручника.

***Норт Дуглас Сесіль** (1920) — американський економіст, відзначений у 1993 році (разом з Р.Фогелем) Нобелівською премією з економіки. Наукові праці Норта присвячені економічному зростанню, аналізу інституціональних факторів, економічної історії, причинам бідності і багатства країн. Один із представників «нвої економічної історії», чи «кліометрії» — застосування економічних методів до вивчення і пророкування історичних подій. У своїй Нобелівській лекції в грудні 1993 року Норт зазначив, що «економіка не може розвиватися без норм і правил, які встановлюються суспільством і приймаються усіма. Без них це буде гангстерська економіка, коли всі намагаються обдурити один одного». Норт автор восьми книг, більш як п'ятидесяти наукових статей.

***Олін (Улін) Бертіль (Ohlin)** (1899—1979) — шведський економіст Бертіль Готтхард Олін (Улін) визнаний в 1977 році гідним Нобелівської премії за визначний внесок у теорію міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу. Дослідження і політична діяльність Оліна допомогли сформувати шведську державу добробуту, у якому класичний лібералізм з'єднався з елементами соціальної демократії.

Оруелл Джордж (псевдонім Блера Еріка) (1903—1950) — англійський письменник, творець відомих «негативних утопій».

Оукен Артур (1928—1980) — американський економіст, представник неокейнсіанства. Розробив проблеми теорії імпліцитних контрактів, зокрема, пояснював жорсткість заробітної плати на основі оптимізуючої поведінки індивідів. Вважав, що підприємці та робітники вступають у довгострокові відносини навіть тоді, коли укладають між собою договори. Автор «закону Оукена».

Парето Вільфредо (1848—1923) — італійський економіст, соціолог, представник математичної (лозанської) школи. У праці «Курс політичної економії» (1906) здійснив рішучий поворот, який визначив майбутній розвиток теорії добробуту. Парето зумів дати опис результатів, які створюються ринковою рівновагою, відомий під назвою «оптимум Парето».

Петті Уїльям (1623—1687) — англійський економіст, один із основоположників класичного напрямку економічної думки. Відома формула Петті «Труд — батько і найактивніший принцип багатства, земля — його мати» можна вважати одним із варіантів його вчення про джерело вартості. Виходячи з трудової теорії вартості, Петті розробив вчення про заробітну плату і ренту. Основні роботи: «Трактат про податки і збори» (1662), «Різне про гроші» (1682).

Пігу Артур (1877—1959) — англійський економіст, який заклав основи всезагального добробуту. Основоположник школи кейнсіансько-неокласичного синтезу. Основна праця — «Економіка добробуту» (1920).

***Прескотт Едвард** (1940) — американський економіст, нагороджений Нобелівською премією з економіки (разом з Кідландом Фіном) у 2004 році за внесок у розробку теорії динамічної макроекономіки: часова складова економічної політики і рушійні сили усередині бізнес-циклів. Рушійні сили і коливання усередині бізнес-циклів і вибудовування економічної політики — ключові сфери його макроекономічних досліджень. Е. Прескотт разом з Ф. Кідландом зробив фундаментальний внесок у ці важливі галузі не лише з точки зору макроекономічного аналізу, але також з практики в грошовій і податковій політиці у багатьох країнах. Вони дослідили, що в умовах, коли домогосподарства очікують у майбутньому збільшення оподаткування капіталу, то вони менше заощаджують, і якщо фірми очікують проведення більш експансивної валютної політики і росту інфляції, то вони підвищують рівень цін і заробітну плату тощо. Дослідження, які провели вчені, збагатили теорію ділових циклів, об'єднавши її з теорією економічного зростання¹. 63-літній Едвард Прескотт є професором Арізонського університету і дослідником Федерального резервного банку Міннеаполіса.

Прудон П'єр-Жозеф (1809—1865) — французький економіст. Основні економічні праці: «Що таке власність?» (1840), «Система економічних суперечностей, або Філософія злиденності» (1846), «Теорія податку» (1861). Прудон критикував капіталізм, намагаючися реформувати його. Він вважав, що якщо усунути негативні сторони розподілу праці, власності, вартості тощо, можна покращити капіталістичне товарне господарство шляхом впровадження дрібнотоварного виробництва. Наріжним каменем економічної концепції Прудона є теорія «конституйованої» вартості, тобто перетворення вартості в «синтетичну». Він пропонував зберегти товарно-грошове господарство без грошей, капіталу і проценту. Дрібнобуржуазний соціалізм Прудона був згодом сприйнятий бакуністами і анархо-синдикалістами.

Поппер Карл (1902) — англійський філософ, соціолог.

Рікардо Девід (1772—1823) — англійський економіст, видатний представник класичного напрямку в економічній теорії. Рікардо дав аналіз економічних явищ і процесів і сформулював серію економічних законів, які увійшли до скарбниці політичної економії. Його основна праця — «начала політичної економії і податкового обкладання» (1817). Рікардо слідом за Бенгтамом дотримувався принципу утилітаризму. Він вважав, що прагнен-

¹ <http://news.izvestia.ru/economic/news89410>

ня людей до індивідуальної вигоди знаходиться в гармонійній єдності з загальною вигодою, з інтересами всіх членів суспільства. Основою теоретичної системи Рікардо стало визнання закону вартості, визначення вартості витраченою на виробництво товару працею. Він зробив спробу подати всю теорію політичної економії як єдність, підпорядковану в кінцевому рахунку закону вартості. В теорії вартості Рікардо висував тезу про те, що «товари, яким властива корисність, дістають свою мінову вартість з двох джерел: своєї рідкості і кількості праці, потрібної для їх виробництва». Він підкреслював, що на «вартість товарів впливає не тільки праця, яка застосовується безпосередньо до них, але й праця, витрачена на знаряддя, інструменти й будівлі, що сприяють цій праці». Ринковою ціною праці Рікардо вважав заробітну плату, яка коливається навколо своєї основи — природної ціни, під якою він розумів вартість засобів існування робітника та його сім'ї. Він вказував на те, що склад засобів існування, тобто прожитковий мінімум, залежить від історичних умов, рівня розвитку, традицій і норм споживання, які склалися. Він доводив, що земельна рента є лише симптомом багатства, а не його творцем, абсолютна родючість сама по собі не породжує її. Він підкреслював, що привласнення ренти відбувається через механізм цін. Вирішальне значення при цьому мають відносна родючість і місцезнаходження ділянок, ступінь їх віддаленості від ринку збуту. Рікардо був першим економістом, який відстоював теорію міжнародної торгівлі, відокремлену від теорії внутрішньої торгівлі — теорію «зривняльних витрат виробництва». Важливою умовою зростання багатства народів він безспідставно вважав поділ праці, який сприяє підвищенню продуктивності праці.

Роббінс Лайонел (1898—1984) — англійський економіст. Вважав, що предметом економічної науки є дослідження відносин розподілу, засновані на принципах теорії граничної корисності. Робінс — прибічник так званого «радикального апіоризму», до якого також належав Л. фон Мізес та інші представники нової австрійської школи.

Робертсон Денніс (1890—1963) — англійський економіст, представник кембріджської школи економістів, послідовник А. Маршалла. Очолив кафедру політичної економії в Кембриджі в 1944. У працях, що вийшли у світ у 1922—1959 роках, він приділяв увагу питанням грошей та використання грошово-кредитних важелів для регулювання промислового розвитку, запобігання кризам і безробіттю, був прибічником запровадження громадських робіт, накопичення державних запасів сировини, податкових пільг і гнучкої фіскальної політики держави як засобу державного втручання в економіку.

Робінсон Джоан (1903—1983) — англійський економіст, професор Кембріджського університету, представниця неокейнсіанства, творець теорії недосконалої конкуренції. Основні праці: «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933), «Накопичення капіталу» (1956). Важливим досягненням Робінсон є вчення про дискримінацію в цінах. Вона показала, що, на відміну від досконалої конкуренції, де попит має абсолютну еластичність, при недосконалої конкуренції еластичність попиту різко обмежується, оскільки монополіст має можливість розділити ринок свого товару на окремі сегменти і для кожного з них призначити особливу ціну так,

щоб загальний прибуток виявився максимальним. Робінсон розкриває також інші можливості максимізації прибутку в умовах монополізованого товару. Вивчаючи механізм ринку в умовах монополістичної конкуренції вона сформулювала вчення про монопсонію, в якому одиничному покупцеві протистоїть велика кількість продавців. Вчення про монопсонію має в системі поглядів Робінсон виключно важливе значення. З його допомогою вона пояснює, зокрема, феномен експлуатації праці. Коли велика фірма (монопсоніст), яка придбає специфічний вид праці неорганізованих працівників, нав'язує їм умови угоди, реальна заробітна плата може виявитися нижче граничного продукту праці, що й означає експлуатацію.

***Саймон Герберт Александер (1916—2001)** — американський економіст, соціолог і педагог. Герберт Александер Саймон визнаний у 1978 році гідним Нобелівської премії за новаторські дослідження процесу прийняття рішень у рамках економічних організацій. Саймон відкрив область емпіричного тестування гіпотез, на яких ґрунтується процес прийняття рішень. Вивчивши взаємозв'язки між розміром фірм і їх економічним ростом, він вніс істотний вклад у центральну проблему агрегування мікросистем. Саймон один із засновників соціального модулювання і застосування кібернетики для аналізу поведінки людей і суспільних систем із допомогою комп'ютерів. Свої погляди він характеризував як поєднання «технологічного радикалізму» й «економічного консерватизму», вважаючи, що не існує меж для науково-технічного прогресу в рамках сучасного суспільства.

***Самуельсон Пол (1915)** — американський економіст, послідовник Дж.М. Кейнса (неокейнсіанець), один із послідовників (поряд з такими, як англійський економіст Дж. Хікс, американський вчений Е. Гансен) кейнсіанської теорії державних фінансів. Самуельсон прихильник змішаної економіки обстоює активне державне регулювання економічного життя. У 1947 році опублікував працю «Основи економічного аналізу» — одну з найавторитетніших праць для наступних поколінь економістів. У 1970 році за досягнення в розвитку статичної та динамічної економічної теорії й вагомий внесок у поглиблення аналізу в економічній науці Самуельсону було присуджено Нобелівську премію. Він першим з американських економістів-теоретиків став нобелівським лауреатом. В 1973 році Самуельсон додав до дев'ятого видання підручника «Економікс» розділ, присвячений марксизму. На його думку «марксизм може виявитися надто корисним, щоб сповна віддати його марксистам».

Сеї Жан Батіст (1767—1832) — французький економіст, який пропагував ідеї А. Сміта у Франції. Відомий своїм законом Сея, у відповідності з яким пропозиція товарів створює власний попит. Ця ідея означає, що товари виробляються лише для того, щоб на виручені гроші отримати які-небудь блага. Ідея лежить в основі автоматичного підтримання загальної рівноваги на основі абсолютної гнучкості цін. Основні роботи: «Трактат політичної економії» (1803), «Повний курс практичної політичної економії» (1829).

У працях Сея політична економія стає наукою чисто теоретичною та описовою. Роль економіста, як і всякого вченого, зводиться не до того, щоб давати поради, а просто для того, щоб спостерігати, аналізувати і

описувати. Сей конструював політичну економію згідно зразка точних наук, закони яких мають універсальне значення. Сей визнавав, що будь-який товар має дві властивості: мінову і споживчу вартість і допускав можливість вимірювати вартість товару не лише кількістю затраченої праці, а й ступенем корисності продукту праці. Але набагато більшого значення у створенні вартості товару Сей надавав запропонованій ним **теорії трьох факторів виробництва**, з якою нерозривно пов'язана його теорія розподілу. Праця, земля і капітал на його думку беруть участь у створенні вартості товару і кожен з цих факторів бере участь в розподілі доходів. Фактор «праця» — забезпечує заробітну плату як дохід робітників, фактор «капітал» — прибуток як дохід капіталістів, а фактор «земля» — ренту як дохід землевласників. Сей зазначав, що робітники не можуть претендувати на весь продукт праці через те, що у виробництві вони беруть участь не одні. Їх дохід має бути обмежений заробітною платою і доводив, що низька заробітна плата вигідна всім — і робітникам і суспільству. Різницю між підприємцем і робітником Сей зводив лише до рівня заробітної плати: більший дохід підприємця пояснював вищим рівнем його відповідальності, складнішою діяльністю щодо управління виробництвом. Дивлячись в майбутнє він стверджував, що зі зростанням капіталів становище «нижчих класів» поліпшуватиметься, вони все більшою мірою поповнюють «вищі класи».

***Сен Амартія** (1933) — індійський економіст, наукові дослідження якого присвячені теорії суспільного вибору, індексам добробуту і бідності, національному доходу, проблемі голоду. Лауреат Нобелівської премії з економіки (1988) за значний внесок в економіку добробуту. Його праці містять рекомендації щодо запобігання голоду або обмеження його наслідків на початкових етапах.

Сен-Сімон Анрі Клод де Рувруа (1760—1825) — французький громадський діяч, видатний представник так званого утопічного соціалізму. Основні праці: «Про промислову систему» (1821), «Катехізис промисловців» (1824), «Нове християнство» (1825). Викладаючи концепцію нового суспільного ладу, Сен-Сімон майбутнє суспільство уявляв як індустріальну систему. Він вважав, що індустріальне суспільство буде розвиватися на базі великого промислового виробництва, промисловість — за певним планом, а управління здійснюватиметься з єдиного центру індустріалами. Плани розвитку промислового виробництва і розподілу продукції будуть складатися вченими; промислові капіталісти, маючи багатий досвід, будуть керувати організацією управління, а робітники — безпосередньо працювати над виконанням розроблених планів. Шляхом створення нової суспільної організації Сен-Сімон сподівався домогтися усунення анархії виробництва і встановлення плановості та централізму в управлінні економікою. Ідеї Сен-Сімона отримали новий розвиток у ХХ ст. в сучасній теорії «індустріального суспільства».

Сеніор Нассау Уільям (1790—1864) — англійський економіст, юрист, один із пізніх представників класичної школи. Економічні погляди Сеніора викладені в «Основних началах політичної економії» і «Листах про фабричне законодавство». В основу своєї економічної доктрини Сеніор поклав 4 принципи: 1) гедоністичний принцип; 2) принцип збільшення народонаселення; 3) принцип зростаючої продуктивності промисловості;

4) принцип спадаючої продуктивності сільського господарства. Для пояснення отримання прибутку Сеніор висунув теорію про те, що прибуток породжується «утримуванням» капіталіста, який міг би витратити свій капітал на споживання, але утримується від цього.

Сисмонді Симонд (1773—1842) — французько-швейцарський економіст, історик, представник класичної школи. У розвитку соціально-економічних поглядів Сисмонді можна виділити два періоди. Спочатку він пропагував ідеї Сміта, виступав за свободу конкуренції та вільну гру особистих інтересів, що він відобразив у праці «Про комерційне багатство» (1803). Потім, спостерігаючи з дрібнобуржуазної позиції ламання старих, укорінених відносин, економічним базисом яких було дрібне виробництво, Сисмонді не зміг зрозуміти цього «зламу». В основній праці «Нові начала політичної економії» (1819) він уже різко засуджував режим вільної конкуренції, в якому він бачив корінь усього зла. Не економічна свобода, а державне втручання стало основною вимогою Сисмонді. На його думку, інтереси суспільства у збільшенні виробництва комерційного багатства та інтереси приватного виробника не співпадають. Протилежність інтересів суспільства та окремих виробників, з його точки зору, повинна усунути держава. Сисмонді також досліджував природу криз. Основною причиною криз він вважав невідповідність виробництва та споживання і виводив кризи з недостатнього споживання.

***Скоулз Майрон** (1941) — американський економіст, відзначений у 1997 році (разом з Р.Мертоном) Нобелівською премією з економіки. Дослідження Скоулза присвячені фінансовим ринкам, ціноутворенню, методам оцінки вторинних цінних паперів і ризиків. Співавтор «формули Блека — Скоулза».

