

Міністерство внутрішніх справ України
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ

І. В. Кокарєв

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Курс лекцій

Дніпро
2017

УДК 33 (075)
К 59

*Рекомендовано до друку науково-методичною
радою Дніпропетровського державного
університету внутрішніх справ
(протокол № 3 від 16 листопада 2017 р.)*

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Ковальчук К.Ф. – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України

Колесніков В.П. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Українського державного хіміко-технологічного університету

Кокарєв І. В.

К 59 Основи економічної теорії : курс лекцій / І. В. Кокарєв. – Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2017. – 220 с.

ISBN 978-617-7665-04-4

Викладено теоретичні основи, закономірності й еволюційні етапи розвитку економічної теорії, розкриваються основні проблеми функціонування ринкової економіки, мікро- та макроекономічні аспекти її розвитку, роль економіки в забезпеченні сталого розвитку країни, економічна політика держави та її роль в забезпеченні модернізації економіки та прискоренні темпів економічного розвитку. До кожної теми додаються контрольні запитання для закріплення знань.

Рекомендовано для здобувачів вищої освіти юридичних напрямів підготовки усіх форм навчання.

ISBN 978-617-7665-04-4

УДК 33 (075)

© Кокарєв І.В., 2017
© ДДУВС, 2017

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	6
ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА: ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ І ФУНКЦІЇ	9
1.1. Поняття економіки як науки, її зв'язок з іншими науками	9
1.2. Основні етапи розвитку економічної теорії	12
1.3. Предмет, мета і функції економічної теорії	15
1.4. Методи економічної теорії	16
1.5. Економічні закони і категорії	17
Контрольні запитання	19
Література	20
ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА	21
2.1. Суспільне виробництво як основа функціонування економічної системи	21
2.2. Економічна система та її елементи	24
2.3. Типи економічних систем	27
2.4. Основні суперечності економічної системи. Методи розв'язання суперечностей економічної системи	38
Контрольні запитання	39
Література	40
ТЕМА 3. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ...	41
3.1. Форми суспільного виробництва	41
3.2. Поняття товару і його властивості. Закон вартості	44
3.3. Розвиток форм вартості. Виникнення, суть і функції грошей	50
Контрольні запитання	53
Література	54
ТЕМА 4. РИНОК	55
4.1. Сутність і функції ринку	55
4.2. Види ринків	58
4.3. Ринкова ціна. Рівновага попиту і пропозиції	59
4.4. Конкуренція і монополія в ринковій економіці	62
4.5. Інфраструктура ринку	68
Контрольні запитання	70
Література	71

ТЕМА 5. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ	72
5.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки	72
5.2. Сутність і види витрат підприємства	77
5.3. Ціна: сутність, функції і види	80
5.4. Підприємництво: сутність, умови та функції	83
Контрольні запитання	95
Література	95
ТЕМА 6. ДОХОДИ ВІД ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА	97
6.1. Сутність, джерела і види доходу. Основні групи суб'єктів економіки, що отримують дохід.....	97
6.2. Прибуток підприємця	99
6.3. Доходи від власності	102
6.4. Заробітна плата	104
6.5. Соціальні доходи. Структура доходів сім'ї і їх використання	107
Контрольні запитання	108
Література	109
ТЕМА 7. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ	110
7.1. Національна економіка: сутність, ознаки, мета, структура	110
7.2. Процес відтворення суспільного виробництва	113
7.3. Система національних рахунків	117
Контрольні запитання	123
Література	123
ТЕМА 8. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЦИКЛІЧНИЙ РОЗВИТОК	124
8.1. Зміст, типи і основні фактори економічного зростання	124
8.2. Циклічність як форма економічного розвитку	127
8.3. Зайнятість і безробіття	132
8.4. Інфляція та її наслідки	136
Контрольні запитання	139
Література	140
ТЕМА 9. РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	141
9.1. Політика державного регулювання як складова господарської системи	141
9.2. Основні форми державного регулювання	149
9.3. Моделі регулювання національної економіки	160
9.4. Економічна безпека держави	171
Контрольні запитання	177
Література	177

ТЕМА 10. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	179
10.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство та етапи його розвитку	179
10.2. Міжнародна торгівля та її особливості на сучасному етапі	185
10.3. Міжнародні валютні системи	190
Контрольні запитання	194
Література	195
ГЛОСАРІЙ	196
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	200

ПЕРЕДМОВА

У сучасних умовах перед людством постала складна і відповідальна проблема – забезпечення сталого розвитку глобальної економіки, що знайшло відображення в розробленій ООН концепції стійкого економічного розвитку, яка направлена на подолання нинішніх проблем людства і забезпечення стабільного розвитку людської цивілізації в майбутньому. Вирішення цієї проблеми потребує оволодіння фундаментальними економічними знаннями, що постійно розвиваються і поглиблюються на основі сучасних економічних досліджень. Трансформаційні перетворення в Україні також значно підвищують інтерес до економічної науки, вивчення якої майбутніми спеціалістами має велике значення не лише в їх професіональному становленні, але й у формуванні у них сучасного економічного мислення. Курс «Основи економічної теорії» є дисципліною, рекомендованою МОН України для слухачів неекономічних спеціальностей. Метою його викладання означено вивчення загальних основ і принципів економічного життя суспільства, розкриття закономірностей розвитку суспільного виробництва, визначення найважливіших рис соціально-економічних систем, висвітлення зв'язку теоретичних знань та успішної економічної діяльності на практиці, ознайомлення здобувачів вищої освіти із закономірностями функціонування економічних процесів, навчання їх об'єктивному аналізу стану економіки та практичному застосуванню отриманих знань у реальності, формування логіки сучасного економічного мислення та економічної культури, адекватних умовам ринкових відносин у країні, навчання базовим методам аналізу економічних процесів, вмінню приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних із майбутньою професійною діяльністю слухачів. Предметом вивчення дисципліни «Основи економічної теорії» є:

- закономірності розвитку економічних систем;
- економічні закони та принципи їх функціонування;
- діяльність людей, спрямована на ефективне господарювання за умов обмежених економічних і природних ресурсів;
- особливості ринкових перетворень економіки України; сучасні процеси глобалізації економічного життя суспільства.

Завданням викладання дисципліни є вивчення системи економічних законів, що дозволить отримати відповідь на питання сучасного

ефективного господарювання в країні і допоможе знайти оптимальний шлях розвитку економіки України. Важливими завданнями дисципліни також виступають: пізнання економічної теорії як науки, її предмета, методів та функцій; розкриття основного змісту сучасних шкіл економічної теорії; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки; характеристика основних рис та особливостей розвитку економік постсоціалістичних країн; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси глобалізації світогосподарських зв'язків та шляхи вирішення загальноцивілізаційних проблем людства.

Методика викладання дисципліни «Основи економічної теорії» вимагає системного підходу до вивчення слухачами кожної теми дисципліни. Для цього необхідно вирішити, які питання треба висвітлити у лекціях, а які доцільно винести на обговорення на семінарах та у фіксованих виступах. Логіка і структура дисципліни «Основи економічної теорії» та передбачені програмою методи її вивчення дають можливість студентам засвоїти необхідний обсяг науково-теоретичних знань, що поглибить цілісне сприйняття процесу функціонування сучасної економіки на національному та загальносвітовому рівнях і надасть можливість набутти норм грамотної економічної поведінки. Економічна теорія займається способами вирішення різноманітних соціально-економічних завдань і навчає практичній діяльності, а також слугує основою для подальшого успішного вивчення інших економічних дисциплін. Отримані знання є дуже важливими в розумінні таких явищ економічного життя суспільства, як економічне зростання, інноваційна і інвестиційна діяльність, становлення і розвиток системи підприємництва, інфляція, безробіття, функціонування податково-бюджетної та банківської систем країни, економічна політика держави та її ефективність, пояснення процесів, які відбуваються в державі. Економічна теорія розкриває не тільки всі сторони економіки, вона тісно пов'язана з усіма сферами життєдіяльності людини. Щоб ви не робили, чим би не займалися, ви завжди зіткнетесь з економікою. Економіка навколо нас. Економіка – це саме життя. А економічна теорія – її основа. Вивчення економічної теорії породжує у здобувачів ініціативу, активність і самостійність у діях, виробляє практичні навички прийняття відповідальних економічних рішень та дозволяє:

- розвивати аналітичні здібності;
- раціонально мислити;
- визначати економічний ефект певної ідеї;
- грамотно будувати і підтримувати розмову;

– орієнтуватися в економічних реаліях суспільства.