Сміт Адам (1723—1790) — англійський (шотландський) економіст, філософ, один із засновників класичної політичної економії. У 1766 році створив головний твір свого життя — «Дослідження про природу і причини багатства народів», який є першою в економічній науці працею, де викладається загальна основа науки — теорія виробництва і розподілу, аналіз дії цих абстрактних принципів на історичному матеріалі та ряд прикладів їх застосування в економічній політиці. Ця праця Сміта зробила вплив на весь подальший розвиток економічної думки у світі та економічну політику багатьох держав. Головна думка цього твору — це дія «невидимої руки». Сміт характеризував економічну систему капіталізму мануфактурного періоду, в якій держава відігравала пасивну роль. Держава, на його думку, має виконувати лише функції організації громадського порядку, державної служби, національної оборони, будівництво доріг тощо. Тобто основна ідея Сміта — ідея економічного лібералізму — мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільного ціноутворення, вільної конкуренції, вільного і стихійного переливання капіталу та ін. Такий етап розвитку капіталістичної економіки дістав назву «вільна ринкова економіка».

***Сміт Вернон** (1927) — американський економіст, відзначений у 2002 році (разом з Д.Канеманом) Нобелівською премією з економіки за «проведення лабораторних експериментів, використовуваних для емпіричного економічному аналізу, особливо у вивченні альтернативних ринкових ме-

ханізмів». Запропоновані Смітом методи експериментальної імітації стали використовувати для рішення конкретних проблем господарської практики. Так, в 1980-х роках ці методи застосовували в антитрестовських судових розглядах. А в 1990-і роки вони зіграли велику роль у розробці програм дерегулювання і приватизації електроенергетики в Австралії, Новій Зеландії і США.

***Солоу Роберт** (1924) — американський економіст, спеціаліст з економіко-математичних методів аналізу проблем економічного зростання. Йому належить одна з визнаних «неокласичних» моделей економічного зростання, порівняльне вивчення різних факторів економічного зростання, вплив технологічних відкриттів на розвиток економіки, урбанізацію, землекористування, зайнятість. Солоу зробив спробу дослідити залежність обсягу виробництва від технічного прогресу (особливого фактору зростання). Розрахунки здійснені Солоу у середині 50-х років ХХ ст. показали, що технічний прогрес у широкому значенні (як збільшення національного доходу) визначає майже 70 % темпів економічного зростання у США. Солоу є одним з першовідкривачів економіко-математичних методів аналізу економічного зростання. Разом із Самуельсоном, Солоу розробив модель міжнародної торгівлі, споживання та ін. Крім проблем прикладної економіки, Солоу значну увагу приділяв теорії фірм і ринків.

***Спенс Майкл** (1943) — американський економіст, один з основоположників інформаційної економічної теорії, лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 «за аналіз ринків з асиметричною інформацією» (разом із Джорджем Акерлофом і Джоозефом Стігліцем). М. Спенс продовжив почате Д. Акерлофом вивчення так званих ринків з асиметричною інформацією — ринків, де продавці інформовані про якість проданого товару набагато краще покупців. Спенс проаналізував, як продавці шляхом додаткових витрат можуть подавати покупцям інформацію (сигнали) про якість, розглядаючи як приклад ринок праці. Запропонована М. Спенсом концепція сигналів використовується не тільки в економічній теорії утворення. З її допомогою пояснюють і багато інших явищ — наприклад, виплату акціонерними товариствами дивідендів. Крім досліджень з економіки інформації, М. Спенс займався аналізом страхових ринків, теорією промислових організацій та ін.

***Стіглер Джордж** (1911—1991) — американський економіст, представник чикагської школи. Основні праці: «Розвиток теорії корисності» (1951), «Теорія виробництва та розподілу», «Нариси історії економічної науки» (1956). Стіглер зробив внесок у створення мікроекономічних моделей, які включають інформаційні проблеми. Нобелівський лауреат 1982 року «за новаторські дослідження промислових структур, функціонування ринків, причин і результатів державного регулювання».

***Стігліц Джоозеф Юджин** (1943) — американський економіст, відзначений у 2001 Нобелівською премією з економіки разом із Джорджем Акерлофом і Майклом Спенсом за дослідження «ринків з асиметричною інформацією» — це таких ринків, на яких одні учасники мають більший обсяг інформації, ніж інші. Центральним питанням його досліджень є вивчення проблем збору, аналізу і поширення інформації, а також прийняття рішень на основі недостатньої інформації (так звана теорія інформаційної еконо-

міки). Багато його досліджень присвячено проблемам економічного зростання, інновацій і перерозподілу доходів. Дж. Стігліц виступив проти «шокової терапії» (рішучі заходи шляхом приватизації державного сектору) щодо країн Східної Європи в період переходу постсоціалістичних країн до ринкової економіки, а тим самим проти політики МВФ. На противагу цій політиці він довів необхідність поступової трансформації зі збереженням важливих регулюючих функцій держави. Це не сподобалося адміністрації президента США і МВФ. Тому під тиском міністерства фінансів США і МВФ у 1999 році він був змушений піти у відставку з посади головного економіста Всесвітнього банку. При цьому він звинуватив Всесвітній банк і МВФ в проведенні невірної політики щодо Росії і Південно-Східної Азії. Завдяки своєму міжнародному авторитету йому вдалося на базі Колумбійського університету створити наукову організацію економістів і політологів «Ініціатива за політичний діалог», з метою допомогти країнам з перехідною економікою вибрати альтернативні шляхи розвитку.

***Стоун Ричард** (1913—1991) — англійський економіст, фахівець по макроекономічному моделюванню. Стоун розробив міжнародні правила розрахунку національного доходу. Згодом він створив систему демографічних розрахунків, що відбивали такі фактори, як зміни в народонаселенні і соціально-економічні перемінні. Вніс значний вклад у ринкову поведінку споживача.

У 1941 році Стоун із Дж. Мідом проаналізував національний дохід країни, використовуючи метод подвійного запису. Система, що була розроблена Стоуном, була покладена в основу системи національних рахунків, яка була прийнята ООН і ОЕСР. У 1984 році йому була присуджена Нобелівська премія «за новаторські роботи у сфері створення систем національних рахунків».

Суїзі Пол (1910) — американський економіст. Книга Суїзі «Теорія капіталістичного розвитку: принципи марксистської політекономії» (1942) створила йому репутацію ведучого американського марксиста-економіста свого покоління. У 30-ті роки ХХ ст. (частково під впливом І. Шумпетера) Суїзі переконався в історичній обмеженості і неминучості занепаду імперіалізму. Однак у 40—50-ті роки, в період економічної та політичної стабілізації, він (як і П. Баран) поступово перейшов від теорії краху імперіалізму до теорії його «повзучої стагнації» (яка викладена у книзі «Монопольстичний капітал» (1966).

***Тінберген Ян** (1903—1994) — нідерландський економіст, перший лауреат (разом з Фрішем) Нобелівської премії з економіки 1969 року. Премію було присуджено за побудову динамічних моделей та їх застосування для аналізу економічних процесів. В 1929 році захистив докторську дисертацію. З 1933 року професор Нідерландської школи економіки у м. Роттендамі. У 1973—1975 роках професор Лейденського університету. В ранній період своєї науково-дослідницької діяльності Тінберген значну увагу приділяв економічному моделюванню. Він один з перших за допомогою економетричної моделі спроектував процес економічного розвитку США, використавши методи множинності економічних взаємозв'язків. У 1942 році він доповнив функцію Кобба-Дугласа фактором технічного прогресу, яка отримала назву виробничої функції Кобба-Дугласа-Тінбергена.

Наприкінці 40-х років Тінберген розробляв теорії економічної політики в умовах відкритої економіки. Тінбергена вважають батьком теорії конвергенції, він відомий також спробами застосування статистичних методів до дослідження економічних циклів, є одним з творців макроекономічного моделювання економічних процесів у країнах, що розвиваються.

***Тобін Джеймс (1918)** — американський економіст. Зробив вагомий внесок у розвиток кейнсіанської моделі, розробив теорію портфельних інвестицій. Основні погляди Тобіна викладені в його книзі «Статті з економіки» (1971). Лауреат Нобелівської премії 1981 року «за аналіз стану фінансових ринків та їх впливу на політику прийняття рішень у сфері витрат на стан з безробіття, виробництва і цін». Модель портфельних інвестицій, розроблена Тобіном, надає в розпорядження економічної політики набагато більш багатий арсенал засобів, чим попередні її моделі.

Туган-Барановський Михайло Іванович (1865—1919) — український і російський економіст, історик. Одна з основних його праць — «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894). В ній він звернув увагу на тісний зв'язок між зміною цін на засоби виробництва («капітальні блага») і рухом акумулятивного процесу — процесу зміни грошового капіталу, що вивільняється, або зростаючих інвестицій, що створюють фонд заощадження. Тим самим він передбачав сучасну буржуазну інвестиційну теорію циклів, в якій стрижнем є ідея «заощадження-інвестиції» як головна пружина циклічних коливань.

Згідно з теорією Туган-Барановського, вичерпання інвестиційних можливостей створюється умовами застосування позичкового капіталу, обмеженістю банківських ресурсів, а найголовніше — непропорційністю в розміщенні вільних грошових капіталів між різними сферами їх застосування. Диспропорційність у розміщенні капіталу — згідно з Туган-Барановським — була головною причиною економічних криз.

***Фелпс Едмунд (1933)** Лауреатом Нобелівської премії з економіки за 2006 рік став учений з Колумбійського університету Едмунд Фелпс. Премію присудили «за його аналіз інтертемпоральних відносин у макроекономічній політиці». Американець Едмунд Фелпс став лауреатом Премії Шведського банку пам'яті Альфреда Нобеля 2006 року за «аналіз міжчасових компромісів у політиці макроекономіки».

У заяві Шведської королівської академії наук йдеться, що «його робота збільшує розуміння взаємозв'язку між короткостроковими і довгостроковими ефектами економічної політики. Його науковий доробок мав вирішальне значення як для самої науки, так і для політики».

Едмунду Фелпсу 73 роки, він працює в Колумбійському університеті в Нью-Йорку, передає ІТАР-ТАРС. Учений сформулював так звану гіпотезу «появи кривої Філіпса з урахуванням очікувань». Відповідно до цієї теорії, інфляція залежить як від рівня безробіття, так і від інфляційних прогнозів. Таким чином, він показав, як сьогодення політика визначає передумови для майбутніх стабілізаційних заходів.

Філіпс Олбан (1914—1975) — австралійський економіст, який працював в Англії, представник кейнсіанського напрямку. В 1958 році встановив взаємозв'язок між безробіттям і грошовою ставкою заробітної платні для Великої Британії майже за столітній період, показавши тим самим

зв'язок між ринком товарів і ринком робочої сили. Крива, яка встановлює зв'язок між безробіттям та інфляцією, у подальшому отримала назву кривої Філіпса.

Фішер Ірвінг (1867—1947) — американський економіст, представник неокласичного напрямку економічної думки. Основні праці: «Купуюча сила грошей» (1911), «Теорія проценту» (1930). Фішер розвинув теорію грошей у дусі класичної політекономії, внісши в неї необхідні поправки, які логічно впливали з розвитку чекового обороту в грошовому обігу першої чверті ХХ ст.

***Фрідмен Мілтон** (1912) — американський економіст, представник чиказької школи, один з ідеологів монетаризму. Лауреат Нобелівської премії (1976). Фрідмен став ідейним натхненником «тетчеризму» та «рейганоміки», автором практичних програм з «демонтажу» системи державного соціально-економічного регулювання в Англії, Ізраїлі, Чилі, США. В основу його вчення було покладено саморегульовану систему. Приватне підприємство здатне вивести економіку з кризового стану, забезпечити її піднесення й відповідну зайнятість населення, а гроші і є вирішальним важелем усієї ринкової економіки. Фрідмен пропонує підтримувати темп приросту грошової маси на рівні 3—5 % на рік, інакше розгортаються інфляційні процеси, настає криза. З огляду на це, вони зводять вплив держави на економіку лише до підтримання постійних темпів грошової маси. Таким чином, він піддав критиці основні постулати Дж. М. Кейнса, який обстоював широкомасштабне і дійове державне втручання в господарські процеси. Розробка нового розуміння грошового фактору в економіці вважається головним внеском Фрідмена в науку. Розвиваючи погляди американського економіста Ірвінга Фішера, Фрідмен розробив теорію грошей як форми багатства (тобто як різновиду «корисності» для споживачів і різновиду «капіталу» для підприємців). Такий підхід принципово відрізняється від кейнсіанського, де гроші розглядаються перш за все як інструмент господарювання.

***Фогель Роберт Вільс** (1926) — американський економіст, відзначений у 1993 році (разом з Д.Нортом) Нобелівською премією з економіки за застосування нових економічних методів для вивчення історичних процесів. Наукові дослідження Фогеля присвячені моделюванню тривалих періодів економічної історії, впливу на економічний розвиток нових технологій, економічної демографії. Один з основоположників «кліометрії», чи «нової економічної історії» — застосування статистичних методів до аналізу і пророкування історичних подій.

***Фріш Рагнар** (1895—1973) — норвезький економіст, нагороджений в 1969 році Нобелівською премією з економіки за створення і застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів. Значення теорії Фріша про заощадження для вивчення сфери макроекономіки дуже важливе. Більш того, у ній уже знайшли своє місце багато з елементів сучасної теорії планування.

***Хаавельмо Трюгве** (1911—1999) — норвезький економіст, наукові дослідження якого присвячені розробці економетрії, застосуванні в економетричному аналізі теорії імовірностей, економічного прогнозу, теорії капіталу й економічного розвитку, а також економічної відсталості. У 1989 році отримав Нобелівську премію з економіки.

***Хайск Фрідріх фон Август** (1899—1992) — англійський економіст, представник неовавстрійської школи. Основні праці: «Шлях до неволі» (1944), «Шлях до свободи» (1985). Хайск у своїх працях передбачив вільні висновки економічної теорії про вплив експансіоністської фіскальної та монетарної політик на виробництво, заклав основу теорії «раціональних очікувань».

У 1974 році (разом із К. Г. Мюрдалем) відзначений Нобелівською премією «за основоположні праці з теорії грошей і економічних коливань та глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституційних явищ». Теорія торгового циклу Хайека передбачила монетаристське пояснення Великої депресії і зіграла роль маяка для того розвитку макроекономіки, що відбувся майже сорок років по тому.

***Харсані Джон** (1920—2000) — американський економіст, відзначений у 1994 році (разом із Дж. Нешем і Р. Зелтенем) Нобелівською премією з економіки. Наукові праці Харсані присвячені теорії ігор (некооперативним іграм, іграм в умовах неповної інформації). Вважається основоположником «економіки інформації».

***Хекман Джеймс** (1944) — американський економіст, наукові дослідження якого присвячені ресурсам праці, народонаселенню, «людському капіталу», державній політиці, методам статистичного аналізу мікроекономічних даних, зокрема формування статистичної вибірки. В 2000 році відзначений Нобелівською премією з економіки.

Хекшер Елі (1879—1952) — шведський економіст і історик, спеціаліст з меркантилізму; вчитель Б. Оліна (Уліна). Широко відомий через зв'язок з моделлю зовнішньої торгівлі, яка названа моделлю Хекшера-Оліна (Уліна).

***Хурвіц Леонід** (1917 ?) Лауреатами Нобелівської премії з економіки 2007 року стали троє американських учених Леонід Хурвіц, Ерік Маскін та Роджер Майерсон. Нобелівський комітет заявив, що нагорода присуджується за створення теорії оптимальних механізмів розподілу ресурсів, яка дозволяє розмежувати ситуації позитивного і негативного функціонування ринків, повідомляє ВВС. Сьогодні теорія оптимальних механізмів розподілу ресурсів має визначальне значення в багатьох галузях економіки і частково політології. Хурвіц (Гурвіц) народився в Москві працює в університеті Міннесоти. Теорія яку створив 90-літній професор із Принстона і яку розвинули його послідовники допомогла людству зрозуміти особливості процесу оптимального розподілу ресурсів.