Призначення цього курсу лекцій – допомога здобувачам у вивченні дисципліни «Основи економічної теорії». Курс лекцій знайомить здобувачів із навчальною програмою дисципліни, містить відповідний теоретичний матеріал, який системно розкриває окремі теми. До кожної теми рекомендовано літературу, контрольні запитання для самоконтролю засвоєння матеріалу – все те, що допомагає здобувачам організувати самостійну роботу при вивченні курсу економічної теорії.

Курс лекцій розроблений доцентом кафедри економічної та інформаційної безпеки Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, кандидатом економічних наук, доцентом Кокареєвим І.В.

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА: ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ І ФУНКЦІЇ

- 1.1. Поняття економіки як науки, її зв'язок з іншими науками
- 1.2. Основні етапи розвитку економічної теорії
- 1.3. Предмет, мета і функції економічної теорії
- 1.4. Методи економічної теорії
- 1.5. Економічні закони і категорії

Економіка є однією з найважливіших сфер життєдіяльності суспільства й кожного окремого індивіда. Кожна людина щоденно споживає матеріальні блага, тому мусить знати, якими є форми і порядки привласнення життєвих благ, форми господарювання, як найбільш доцільно розподіляти працю, за яких умов вона дає найбільші результати і відповідну винагороду.

Людина небадь дуже ставиться до рівня розвитку національної економіки: вона повинна знати, за яких умов і якими шляхами може успішно розвиватися суспільне виробництво, оскільки від цього залежить рівень життя населення, питання купівлі-продажу, отримання зарплати чи стипендії, користування грошима, одержання кредиту тощо. Крім того, існування багатьох видів злочинності теж безпосередньо пов'язане з економікою.

Вивченням сфери виробництва матеріальних благ займаються науковці багатьох економічних наук, кожна з яких має свій предмет. Відносно самостійною ланкою у системі економічних знань є економічна теорія. Вона виступає підґрунтям для опанування таких навчальних дисциплін, як фінансове право, цивільне право, цивільний процес, судова бухгалтерія, без знання яких підготовка висококваліфікованих працівників підрозділів слідства та кримінальної поліції є неможливою.

1.1. Поняття економіки як науки, її зв'язок з іншими науками

Вперше поняття «економіка» ввів філософ Ксенофонт у III ст. до н.е. У перекладі з грецької «ойкос» означає дім, «номос» – вчення, закон, тобто економіка – це вчення про ведення господарства. Аристотель, описуючи організацію господарства в маєтку рабовласника, фактично обґрунтував суть економіки як науки про домашнє господарство.

Економіка як наука про господарську діяльність виникла лише в XVII-XVIII ст., у період капіталізму. Нині термін «економіка» застосовується у двох значеннях:

– економіка – це об'єктивна сфера господарської діяльності, де створюються необхідні для людей блага, яка включає безпосередньо виробництво життєвих благ, обмін ними, їх розподіл і споживання. Іншими словами, економіка – це народне господарство;

– економіка – це наука, що вивчає виробництво, обмін, розподіл і споживання життєвих благ у народному господарстві як країни в цілому, так і в певних галузях, в окремих підприємствах тощо.

Економічна теорія вивчає економічні відносини й економічні закони, що регулюють розвиток і зміну соціально-економічних формацій.

Економіка є об'єктом пізнання багатьох наук, кожна з яких обирає свій предмет для аналізу та дослідження, тобто коло тих явищ, процесів і законів, що характеризуються специфічними рисами й оформлюються в певну систему знань. Економічна теорія в системі економічних наук посідає центральне місце. Основи економічної теорії тісно пов'язані з іншими економічними науками. Відповідно до свого предмета вона є загальною, вихідною теоретичною базою для таких економічних наук, як галузеві економіки, економічна географія, фінанси, маркетинг та інші. В той же час економічна теорія здатна успішно розвиватися, лише спираючись на конкретний матеріал історико-економічних, історико-правових, спеціально-галузевих та інших окремих наук, використовуючи їх дані і висновки зі значних для економічної теорії питань.

Особливого значення вивчення економічної теорії набуває для юристів, які за своєю природою є «закрійниками» правового «одягу» для людей, об'єднаних у суспільство. Розробляючи правові норми, вони повинні знати сутність економічних явищ, що регулюються правом, враховувати дію об'єктивних економічних законів.

Так, економічна теорія будує висновки на основі аналізу і узагальнення чисельних конкретних фактів, подій, процесів, що відображають розвиток держави і права у різних країнах з глибокої давнини до новітнього часу і складають предмет **історії держави та права**, а також історичного процесу виникнення, розвитку і зміни економічних ідей і світогляду, що є предметом вивчення **історії економічних вчень**. З іншого боку, вивчення державних інститутів і законодавства, історії виникнення і розвитку економічної думки в різних регіонах і країнах спирається на розуміння розроблених загальних уявлень про закономірності виникнення і розвитку суспільного виробництва, його сутність, типи економічних систем, причини їх змін тощо.

Нерозривний зв'язок існує і між **теорією держави та права** і економічною теорією. Спираючись на положення і висновки економічної теорії, яка вивчає економічні відносини і економічні закони, що регулюють розвиток і зміну одна одною соціально-економічних формацій, теорія держави та права розглядає всі державно-правові явища в органічному зв'язку з економічними умовами життя людей, розкриває їх активний зворотній вплив на економіку.

Всі галузеві економічні науки – **галузеві економіки, економічна географія, фінанси, маркетинг** та інші – керуються розробленими економічною теорією положеннями про сутність, типи, форми економічних систем, загальними поняттями виробництва, товару, грошей, прибутку тощо.

У той же час всі ці положення спираються на аналіз і синтез відповідних різнобічних даних спеціальних галузевих наук про економіку.

Економічна теорія тісно пов'язана і з багатьма гуманітарними науками, насамперед з історією, яка вивчає минуле людства. Так, з'ясовуючи причини походження суспільного виробництва і вивчаючи його поступовий розвиток, економічна теорія спирається на конкретні дані **історичної науки**. Це відомості про первісне суспільство, про соціальні, природні умови виникнення суспільного виробництва в різних країнах і регіонах тощо.

Економічна теорія пов'язана з **філософією** – наукою про загальні закони розвитку природи, суспільства, мислення. Керуючись відправними положеннями історичного матеріалізму, відкритими ним законами суспільного розвитку, економічна теорія зосереджує увагу на вивченні суспільного виробництва, економічних систем, специфічних закономірностей, різноманітних моделей економічних систем, їх особливостей. Особливо актуальним є вивчення основ економічної теорії для опанування таких галузей права, як фінансове право, господарське право, цивільне право, сімейне право тощо.

Таким чином, економічна теорія тісно пов'язана як з гуманітарними, економічними, так і з юридичними науками.

Керуючись відправними положеннями історичного матеріалізму, відкритими ним законами суспільного розвитку, економічна теорія зосереджує увагу на вивченні суспільного виробництва, економічних систем, специфічних закономірностей, різноманітних моделей економічних систем, їх особливостей.

1.2. Основні етапи розвитку економічної теорії

Економічна теорія як наука пройшла довгий шлях розвитку.

1 етап – зародження економічної думки в стародавньому світі (V-VI ст. до н.е.). **Ксенофонт, Платон, Аристотель, мислителі Риму, Індії, Китаю** прагнули ідеалізувати і зберегти назавжди рабовласництво і натуральне господарство як головні умови відкритого розумом “природного порядку”, що охороняється законом (поділ людей на прошарки, поділ праці на фізичну і розумову, переважаючий розвиток землеробства порівняно із ремеслом і торгівлею). Докази ідеологів стародавнього світу базувались переважно на категоріях моралі, етики і були спрямовані проти вільного функціонування грошового і торговельного капіталу, в яких вбачалася штучна сутність, що порушувала принцип еквівалентності і пропорційності процесу обміну товарів на ринку за їх вартість. Так, на думку Ксенофонта (430-356 рр. до н.е.), гроші були винайдені людством для того, щоб за їх допомогою здійснювався товарний обіг і накопичення багатства, а не збагачення лихварів (мінйял). Аристотель (384-322 рр. до н.е.) висунув концепцію поділу всіх видів господарств і діяльності людей на дві сфери – економіку (землеробство, ремесло, дрібна торгівля), що сприяє задоволенню нагальних потреб суспільства, і хремастику (велика торгівля, лихварські, посередницькі операції), сутність якої – мистецтво наживи, тобто все більше володіння грошима.