Раніше для подібного аналізу використовували теорію ринків. Її вадою є те, що пропонувані рецепти ефективно працюють лише в ідеальних умовах, яких в реальному житті досягнути складно чи й загалом неможливо.

Новітня теорія ставить питання інакше: вона не шукає шлях так званого справедливого розподілу, а займається пошуком найефективнішого механізму в даних умовах. Так науковці довели, що для розподілу товарів індивідуального споживання (сировини, їжі чи одягу) найбільш дієвим у багатьох випадках є подвійний аукціон, де ціни призначають не тільки продавці, але й покупці. Водночас концепція пояснює, чому ринкові важелі погано працюють із такими суспільними благами, як водні ресурси, дороги, а також телерадіофір. Для економічно доцільного їх

розподілу може знадобитися інший метод — наприклад, уведення податків на користувачів.

На відміну від математики, котру не завжди вдається застосувати до розв'язання реальних задач, від економічних теорій чекають конкретних рішень. Ось, скажімо, робота держави з монополіями. Роджер Масрсон припустив, що у наглядових органів ніколи не буде абсолютно повної й достовірної інформації про реальну собівартість продукції монополіста. Тож у антимонопольників завжди є вибір між обкладанням монополістів рентою й стимулюванням ефективного рівня виробництва.

Як і всяка поважна теорія, ідеї Хурвіца можуть бути використані поза основною сферою — зокрема, для аналізу голосувань, що і проробив Ерік Маскін. Але що набагато важливіше, теорія дозволяє враховувати такі ситуації, в яких гроші — не головне. Наприклад, вона може добре зарекомендувати себе у випадку, коли пріоритетом для уряду при проведенні аукціону є суспільне благо. Коли б про це знали ідеологи та практики української приватизації та переприватизації, наша економіка, можливо, була б улаштована значно краще.

***Хікс Джон Ричард** (1904—1989) — англійський економіст-кейнсіанець, зробив великий внесок у теорії загальної рівноваги, теорію вартості, теорію процента, теорію торгового циклу. Основні праці: «Вартість і капітал» (1939), «Внесок у теорію торгового циклу» (1950). Засновник (разом з Е. Гансеном) кейнсіанської теорії циклу. Перший ввів поняття «неокласичний синтез». Хікс розробив апарат аналізу взаємодії товарного та грошових ринків — моделі «інвестиції-заощадження». Зокрема діаграма Хікса «заощадження для капіталовкладень — грошовий ринок» була включена практично в усі підручники з макроекономіки. Хікс ввів концепцію ринків «фіксованої ціни» і «гнучкої ціни», розходження між якими виявилось продуктивним у макроекономіці. Крім того, він збагатив економічний аналіз такими інструментами, як «IS-LM-криві», термін «тимчасова рівновага»; заклав основи «теорії очікування» в процесі формування довгострокової ставки проценту. Лауреат Нобелівської премії (разом із К. Д. Ерроу) 1972 року «за новаторський внесок у загальну теорію рівноваги і теорію добробуту».

Чемберлін Едуард (1899—1967) — американський економіст. Розробив теорію монополістичної конкуренції. Вважав, що монополія приносить користь суспільству, реалізуючи наукові розробки. Основна праця — «Монополістична конкуренція. Реорієнтація теорії вартості» (1933).

***Шарп Вільям Фоліс** (1934) — американський економіст, спеціаліст із функціонування фінансових ринків, відзначений у 1990 році (разом з М. Міллером і Г. Марковіцем) Нобелівською премією з економіки. Наукові дослідження присвячені інвестиціям, цінним паперам, ціноутворенню на фінансових ринках. В праці «Вартість цінних вкладів» (1964) Шарп розробив модель оцінки ринкової вартості активів (скорочено CAPM). На його працях побудовано підручники з економіки фінансів у всіх розвинутих країнах світу. Ідея CAPM вивчається слухачами кожної школи бізнесу, а спеціалісти фінансових ринків з її допомогою варіюють ступень ризику за рахунок позики кредитів.

***Шеллінг Томас (1921)** — в 2005 році разом із Робертом Ауманном отримав Нобелівську премію з економіки «за внесок у краще розуміння конфлікту і співробітництва за допомогою теорії ігор». Лауреати вперше застосували інструментарій теорії ігор до проблем суспільства і здійснили аналіз соціальних проблем за допомогою цієї теорії. При цьому Ауманн займався проблемою співробітництва і конфліктів з точки зору математики, а Шеллінг з точки зору економіки. Так, Шеллінгу вдалося показати, що багато суспільних взаємодій можна розглядати як не коаліційні ігри, які включають в себе як спільні, так і протележні інтереси учасників. Ауманн, в свою чергу, зміг продемонструвати, що соціальні взаємодії можуть бути проаналізовані за допомогою формальної теорії некоаліційних ігор.

Дослідники довели, що співробітництво простіше підтримувати у довгострокових відносинах, а не в короткострокових. Більше того, аналіз короткострокових ігор не залишає гравцям свободи. Зокрема, Роберт Ауманн вперше провів повний формальний аналіз так званих нескінченно повторюваних ігор, що дозволило виявити, які вигоди дають довгострокові відносини.

Шеллінг зробив важливий вклад в теорію торгу. В одній із своїх перших праць він розглянув торг як двохсторонню взаємодію і дослідив тактику гравців, що дозволяє їм схилити чашу терезів у свій бік.

Томас Шеллінг — професор університету Мериленду (США). Докторську ступінь отримав у Гарварді.

Шпіттоф Артур (1873—1959) — німецький економіст.

Шторх Андрій Карлович (1766—1835) — російський економіст, історик.

***Шульц Теодор Вільям (1902—1998)** — відомий американський економіст, нагороджений премією за новаторські дослідження економічного розвитку, зокрема проблем країн, що розвиваються. Шульц придбав славу батька революції вкладень у людський капітал. Його головною турботою було визначити політику, що сприяє розширенню схованих у сільському господарстві можливостей і використанню їх, що стало складовою частиною його стратегії динамічного росту.

Шумпетер Йозеф Алоїз (1883—1950) — австрійський економіст. Теоретичну спадщину Шумпетера можна розділити на три напрями:

— перший напрям — методологія та історія економічного аналізу. Сюди відноситься фундаментальна праця «Історія економічного аналізу» (1954);

— другий напрям — теорія економічної динаміки — відображений у праці «Економічні цикли» (1939);

— третій напрям — концепція суспільного розвитку у відомій праці «Капіталізм, соціалізм та демократія» (1942).

Концепція підприємця як ключової фігури капіталізму лежить в основі запропонованих Шумпетером трактувань капіталу, прибутку, процента і грошей.

Юм Девід (1711—1776) — англійський філософ і економіст, прихильник вільної конкуренції та торгівлі, критик меркантилізму, прихильник кількісної теорії грошей. Але в історію ввійшов як один із тих, хто найглибше розкрив механізм зрівноваження платіжних балансів через переливання капіталу — «закон Юма».

ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ

Рік присудження премії	Лауреати	
2008	Paul Krugman	Пол Кругман
2007	Leonid Hurwits, Erick Maskin, Rodger Myerson	Леонід Хурвіц, Ерік Маскін, Роджер Майерсон
2006	Edmund Phelps	Едмунд Фелпс
2005	Robert Aumann, Thomas Shelling	Роберт Ауманн, Томас Шеллінг
2004	Finn E. Kydland, Edward C. Prescott	Фін Кідланд, Едвард Прескотт
2003	Robert F. Engle, Clive W. J. Granger	Роберт Енгл, Клаів Гренджер
2002	Daniel Kahneman, Vernon Smith	Деніел Канеман, Вернон Сміт
2001	George A. Akerlof, Michael Spence, Joseph E. Stiglitz	Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джозеф Стігліц
2000	James J. Heckman, Daniel I. MacFadden	Джеймс Хекман, Деніел Макфадден
1999	Robert A. Mundell	Роберт Манделл
1998	Amartya Sen	Амартія Сен
1997	Robert C. Merton, Myron S. Scholes	Роберт Мертон, Майрон Скоулз
1996	James A. Mirrlees, William Vickrey	Джеймс Міррілес, Уільям Вікрі
1995	Robert E. Lucas Jr.	Роберт Лукас
1994	John C. Harsanyi, John F. Nash Jr., Reinhard Selten	Джон Харсані, Джон Неш, Райнхард Зелтен
1993	Robert W. Fogel, Douglass C. North	Роберт Фогель, Дуглас Норт
1992	Gary S. Becker	Гері Бекер

1991	Ronald H. Coase	Рональд Коуз
1990	Harry M. Markowitz, Merton H. Miller, William F. Sharpe	Гаррі Марковіц, Мертон Міллер, Уільям Шарп
1989	Trygve Haavelmo	Трюгве Хаавельмо
1988	Maurice Allais	Моріс Алле
1987	Robert M. Solow	Роберт Солоу
1986	James M. Buchanan Jr.	Джеймс Бьюкенен
1985	Franco Modigliani	Франко Модільяні
1984	Richard Stone	Річард Стоун
1983	Gerard Debreu	Жерар Дебрє
1982	George J. Stigler	Джордж Стіглер
1981	James Tobin	Джеймс Тобін
	Lawrence R. Klein	Лоуренс Клейн
1979	Theodore W. Schultz, Sir Arthur Lewis	Теодор Шульц, Артур Льюїс
1978	Herbert A. Simon	Герберт Саймон
1977	Bertil Ohlin, James E. Meade	Бертіль Улін (Олін), Джеймс Мід
1976	Milton Friedman	Мілтон Фрідмен
1975	Leonid Vitaliyevich Kantorovich, Tjalling C. Koopmans	Леонід Віталійович Канторович, Тьяллінг Кулманс
1974	Gunnar Myrdal, Friedrich August von Hayek	Гуннар Мюрдаль, Фрідріх фон Хайек
1973	Wassily Leontief	Василь Леонтьєв
1972	John R. Hicks, Kenneth J. Arrow	Джон Хікс, Кеннет Ерроу
1971	Simon Kuznets	Саймон Кузнец
1970	Paul A. Samuelson	Пол Самуельсон
1969	Ragnar Frisch, Jan Tinbergen	Рагнар Фріш, Ян Тінберген

СПИСОК АНГЛІЙСЬКИХ СКОРОЧЕНЬ

AC	average costs	середні витрати
AD	aggregate demand	сукупний попит
AFC	average fixed costs	середні постійні витрати
AR	average revenue	середній дохід
AS	aggregate supply	сукупна пропозиція
ATC	average total costs	середні змінні витрати
C	1. costs	витрати
	2. consumption	споживання
	3. constant	постійний, постійна величина
D	demand	попит
DI	disposable income	наявний дохід
E	equilibrium	рівновага
FC	fixed costs	постійні витрати
G	government	уряд, урядові витрати

GNP	gross national product	валовий національний продукт
I	1. income	дохід
	2. investment	інвестиції
IS	investment-saving	інвестиції-заощадження
i	interest	процент
L	labour	праця
LM	liquidity-money	ліквідність-гроші
LAC	long average costs	довгострокові середні витрати
LMC	long marginal costs	довгострокові граничні витрати
M	money, money supply	гроші, грошова пропозиція
MC	marginal costs	граничні витрати
MOC	marginal opportunity of costs	граничні витрати втрачених можливостей
MP	marginal product	граничний продукт
MPC	marginal propensity to consume	гранична схильність до споживання
MPK	marginal product of capital	граничний продукт капіталу
MPL	marginal product of labour	граничний продукт праці
MPS	marginal propensity to save	гранична схильність до заощаджень
MR	marginal revenue	граничний дохід
MRC	marginal resource costs	граничні витрати ресурсу в грошовому виразі
MRS	marginal rate of substitution	гранична норма заміщення одного блага іншим
MU	marginal utility	гранична корисність

NI	national income	національний дохід
NNP	net national product	чистий національний продукт
P	price	ціна
PI	personal income	особистий дохід
Q	quantity	кількість
R	1. revenue	дохід, виручка
	2. rent	рента
	3. rate	ставка, ставка процента, податкова ставка, ставка орендної плати
S	1. supply	пропозиція
	2. saving	заощадження
TC	total costs	валові (загальні) витрати
TR	total revenue	валовий (загальний) дохід
TU	total utility	загальна корисність
U	1. utility	корисність
	2. unemployment	безробіття
VC	variable costs	змінні витрати
Vp	present value	теперішня вартість (майбутньої суми грошей)
W	wage	заробітна плата
Y	національний дохід у більшості випадків позначається літерою Y, в даному випадку це не початкова буква англійського слова, а вказівка на те, що дохід розглядається як функція інших економічних величин	

ПОКАЖЧИК АНГЛІЙСЬКИХ ТЕРМІНІВ**A**

ability-to-pay principle of taxation	—	принцип оподаткування за платоспроможністю
above-normal profit or excess profit	—	надприбуток
above-the-line promotion	—	непряме просування товару
absenteeism	—	абсентеїзм
absolute advantage	—	абсолютна перевага
accelerator	—	акселератор
acceptance	—	акцептування
accepting house	—	акцептний банк
account period	—	розрахунковий період
accounts	—	фінансова звітність
acquisition	—	поглинання

activity rate or participation rate	частка працездатного населення
actual gross national product (GNP)	фактичний валовий національний продукт (ВВП)
actuary	актуарій
adaptive-expectations (of inflation)	адаптивні очікування (інфляції)
«adjustable peg»-exchange rate system	система фіксованих коригувань валютних курсів
adjustment mechanism	механізм пристосування
adjustment speed	швидкість коригування
administered price	керована ціна
administrator	розпорядник
advance	див. loan позика
advertisement	реклама
advertising	рекламування
advertising agency	рекламне агентство
advertising standards authority (ASA)	управління рекламних стандартів
Advisory, conciliation and arbitration service (ACAS)	Консультаційна і арбітражна служба
after-sales service	післяпродажне обслуговування
agent	агент
aggregate demand or aggregate expenditure	сукупний попит чи сукупні витрати
equilibrium level of national income	рівноважний рівень національного доходу

aggregate demand schedule	—	графік сукупного попиту
aggregate supply	—	сукупна пропозиція
aggregate supply schedule	—	графік сукупної пропозиції
aggregated rebate	—	знижка за сукупним обсягом
agricultural policy	—	аграрна політика
aid, economic aid	—	допомога, економічна допомога
allocative efficiency	—	алокативна ефективність
amalgamation	—	злиття
annual general meeting (AGM)	—	річні загальні збори
annualized percentage rate	—	зведена річна процентна ставка
annual report and accounts	—	річні звіт і звітність
annuity	—	ануїтет
anticipated inflation	—	очікувана інфляція
anticompetitive practice	—	антиконкурентна практика
antimonopoly policy	—	антимонопольна політика
applied economics	—	прикладна економіка
appreciation	—	ревальвация
a priori	—	апріорі
arbitrage	—	арбітраж
arbitration	—	третейський суд

arc elasticity	—	догова еластичність
articles of association	—	статут акціонерного товариства
ASA — Advertising Standards Authority	—	Управління рекламних стандартів
asset	—	актив
asset-growth maximization	—	максимізація темпів зростання активів
asset-stripper	—	фірма-«грабіжник»
asset-value theory (of exchange-rate determination)	—	теорія цінності активів (пояснююча валютний курс)
associated company	—	асоційована компанія
Association of british insurers	—	Асоціація британських страховальників
Association of futures brokers and dealers (AFBD)	—	див. The Securities association
assurance	—	страхування
auction	—	аукціон
audit	—	аудит
Austrian school	—	Австрійська школа
authorized or registered or nominal share capital	—	уставний акціонерний капітал
automatic (built-in) stabilizers	—	автоматичні (вбудовані) стабілізатори
automatic vending	—	автоматизований продаж
automation	—	автоматизація
autonomous consumption	—	автономне споживання
autonomous investment	—	автономні інвестиції

balance of payment	—	платіжний баланс
balance-of-payment equilibrium	—	рівновага платіжного балансу
balance of trade	—	торговий баланс
balance sheet	—	баланс
balances with the Bank of England	—	залишки на рахунках Банку Англії
bank	—	банк
bank deposit	—	банківський вклад
bank deposit creation or credit creation or money multiplier	—	створення банківських кредитів або надання кредиту або грошовий мультиплікатор
bank for international settlement (BIS)	—	Банк міжнародних розрахунків
banking system	—	банківська система
bank loan	—	банківська позика
bank note	—	банкнота
bank of England	—	Банк Англії
bank rate	—	облікова ставка банку
bankruptcy	—	банкрутство
bank statement	—	банківська виписка
bar chart or histogram	—	гістограма
barriers to entry	—	бар'єри входження
barriers to exit	—	бар'єри виходу