2 етап – виникнення меркантилізму (merkantilist – з англ. – торговець, купець). Це економічне вчення виникло наприкінці XV ст. та відображало інтереси торговельної буржуазії, яка була прихильницею освіченої монархії. Меркантиліст Антуан Монкрет’єн в 1615 р. написав «Трактат про політекономію», де вперше ввів термін «політекономія».

Меркантилісти вважали, що:

- золото і срібло є основною формою багатства країни, і таке багатство нагромаджується в результаті нееквівалентного (нерівнозначного) обміну товарів на золото і срібло при зовнішній торгівлі, тому виступали за протекціонізм владних структур у зовнішньоекономічних відносинах;
- золоті і срібні гроші мають велику вартість, зумовлену природними властивостями золота і срібла, тому необхідно заборонити вивезення грошей із країни;
- предметом політекономії є сфера обігу.

3 етап – виникнення класичної буржуазної політекономії

(XVIII ст.). Спочатку цей напрям розвивали **Уїльям Петті** (в Англії) та **П'єр Буагільбер** (у Франції). Вони започаткували теорію **трудої вартості**, згідно з якою вартість товарів визначається кількістю вкладеної в них праці. Так, Уїльям Петті поклав початок теорії **трудої вартості**. Йому належить вираз: «Праця є продуктивним фактором і батьком багатства, земля – його мати». Він **створив вчення про зарплату як вартість мінімуму засобів існування робітника**. Уїльям Петті досліджував рентні відносини і вважав, що продаж землі є продажем права на отримання ренти.

У свою чергу, **П. Буагільбер вважав, що:**

- сільське господарство є основою господарства і добробуту держави;
- «істинна» вартість товарів визначається вкладеною в них працею;
- гроші – це зло, причина порушення товарного обміну згідно з «істинною вартістю» товарів.

Далі цю теорію розвивали фізіократи – **Франсуа Кенне** (у Франції) та **А.Р.Ж. Тюрго** (в Англії).

Термін «фізіократія» походить від слів «фізіо» – природа і «кратос» – влада й означає владу природи. **Фізіократи не визнавали дії економічних законів у суспільстві й вважали, що розвиток суспільства взагалі і господарства зокрема підвладний лише законам природи.**

Крім того, **фізіократи вважали, що:**

- походження багатства потрібно досліджувати не у сфері обігу, а у сфері виробництва;
- суспільство поділяється на три класи: продуктивний (фермери), земельні власники і «безплідний» клас (всі, хто зайнятий в інших, крім сільського, галузях господарства).

Найвищим досягненням класичної економічної теорії є роботи **Адама Сміта і Давида Рікардо**, які:

- **вважали** єдиним джерелом багатства людську працю;
- **визначили** споживну і мінову вартість товару;
- **обґрунтували** існування трьох класів у суспільстві (землевласників, капіталістів та найманих робітників);
- **визначили**, що в основі зарплати лежить вартість засобів існування робітника і його сім'ї;
- **досліджували** функції грошей, походження земельної ренти та інше.

4 етап (середина XIX століття) – **виникнення пролетарського революційного вчення – марксизму**. Його створили німецькі вчені **Карл**

Маркс і Фрідріх Енгельс, які:

- **обґрунтували**, що в основі розвитку суспільства лежить виробництво;
- **завершили** теорію трудової вартості;
- **обґрунтували** дію економічних законів;
- **вважали** предметом економічної теорії закони виробництва, обміну, розподілу і споживання в суспільстві та виробничі відносини в цих процесах.

Ідеї марксизму були найбільш науково обґрунтовані на той час, але К. Маркс недооцінював роль приватної власності й біологічної ролі людини.

5 етап (кінець ХХ століття) – **сучасна економічна теорія**. В ній існує принаймні 3 основних напрями:

– **кейнсіанство** (його засновник – **Джон Кейнс**) – теорія державно-монополістичної економіки, яка базується на активному втручанні держави в економіку;

– **неокласицизм** – стверджує, що за допомогою ринку, конкуренції можна забезпечити рівновагу в економіці.

Неокласицизм має такі основні напрями:

а) **маржиналізм** (**Карл Менгер, Фрідріх фон Візер, Євген фон Бем-Баверк, Леон Марі Ееспрі Вальрас**), або теорія “граничної корисності”, стверджує, що величина вартості товару визначається граничною корисністю одного з факторів виробництва за незмінної величини інших;

б) **монетаризм** (його засновник – **Мілтон Фрідмен**), прихильники якого вважають найбільш ефективним регулювання економіки державою через регулювання показників грошової маси в обігу;

3) **інституціоналізм** (**Торстейн Веблен, Джон Ричард Комманс, Уолтом Гамільтон, Джон Аткинсон Гобсон**), прихильники якого вважають, що силою, яка рухає суспільний розвиток, є інститути. Під інститутами вони розуміють або соціальні явища (сім’я, монополія, держава, профспілки), або прояв соціальної психології, поведінку, спосіб мислення (звичаї, традиції, звички).

Таким чином, історія розвитку економічної науки свідчить про розгалуженість історичних гіпотез і напрямів у розвитку і становленні економічної теорії як науки, що становить фундамент у формуванні системи економічних умінь та навичок працівника Національної поліції.

1.3. Предмет, мета і функції економічної теорії

У широкому значенні економічна теорія вивчає, як саме люди, використовуючи обмежені ресурси, створюють різні життєві блага, досліджує, як необхідно організувати виробництво, обмін, розподіл того, що створено в суспільстві, щоб якнайповніше задовольнити потреби людей. За час розвитку економічної науки уявлення про її предмет постійно змінювалися й трансформувалися. Яким же чином сьогодні визначається предмет економічної теорії? Для цього нам необхідно виявити ті похідні умови, з яких починає існувати суспільство. Як відомо, основою людського життя є **потреби**. Потреби тісно пов'язані з економічним інтересом. Економічні інтереси виявляються у цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб.

Предметом вивчення основ економічної теорії є закономірності й фактори виробництва, обміну, розподілу і споживання життєвих благ та економічна поведінка людей в цих процесах. Завданням кожної науки є розкриття сутності явищ і процесів, що вивчаються.

Завданням економічних досліджень є розробка наукової теорії про ефективне господарювання та втілення її в практику.

Метою основ економічної теорії є вивчення дійсності, пояснення зв'язків між явищами, формування принципів, за якими треба діяти для того, щоб господарювання в країні було ефективним.

Економічна теорія надає наукове пояснення вимог чинних законів, тобто доводить їх до підприємців, управлінських і господарських структур у вигляді законів економіки. Усякий відхід від теорії призводить до суб'єктивізму (ігнорування об'єктивних вимог й умов, отже – висунення необґрунтованих завдань і рішень), що врешті-решт обертається нерациональним використанням природних, матеріальних, фінансових, людських ресурсів, породжує диспропорції в суспільному виробництві та соціальні суперечності. Тому на базі досліджень економічної теорії, політекономії та інших наук створюється науково обґрунтована **економічна політика**, основні напрями якої визначено у ст. 10 Господарського кодексу України. Економічна політика через господарський механізм позитивно впливає на економіку лише в тому випадку, коли вона є реалістичною, тобто орієнтованою на поставлені цілі, які відбивають нагальні інтереси суб'єктів суспільства, і спирається на реальні можливості, ресурси соціально-економічного розвитку. Для реалізації політики розробляється **економічна стратегія**, яка базується на пізнанні економічних законів, інтересів і суперечностей в системі інтересів, виборі мето-

дів та інструментів реалізації стратегії, визначенні головних напрямків і пріоритетів розвитку економіки, визначенні соціально-економічної та політичної **концепції розвитку країни**. На сучасному етапі розвитку для України провідною концепцією є побудова ринкових структур і відносин.

Сучасна економічна теорія виконує такі **основні функції**:

– пізнавальну – розкриття суті економічних законів і категорій та форм їх вияву, механізму їх дії;

– практичну – обґрунтування рекомендацій щодо підвищення ефективності виробництва з метою забезпечення зростання життєвого рівня населення;

– світоглядну (виховну) – формування нового типу економічного мислення, сучасного світогляду людини.

Отже, **предметом** вивчення економічної теорії є закономірності і фактори виробництва, обміну, розподілу і споживання життєвих благ та економічна поведінка людей у цих процесах, завданням економічних досліджень є розробка наукової теорії про ефективне господарювання та втілення її в практику.