Barter	бартер
base rate	базисна ставка
base year	базисний рік
basing point price system	система цін на основі базисного пункту
batch production	дрібносерійне виробництво
bear	«ведмідь»
bear market	ринок «ведмедів»
bearer bonds	цінні папери на пред'явника
beggar-my-neighbour policy	політика розорення сусіда
behavioural theory of the firm	поведінкова теорія фірми
benefits-received principle of taxation	принцип оподаткування за отриманням вигод
Bertrand's duopoly	дуополія Бертрана
bid	1. пропозиція про купівлю; 2. заявка
bid price	ціна покупки
big bang	«великий шок (поштовх)»
bilateral flows	двосторонні потоки
bilateral monopoly	двостороння монополія
bilateral oligopoly	двостороння олігополія
bilateral trade	двостороння торгівля
bill	1. вексель; 2. рахунок; 3. законопроект, білль

bill-discounting interest rate	вексельна процентна ставка
bill of exchange	перевідний вексель
black economy	тіньова економіка
black market	чорний ринок
board of directors	рада директорів
bond	облігація
bonus scheme	преміальна оплата
bonus shares	преміальні акції
boom	бум
borrower	позичальник
Boston matrix	Бостонська матриця
boycott	бойкот
brand	торгова марка
brand loyalty	відданість (споживача) торговій марці
brand proliferation	марочне збільшення
brand switching	марочне переключення
brand transference	перенесення торгової марки
brand value	цінність торгової марки
break-even	беззбитковість
Bretton Woods system	Бреттон-Вудська система

bridging loan	перехідна позика
British technology group	Британська технологічна група
budget firm	бюджет фірми
budget (government)	державний бюджет
budget (household)	бюджет домашнього господарства
budget deficit	бюджетний дефіцит
budget line or consumption possibility line	бюджетна лінія або лінія споживчих можливостей
budget surplus	бюджетний надлишок
buffer stock	резервний (буферний) запас
building society	будівельне товариство
Building society act, 1986	Акт про будівельні товариства, 1986
built-in stabilizers	вбудовані стабілізатори
bulk buying	оптова закупівля
bull	«бик»
bullion	злиток
bullion market	ринок злитків
bull market	ринок «биків»
Bundesbank	Бундесбанк
burden of debt	тягар заборгованості
burden of dependency	коefficient навантаження

burden of taxation	—	податковий тягар
business	—	бізнес
business cycle or trade cycle	—	діловий цикл або економічний цикл
Business expansion scheme	—	план заохочення підприємництва
business strategy	—	ділова стратегія
buyer	—	покупець
buyer concentration	—	концентрація покупців
buyer's market	—	ринок покупців
by-product	—	побічний продукт

С

called up capital	—	прикликаний капітал
call money or money-at-call and short notice	—	кредит до запитання
calls in arrears	—	«заклики в боргах»
Cambridge equation	—	Кембріджське рівняння
CAP	—	див. Common agricultural policy
capacity	—	виробнича потужність
capital	—	капітал
capital account	—	1. рахунок руху капіталів; 2. рахунок основного капіталу
capital accumulation or capital formation	—	накопичення капіталу, капіталоутворення

capital allowances	інвестиційна (капітальна) податкова знижка
capital appreciation	підвищення ціни капіталу
capital budgeting	управління капіталовкладення
capital consumption	споживання капіталу
capital deepening	поглиблення капіталу
capital gain	капітальний вигравш
capital gains tax	податок на капітальний вигравш
capital gearing or leverage	левередж
capital goods	капітальні блага
capital inflow	прилив капіталу
capital-intensive firm/industry	капіталоінтенсивна фірма/галузь
capitalism	капіталізм
capitalization issue or scrip issue	бонусна емісія
capital-labour ratio	фондоозброєність
capital loss	капітальні втрати
capital market	ринок капіталу
capital movements	рух капіталу
capital outflow	відтік капіталу
capital-output ratio	капіталоємність
capital stock	запас капіталу

capital widening	—	розширення капіталу
cardinal utility	—	кардиналістська (кількісна) корисність
cartel	—	картель
cash and carry	—	«заплатив і неси»
cash drain	—	відплив готівки
cash flow	—	грошовий потік
cash limits	—	ліміти готівки
cash ratio	—	див. cash reserve ratio — коефіцієнт наявних засобів
census	—	перепис
central bank	—	центральний банк
centralization	—	централізація
central planned economy or command economy or collectivism	—	централізовано планована економіка або командна економіка
Central statistical office	—	Центральне статистичне управління
certificate	—	сертифікат
certificate of deposit	—	депозитний сертифікат
certificate of incorporation	—	дозвіл на створення корпорації
certificate of origin	—	свідчення про походження
chain store	—	сітка магазинів
Chamberlin, Edward	—	Чемберлін, Едвард

Chamber of commerce	торгова палата
cheap money	політика дешевих грошей
cheque	чек
cheque card	чекова картка
Chicago school	Чикагська школа
Chinese wall	Китайська стіна
choice	вибір
cost-insurance-freight (CIF)	витрати «страхування-фрахт»
circular flow of national income model	модель кругообігу національного доходу
City code	кодекс Сіті
City (of London)	лондонський Сіті
classical economics	класична економічна теорія
clearing bank	кліринговий банк
clearing house system	система клірингових палат
closed economy	закрита економіка
closed shop	«закритий цех»
club principle	«принцип клубу»
Cobb-Douglas production function	виробнича функція Кобба-Дугласа
cobweb theorem	павутиноподібна модель
coin	монета

collateral security	— застава
collective bargaining	— переговори про колективний договір
collective products	— колективні блага
collectivism	— колективізм
collusion	— змова
COMECON	— див. Council for mutual economic assistance
command economy	— командна економіка
commercial bank or clearing bank	— комерційний банк
commission	— 1. комісія; 2. комісія
commodity	— 1. блага; 2. сировина
commodity market	— товарний ринок
common agricultural policy (CAP)	— єдина аграрна політика (ЄАП)
common external tariff	— єдиний зовнішній тариф
common law	— загальне право
common market	— спільний ринок
communism	— комунізм
community charge	— див. local tax company formation — утворення компанії
company laws	— законодавство про компанії
company registrar	— реєстратор компанії
comparability	— порівнянність

comparative advantage	— порівняна перевага
comparative cost principle	— принцип порівняних витрат
comparative static equilibrium analysis	— аналіз рівноваги у порівняльній статистиці
competition	— конкуренція
Competition act, 1980	— Закон про конкуренцію, 1980
competition laws	— законодавство про конкуренцію
competition methods	— методи конкуренції
competition policy	— політика конкуренції
competition policy (European community)	— політика Європейського співтовариства стосовно конкуренції
competition policy	— політика стосовно конкуренції (Великобританія)
competitive advantage	— конкурентна перевага
competitive strategy	— конкурентна стратегія
competitive tender	— конкурентні торги
complementary products	— взаємодоповнювані блага
complex monopoly	— складена монополія
compound interest	— складний процент
computer	— комп'ютер
concealed unemployment	— приховане безробіття
concentration measures	— показники концентрації

Concentration ratio	коefficient концентрації
Concerted practice	узгоджені дії
Concert party	група змови
conciliation	примирення
Condition of entry	Умови входження
Confederation of british industry (CBI)	Конфедерація англійської промисловості (КАП)
consolidated fund	консолідований фонд
consols	консолі
consortium	консорціум
conspicuous consumption	демонстративне споживання
constant returns	постійна віддача
consumer	споживач
consumer credit	споживчий кредит
Consumer credit act, 1974	Закон про споживчий кредит, 1974
consumer durables	споживчі товари тривалого користування
consumer equilibrium	рівновага споживача
consumer goods	споживчі товари
consumerism	консумеризм
consumer nondurables	споживчі товари нетривалого користування
consumer protection	захист споживача

consumer rationality or economic rationality	раціональність споживача або економічна раціональність
consumer sovereignty	суверенітет споживача
consumer's surplus	надлишок споживача
consumption	споживання
consumption expenditure	витрати на споживання
consumption function	функція споживання
consumption possibility line	лінія споживацьких можливостей
consumption schedule	графік споживання (лінія бюджетних обмежень)
contestable market	ринок потенційної конкуренції
contract	контракт
contribution	валовий прибуток
convertibility	конвертованість
convertible loans	конвертовані позики
conveyance	документ про передачу прав власності
cooperative	кооператив
copyright	авторське право
Copyright, designs and patents act, 1988	Акт про авторське право, дизайн і патенти, 1988
corner	скуповування
corporate governance	керівництво корпорацією
corporate sector	корпоративний сектор

Corporation	—	корпорація
corporation tax	—	податок на корпорації
correlation	—	кореляція
correlation coefficient	—	коефіцієнт кореляції
cost	—	витрати (витрати)
cost-based pricing	—	ціноутворення на основі витрат (витратне ціноутворення)
cost-benefit analysis	—	аналіз «витрати-вигоди»
cost centre	—	центр витрат
cost effectiveness	—	ефективність витрат
cost function	—	функція витрат
cost minimization	—	мінімізація витрат
cost of capital	—	вартість капіталу
cost of goods sold or cost of sales	—	собівартість реалізованої продукції
cost of living	—	вартість життя
cost-plus pricing	—	ціноутворення «витрати плюс»
cost price	—	витратна ціна
cost-push inflation	—	витратна інфляція
Council for Mutual Economic Assistance (COMECON)	—	Рада Економічної Взаємодопомоги (РЕВ)
council tax	—	муніципальний податок
countertrade	—	зустрічний товарообмін

countervailing duty	зрівнювальне мито
countervailing power	зрівноважуюча сила
coupon	купон
coupon interest rate	купонна процентна ставка
Cournot, Augustin	Курно, Огюстен
Cournot duopoly	дуополія Курно
covenant	особлива умова
covered interest arbitrage	процентний арбітраж
covering	покриття
crawling-peg exchange rate system	система повзучих курсів
credit	кредит
credit card	кредитна картка
credit controls	кредитний контроль
credit creation	створення кредитів
creditor	кредитор
credit squeeze	кредитне стиснення
creeping inflation	повзуча інфляція
cross-elasticity of demand	перехресна еластичність попиту
cross-subsidization	перехресне субсидування
crowding-out effect	ефект витіснення

CSO	—	дів. Central statistical office
cum-dividend	—	«включаючи дивіденд»
currency	—	готівка
currency appreciation	—	ревальвация
currency depreciation	—	девальвация
currency swap	—	дів. swap
current account	—	1. поточний платіжний баланс; 2. поточний рахунок
current assets	—	поточні активи
current liabilities	—	поточні пасиви
Customs and excise	—	Управління акцизів і зборів
customs duty	—	МИТО
customs union	—	митний союз
cyclical fluctuation	—	циклічні коливання
cyclically-adjusted public sector borrowing requirement	—	дів. public-sector borrowing requirement
cyclical unemployment	—	циклічне безробіття
cyclical variation	—	дів. time-series analysis
D		
dawn raid	—	«ранковий рейд»
DE	—	дів. Department of employment

deadweight loss	чисті втрати
death rate	смертність
debentures	заставна позика
debt	борг
debt capital	позичковий капітал
debt financing	фінансування за рахунок позичкового капіталу
debtor	боржник, дебітор
debt servicing	обслуговування заборгованості (боргу)
decentralization	децентралізація
deficiency payment	див. income support
deflation	дефляція
deflationary gap or output gap	дефляційний розрив
deindustrialization	деіндустріалізація
delivered pricing	ціноутворення за доставкою (з урахуванням доставки)
delivery note	накладна
demand (effective demand)	попит (ефективний попит)
demand curve	крива попиту
demand curve (shift in)	зміщення кривої попиту
demand deposit	див. bank deposit, commercial bank
demand elasticity	еластичність попиту

demand function	—	функція попиту
demand management or stabilization policy	—	управління попитом або стабілізаційна політика
demand-pull inflation	—	інфляція попиту
demand theory	—	теорія попиту
de-merger	—	роз'єднання (поділ)
demographic transition	—	демографічне зрушення
demography	—	демографія
Department of employment (DE)	—	Департамент з питань зайнятості
Department of health	—	Департамент у справах охорони здоров'я
Department of social security (DSS)	—	Департамент соціального забезпечення
Department of the environment (DOE)	—	Департамент довкілля
Department of trade and industry (DTI)	—	Департамент торгівлі і промисловості
department store	—	універмаг
dependent variable	—	залежна змінна
deposit account or time account or savings account	—	депозитний рахунок, строковий (терміновий) рахунок або ощадний рахунок
depreciation	—	1. девальвація; 2. амортизація
depressed area	—	відсталіший район
depression	—	депресія
deregulation	—	дерегулювання

derived demand	похідний попит
deseasonalized data	див. Time series analysis
design rights	дизайнерські права
devaluation	девальвація
developed country	розвинута країна
developing country or less developed country or underdeveloped country or third world country	країна, що розвивається
development area	район розвитку
development economics	теорія економічного розвитку
differentiated product	диференційований продукт
diminishing marginal utility	спадкова гранична корисність
diminishing returns	спадна віддача
direct cost	прямі витрати
direct debit	див. commercial bank
direct investment	прямі інвестиції
directive (bank)	директива (стосовно банків)
direct labour	пряме наймання
direct materials	основні матеріали
direct tax	прямий податок
dirty float	«брудне плавання»

Discount	1. дисконт; 2. знижка; 3. знецінення
discounted cash flow	дисконтований грошовий потік
discount house	обліковий будинок
discount market	обліковий ринок
discount rate	облікова ставка
discount store	магазин товарів за зниженими цінами
discretionary competition policy	вибірна політика по відношенню до конкуренції
discriminating monopolist	дискримінуючий монополіст
discriminatory tariff	дискримінаційний тариф
diseconomies of scale	втрати від масштабу
disequilibrium	нерівновага (порушення рівноваги)
disguised (concealed) unemployment	приховане безробіття
disinflation	дезінфляція
disintermediation	дезінтермедіація (скорочення посередницьких кредитних операцій)
disinvestment	деінвестиції
disposable income	наявний дохід
dissaving	витрати заощаджень
distribution	збут
distribution channel	канал збуту

distribution costs	витрати обігу
distribution of income	розподіл доходів
distributive efficiency	ефективність розподілу
disutility	тягар (обтяження)
diversification or conglomerate integration	диверсифікація або утворення конгломерату
divestment	відторгнення, відривання
dividend	дивіденд
dividend cover ratio or times covered ratio	коефіцієнт покриття дивіденду
dividend yield	дивідендний дохід
divorce of ownership from control	відокремлення власності від управління
DOE	див. Department of the environment
do-it-yourself store	магазин «Зроби сам»
dollar	долар
Domar economic growth model	модель економічного зростання Домара
domestic credit expansion (DCE)	внутрішня кредитна експансія
dominant firm	домінуюча фірма
double taxation	подвійне оподаткування
Dow-Jones index	індекс Доу-Джонса
drawing right	право заповзичення
DSS	див. Department of social security

DTI	—	див. Department of trade and industry
dual economy	—	подвійна економіка
dumping	—	демпінг
duopoly	—	дуополія
duopsony	—	дуопсонія
durable good	—	товар тривалого користування
dynamic analysis	—	динамічний аналіз