1.4. Методи економічної теорії

Термін «метод» походить з грецької й означає **шлях** до чогось. У найбільш загальному значенні метод означає засіб пізнання як систему прийомів і операцій з метою уявного відтворення предмета, який вивчається.

Економічна теорія використовує дві групи методів: загальнонаукові:

- метод **наукової абстракції**, оснований на очищенні інформації від випадкового, неістотного; виділення і вивчення в ній стійкого, типового; за допомогою цього методу виявляють і формулюють економічні категорії;

- методи **аналізу і синтезу**, оснований на вивченні окремих сторін явища, дослідженні кожної з причин, що викликали його, узагальненні інформації, формуванні основних принципів, закономірностей в цих явищах;

- методи **логічного та історичного підходу**;

- методи **індукції і дедукції**, оснований на дослідженні явищ від окремої одиниці до системи в цілому і навпаки;

- метод **порівняння** – оснований на порівнянні властивостей од-

ного явища з іншим, вивченні схожості явищ та їх відмінностей.

спеціальні:

- моделювання поведінки людей;
- методи кількісного і якісного аналізу (якісний аналіз – для характеристики сутності економічних категорій і законів; кількісний – для виявлення речового змісту, при цьому застосовуються засоби математики, статистики);
- експертних оцінок та інші.

Таким чином, загальнонаукові та спеціальні методи вивчення економічної теорії дозволяють в повному обсязі проаналізувати економічні процеси в Україні.

1.5. Економічні закони і категорії

Кожна наука спирається на свої специфічні поняття. Серед понять економічної науки центральне місце належить економічним категоріям.

Економічні категорії – теоретичні вирази, мисленні форми виробничих (економічних) відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують.

Економічні категорії поділяються на:

- **загальноекономічні** – властиві всім типам господарювання (наприклад, праця, продукт праці, засоби праці);
- **специфічні** – властиві лише даному типу господарювання (наприклад, оброк, рабовласник);
- **особливі** – існують в окремих системах на окремих стадіях розвитку суспільних формацій (наприклад, у системі товарно-грошових відносин – товар, гроші).

Економічний закон – це об'єктивні, постійні, стійкі, сталі причинно-наслідкові взаємозв'язки між економічними явищами чи процесами.

Економічні закони існують об'єктивно, тобто незалежно від волі, свідомості та намірів окремих людей, їх не можна створити, вони формуються поза межами свідомості та волі людей. Цим вони наближаються до законів природи. Люди не тільки використовують їх, але й створюють для них певні умови. Але економічні закони – це закони про економічне життя, тобто життя з участю людей. Отже, економічні закони не можуть діяти без участі людей.

Система економічних законів включає **чотири їх типи**:

- загальні економічні закони, що властиві всім суспільним форма-

ціям (закон зростання продуктивності праці, закон економії робочого часу, закон зростання потреб);

– особливі економічні закони, що діють в декількох економічних формаціях (закон вартості, закони попиту і пропозиції);

– специфічні економічні закони, що діють лише в межах одної суспільної формації (основний економічний закон формації);

– закони, що діють на одній зі стадій суспільної формації (закон породження монополії концентрацією виробництва).

Будь-який закон виражає причинно-наслідковий зв'язок процесів, що повторюється, тобто один процес є причиною, інший – наслідком.

Форми вияву закону – це результат дії причинно-наслідкового зв'язку, те, що можна спостерігати на поверхні розвитку економічних явищ. Наприклад, дія законів попиту і пропозиції проявляється в тому, що при перевищенні пропозиції над попитом зменшується ціна товару, а отже – обсяги його виробництва.

Пізнання економічних законів включає три ступені:

– із багатьох економічних зв'язків виявляють істотні, що мають стійкий характер;

– формулюють сам закон як закон науки;

– перевіряють закон науки на практиці.

Використання економічних законів має також три рівні:

– політико-економічний – економічна теорія як наука дає наукове пояснення вимог чинних економічних законів, доводить ці вимоги до підприємств, управлінців. З урахуванням дії економічних законів, рівня розвитку продуктивних сил, поєднання економічних інтересів створюється науково обґрунтована концепція розвитку економіки;

– безпосередньо управлінський рівень є компетенцією органів державної влади, які на основі законів економіки, створеної концепції її розвитку визначають форми і засоби господарювання (закони Верховної Ради України), визначають і затверджують економічні показники (нормативні акти виконавчої влади);

– рівень практики господарювання – використання економічних законів у господарюванні окремих підприємств, організацій, установ.

Отже, наукова економічна теорія трансформується в практику через економічну політику і стає рушійною силою розвитку суспільства за умови поєднання інтересів господарюючих суб'єктів.

Таким чином, перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки в нашій країні може відбутися лише на основі використання реально діючих причинно-наслідкових зв'язків в економічному житті, врахування інтересів усіх господарюючих суб'єктів, тобто політики, побудо-

ваної на науковій теорії і адекватно трансформованої у господарському механізмі. Саме у зв'язку з цим першоосновою вироблення науково обґрунтованої економічної політики є основи економічної теорії, яка сприяє глибокому оновленню матеріального життя, більш повному розкриттю соціальних ресурсів суспільства.

Наукова об'єктивність у політиці вимагає врахування притаманних суспільству суперечностей і труднощів. Більше того, економічні закони діють як тенденції, форми їх вияву є неоднозначними і можуть варіюватися під впливом різних обставин. Дуже важливо в практиці господарювання на кожному етапі розвитку суспільства вміти користуватися науковими знаннями законів, враховувати їхню дію, чітко визначати роль і місце суб'єктивного фактора.

Економічна політика, вироблена суспільством, має втілюватись у життя владними органами, трудовими колективами. Перебудова в усіх сферах життя – економічній, політичній, соціальній і духовній – не може відбутися без перебудови в суб'єктах, що формують політику, у тому числі в державі. Оскільки політика є головним фактором змін в усіх сферах суспільства, то вона може бути як гальмом економічного розвитку, так і фактором зростання економіки.

Контрольні запитання

1. Яке місце посідає економіка у функціонуванні сучасного суспільства?
2. Що вивчає економічна теорія?
3. Розкрийте роль економічної теорії в системі економічних наук.
4. Еволюційний розвиток економічної теорії.
5. Якою є функціональна роль економічної теорії у розвитку людського суспільства?
6. Назвіть об'єкт, предмет і основні функції економічної теорії.
7. Назвіть та охарактеризуйте методи економічної теорії.
8. Які загальнонаукові методи використовує економічна теорія?
9. Дайте характеристику основних та спеціальних методів економічної теорії.
10. Дайте характеристику сутності економічних законів та категорій.

Література

1. Базілінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-є вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
2. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.
3. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.
4. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.
5. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. О.В. Носової. К.: Центр учбової літератури, 2015. 512 с.
6. Основи економічної теорії / за ред. В.А. Предборського. К.: Кондор, 2016. 621 с.
7. Основи економічної теорії: підруч. / за заг. ред. Л.С. Шевченко. Харків: Право, 2016. 448 с.
8. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.

ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

- 2.1. Суспільне виробництво як основа функціонування економічної системи.
- 2.2. Економічна система та її елементи.
- 2.3. Типи економічних систем.
- 2.4. Основні суперечності економічної системи. Методи розв'язання суперечностей економічної системи.

Усвідомлення сучасних тенденцій прискореного економічного розвитку та стрімкого науково-технічного піднесення передбачає зміну економічної практики і типу мислення. Пануючий до недавнього часу технократичний підхід до економічного зростання базувався на тому, що визначальним елементом економічного потенціалу країни, галузі, підприємства є матеріально-технічна база виробництва. При цьому критеріями економічних результатів виступали обсяги віддачі речових елементів виробництва. Сучасна економічна парадигма ставить в центр аналізу соціально-економічного розвитку здатність економіки до ефективних якісних зрушень, що прямо і безпосередньо закладене в людині. З позицій економічної науки це зумовлює перехід до „людського” виміру життя суспільства, висування індивіда як виробника і споживача в центр соціально-економічної системи.

В економічних системах сучасних країн виникають свої особливості, нові пропорції і закономірності їх розвитку. Однак процеси вдосконалення економічних систем мають і ряд спільних властивостей, суперечностей, джерел розвитку, які є важливими рушійними силами економічного і соціального прогресу сучасного світу.

2.1. Суспільне виробництво як основа функціонування економічної системи

Економіка – це сфера діяльності людей, у якій створюються необхідні їм блага. Під благом розуміють все те, що задовольняє потреби людей, відповідає їхнім цілям і прагненням.

Блага взагалі розділяють на **природні** (земля, ліси, корисні копалини тощо, створені природою) та **економічні** (продукти, творцем яких є людина).

Головне призначення економіки як сфери життя полягає в створенні продуктів, необхідних для життєдіяльності суспільства. Однак всі створені матеріальні блага рано чи пізно зникають при їх використанні, споживанні, через що їх необхідно відтворювати. Отже, економічні блага здійснюють рух за колом (кругообіг): виробництво – обмін – розподіл – споживання. Безперервний процес відтворення життєвих благ, що одночасно здійснюється в цих чотирьох фазах, являє собою **суспільне виробництво**.

Розглянемо зміст цих процесів:

- 1) виробництво – являє собою процес створення матеріальних благ;
- 2) обмін – це рух вироблених благ від виробника до споживача;
- 3) розподіл – це визначення частки вироблених благ, що належить безпосереднім виробникам, власникам засобів виробництва та державі;
- 4) споживання – це використання корисних властивостей виробленого блага.

Суспільне виробництво має певну структуру. Перш за все, його поділяють на матеріальне і нематеріальне виробництво. Матеріальне включає в себе виробництво матеріальних благ (їжа, одяг, житло, транспорт тощо) та матеріальних послуг (житлово-комунальні, транспортні та інші); нематеріальне – нематеріальних благ (книги, картини, скульптури тощо) та нематеріальних послуг (послуги лікаря, вчителя, юриста).

Основною фазою суспільного виробництва є власне виробництво окремих видів життєвих благ (продуктів).

Виробництво окремого життєвого блага є процесом взаємодії людини з природною речовиною, в якому людина, використовуючи механічні, хімічні, біологічні та інші процеси, цілеспрямовано змінює природну речовину, надаючи їй запланованих властивостей.

Результатом процесу виробництва є продукт виробництва із заданими властивостями, готовий до безпосереднього споживання людиною чи до виробничого споживання у подальших виробничих процесах у виробництві інших продуктів.

Процес виробництва окремого продукту має дві важливі **сторони**:

- взаємодія людини з природою;
- взаємовідносини людей в цьому процесі.

Взаємодія людини з природою, в ході якої вона цілеспрямовано змінює предмет природи, являє собою **процес праці**.

Процес праці лежить в основі процесу виробництва окремого виду продукту, однак періодично може бути виключеним із процесу вироб-

ництва (наприклад, у сільському господарстві вирощування рослин відбувається з періодичною участю людей).

Для здійснення процесу праці необхідна взаємодія трьох **факторів виробництва**: робочої сили; предметів праці; засобів праці.

Робоча сила – це здатність людини працювати і створювати споживні вартості.

Предмет праці – це об'єкт праці, тобто природна чи штучно створена речовина (річ), на яку людина діє в процесі праці, піддаючи її обробці (земля, рослини, чавун, дерево тощо).

Засоби праці – це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці. Їх можна поділити на дві **групи**: 1) знаряддя праці (ручні знаряддя, машини, механізми); 2) матеріальні умови праці (робочі будівлі, канали, мости, водонапірні вежі тощо).

Предмет праці та засоби праці складають засоби виробництва.

Засоби виробництва у єдності і взаємодії із робочою силою являють собою **продуктивні сили суспільства**.

Існує два **способи поєднання робочої сили із засобами виробництва**:

– **безпосередній**, коли виробники самі є власниками засобів виробництва і немає посередника, який би стимулював їх поєднання;

– **опосередкований** (коли виробники не є власниками засобів виробництва), заснований або на особистій залежності виробника від власника засобів виробництва (пряме насильство над особистістю), або на економічному стимулюванні виробників.

Інша сторона виробництва – взаємовідносини людей у цьому процесі. Відносини між людьми в процесі виробництва, коли вони вирішують питання привласнення ресурсів, вироблених продуктів, організації і управління, складають **виробничі відносини**. Головними в цих відносинах є відносини власності на засоби виробництва і результати виробництва. Вони визначають, з якою метою ведеться виробництво, в чіїх інтересах, умови використання і розпорядження факторами виробництва, а в кінцевому підсумку – класову і соціальну структуру суспільства, систему влади.

Таким чином, головними в робочих відносинах є відносини власності на засоби виробництва і результати виробництва, які і визначають, з якою метою ведеться виробництво, в чіїх інтересах, умови використання і розпорядження факторами виробництва, а в кінцевому підсумку – класову і соціальну структуру суспільства, систему влади.

2.2. Економічна система та її елементи

Будь-яка система являє собою сукупність певних елементів або підсистем і зв'язків між ними, якій притаманні ознаки цілісності. Поняття економічної системи широко використовується в економічній науці, політології, політиці. Проте в його трактуванні відсутня єдність поглядів, зумовлена тим, що воно є складним системним утворенням з багатоманітними характеристиками, кожна з яких, хоч і відображає суттєві сторони економічної системи, але не є повною. Загалом економічну систему можна охарактеризувати лише як складну систему. Складовими ланками економічної системи суспільства, як і будь-якої складної системи взагалі, є органічна єдність як сукупності елементів, так і зв'язків (відносин) між ними. Лише у такому випадку система має ознаки цілісності, організованості, інтегративні властивості та відносну замкнутість. Звідси висновок, що економічна система – одна з підсистем суспільства, яка інтегрує в собі сукупність усіх компонентів (елементів, ланок) економіки (галузі підприємства, індивідуальні господарства, людей, що стоять за ними), природне середовище і виробничі відносини.

Економічна система – сукупність всіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Основними елементами економічної системи, її підсистемами є:

- продуктивні сили;
- техніко-економічні відносини;
- організаційно-економічні відносини;
- виробничі відносини, або відносини власності;
- господарський механізм.

Кожний з названих елементів є, у свою чергу, складною системою, точніше підсистемою, яка складається з певних компонентів із властивою їм сукупністю зв'язків між собою і розвивається відповідно до спільних для всієї економічної системи законів, а також з притаманними лише для даної підсистеми законами і суперечностями.

До системи **продуктивних сил** належать люди, засоби праці, предмети праці, наука, форми та методи організації виробництва, використовувані людьми сили природи, а також інформація.

Техніко-економічні відносини формуються і розвиваються у процесі взаємодії відносин спеціалізації, кооперації, комбінування, концентрації виробництва обміну діяльністю між людьми та інше.

Найскладнішою підсистемою економічної системи є **виробничі відносини**, або відносини власності в економічному розумінні цього поняття. Окремими елементами виробничих відносин є відносини між людьми у сферах безпосереднього виробництва, обміну, розподілу та споживання. Домінують серед них відносини у сфері безпосереднього виробництва. Якщо розглядати відносини власності, то їх елементами є відносини між людьми з приводу привласнення а) робочої сили; б) засобів виробництва; в) досягнень науки насамперед у формі патентів, ліцензій, інших видів інтелектуальної власності; г) інформації; д) результатів впровадження найпередовіших форм і методів організації виробництва тощо.

Стабільність та організованість сучасної економічної системи залежать насамперед від наявності у ній різних форм власності, кожна з яких найбільшою мірою відповідає вимогам розвитку того чи іншого елемента продуктивних сил, насамперед інтересам основної продуктивної сили – людини, трудящого. Соціобіологічна природа людини зумовлює необхідність органічного поєднання в економічній системі приватної (найбільш адекватної біологічній сутності людини) і колективної форм власності. Колективні форми власності детерміновані особливостями сучасного етапу розвитку продуктивних сил, самого процесу виробництва і є більш адекватними соціальній сутності людини. Співвідношення приватної та колективної форм власності – не однакове у різних галузях та сферах економіки. Так, у сільському господарстві та сфері послуг переважаючими можуть бути приватні форми власності (індивідуальна, сімейна); у базових, капіталомістких галузях промисловості – колективні форми.

Висока ефективність та організованість економічної системи значною мірою залежать від співвідношення ступенів розвитку названих трьох підсистем: продуктивних сил, техніко-економічних та виробничих відносин. Оскільки вони є відносно самостійними у межах єдиної економічної системи, то прогрес продуктивних сил не зумовлює автоматичного розвитку техніко-економічних та виробничих відносин. Тому можливою стає така ситуація, коли технологічний спосіб виробництва в окремих галузях базується переважно на ручній праці, але за допомогою адміністративно-командної системи тут намагаються штучно і передчасно впровадити колективні форми власності.