E

earned income	—	зароблений дохід
earnings	—	заробіток
earnings drift	—	дрейф доходів
earnings per share	—	потенційний дохід на акцію
earnings yield	—	потенційна дохідність акції
econometrics	—	економетрія
economic aid	—	економічна допомога
economically active population	—	економічно активне населення
economic development	—	економічний розвиток
economic efficiency	—	економічна ефективність
economic growth	—	економічне зростання

economic man	економічна людина
economic model	економічна модель
economic policy	економічна політика
economic rent	економічна рента
economics	економіка
economic sanctions	економічні санкції
economic statistics	економічна статистика
economic system	економічна система
economic theory	економічна теорія
economic union	економічний союз
economies of scale	економія від масштабу
economies of scope	економія від різноманітності
economize	заощаджувати, економити
economy	економіка
ecu (european currency unit)	європейська розрахункова одиниця (єкю)
Edgeworth box	ящик Еджуорта
EEC	European Economic Community
effective demand	ефективний попит
effective interest rate	ефективна процентна ставка
effective rate of protection	ефективний рівень захисту

Efficiency	ефективність
efficient-markets hypothesis	гіпотеза ефективних ринків
EFTA	див. European free trade association
elastic	еластичний
elasticity of demand or demand elasticity	еластичність попиту
elasticity of supply	еластичність пропозиції
elasticity of technical substitution	еластичність технічного заміщення
electronic point of sale (EPOS)	електронна система продажу
embargo	ембарго
empirical testing	емпірична перевірка
employee	найманий робітник
employee share ownership plan (ESOP)	система участі робітників у власності
employer	працедавець
employment	занятість
employment contract	трудоий договір
employment exchange or job centre	біржа праці або центр зайнятості
employment laws	трудове законодавство
endogenous money, inside money	ендогенні гроші або внутрішні гроші
endogenous variable	ендогенна змінна
Engel's law	закон Енгеля

enterprise zone	зона підприємництва
entrepot trade	транзитна торгівля
entrepreneur	підприємець
environmental audit	екологічний аудит
environmental impact assessment	оцінка впливу на навколишнє середовище
EPOS (electronic point of sale)	електронна система продажу
equal pay	рівна оплата
equation	рівняння
equilibrium	рівновага
equilibrium level of national income	рівноважний рівень національного доходу
equilibrium market price	рівноважна ринкова ціна
equilibrium market price (changes in)	зміни рівноважної ринкової ціни
equilibrium market quantity	рівноважний ринковий обсяг
equity capital	акціонерний капітал
eurocurrency market, eurobond market	євровалютний ринок або ринок єврооблігацій
European atomic energy community (EURATOM)	Європейське агенство з атомної енергії (ЄВРАТОМ)
European coal and steel community (ECSC)	Європейське об'єднання вугілля та сталі
European commission	Європейська комісія
European community (EC) or (formerly) European economic community (EEC)	Європейське співтовариство

European currency unit (ECU)	Європейська розрахункова одиниця (екю)
European economic area (EEA)	Європейська економічна зона
European economic community	Європейське економічне співтовариство
European free trade association (EFTA)	Європейська асоціація вільної торгівлі
European investment bank	Європейський інвестиційний банк
European monetary cooperation fund	Європейський фонд валютного співробітництва
European monetary system (EMS)	Європейська валютна система (ЄВС)
European regional development fund	Європейський фонд регіонального розвитку
excess capacity	надлишкова потужність
excess demand or shortages	надлишковий попит або дефіцит
excess profit	надприбуток
excess supply	надлишкова пропозиція
exchange	обмін
exchange controls	регулювання валютних операцій
exchange equalization account	рахунок стабілізації валюти
exchange rate	валютний курс
exchange rate exposure	валютні ризики
exchequer	казначейство, державна скарбниця
excise duty	акциз
exclusive dealing	виключне (виняткове) дилерство

ex-dividend	«без дивіденду»
exogenous money	екзогенні гроші
exogenous variable	екзогенна змінна
expectations	очікування
expectations-adjusted/augmented Phillips curve	враховуюча очікування/прирісна крива Філіпса
expenditure	витрати
expenditure approach to GDP	ВВП з точки зору витрат
expenditure tax	податок на витрати
experience curve or learning curve	крива досвіду або крива навчання
explicit cost	явні витрати
exponential smoothing	експоненціальне згладжування (вирівнювання)
export	експорт
Export credit guarantee department (ECGD)	Відділ експортних кредитних гарантій
export incentives	стимули до експорту
export-led growth	експортобумовлене економічне зростання
export multiplier	експортний мультиплікатор
export restraint agreement	угода з обмеження експорту
export subsidy	експортні субсидії
external balance	зовнішньоторговий баланс
external diseconomies of scale	зовнішні втрати від масштабу

external economies of scale	—	зовнішня економія від масштабу
external growth	—	зовнішнє зростання
externalities	—	зовнішні ефекти
extrapolate	—	екстраполювати

F

factor	—	фактор
factor cost	—	витрати факторів
factor endowment	—	забезпеченість ресурсами
factoring	—	факторинг
factor inputs	—	див. factors of production
factor market	—	ринок факторів
factors of production	—	фактори виробництва
Fair trading act, 1973	—	Закон про справедливий торгівлю, 1973
fallacy of composition	—	хибне узагальнення
family expenditure survey	—	обстеження сімейних бюджетів
Federal reserve bank	—	Федеральний резервний банк
fees	—	гонорар
feright forwarder or forwarding agent	—	експедиторська фірма
fiduciary issue or fiat currency	—	фідучіарна емісія

FIMBRA	див. Financial intermediaries, managers and brokers regulatory association
final income	кінцевий дохід
final products	кінцеві продукти
finance house	фінансова палата
financial accounting	фінансовий облік
financial innovation	фінансова інновація
financial institution	фінансовий інститут
Financial intermediaries, managers and brokers regulatory association (FIMBRA)	Асоціація регулювання діяльності фінансових посередників, менеджерів і брокерів
financial intermediary	фінансовий посередник
financial sector	фінансовий сектор
financial security	цінний папір
financial services act, 1986	Закон про фінансові послуги, 1986
financial system	фінансова система
fine-tuning	«точне настроювання»
firm or company or supplier	фірма або компанія або постачальник
firm location	розташування фірми
firm objectives	цілі фірми
fiscal drag	фіскальне гальмо

fiscal policy	—	фіскальна політика
fiscal stance	—	фіскальна позиція
fiscal year	—	фінансовий рік
fisher effect	—	ефект Фішера
Fisher equation	—	рівняння Фішера
fixed assets	—	основний капітал
fixed costs	—	постійні витрати
fixed exchange-rate system	—	система фіксованого валютного курсу
fixed factor input	—	постійний фактор (ресурс)
fixed-interest financial securities	—	цінні папери з фіксованою процентною ставкою
fixed investment	—	інвестиції в основний капітал
fixed targets	—	фіксовані цільові показники
flexible manufacturing system (FMS)	—	гнучка виробнича система (ГВС)
floating exchange-rate system	—	система плаваючих валютних курсів
flow	—	потік
F.o.b.	—	Фоб
Food and agricultural organization	—	Організація з продовольства і сільського господарства
forced saving or involuntary saving	—	вимушені збереження
forecasting	—	прогнозування
foreclosure	—	позбавлення права користування

foreign currency or foreign exchange	іноземна валюта
foreign exchange controls	валютний контроль
foreign exchange equalization account	рахунок стабілізації валютного курсу
foreign exchange market	валютний ринок
foreign investment	закордонні інвестиції
foreign sector	іноземний сектор
foreign trade multiplier	мультиплікатор зовнішньої торгівлі
forex	інвалюта
forfeiting	форфейтинг
forward exchange market	форвардний ринок
forward integration	спадна інтеграція
fractional banking	часткове банківське резервування
franchise	франшиза
freedom of entry	свобода входження
free goods	вільні блага
freehold property	повна власність
free market economy	вільна ринкова економіка
free port	вільний порт
free rider	«засіць»
free-trade	вільна торгівля

free-trade area	зона вільної торгівлі
free-trade zone or freeport	зона вільної торгівлі або вільний порт
freight or cargo	фрахт або вантаж
freight forwarder or forwarding agent	експедиторська фірма
frictional unemployment or transitional unemployment	Фрикційне безробіття або перехідне безробіття
Friedman, Milton	Фрідмен, Мілтон
friendly society	товариство взаємного кредиту
fringe benefits	додаткові пільги
front door	парадний вхід
full-cost pricing	ціноутворення на основі повних витрат
full employment	повна зайнятість
full line forcing	вимога повного асортименту
functional distribution of income	функціональний розподіл доходу
fundamental disequilibrium	фундаментальна нерівновага
funding	консолідація боргу
futures market or forward exchange market	ф'ючерсний ринок або форвардний ринок

G

gains from trade	вигоди торгівлі
Galbraith, John Kenneth	Гелбрейт, Джон Кеннет

game theory	теорія ігор
General agreement on tariffs and trade (GATT)	Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГУТТ)
GDP	див. валовий внутрішній продукт (ВВП)
gearing	див. левередж
Giffen good	товар Гіффена
gilt-edged security or government bond	золотообрізний цінний папір або державна облігація
Gini coefficient	коєфіцієнт Джині
GNP	див. валовий національний продукт (ВНП)
GNP deflator	див. дефлятор ВНП
gold	золото
golden handshake	«золоте рукостискання»
golden hello	«золоте привітання»
gold-exchange standard	золотовалютний стандарт
gold standard	золотий стандарт
Goodhart's law	закон Гулхарта
goods or commodities	блага або товари
goodwill	гудвіл
government	уряд
government broker	державний брокер
government debt	державний борг

government (public) expenditures	—	державні витрати
government sector	—	державний сектор
graph	—	графік
«Green» consumers	—	«зелені» споживачі
greenfield investment	—	новоутворюючі інвестиції
green product	—	«зелений продукт»
Gresham's law	—	закон Грешема
grey market	—	сірий ринок
gross domestic-fixed-capital formation	—	валові внутрішні інвестиції (основний капітал)
gross domestic product (GDP)	—	валовий внутрішній продукт (ВВП)
gross national product (GNP)	—	валовий національний продукт (ВНП)
Group of 7 (G7)	—	Велика сімка

H

hard currency	—	тверда валюта
Harrod economic-growth model	—	модель економічного зростання Харрода
Heckscher-Ohlin factor proportions theory	—	теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна
hedging	—	хеджування
Herfindahl index	—	індекс Херфіндаля

hidden price reduction	приховане зниження цін
hidden price rise	приховане зростання цін
hidden reserve	приховані резерви
hidden tax	невидимий податок
hidden unemployment	приховане безробіття
hierarchy	ієрархія
high-powered money	див. monetary base
hire	найм
histogram	гістограма
historic cost	історична (первісна) вартість
hoarding	тезаврація
holding company	холдингова компанія
homogeneous products	однорідні продукти
horizontal integration	горизонтальна інтеграція
hot money	«гарячі гроші»
household	домашнє господарство
human capital	людський капітал
hyperinflation	гіперінфляція
hypermarket	супермаркет
hypothesis	гіпотеза
hypothesis testing	перевірка гіпотези

/

identity	—	тотожність
illegal activities	—	незаконна діяльність
IMF	—	Міжнародний валютний фонд (МВФ)
immiserizing growth	—	збиткове зростання
imperfect market	—	недосконалий ринок
implicit cost or imputed cost	—	наявні витрати або вмінені витрати
import	—	імпорт
import deposit	—	імпортний депозит
import duty	—	імпортне мито
import penetration	—	проникнення імпорту
import restrictions or trade barriers	—	обмеження імпорту або торгові бар'єри
import schedule	—	графік імпорту
import substitution	—	заміщення імпорту
import surcharge	—	додатковий імпортний збір
imputed cost	—	вмінені витрати
IMPRO	—	див. Investment management regulatory organization
incentive pay scheme	—	стимулююча форма оплати праці
incidence of taxation	—	розподіл податкового тягара
income	—	дохід

income-consumption curve	крива дохід-споживання
income determination, theory of	теорія визначення національного доходу (див. рівноважний рівень національного доходу)
income distribution	розподіл доходів
income effect	ефект доходу
income-elasticity of demand	еластичність попиту за доходом
income per head or per capita income	дохід на душу населення
income redistribution	перерозподіл доходів
income support	підтримка доходів
income tax	прибутковий податок
income-tax schedules	таблиці «дохід-податок»
income velocity of circulation	див. quantity theory of money
independent variable	незалежна змінна
indexation	індексація
index-linked	індексована змінна
index number	індекс
indicative planning	індикативне планування
indifference curve	крива байдужості
indifference map	карта байдужості
indirect cost	непрямі витрати

indirect investment	непрямі інвестиції
indirect labour	допоміжні працівники
indirect materials	допоміжні матеріали
indirect tax	непрямий податок
indivisibilities	неподільні одиниці
induced consumption	індуковане споживання
induced investment	індуковані інвестиції
industrial classification	галузева класифікація
industrial democracy	виробнича демократія
industrial development certificate	сертифікат промислового розвитку
industrial dispute	виробничий конфлікт
industrial economics or industrial organization	теорія галузевої організації
industrial estate	промислова зона
industrialization	індустріалізація
industrial location	розміщення виробництва
industrial organization	галузева організація
industrial policy	промислова політика
industrial property rights	промислові права власності
industrial relations	трудові відносини
Industrial reorganization corporation	Корпорація з реорганізації промисловості

Industrial sector	промисловий сектор
industry	галузь
inelastic	нееластичний
infant industry	молода галузь
inferior product	неповноцінний товар
inflation	інфляція
inflation accounting	бухгалтерський облік в умовах інфляції
inflation-adjusted PSBR	потреби державного сектору в позиках
inflationary gap	інфляційний розрив
inflationary spiral or price wage spiral	інфляційна спіраль або спіраль «зарплата-ціни»
information agreement	угода про обмін інформацією
infrastructure or social overhead capital	інфраструктура
injections	вливання або ін'єкції
Inland revenue	Податкова служба Великобританії або Департамент внутрішніх доходів
innovation	інновації
inputs	ресурси
input-output analysis or interindustry analysis	модель «витрати-випуск» або модель міжгалузевого балансу
insider trading	операції інсайдера
insolvency or bankruptcy	неспроможність або банкрутство

Insolvency act, 1986	Закон про неспроможність, 1986
instalment credit	кредит в розстрочку
institutional investors	інституціональні інвестори
Institutional investors committee	Комітет інституціональних інвесторів
insurance	страхування
insurance broker / agent	страховий брокер / агент
insurance company	страхова компанія
intangible assets	нематеріальні активи
intangibles	невловимі активи
integration	інтеграція
intellectual property right	право інтелектуальної власності
interbank clearing interest rate	міжбанківська клірингова процентна ставка
interest	процент
interest cover	процентне покриття
interest rate	процентна ставка
interest yield	доходність облігації
interfirm conduct	міжфірмова взаємодія
intermediate area	перехідна зона
intermediate product	проміжні продукти
intermediation	посередництво

internal balance	внутрішній баланс
internal economies of scale	внутрішня економія від масштабу
internal-external balance model	модель внутрішньо-зовнішньої рівноваги
internal financing	внутрішнє фінансування
internalization	інтерналізація
International bank of reconstruction and development	Міжнародний банк реконструкції та розвитку
international commodity agreement	міжнародна торгова угода
international competitiveness	міжнародна конкурентоспроможність
international debt	міжнародний борг
International development association	Міжнародна асоціація розвитку
International finance corporation	Міжнародна фінансова корпорація
international Fisher effect	міжнародний ефект Фішера
International labour organization	Міжнародна організація праці
international liquidity or international money	міжнародна ліквідність або міжнародні гроші
International Monetary Fund (IMF)	Міжнародний Валютний Фонд (МВФ)
international monetary system	міжнародна валютна система
international money	міжнародні гроші
international reserves or exchange reserves	міжнародні валютні резерви
International securities regulatory organization	Міжнародна організація по регулюванню угод з цінними паперами