У свою чергу, ефективність та організованість економічної системи залежать від співвідношення рівнів розвитку між окремими елементами названих підсистем.

Адекватне і раціональне співвідношення між окремими підсисте-

мами, між елементами останніх найбільшою мірою залежить від господарського механізму, який є, по-перше, механізмом використання економічних законів; по-друге, механізмом розв'язання суперечностей економічної системи; по-третє, функцією реалізації відносин власності; по-четверте, механізмом узгодження економічних інтересів. До господарського механізму безпосередньо належать конкретні управлінські форми виробничих відносин (або власності як економічної категорії) і власності на засоби виробництва зокрема. Техніко-економічні відносини входять до господарського механізму повністю. До складу господарського механізму відносяться також конкретні форми організації виробництва та господарські зв'язки, а також менеджмент, маркетинг. Аспекти продуктивних сил, які формують їх функціональні риси і дають їм можливість взаємодіяти між собою, також входять до господарського механізму. У процесі постійної взаємодії цих елементів продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних і виробничих відносин господарчий механізм формується як відносно відособлений елемент економічної системи.

Господарський механізм – система основних форм, методів і важелів, використання економічних законів, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп.

Ефективність, організованість, а значною мірою – і саморегулювання економічної системи залежать від того, наскільки сильна її гуманістична, демократична спрямованість. Остання залежить від двох факторів: 1) ступеня демократизації виробничих відносин, або відносин власності; 2) ступеня участі трудящих в управлінні та регулюванні економічної системи, їх впливу на господарський механізм.

Отже, цілісність й організованість економічної системи залежать і від того, як швидко вона здатна створити елементи, яких їй бракує; від наявності у ній спільної мети, яка має бути не просто проголошеною (одним з ідеологічних штампів), а повинна перетворитись на внутрішній імпульс діяльності переважної більшості населення, стати невід'ємним елементом його економічного мислення. Для України після проголошення суверенітету такою метою може стати досягнення економічної незалежності, що вимагає тривалого часу. У більшості існуючих у світі економічних систем основною метою є виробництво прибутку.

2.3. Типи економічних систем

В умовах обмеженості економічних ресурсів, виробничих можливостей, безмежності потреб суспільству необхідно обирати і вирішувати, що виробляти, від чого відмовитись, в які галузі виробництва спрямовувати економічні ресурси, скільки і як виробляти та розподіляти кількісно обмежені вироблені товари. Суспільство повинно виробити певний порядок вирішення цих питань. Тільки за наявності механізму узгодження, координації господарчої діяльності може бути досягнуто плідне економічне співробітництво між членами суспільства.

У кожній країні під впливом багатьох обставин складається своя система координації. І ми не зможемо знайти зовсім однакові економічні системи. Тому важливим є питанням їх класифікації. В економічній літературі визначають різні моделі, типи економічних систем. Сама ж їх класифікація залежить від обраних **критеріїв**. Якщо ми спробуємо зробити деякі узагальнення, щоб скласти класифікацію економічних систем, то побачимо, що **головними з них є такі критерії**:

- домінуюча форма власності;
- технологічний спосіб виробництва;
- спосіб управління і координації економічної діяльності;
- співвідношення її ринкового і державного регулювання тощо.

З погляду **власності на засоби виробництва** виділяють первісно-общинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і соціальний типи суспільства, а отже й економіки.

При **первіснообщинному ладі** головну ланку суспільства становив рід, що об'єднував групи людей, пов'язаних родинними стосунками, родством крові. Для цього устрою характерними є: спільна діяльність людей, побудована на простій кооперації праці, спільній власності на засоби виробництва, зрівняльному розподілі вироблених продуктів, відсутності класового поділу.

Економічну основу **рабовласницької системи** становила власність рабовласників на всі головні фактори виробництва – землю, знаряддя і предмети праці, самого виробника – раба. Згідно з цим і весь вироблений продукт належав рабовласнику. Суспільство поділялось на класи рабовласників, рабів, лихварів, купців, селян, ремісників.

Визначальними рисами **феодальної економічної системи** були повна власність феодалів на землю і особиста залежність від них селян. Селянин-кріпак не перебував в повній власності поміщика (феодала), він міг працювати на своїй земельній ділянці. Мав у своєму розпоря-

дженні засоби виробництва. Міські ремісники також мали у своїй власності житло, господарські будівлі, знаряддя праці тощо. Деякі засоби виробництва, наприклад дороги, інколи – вигони для худоби, криниці, знаходились у власності сільської громади.

У рабовласницькому і феодалському суспільствах праця мала відверто примусовий характер.

Капіталістична система побудована на інших засадах – тут людина є вільною від особистої залежності від власника засобів виробництва. Проте вона залежна економічно, оскільки позбавлена засобів виробництва та існування і вимушена продавати свою робочу силу. В такій системі, що ґрунтується на приватній власності на ресурси, поведінка кожного її учасника мотивується особистими інтересами.

Але така схема поділу економічних систем характеризує здебільшого держави Західної Європи і не поширюється на Китай, Індію та інші країни. Проти такої характеристики виступають окремі західні учені (наприклад, американський соціолог Д. Белл), зазначаючи при цьому, що критерієм їх розмежування є вісь власності. Водночас такий критерій вони вважають недосконалим, пропонуючи замість нього виробництво і використання різних видів знань.

Класифікація за **технологічним способом виробництва, рівнем розвитку продуктивних сил** є досить поширеною. За цією ознакою розрізняють **доіндустріальне (аграрне) суспільство** – економічна система, в якій домінує ручна праця, **індустріальне суспільство**, основою якого є машинна праця, та **постіндустріальне**, що ґрунтується на автоматизованій праці, оснащій комп'ютерною інформацією. Однак ці системи суттєво розрізняються і механізмом господарювання, і домінуючим об'єктом власності, й різноманітністю суб'єктів економічної діяльності.

У класифікації з погляду **окремих нових елементів або компонентів продуктивних сил** західні вчені розмежовували «**інформаційне суспільство**», «**кібернетичне суспільство**», «**технотронне суспільство**» тощо. Але така характеристика є однобічною, не відповідає вимогам системного підходу.

Те саме стосується визначень, у яких робляться спроби поєднати характеристику економічної системи з **боку окремих елементів продуктивних сил та окремих сторін власності**. У цьому випадку виділяють «**організований капіталізм**», «**народний капіталізм**» (в якому критерієм класифікації є поширення акції серед частини найманих працівників).

Сказане дає підставу дійти висновку про доцільність використання інтегруючого критерію з погляду відносин власності і системи продук-

тивних сил. В останньому випадку більш розвинута економічна система повинна перевершити попередню за рівнем продуктивної праці.

Багатокритеріальним є поділ економічних систем за **ознакою співвідношення ринкового та державного регулювання**, яке склалося в економіці у той чи іншій країні. Ринок та держава – дві головні сили, які здійснюють регулюючі функції в економіці. У різних країнах й у різних історичних періодах співвідношення між ними складається по-різному.

Звичайно, за цим критерієм виділяють три типи економічних систем: **вільний, або чистий, ринок; змішана економіка; централізовано-планова, або командна, економіка**. У такій класифікації є деяка умовність, оскільки в точному значенні практично будь-яка економічна система є «змішаною», тобто у ній діють і ринкові, і державні регулятори. Однак співвідношення між ними може суттєво розрізнятися, тому воно й береться як визначальна ознака.

Економічна система вільного ринку – така економічна система, в якій держава здійснює обмежене регулювання економічних процесів, а сили вільної конкуренції, ринкового саморегулювання досягають найбільшого розповсюдження.

Ця система існувала в межах другої половини XVIII ст. та до кінця XIX – XX століть. Її **основними рисами** були:

- приватна власність на засоби і продукт;
- вільна підприємницька ініціатива – окремі люди, групи людей приймають на себе ініціативу організації виробництва і реалізації різних товарів;
- абсолютна перевага особистого інтересу суб'єктів економіки над суспільними інтересами – кожний учасник економіки (підприємець, банкір, землевласник, найманий працівник тощо) намагається одержати максимальний прибуток;
- дія «невидимої руки» (за виразом А. Сміта) – тобто координаційного механізму ринку в економіці, завдяки якому узгоджуються інтереси виробників і споживачів;
- вільна конкуренція – жоден із виробників чи споживачів не в змозі впливати на ціну товарів;
- мінімальний державний вплив – держава захищає приватну власність та формує правове середовище діяльності господарюючих суб'єктів через закони, укази, постанови тощо – «правила гри».