International standards organization	—	Міжнародна організація стандартизації
international trade	—	міжнародна торгівля
intertemporal substitution	—	міжчасове заміщення
intra-industry specialization	—	внутрішньогалузева спеціалізація
intra-industry trade	—	внутрішньогалузева торгівля
introduction	—	вступ
invention	—	винахід
inventory	—	запаси
inventory investment	—	інвестиції в запаси
investment	—	інвестиції
investment bank	—	інвестиційний банк
investment centre	—	інвестиційний центр
investment incentives	—	стимули до інвестицій
Investment management regulatory organization (IMRO)	—	Організація регулювання інвестиційної діяльності (Великобританія)
investment schedule	—	графік інвестицій
investment trust company	—	інвестиційна компанія
invisible balance	—	невидимий баланс
invisible export and import	—	невидимий експорт та імпорт
invisible hand	—	невидима рука

Invoice	рахунок-фактура
involuntary saving	вимушені заощадження
involuntary unemployment	вимушене безробіття
irredeemable financial securities or undated security	безстрокові цінні папери
IS (investment-saving) schedule	графік інвестиції-заощадження
IS/LM model	модель IS/LM
isocost line	ізокоста
isoquant curve	ізокванта
isoquant map	карта ізоквант
issued share capital	випущений акціонерний капітал
issuing house	емісійний дім

J

J-curve effect	ефект J-подібної кривої
Jevons, William Stanley	Джевонс, Уільям Стенлі
job	робота
jobber	дждобер
job enlargement	розширення сфери праці
job enrichment	збагачення характеру праці

job rotation	—	ротация праці
joint costs	—	комплексні витрати
joint demand	—	див. complementary products
joint-stock company	—	акціонерна компанія
joint supply	—	поєднуюча пропозиція
joint venture	—	спільне підприємство
junk bond or mezzanine debt	—	«вексільна» облигація
just-in-time system	—	система «точно в строк»

К

Keynes, John Maynard	—	Кейнс, Джон Мейнард
keynesian economics	—	кейнсіанська економічна теорія
kinked demand curve	—	ламана крива попиту
know-how	—	ноу-хау
Kondratieff cycle or long-wave cycle	—	цикл Кондратьєва або цикл довгих хвиль

L

labour	—	праця
labour force or working population	—	робоча сила або зайняте населення

Labour-intensive firm / industry	—	трудомістка фірма / галузь
labour market	—	ринок праці
labour theory of value	—	трудова теорія цінності
labour turnover	—	плинність кадрів
Laffer curve	—	крива Лаффера
LAFTA	—	див. Latin American free trade association
lagged relationship	—	зв'язок із запізненням
lagging indicator	—	запізнюваний індикатор
lateral integration	—	див. horizontal integration
Latin American free trade association (LAFTA)	—	Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі
LAUTRO	—	див. Life assurance and unit trust regulatory organization
law of diminishing marginal returns	—	див. diminishing returns
leading indicator	—	випереджаючий індикатор
leads and lags	—	випередження і запізнення
leakages	—	див. withdrawals
learning curve	—	крива навчання, див. experience curve
lease	—	договір про оренду
leaseback	—	зворогній лізинг
leasehold property	—	орендована власність
leasing	—	лізинг

least-cost supply	—	пропозиція за найменших витрат
least-squares estimation	—	див. regression analysis
legal tender	—	законний платіжний засіб
leakages	—	відпливи
lender	—	кредитор
lender of last resort	—	кредитор останньої інстанції
less developed country (LDS)	—	див. developing country
level of significance	—	див. hypothesis testing
leverage	—	див. capital gearing
leveraged bid	—	див. take-over bid
Lewis, sir W. Arthur	—	Льюїс, сер У. Артур
liability	—	зобов'язання
LIBOR (London interbank offered rate)	—	Лондонська міжбанківська процентна ставка
licence	—	ліцензія
licensed deposit taker	—	ліцензований депозитарій
Life assurance and unit trust regulatory organization (LAUTRO)	—	Організація з регулювання страхування життя і трастів (LAUTRO)
life-cycle hypothesis	—	гіпотеза життєвого циклу
LIFFE (London international financial futures exchange)	—	Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів, див. London derivatives exchange

limited liability (PLC)	—	обмежена відповідальність
limit pricing or entry-forestalling price	—	лімітне ціноутворення або випереджаюча ціна
linear programming	—	лінійне програмування
liquid asset	—	ліквідний актив
liquidation	—	ліквідація
liquidity	—	ліквідність
liquidity preference	—	перевага ліквідності
liquidity ratio	—	коефіцієнт ліквідності
liquidity trap	—	пастка ліквідності
listed company	—	лістингова компанія
list price	—	прейскурантна ціна
L.M. (liquidity — money) schedule	—	графік LM (ліквідність-гроші)
loan	—	позика
loan capital or debt capital	—	позичковий капітал
lobbying	—	лобіювання
local content rule or rule of origin	—	правило походження
local tax	—	місцевий податок
location of industry	—	розміщення промисловості
lockout	—	локаут
locomotive principle	—	принцип локомотива

Lome agreements	—	Ломейські угоди
London derivatives exchange	—	Лондонська біржа похідних цінних паперів
London international financial futures exchange	—	див. London derivatives exchange (Лондонська міжнародна фінансова ф'ючерсна біржа)
London traded option market	—	Лондонський ринок опціонів, див. London derivatives exchange
long position	—	довга позиція
long run	—	довгий період
long-term capital employed or net worth	—	довгостроковий використовуваний капітал або чиста цінність
Lorenz curve	—	крива Лоренца
loss	—	збиток
loss-leading	—	збиткове лідування
loss minimization	—	мінімізація збитків
LTD	—	див. Limited liability
lump of labour	—	надлишок праці
lump-sum taxes	—	акордні податки
luxury product	—	предмет розкоші

M

M0, M1, M2, M3, M4, M5	—	див. money-supply definitions Maastricht treaty, 1991 — Маастрихтська угода, 1991
------------------------	---	---

macroeconomic policy	макроекономічна політика
macroeconomics	макроекономіка
mail order	замовлення поштою
Malthus, Thomas	Мальтус, Томас
managed exchange rate	див. floating exchange-rate system, fixed exchange-rate system
management accounting	управлінський облік
management buy-in	управлінська скупка
management buy-out	управлінський викуп
management-utility maximization	максимізація корисності управляючого
managerial theories of the firm	управлінські теорії фірми
manpower planning	планування робочої сили
marginal analysis	граничний аналіз
marginal cost	граничні витрати
marginal cost/average cost relationship	зв'язок граничних і середніх витрат
marginal-cost pricing	ціноутворення на основі граничних витрат
marginal efficiency of capital/investment	гранична ефективність капіталу / інвестицій
marginal factor cost (MFC)	граничні витрати фактора
marginal physical product	граничний фізичний продукт
marginal productivity theory of distribution	теорія розподілу на основі граничної продуктивності

marginal propensity to consume (MPC)	—	гранична схильність до споживання
marginal propensity to import (MPI)	—	гранична схильність до імпорту
marginal propensity to save (MPS)	—	гранична схильність до заощадження
marginal propensity to tax (MPT)	—	гранична схильність до оподаткування
marginal rate of substitution	—	гранична норма заміщення
marginal rate of taxation	—	гранична ставка оподаткування
marginal rate of technical substitution	—	гранична норма технічного заміщення
marginal rate of transformation	—	гранична норма трансформації
marginal revenue	—	гранична виручка
marginal revenue product	—	граничний факторний дохід
marginal tax rate	—	рівень граничного податку
marginal utility	—	гранична корисність
marginal utility of money	—	гранична корисність грошей
margin of error	—	межа похибки
market	—	ринок
market concentration	—	ринкова концентрація
market conduct	—	ринкова поведінка
market entry	—	входження у ринок
market exit or exit	—	вихід з ринку
market failure	—	провал ринку

Marketing	маркетинг
market maker	творець ринку
marketing mix	маркетингова суміш
marketing research	маркетингове дослідження
market mechanism	ринковий механізм
market performance	дієвість ринку
market power	ринкова сила
market price	ринкова ціна
market segmentation	сегментація ринку
market share	ринкова частка
market structure	структура ринку
market structure-conduct-performance schema	парадигма «структура ринку-поведінка-результативність»
Marshall, Alfred	Маршалл, Альфред
Marshall-Lerner condition	умова Маршалла-Лернера
Marx, Karl	Маркс, Карл
mass production	масове виробництво
maturity structure	тимчасова структура
means test	перевірка на забезпеченість
media	засоби масової інформації
mediation	посередництво

medium of exchange	— засіб обміну
medium-term financial strategy	— середньострокова фінансова стратегія
memorandum of association	— меморандум про асоціацію
mercantilism	— меркантилізм
merchandizing	— див. sales promotion and merchandizing merchant bank — торговий банк
merger or amalgamation	— злиття
merit goods	— див. social products, public goods
M-form (multidivisional form) organization	— M-форма (мультидивізійна форма організації)
microeconomic policy	— мікроекономічна політика
microeconomics	— мікроекономіка
middleman	— посередник
middle price	— середня ціна
migration	— міграція
Mill, John Stuart	— Міллер, Джон Стюарт
minimum efficient scale	— мінімальний ефективний масштаб
minimum lending rate	— див. bank rate
minimum wage rate	— мінімальна заробітна плата
Ministry of international trade and industry (MITI)	— Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості
minority interest	— частка меншості

Mint	монетний двір
mixed economy	змішана економіка
mobility	мобільність
monetarism	монетаризм
monetary accomodation	грошове пристосування
monetary base or high-powered money	грошова база
monetary base control	контроль грошової бази
monetary compensatory amounts (MCA) or green money	компенсаційні виплати або «зелені гроші»
monetary economy	грошова економіка
monetary policy	кредитно-грошова політика
monetary system	грошова система
monetary unit	грошова одиниця
money	гроші
money-at-call and short notice	див. call money
money-demand schedule	графік попиту на гроші
money illusion	грошова ілюзія
money market	грошовий ринок
money supply	пропозиція грошей
money-supply definitions	визначення пропозиції грошей

money-supply schedule	—	графік пропозиції грошей
money-supply/spending linkages	—	зв'язок пропозиції грошей і витрат
money wages	—	грошова заробітна плата
Monopolies and mergers commission (MMC)	—	Комісія з монополій і злиття
monopolistic competition or imperfect market	—	монопольстична конкуренція або недосконалий ринок
monopoly	—	монополія
monopoly firm	—	див. dominant firm
monopoly laws	—	див. competition laws
monopoly of scale	—	див. dominant firm
monopoly policy	—	антимонопольна політика
monopoly profit	—	монопольний прибуток
monopoly tax	—	монопольний податок
monopsony	—	монопсонія
moonlighter	—	«лунатик»
moratorium	—	мораторій
mortgage	—	заставна
most-favoured nation clause	—	принцип найбільшого сприяння
multidivisional form organization	—	мультидивізійна форма організації
Multi-fibre arrangement (MFA)	—	Багатостороння угода по текстилю
multilateral trade	—	багатостороння торгівля

multinational company (MNC) or multinational enterprise (MNE)	—	транснаціональна компанія
multiplier	—	мультиплікатор
multiproduct firm	—	багатопродуктова фірма
mutual interdependence	—	взаємозалежність

N

NAFTA	—	див. North American free trade agreement
National board for prices and incomes	—	Національна рада з цін і доходів
National debt or government debt	—	державний борг
National economic development council (NEDC)	—	Національна рада з економічного розвитку
National enterprise board	—	Національна рада з підприємництва
national income or factor income	—	національний дохід або факторний дохід
national income accounts	—	обчислення національного доходу
national insurance contributions	—	державні страхові внески
nationalization	—	націоналізація
nationalized industry	—	націоналізована галузь
national plan	—	національний план
national product	—	національний продукт
National research and development corporation	—	Національна корпорація з досліджень та розробок

natural monopoly	—	природна монополія
natural rate of economic growth	—	див. Harrod economic-growth model
natural rate of unemployment	—	природний рівень безробіття
natural resources	—	природні ресурси
near money	—	майже гроші
necessary condition	—	необхідна умова
NEDC	—	див. National economic development council
negative income tax	—	негативний прибутковий податок
neoclassical economics	—	неокласична економічна теорія
neokeynesians	—	неокейнсіанці
net book value	—	чиста бухгалтерська цінність
net domestic-fixed-capital formation	—	див. gross domestic-fixed-capital formation
net domestic product	—	чистий внутрішній продукт
net national product	—	чистий національний продукт
net present value	—	див. discounted cash flow
net profit	—	чистий прибуток
net worth	—	див. long-term capital-employed
new international economic order (NIEO)	—	новий міжнародний економічний порядок
new-issue market	—	див. capital market
newly industrializing country	—	нова індустріальна країна

new product	новий продукт
new product development	див. product development
new protectionism	неопротекціонізм
NIC	див. newly industrializing country
nominal exchange rate	номінальний валютний курс
nominal interest rate	номінальна процентна ставка
nominal price	номінальна ціна
nominal rate of protection	номінальний рівень захисту
nominal values	номінальні величини
nominal holding	номінальне володіння
nonaccelerating inflation rate of unemployment (NAIRU)	неприскорюючий інфляцію рівень безробіття
nondiscretionary competition policy	недискреційна політика відносно конкуренції
nondurable good	товар короткострокового використання
non-exhaustable natural resources	невичерпні природні ресурси, див. natural resources
nonmarketed economic activity	позаринкова економічна діяльність
non-profit making organization	неприбуткова організація
non-tariff barrier	див. import restriction
nontraded product	неринковий продукт
normal product	нормальний продукт

normal profit	—	нормальний прибуток
normative economics	—	нормативна економічна теорія
North American free trade agreement (NAFTA)	—	Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)
numeraire	—	рахункова одиниця

O

OECD	—	ОЕСР, див. Organization for economic cooperation and development
off-balance sheet financing	—	забалансове фінансування
offer curve	—	див. Edgeworth box
offer for sale	—	пропозиція про продаж
offer-for-sale tender	—	тендер на пропозицію про продаж
Office of fair trading (OFT)	—	Управління справедливої торгівлі
official financing	—	див. balance of payments
official list	—	офіційний список
OFT	—	див. Office of fair trading
oligopoly	—	олігополія
oligopsony	—	олігопсонія
OPEC	—	ОПЕК, див. Organization of petroleum exporting countries

open economy	—	відкрита економіка
open-market operation	—	операції на відкритому ринку
opportunity cost or economic cost	—	альтернативні витрати або економічні витрати
optimizing	—	оптимізація
optimum	—	оптимум
option	—	опціон
ordinal utility	—	ординалістська (порядкова) корисність
ordinary shares or equity	—	звичайні акції
organic growth (internal growth)	—	органічне зростання (внутрішнє зростання)
organization	—	організація
organizational slack	—	організаційний «жирок»
Organization for economic cooperation and development (OECD)	—	Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)
organization of petroleum exporting countries (OPEC)	—	організація країн-експортерів нафти (ОПЕК)
organization theory	—	теорія організації
original income	—	первісний дохід
output	—	випуск
output gap	—	див. deflationary gap
output per man-hour	—	див. productivity

outside money	—	див. exogenous money
overcapacity	—	див. excess capacity
overdraft	—	див. bank loan
overheads or indirect costs	—	накладні витрати (видатки) або непрямі витрати
overmanning	—	надлишок робочої сили
overseas investment	—	див. foreign investment
oversubscription	—	надпідписка
overtime	—	понаднормові
overtrading	—	надактивність
over-utilized capacity	—	понадвикористана потужність
«Own-label» brand	—	марка «свій ярлик»

P

packaging	—	упаковка
paid-up capital	—	оплачений капітал
paradox of thrift	—	парадокс бережливості
paradox of value	—	парадокс цінності
parallel importing	—	паралельний імпорт
parallel loan	—	паралельна позика