В сучасних економічних умовах вільного ринку не існує. Сучасні країни мають або централізовано-планову, або змішану економічну систему.

Централізовано-планова економічна система (командно-адміністративна) – така економічна система, в якій основні економічні рішення приймаються державою, що бере на себе функції організатора економічної діяльності суспільства.

Її основні риси:

- жорстка централізація в розподілі ресурсів і результатів діяльності;
- абсолютизація державної власності – абсолютна більшість об'єктів перебуває у власності держави, діяльність суб'єктів інших форм власності держава жорстко регламентує;
- суттєве обмеження або недопущення приватного підприємництва.

Централізовано-планова економіка має свої переваги і недоліки. В такій системі можна чітко зосередити зусилля на окремих напрямках економічної діяльності і вийти по них на передові позиції (озброєння, космонавтика в СРСР). Така система забезпечує невисокі прибутки, але високу економічну стабільність, впевненість людей у майбутньому. Централізовано-планова економіка завжди була ефективною в критичні періоди історії (після війни, державних переворотів, розрухи тощо). Основними недоліками такої системи є зрівняльність інтересів економічних суб'єктів, їх доходів. Це позбавляє ініціативи як безпосередніх виробників, так і підприємців, знижує ефективність їх праці, зменшує стимули економії ресурсів. З часом ефективність централізовано-планової системи значно знижується.

Змішана економічна система – така економічна система, в якій регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою, без вирішальної переваги одного із них.

Ця система зберігає багато **рис системи вільного ринку:**

- широке розповсюдження приватної власності;
- вільна ініціатива підприємців;
- реалізація особистого інтересу учасників економіки;
- наявність ринкового координаційного механізму.

Крім того, з'являються **нові риси:**

- домінує недосконала конкуренція;
- змінюється роль держави, а саме:
 - а) проводиться антимонопольне регулювання економіки;
 - б) запроваджується система антициклічних заходів;
 - в) регулюються зовнішньоекономічні зв'язки країни;
 - г) здійснюються різні соціальні програми;
 - д) здійснюється охорона навколишнього середовища.

Ця система забезпечує взаємопроникнення форм власності (утворення державно-приватних підприємств тощо), орієнтацію економіки на підвищення життєвого рівня людей, економічні, політичні, духовні гарантії найбільш повної реалізації потенціалу кожної людини. Тому сьогодні змішана система вважається найбільш прогресивною для людської цивілізації.

Розглянемо різні **варіанти змішаної економіки**, які збагачувалися впродовж тривалого історичного періоду.

Змішана економіка виникла в перші десятиліття ХХ ст. Розрізняють три її **основні варіанти: 1) консервативний; 2) ліберальний; 3) соціал-реформістський**. Кожний з них набуває специфічних ознак в окремій західній країні, що зумовлено особливостями її економічного, соціального, політичного, національного, історичного розвитку. Водночас відбувається їх взаємозбагачення, наповнення елементами якісно нового змісту в процесі еволюції соціально-економічної системи. В межах окремих варіантних моделей змішаної економіки виділяють різні течії, школи.

Консервативний варіант змішаної економіки (найвідоміші його представники – американські економісти Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен та ін.) передбачає обмежене (передусім опосередковане) втручання держави в макроекономічні процеси з метою створення сприятливих умов для розвитку приватного сектора, ринкових важелів саморегулювання економіки.

Згідно з **ліберальним варіантом змішаної економіки** необхідним є проведення важливих інституційних і соціальних реформ, раціональна взаємодія приватного і державного секторів, впровадження системи національного планування, підпорядкування приватного сектора інтересам розвитку суспільства, здійснення поступової соціалізації капіталістичної економіки. Найвидатнішими представниками цієї варіантної моделі є американські економісти Дж. Гелбрейт, Р. Хейлброннер та інші.

Соціал-реформістський варіант змішаної економіки передбачає оптимальне поєднання децентралізму і централізму, планування ринку, індивідуальних і колективних форм власності для поступової трансформації капіталізму у прогресивніше суспільство. Його представники – теоретики Лейбористської партії Великої Британії, автори концепції демократичного соціалізму.

Останні два варіанти змішаної економіки мають чимало спільного. Зокрема, їх представники виступають за пряме втручання держави в економіку в суспільних інтересах, пріоритет колективних і суспільних інтересів порівняно з індивідуальними тощо.

За соціально-економічним змістом між консервативним варіантом змішаної економіки і ліберальним та соціал-реформістським варіантами – глибока прірва. Консервативний варіант представлений прихильниками неокласичного напрямку економічної науки, тому лише незначною мірою відповідає тим принципам і критеріям, які формують змішану економіку, тобто поєднання двох форм власності, двох типів регулювання. Ідеологи цього напрямку виступають проти планових начал в економіці (Хайєк, наприклад, вважає планування рабством).

Розвиток економічних систем підпорядкований певним закономірностям, які визначають їх найтиповіші риси. Існує **три основні моделі формування ринкових систем.**

Природно-історична модель. Вона втілена в ринкових моделях таких країн, як Голландія, Англія, США тощо. Процес формування ринкових систем тривав у цих країнах понад 200-400 років. Центром такої моделі був підприємець, а держава виконувала функцію "нічного сторожа". Природній моделі властиве поступове формування та шліфування всіх елементів ринкової системи.

Отже, всі елементи ринкової системи формувалися і відшліфовувалися протягом тривалого часу і довели своє право на існування. Позитивне значення мали "природний добір" підприємців у конкурентному середовищі, утвердження на розвиток ринкових "правил гри", становлення підприємницької етики.

Недоліком природно-історичної моделі ринкових відносин є тривалість її становлення. Це можуть дозволити собі не всі країни, а тільки економічно розвинуті та забезпечені резервами – колоніями або вільними територіями. Отже, ця модель забезпечує екстенсивний розвиток і формування передумов для переходу до інтенсивних методів.

Державна модель. За такої моделі держава бере на себе ініціативу щодо формування ринку, виступає сукупним споживачем, сприяє створенню системи підприємництва, розміщуючи замовлення на конкурентній основі.

Ця модель є характерною для таких країн, як Італія, Німеччина, Японія та Росія, вона зумовлена низькою конкурентоспроможністю вітчизняного виробництва. Такий шлях формування ринку є значно швидшим і триває 10-15 років. У процесі його становлення можна активно задіяти національну ідею як чинник, що зумовить згоду народу з певними соціальними потребами і витратами, сприятиме консолідації різноманітних соціальних верств суспільства. Однак державній моделі притаманні свої недоліки. Передусім вони полягають у тому, що патронажні умови уповільнюють процес формування конкурентоспроможного

підприємця. Суб'єкти ринку суттєво залежні від суб'єктивних чинників, різко зростає роль державної адміністрації та чиновників. Модель таїть у собі певну небезпеку для демократичних інститутів, оскільки загрожує потенційним милітаризмом. Іноді недооцінюють значення виробництва та реалізації товарів споживання, що може спричинити структурні зміни в економіці та призвести до галузевих диспропорцій, інфляційних процесів.

Зовнішньоекономічна модель. Сутність цієї моделі полягає в тому, що держава допомагає розвиватися лише підприємцям, орієнтованим на експорт, а на виручену валюту купує товари споживання, патенти, ліцензії, технології, стимулюючи розвиток інших секторів економіки. Поступово формується самостійний комплексний ринок. За такою моделлю функціонують системи країн Близького Сходу, Південної Кореї, Тайваню, Гонконгу, Сінгапуру.

Однією з переваг цієї моделі є те, що економіка відразу прив'язується до світового ринку, його кон'юнктури, цін, до вимог якості та стандартів. Недоліком її є значна залежність від міжнародного становища та кон'юнктури. У політиці така модель примушує приєднатися до політичного курсу однієї з великих країн. Існує думка, що цей шлях важко пройти без певної політичної диктатури, яка регулюватиме вихід на зовнішній ринок.

Таким чином, наявність і функціонування різних систем дозволяє обирати й застосовувати ту, що відповідає вимогам сьогодення.

2.4. Основні суперечності економічної системи.

Методи розв'язання суперечностей економічної системи

Представники різних напрямів, шкіл і течій економічної теорії, намагаючись з'ясувати рушійні сили розвитку економіки, вбачали різні причини її розвитку: у зростанні населення, у географічному середовищі, у прогресі техніки, у психо-біологічних, соціально-правових факторах тощо.