Pareto, Vilfredo	Парето, Вільфредо
Pareto optimality	оптимальність за Парето (оптимум Парето)
Parkinson's law	закон Паркінсона
partial equilibrium analysis	аналіз часткової рівноваги
participation rate	частка робочої сили
partnership	товариство
part-time work	робота неповний робочий день
par value	1. номінальна вартість; 2. паритет валюти
patent	патент
patent office	патентне управління
pawnbroker	ломбард
pay	оплата
pay-as-you-earn	схема «заробив — сплати»
payback period	період окупності
Pay board	Комітет з оплати праці
payroll tax	податок з фонду оплати праці
«peace dividend»	«мирний дивіденд»
peak-load pricing	ціноутворення за піковим навантаженням
penetration price	ціна проникнення
pension	пенсія

pension fund	пенсійний фонд
per capita income	дохід на душу населення
perfect competition or atomistic competition	досконала конкуренція або атомістична конкуренція
perfect market	досконалий ринок
permanent-income hypothesis	гіпотеза перманентного доходу
per se illegality	незаконність
personal distribution of income	особисте розподілення доходу
personal equity plan (PEP)	програма «свої акції»
personal pension plan	див. pension
personal savings ratio	коефіцієнт особистих заощаджень
personal sector	індивідуальний сектор
personal selling	персональний продаж
Phillips curve	крива Філіпса
physiocracy	фізіократія
picket	пікетник
piecework	відрядна оплата праці
pie chart	кругова діаграма
Pigou, Arthur Cecil	Пігу, Артур Сесіль
placing	розташування
planned economy	планова економіка

planning-programming-budgeting system	система «планування-програмування-фінансування»
PLC (public limited company)	див. limited liability
point elasticity	точкова еластичність
pollution	забруднення довкілля
poll tax	подушний податок
pollutor pays principle	принцип «забруднив — плати»
population	населення
population census	перепис населення
population trap	демографічна пастка
portfolio	портфель
portfolio theory	теорія портфеля
positive economics	позитивна економічна теорія
potential entrant	потенціальний конкурент
potential gross national product	потенціальний валовий національний продукт
pound	фунт стерлінгів
poverty trap	пастка бідності
precautionary demand for money	попит на гроші з обережності
predatory pricing	хижацьке ціноутворення
preferences	переваги
preference share or preferred stock	привілейована акція

preference / similarity theory	теорія подібності / переваги
premium	1. надбавка до ціни; 2. надбавка до курсу акцій
premium bond	преміальна облігація
price	ціна
price ceiling	межа ціни
Price commission	Комісія по цінах
price competition	цінова конкуренція
price controls	контроль за цінами
price discrimination	цінова дискримінація
price-earnings ratio	показник «ціна-прибуток»
price effect	ефект ціни
price-elasticity of demand	еластичність попиту за ціною
price-elasticity of supply	еластичність пропозиції за ціною
price fixing	фіксація ціни
price floor	нижня межа ціни
price index	індекс цін
price leader	ціновий лідер
price leadership	цінове лідерство
price level	рівень цін
price marking (bargain offers) order, 1979	розпорядження про призначення цін, 1979

price parallelism	ціновий паралелізм
price and incomes policy	політика цін і доходів
price-squeeze	цінове стиснення
price stability	стабільність цін
price stickiness	малорухомість цін
price support	підтримка цін
price system or market mechanism	цінова система або ринковий механізм
price taker	«одержувач ціни»
price theory	теорія ціни
price-wage spiral	спіраль «зарплата — ціна»
price war	цінова війна
primary sector	первинний сектор
prime rate	базисна ставка
principles of taxation	принципи оподаткування
private company	приватна компанія
private costs	приватні витрати
private-enterprise economy or free market economy or capitalism	економіка приватного підприємництва або вільна ринкова економіка або капіталізм
private products	приватні блага
private property	приватна власність

private sector	—	приватний сектор
private time preference	—	див. discount rate
privatization	—	приватизація
probability	—	імовірність
process ray	—	технологічний промінь
producer or supplier	—	виробник або постачальник
producer goods	—	товари виробничого призначення
producer's surplus	—	надлишок виробника
product characteristics model	—	модель характеристик продукту
product development	—	розвиток продукту
product differentiation	—	диференціація продукту
production	—	виробництво
production census	—	див. census
production costs	—	виробничі витрати
production function	—	виробнича функція
production possibility boundary or transformation curve	—	межа виробничих можливостей або крива трансформації
production efficiency	—	виробнича ефективність
productive potential	—	виробничий потенціал, див. potential gross national product
productivity	—	продуктивність (праці)

Productivity bargaining	—	переговори про продуктивність праці
product life-cycle	—	життєвий цикл продукту
product life-cycle theory	—	теорія життєвого циклу продукту
product market	—	ринок продуктів
product-market matrix	—	матриця продукт-ринок
product mix	—	асортимент виробів або номенклатура продукції
product performance	—	характеристика продукції
product standards	—	товарні стандарти або стандарти на продукцію
profit	—	прибуток
profitability	—	рентабельність
profit-and-loss account	—	рахунок прибутків та збитків
profit centre	—	центр відповідальності
profit margin	—	питомий валовий прибуток
profit maximization	—	максимізація прибутку
profit motive	—	мотив прибутку
profit-related pay	—	оплата в залежності від прибутку
profit sharing	—	участь в прибутках
progressive taxation	—	прогресивне оподаткування
progress payment	—	проміжні виплати
propensity to consume	—	схильність до споживання

propensity to import	—	схильність до імпорту
propensity to save	—	схильність до заощадження
propensity to tax	—	схильність до оподаткування
property	—	власність, майно, див. asset
proportional taxation	—	пропорційне оподаткування
protectionism	—	протекціонізм
проху	—	доручення
public company	—	див. joint-stock company
public corporation	—	державна корпорація
public debt	—	борг державного сектору
public finance	—	державні фінанси
public goods	—	суспільні блага
public interest	—	інтереси суспільства
public ownership	—	суспільна власність, державна власність
public sector or government sector	—	державний сектор
public-sector borrowing requirement (PSBR)	—	потреба державного сектора в запозиченнях
public-sector debt repayment (PSDR)	—	погашення державного боргу
public utility	—	комунальне підприємство
public works	—	суспільні роботи
pump priming	—	«накачка попиту»

purchasing power	—	купівельна спроможність
purchasing-power parity theory	—	теорія паритету купівельної спроможності
put option	—	див. option

Q

quality	—	якість
quality circle	—	гурток якості
quality control	—	контроль якості
quantity demanded	—	обсяг попиту
quantity of money	—	див. money supply
quantity supplied	—	обсяг пропозиції
quantity theory of money	—	кількісна теорія грошей
quantity traded	—	обсяг продаж
quasi-rent	—	квазіренд
Quesnay, Francois	—	Кене, Франсуа
quota	—	квота
quoted company	—	котирувана компанія

R

R&D	—	див. research and development
random walk	—	випадкове блукання
rate of exchange	—	валютний курс
rate of interest	—	процентна ставка
rate of return	—	норма віддачі
rate-of-return regulation	—	регулювання норми віддачі
rates	—	ставки
rational behaviour	—	раціональна поведінка
rational-expectations hypothesis	—	гіпотеза раціональних очікувань
rationalization	—	раціоналізація
rationing	—	раціонування (нормування)
real balance	—	реальні касові залишки
real balance effect or Pigou effect	—	ефект реальних касових залишків (ефект Пігу)
real exchange rate	—	реальний валютний курс
real income	—	реальний дохід
real interest rate	—	реальна ставка процента
real price	—	реальна ціна
real values	—	реальні величини
real wage or real income	—	реальна заробітна плата або реальний дохід

Recession	спад
recognized investment exchange (RIE)	визнана інвестиційна біржа
recognized professional body	визнана професійна організація
recommended retail price	рекомендована роздрібна ціна
recovery	пожвавлення, піднесення
recycling	переробка відходів
redeemable financial security	цінний папір, що погашається
redemption yield	дохідність при погашенні, див. yield
redployment of labour	переміщення праці
rediscouting	переоблік
redistribution-of-income principle of taxation	принцип перерозподілу доходу в оподаткуванні
redundancy	скорочення
reflation	рефляція
refusal to supply	відмова у поставці
regional policy	регіональна політика
regional selective assistance	вибіркова регіональна підтримка
regional unemployment	регіональне безробіття
registered company	зарєєстрована компанія
registered unemployment	зарєєстроване безробіття
registrar of companies	реєстратор компаній

registrar of friendly societies	—	реєстратор товариств взаємного страхування
regression analysis	—	регресивний аналіз
regressive taxation	—	регресивне оподаткування
regulation	—	регулювання
relative-concentration measure	—	показники відносної концентрації
relative-income hypothesis	—	гіпотеза відносного доходу
relative price	—	відносна ціна
relativities	—	відносна заробітна плага
replacement investment	—	інвестиції на заміщення
«representative» firm	—	«представницька» фірма
resale price maintenance (RPM)	—	підтримка роздрібних цін
Resale prices acts, 1064, 1976	—	Закони про роздрібні ціни, 1964, 1976
research and development (R&D)	—	дослідження і розробки
reserve asset ratio or liquidity ratio	—	норма резервних активів або норма ліквідності
reserves	—	резерви
residual (term)	—	див. regression analysis residual unemployment — залишкове безробіття
resource allocation	—	розміщення ресурсів
resources	—	ресурси
restraint of trade	—	обмеження торгівлі

restrictive labour practice	—	обмежена трудова практика
Restrictive practices court (RPC)	—	Суд з обмежувачою ділової практики
restrictive trade agreement	—	угода з обмеження торгівлі
restrictive trade practice	—	обмежена торгова практика
Restrictive Trade Practices Acts, 1956, 1968, 1976	—	Закони про обмежувачу торгівлю, 1956, 1968, 1976
retailer	—	роздрібний торговець
retail outlet	—	роздрібна торговельна точка
retail price index	—	індекс роздрібних цін
retained profits or undistributed profits	—	нерозподілений прибуток
return on capital employed	—	віддача на вкладений капітал
returns to scale	—	віддача від масштабу
returns to the variable factor input	—	віддача змінного фактора виробництва
revaluation	—	ревалюація
revealed preference theory	—	теорія виявлених переваг
revenue	—	виручка
reverse takeover	—	зворотне поглинання
revised sequence	—	переглянута послідовність
Ricardo, David	—	Рікардо, Девід
ridge lines	—	див. indifference map
RIE	—	див. recognized investment exchange

rights issue	емісія прав
risk and uncertainty	ризик і невизначеність
risk capital	ризиковий капітал
risk premium	премія за ризик
Robinson, Joan	Робінсон, Джоан
royalty	роялті
RPB	див. recognized professional body
RPI	див. retail price index
rule of origin, local content rule	правило походження
rule of reason	правило здорового глузду

S

salary	заробітна плата
sales forecasts	див. forecasting
sales promotion and merchandising	просування товару або стимулювання збуту
sales-revenue maximization	максимізація виручки
sales tax or turnover tax	податок з продаж або податок з обороту
satisficing theory	теорія задоволення
saving	заощадження
savings bank	ощадний банк

savings ratio	частка заощаджень
savings schedule	графік заощаджень
Say, Jean Baptiste	Сей, Жан Батіст
Say's law	закон Сея
scale economics	див. economies of scale
scarcity	рідкість
Schumpeter, Joseph	Шумпетер, Йозеф
scrip issue	бонусна емісія
seasonal unemployment	сезонне безробіття
seasonal variation	сезонна варіація
secondary benefits	вторинні вигоди
second-best	«друге найкраще»
sector	сектор
secular stagnation	довгострокова стагнація
secular trend	довгострокова тенденція
Securities and exchange commission	Комісія по цінним паперам і біржам
Securities and investments board	Управління цінних паперів та інвестицій
self-employed	самозайнятий
self-regulatory organization	саморегулююча організація
self-service	самообслуговування

self-sufficiency	—	самозабезпечення
seller concentration	—	концентрація продавців
seller's market	—	ринок продавців
selling costs	—	торгові витрати
selling price	—	продажна ціна або ціна продажу
separation of ownership from control	—	відокремлення власності від управління
sequestration	—	секвестр або арешт майна
service sector	—	сфера послуг
service contract	—	угода про найм, див. employment contract
services	—	послуги
shadow price	—	тіньова ціна
share	—	акція
share capital	—	акціонерний капітал
share certificate	—	акціонерний сертифікат
shareholders	—	акціонери
shareholders capital-employed	—	використовуваний акціонерний капітал
share issue	—	емісія
share premium	—	премія по акціям
share price index	—	індекс курсу акцій
share purchase / sale	—	купівля / продаж акцій

share register	реєстр акціонерів
share split	див. stock split
shark repellants	див. takeover bid
shell company	законсервована компанія
shift in tax	перекладання податку
shop	магазин
Shop act, 1950	Закон по регулюванню годин роботи магазинів, 1950
short position	коротка позиція
short run	короткий період
shutdown price	ціна закриття
SIC (standard industrial classification)	стандартна промислова класифікація
sickness benefit	допомога по хворобі
sight	див. current account, commercial bank
simple interest	простий процент
Single European market act	Акт про єдиний європейський ринок
sinking fund	фонд погашення
skill	кваліфікація
skimming price	ціна «зняття вершків»
slump	спад, див. depression
Smith, Adam	Сміт, Адам

social capital	—	суспільний капітал
social cost	—	суспільні витрати
socialism	—	соціалізм
social overhead capital	—	капітал в інфраструктурі
social product or merit goods or public goods	—	суспільні блага
social security benefits	—	допомоги по соціальному забезпеченню
social time preference	—	див. discount rate
social welfare function	—	див. welfare economics
socio-economic group	—	соціально-економічна група
soft currency	—	м'яка валюта
soft loan	—	пільговий кредит
sole proprietor	—	індивідуальне власне підприємство, див. firm
Solow economic-growth model	—	модель економічного зростання Солоу
special deposit	—	спеціальний депозит
special drawing right (SDR)	—	спеціальні права запозичення
specialization	—	спеціалізація
specialist shop	—	спеціалізований магазин
specific tax	—	потоварний податок
speculation	—	спекуляція
speculative demand for money	—	спекулятивний попит на гроші

Speculator	—	спекулянт
spot market	—	наявний ринок
spread	—	маржа, спред
stag	—	спекулянт на емісії (цінних паперів)
stagflation	—	стафляція
stagnation	—	стагнація
standardization	—	стандартизація
standard of deferred payment	—	засіб відкладеного платежу
standard of living	—	рівень життя
standard rate of taxation	—	базова ставка оподаткування
stand-by arrangement	—	угода з резервних кредитів
staple product	—	товар першої необхідності
state enterprise	—	державне виробництво (підприємство)
statement of account	—	повідомлення про розрахунки
statistics	—	статистика
statute law	—	основний закон, законодавчий акт
sterling	—	стерлінг
sterling area	—	стерлінгова зона
sterling M3	—	див. money supply definitions
stock	—	1. запас; 2. акція

stock appreciation	—	подорожчання запасів
stockbroker	—	брокер
stock control	—	управління запасами
stock dividend	—	дивіденди у вигляді акцій
stock exchange or stock market	—	фондова біржа або ринок цінних паперів
stockholding (inventory) costs	—	витрати зберігання
stock inventory	—	запаси
stock market	—	ринок цінних паперів
stockpiling	—	заготоварювання
stock split or share split	—	дроблення акцій
stock valuation	—	оцінка запасів
store	—	1. склад; 2. магазин
store of value	—	засіб зберігання
strategy	—	стратегія
strike	—	страйк
structural unemployment	—	структурне безробіття
structure of industry	—	структура промисловості
subsidiary company	—	дочірна компанія
subsidy	—	субсидія
substitute products	—	взаємозамінні блага

substitution effect	—	ефект заміни (заміщення)
sunk costs	—	безповоротні витрати
supermarket	—	супермаркет або універсам
supply	—	пропозиція
supply curve	—	крива пропозиції
supply elasticity	—	еластичність пропозиції
supply function	—	функція пропозиції
supply schedule	—	таблиця пропозиції
supply-side economics	—	економіка пропозиції або економічна теорія пропозиції
swap	—	своп

T

takeover or acquisition	—	поглинання
takeover bid	—	пропозиція про поглинання
tangible assets	—	матеріальні активи
tap issue	—	підписний випуск
tariff or import levy	—	імпортне мито або тариф
tax	—	податок
taxation	—	оподаткування
taxation schedule	—	графік оподаткування

tax avoidance	уникнення податків
tax base	податкова база
tax burden	податковий тягар
tax credit	податковий кредит
tax evasion	ухилення від сплати податків
tax haven	податкова гавань
tax incidence	див. incidence of taxation
tax rate	ставка податку
tax return	податкова декларація
tax revenue	податкові надходження
technological efficiency	технологічна ефективність
technological-gap theory	теорія технологічного розриву
technological progressivness	технологічна прогресивність
technological unemployment	технологічне безробіття
technology	технологія
tender	тендер
tender issue	тендерний випуск
term loan	строкова позика
terms of trade	умови торгівлі
term structure of interest rates	тимчасова структура процентних ставок

test market	пробний ринок
test of significance	перевірка на значущість
theory of consumer behaviour	теорія поведінки споживача
theory of demand	теорія попиту
theory of international trade	теорія міжнародної торгівлі
theory of markets	теорія ринків
theory of supply	теорія пропозиції
theory of the firm	теорія фірми
The Securities association (TSA)	Асоціація по цінним паперам
third world country	країна третього світу
three i's (formerly Investors in industry)	три «і» (Інвестори в промисловість)
tie-in sales	сполучені (поєднані, зв'язані) продажі
tight money or dear money	дорогі гроші
till money	банківська готівка
time-preference	тимчасова перевага
time series	тимчасовий ряд
time-series analysis	аналіз тимчасових рядів
total cost	загальні витрати
total domestic expenditures	загальні внутрішні витрати
total physical product	загальний фізичний продукт

total revenue	загальна виручка
total utility	загальна корисність
trade association	торгова асоціація
trade barrier	торговий бар'єр
trade creation	розширення торгівлі
trade credit	торговий кредит
trade cycle	діловий цикл
trade debt	торговий борг
Trade description acts, 1968, 1972	Закони про торгові описи 1968, 1972
trade discount	торгова знижка
trade diversion	переорієнтація торгівлі
trade gap	торговий дефіцит
trade integration	торгова інтеграція
trade mark	торговий знак
Trade marks acts, 1938, 1984	Закони про торгові марки, 1938, 1984
trade union	профспілка
Trades union congress (TUC)	Конгрес професійних спілок
trade war	торгова війна
trade-weighted index	зважений торговий індекс
trading stamps	торгові талони

Training	— професійна (фахова) підготовка
transaction costs	— трансакційні витрати
transaction demand for money	— трансакційний попит на гроші
transactions in external assets and liabilities	— угоди із зовнішніми активами та зобов'язаннями
transfer earnings	— утримуючий дохід
transfer payments	— трансфертні платежі
transfer price	— трансфертна ціна
transformation curve	— крива трансформації
transitional unemployment	— перехідне безробіття
transmission mechanism	— передаточний механізм
Treasury	— Міністерство фінансів (Державне казначейство)
treasury bill	— казначейський вексель
treaty of Rome	— Римський договір
trend	— тренд
trough	— див. business cycle
trust	— 1. трест; 2. траст
TSA	— див. The Securities association
turnover tax	— податок з обороту
two-part tariff	— двоставочний (двочастинний) тариф
two-tier board	— дворівнева рада

type 1 error	—	див. hypothesis testing
type 2 error	—	див. hypothesis testing

U

U-form (unitary form) organization	—	унітарна форма організації
unanticipated inflation	—	непередбачена інфляція
UNCTAD	—	див. United Nations Conference of trade and development
underdeveloped country	—	див. developing country
underground economy	—	див. black economy
under subscription	—	див. oversubscription
undistributed profits	—	див. retained profits
unearned income	—	див. earned income
unemployment	—	безробіття
unemployment benefit	—	допомога по безробіттю
unemployment rate	—	рівень безробіття
uniform business rate (UBR)	—	уніфікований збір з підприємств
unitary elasticity	—	див. price-elasticity of demand
unitary taxation	—	унітарне оподаткування
United Nations	—	Організація Об'єднаних Націй
United Nations Conference of trade and development	—	Конференція ООН по торгівлі і розвитку

unit of account	—	рахункова одиниця або одиниця виміру
unit trust	—	паєвий інвестиційний фонд
Unit trust association	—	Асоціація паєвих фондів
unlisted-securities market	—	позабіржевий ринок цінних паперів
upward-sloping demand curve	—	крива попиту з позитивним нахилом
util	—	ютіл
utility	—	1. корисність; 2. див. public utility
utility function	—	функція корисності
U-turn	—	U-подібний поворот

V

vacancy rate	—	рівень вакансій
value	—	цінність
value added	—	додана вартість
value-added approach to GDP	—	див. national income accounts
value added tax (VAT)	—	податок на додаткову вартість (НДС)
value for money audit	—	перевірка грошової оцінки
variable costs	—	змінні витрати
variable factor input	—	змінний фактор
variety	—	різноманітність (асортименту)

VAT	—	див. value added tax
Veblen, Thorstein Bunde	—	Веблен, Торстейн Бунде
Veblen effect	—	ефект Веблена
velocity of circulation	—	швидкість обігу грошей
venture capital	—	венчурний (ризиковий) капітал
vertical firm	—	див. firm or company or supplier
vertical integration	—	вертикальна інтеграція
very long run	—	наддовгий період
visible balance	—	див. balance of trade
visible export and import	—	видимий експорт та імпорт
voluntary export restraint	—	див. export restraint agreement
voluntary group	—	добровільна група
voluntary unemployment	—	добровільне безробіття
voting shares	—	голосуючі акції

W

wage	—	заробітна плата
wage differential	—	диференціація заробітної плати
wage-price spiral	—	див. inflationary spiral
wage rate	—	ставка заробітної плати

wage restraint	—	див. prices and incomes policy
wage stickiness	—	малорухливість заробітної плати
Walras' s law	—	закон Вальраса
wants	—	потреби
wasting asset	—	вичерпаний актив
wealth	—	багатство
wealth effect	—	ефект багатства
wealth tax	—	податок на майно
wear and tear	—	зношення
Weights and measures act, 1963	—	Закон про міри та вагу, 1963
welfare criteria	—	див. welfare economics
welfare economics	—	економіка добробуту або економічна теорія добробуту
welfare state	—	держава добробуту
wholesaler	—	оптовий торговець або оптовик
Williamson trade-off model	—	модель компромісу Уільямсона
withdrawals or leakages	—	винятки або відпливи
workable competition	—	дійова конкуренція
worker participation	—	участь робітників (в управлінні виробництвом (підприємством))
working capital	—	оборотний капітал

work in progress	—	незавершене виробництво
World Bank or International Bank for Reconstruction and Development	—	Світовий або міжнародний банк реконструкції та розвитку

X

X-inefficiency	—	X-неефективність
----------------	---	------------------

Y

yield	—	дохідність
yield curve	—	крива доходності

Z

zero-sum game	—	гра з нульовою сумою
---------------	---	----------------------

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Абалкин Л.* Экономическая теория на пути к новой парадигме // Вопросы экономики. — 1993. — № 4.
2. *Абалкин Л.* Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. — 1997. — № 6.
3. *Агапова Т. А., Серёгина С. В.* Макроэкономика. — М., 1997.
4. *Башиянін Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С.* Політична економія: Підручник. — К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000.
5. *Башиянін Г. І.* Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації. — Львів: Коопосвіта, 1999.
6. *Барр Р.* Политическая экономия. В 2-х томах. — М.: Международные отношения, 1995.
7. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994.
8. Введение в рыночную экономику: Учебное пособие для эконом. спец. вузов / Под ред. А. Я. Лившиц, И. Н. Никулина и др. — М.: Высшая школа, 1994.
9. *Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І.* Основи економічних знань: Навч. посіб. — К.: Вища школа, 1998.
10. *Гелбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1976.
11. *Дафт Р.* Менеджмент. 6-е изд. / Пер. с англ. — СПб: Питер, 2006.
12. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000.
13. *Дзюбик С. Д., Ривак О. С.* Основи економічної теорії: Навч. посібник. — 2-ге вид. перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 491 с.
14. *Долан Э. Дж., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. — С.-Пб., 1992.
15. *Журавлева Г. П.* Экономика. Учебник. — М.: Юность, 2001.
16. Загальна економічна теорія. Політична економія. Підручник. У 2-х частинах / За ред. Буяна І. В. — Тернопіль: Астон, 1999.
17. Економічна політика: Навч. посіб. (О. О. Беляєв (кер. кол. авт), А. С. Бебело, М. І. Діба та ін. — Вид. 3-тє, без змін. — К.: КНЕУ, 2007. — 288 с.
18. Економічні проблеми ХІХ ст.: міжнародний та український виміри / Ред. С. І. Юрій, Є. В. Савельєва. — К.: Знання, 2007 — 595 с.

19. Економічна теорія: політекономія. Підручник за ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання — Прес, 2001.
20. Економічна теорія: політекономія. Підручник за ред. В. Д. Базилевича. — 7-ме вид. стер. — К.: Знання — Прес, 2008 — 719 с.
21. Економічна теорія: Підручник / Ред. В. М. Тарасевич. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.
22. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / Ред. В. Д. Базилевич. — К.: Знання, 2006.
23. Економічна теорія: Макро- і мікроекономіка: Навч. посібник / За ред. З. Вагаманюка, С. Панчишина. — К.: Вид. дім Альтернатива, 2001.
24. Економіка зарубіжних країн / За ред. проф. Філіпенка А. С. — К.: Либідь, 1998.
25. Економічний тлумачний словник: Понятійна база законодавства України у сфері економіки / Упоряд. Д. Д. Гордієнко. — К.: КНТ, 2006.
26. Економічна політика: Навч. посіб. / О. О. Беляєв (кер.кол. авт.), А. С. Бебело, М. І. Діба та ін. — Вид. 3-тє, без змін — К.: КНЕУ, 2007 — 288 с.
27. Економічна енциклопедія: У 3-х томах / Ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія». — Т. 1, 2000, Т. 2, 2001, Т. 3, 2002.
28. *Иохин В. Я.* Экономическая теория: Учеб. — М.: Юристъ, 2000.
29. *Камаев В. Д. и коллектив авт.* Экономическая теория: Учеб. для вузов. — М.: ВЛАДОС, 1998.
30. *Карпінський, Б. А.* Макроекономіка: зростання і сталий розвиток: Навчальний посібник / Б. А. Карпінський, С. М. Божко, О. Б. Карпінська. — К.: Професіонал, 2006.
31. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1995. — Т. 3.
32. *Кенэ Ф.* Избранные экономические произведения. — М.: Соцэкгиз, 1960.
33. Комерційна діяльність: Підруч. / За ред. проф. В. В. Апорія. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 558.
34. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989.
35. Курс экономической теории / Под общ. ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. — Киров: Изд-во «АСА», 1998.
36. Курс экономической теории: Учеб. МГУ / Под ред. А. В. Сидоровича. — М., 1997.
37. *Лісовицький В. М.* Історія економічних вчень: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004.
38. *Лютый І. О.* Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки. — К.: Атіка, 1999.
39. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы, политика. В 2-х т.: Пер. с англ. — М.: Республика, 1992.
40. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Макроекономіка. — Львів: Просвіта, 1997.
41. *Маркс К.* Капітал. Т. 1, 2, 3. (Маркс К., Енгельс Ф. — Твори. — Т. 23—26).

42. *Мазурок П. П.* Історія економічних вчень у запитаннях і відповідях: Навчальний посібник. К.: Знання, 2004.
43. *Малій І. Й.* Теорія розподілу суспільного продукту. — К., 2000.
44. Макроекономіка: Навчальний посібник / І. І. Вініченко, О. В. Гончаренко, Н. В. Дацій. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.
45. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. В 3-х т.: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.
46. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии. Пер. с англ. — Т. 1—3. — М.: Прогресс, 1991.
47. *Мочерний С. В.* Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти. — К.: ВЦ «Академія», 1999.
48. *Мочерный С. В., Симоненко В. К., Секретарюк В. В., Устенко А. А.* Основы экономической теории: Учебник. — К.: Знання, 2000.
49. *Мочерный С. В., Ларіна Я. С.* Політекономія: Підручник. — 3-те вид, перероб. і доп. — К.: Знання, 2006.
50. *Мочерний С. В., Мочерна Я. С.* Політична економія: Навч. посіб. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2007. — 684.
51. *Мэнькью Н. Г.* Принципы экономики. — СПб.: Питер Ком, 1999.
52. *Ніколенко Ю. В.* Політекономія: Підручник. — К.: ЦУЛ, 2003.
53. Новий російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери. — К.: Довіра УНВЦ «Рідна мова», 1998.
54. Основы экономической теории: Підруч. У 2-х кн. / За ред. Ю. В. Ніколенко. — К.: Либідь, 1998.
55. Основы економічних знань: Навч. посіб. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. — К.: Вища школа, 2002.
56. Основы економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г. Н. Клишко. — 5-те вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2004.
57. Основы теории переходной экономики / Под ред. Е. А. Киселевой, М. Н. Чепурина. — М., 1996.
58. Основы економічної теорії / За ред. академіка НАН України А. А. Чухна. — К.: Вища школа, 2001.
59. *Опарін В. П.* Фінанси (Загальна теорія): Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2001.
60. Політекономія: Учебник / Под ред. В. И. Видянина, Г. П. Журавлевой. — М.: Промо-медия, 1995.
61. Політична економія. Навчальний посібник. / За ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина і к. е. н., доц., Є. С. Шевчук. 3-те вид., перероблене і виправлене. — Львів: «Новий світ — 2000», 2004.
62. Політична економія. — Навчальний посібник. / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляев та ін. / За ред. д. е. н., проф. К. Т. Кривенко. — К.: КНЕУ, 2001.
63. *Петти У.* Избранные работы: трактат о налогах и сборах. — М., 1997.
64. *Реверчук С.К., Сива Т.В., Реверчук Л.С.* Основы теорії економічної конкуренції: Навч. посіб. — К.:Знання, 2007. — 271.
65. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1991.

66. *Савлук М.І. та ін.* Гроші та кредит: Підручник / За ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001.
67. *Самуельсон П.* Економіка: Підруч. — Львів: Світ, 1993.
68. *Сакс Дж., Пивоварський О.* Економіка перехідного періоду: Уроки для України. — К.: Основи, 1996.
69. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. — М.: Экономика, 1991.
70. Современная экономика. Многоуровневое учебное пособие / Научный редактор докт. экон. наук, проф. О. Ю. Мамедов. — Изд. 2-е, доп. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 1998.
71. Современный экономический словарь. 2-е издание. — М.: Инфра-М, 1998.
72. COLLINS. Словарь по экономике. — Пер. с англ. / Под ред. П. А. Ватника. — СПб.: Экономическая школа, 1998.
73. *Туган-Барановський М. І.* Політична економія: Курс популярний. — К.: Наук. думка, 1994.
74. *Устенко О. А., Мочерний С. В.* Основи економічної теорії: Навчальний посібник. — Тернопіль: АСТОН, 2001.
75. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: Пер. с англ. — М.: Дело, 1995.
76. *Шумпетер Й.* Капіталізм, соціалізм і демократія. — Пер. з англ. — К.: Основи, 1995.
77. *Шнітцер Мартін.* Порівняння економічних систем. — К.: Основи, 1998.
78. Экономическая теория (политэкономия): Учеб. / Под общей ред. В. И. Видянина, Г. П. Журавлевой. — М.: Промо-медия, 2000.
79. Экономика. Учебник / Под ред. А. О. Булатова. — М.: БЕК, 1997.
80. www.grunchuk.Iviv.ua/books/38.html

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Людмила Василівна БІЛЕЦЬКА
Олег Вікентійович БІЛЕЦЬКИЙ
Василь Іванович САВИЧ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ (ПОЛТЕКОНОМІЯ. МІКРОЕКОНОМІКА. МАКРОЕКОНОМІКА)

2-ге видання,
перероблене та доповнене

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Керівник видавничих проєктів – *Б. А. Сладкевич*
Дизайн обкладинки – *Б. В. Борисов*
Коректор – *С. С. Савченко*

Підписано до друку 22.05.2009. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 40.
Наклад – 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA
Свідоцтво ДК № 2458 від 30.03.2006