Гегель принципом будь-якого розвитку, саморуху вважав суперечність. Існувати – означає перебувати в русі, в розвитку. З цього погляду рух – це суперечність, єдність суперечностей.

Економічна суперечність – суттєве, закономірне відношення і взаємодія між протилежними сторонами економічного явища чи процесу, внаслідок якої вона (суперечність) є рушійною силою розвитку.

За Марксом, розвиток суперечностей певної історичної форми ви-

робництва є єдиним історичним шляхом її розкладу і утворення нової.

Великий американський економіст Й. Шумпетер вважав також, що на саморозвиток економічної системи вирішальним чином впливають внутрішні фактори та суперечності безпосереднього виробництва.

Тобто суперечність, по-перше, є джерелом саморуху, його рушійною силою. Суперечність виражає істину, суть речей, явищ і процесів. Вона є формою зв'язків і відносин між протилежними сторонами, властивостями, тенденціями однієї суті, між елементами певної матеріальної системи, за якою у процесі їх одночасної взаємодії відбувається проходження через різні шаблі розвитку суперечності, завдяки чому суперечність і виступає джерелом, рушійною силою саморуху.

Виникнення суперечностей спричинене існуванням загальних зв'язків, залежностей і зумовленостей всередині матеріальної системи, взаємодією різних сторін, властивостей, тенденцій, якостей у межах суперечностей. Взаємодія протилежних сторін характеризується їх взаємопроникненням, взаємозумовленістю, взаємозапереченням. Від сутності кожної зі сторін суперечності, її структури, характеру взаємозв'язку окремих елементів залежать відносини між протилежними сторонами, їх взаємна боротьба і взаємодія.

По-друге, кожна суперечність проходить у своєму розвитку такі послідовні етапи: тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання суперечності, перехід її у вищу форму свого розвитку. Найшвидше економічний прогрес здійснюється на перших трьох етапах еволюції суперечності. Рух суперечності відбувається насамперед внаслідок більшої активності заперечувальної, революційної сторони. Такою стороною у межах суспільного способу виробництва є продуктивні сили, а з-поміж них головна продуктивна сила – людина. Тому прогрес суспільства, у тому числі економічний – це діяльність людей, які ставлять перед собою мету і досягають її. В основі цілей людини лежать потреби та інтереси.

На ранніх етапах існування людського суспільства виникла **суперечність між виробництвом і споживанням**, що є рушійною силою розвитку виробництва незалежно від її суспільної форми в межах певного способу виробництва. У процесі виробництва виникають нові потреби, народжуючи ідеальний образ ще не існуючих продуктів і, отже, стимулюючи їх виробництво в майбутньому.

З розвитком продуктивних сил особливо з появою додаткового продукту, утворенням класів, між виробництвом і споживанням виникають проміжні форми – обмін та розподіл. Тому одразу за суперечністю між виробництвом і споживанням виникають **суперечності між ви-**

робництвом і розподілом, розподілом і споживанням, обміном і споживанням, розподілом і обміном тощо. Їх розвиток безвідносно до конкретної суспільної форми стає джерелом економічного прогресу. В межах суспільного способу виробництва вони набувають специфічних форм розвитку.

Оскільки людина – суб'єкт продуктивних сил і виробничих відносин, або відносин економічної власності, і ці дві сторони способу виробництва є різними сторонами суспільного індивіда, а відносини між людьми в більшості суспільно-економічних формацій розвиваються у формі взаємодії між класами, то джерело і рушійні сили економічного прогресу – взаємодія і боротьба між класами, соціальними прошарками.

Коли йдеться про взаємодію двох сторін суспільного способу виробництва, то саме поняття взаємодії вказує на активність кожної з них. Це означає, що кожен крок у розвитку продуктивних сил загалом або окремого їх елемента через систему техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин або певні їх сторони впливає на еволюцію виробничих відносин, або відносин власності, окремі ланки цих відносин. У свою чергу, зміни виробничих відносин стимулюють (або гальмують) розвиток продуктивних сил. Але визначальною, активнішою і революційною стороною суспільного способу виробництва є продуктивні сили. Їх розвитку властиві внутрішні закони, суперечності. Оскільки змістом продуктивних сил є ставлення людей до природи, то використання людьми сил природи у процесі праці, **суперечність між людиною і природою**, намагання людей пристосувати до своїх потреб нові джерела енергії, корисних копалин тощо є внутрішнім джерелом розвитку самої системи продуктивних сил. Ця система в усіх суспільно-економічних формаціях складалася з **робочої сили, засобів праці, використовуваних людьми сил природи.** Суперечності між ними також є внутрішнім джерелом розвитку цієї сторони суспільного способу виробництва. Ці суперечності виявляються у формі потреб людей, їх інтересів і мотивів розвитку.

Вихідною точкою перевороту в технологічному способі виробництва, у взаємодії людини з технікою були засоби праці, а сама промислова революція почалася з машини-знаряддя, або робочої машини. Виявлення машини, з одного боку, розв'язало суперечність між технікою і людиною, а з іншого боку, **поява робочої машини ввійшла в технічну суперечність із двигуном** і спричинила революцію в паровій машині. Поява цієї машини зумовила необхідні революційні зміни в обробці сировини. Ці суперечності водночас наповнювалися специфічними соціальними формами, боротьбою основних класів: найманих робітників

за підвищення заробітної плати, скорочення робочого дня тощо, що змусило капіталістів впроваджувати нову техніку, щоб позбавити їх змоги вести страйкову боротьбу.

Згодом переверот у технологічному способі виробництва зумовлює переверот в інших сферах. Ця своєрідна ланцюгова реакція в розвитку продуктивних сил відбувається внаслідок існуючої системи суспільного поділу праці, тісного взаємозв'язку між різними галузями промисловості, кількісних та якісних пропорцій в їх розвитку, а отже дії закону пропорційного розвитку.

Важливою рушійною силою є змагання між людьми в процесі їх суспільної праці. Таку ж роль відіграє кооперація праці. Змагання доповнюється специфічними суспільними формами (конкуренція). Значну самостійну роль з-поміж рушійних сил економічного суспільного процесу відіграють **виробничі відносини економічної власності**. Оскільки вони **розвиваються відносно самостійно, то мають свої закономірності розвитку, специфічні суперечності**. Рух цих суперечностей стає окремою рушійною силою економічного прогресу. До них належать суперечності між різними формами власності. Чим більше форм власності в межах певного способу виробництва, тим сильнішими є рушійні сили й джерела економічного прогресу. Значну роль з-поміж рушійних сил економічного прогресу відіграють і техніко-економічні відносини, зокрема оптимальне співвідношення між спеціалізацією, концентрацією, комбінуванням виробництва тощо. Важлива роль в економічному прогресі належить організаційно-економічним відносинам, зокрема управлінню підприємством, зростанню ефективності праці усіх ланок управлінського апарату тощо.

Відносно самостійним видом економічних суперечностей є **суперечність господарського механізму**: суперечність в межах ринкового саморегулювання економіки, в межах державного регулювання, між ринковими і державними важелями тощо.

Найважливішою рушійною силою економічного прогресу є суперечність між продуктивними силами та виробничими відносинами. Найбільш динамічні елементи продуктивних сил на сучасному етапі – робоча сила, наука, засоби праці. Тому в процесі свого розвитку вони першими вступають у суперечність, конфлікт з відносинами власності. Кожен з елементів складається з відповідних компонентів. Компонентами робочої сили у наш час є рівень освіти, кваліфікації, культури, психологічний стан тощо. Найбільш динамічні та революційні елементи робочої сили першими вступають у конфлікт з відносинами власності. Це зумовлює процес переростання робочою силою домінуючої у даний час

форми власності, перехід до якісно іншої, розвинутої форми власності.

Сам механізм взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, діалектика розвитку суперечностей економічної системи несе в собі наявність різних **форм і методів часткового і тимчасового розв'язання економічних суперечностей** в межах одного і того ж суспільного способу виробництва. Основними з них є, **по-перше**, створення якісно нових, більш розвинутих форм руху для попередніх суперечностей, що означає разом з тим певне пристосування виробничих відносин, відносин власності, до рівня й характеру розвитку продуктивних сил. Оскільки кожна економічна категорія є діалектичною єдністю речового змісту і суспільної форми, тобто теоретично виражає взаємодію протилежних сторін суспільного способу виробництва, то розв'язання економічної суперечності означає одночасно і появу нової економічної категорії, яка є теоретичним відображенням більш розвинутої форми руху цієї суперечності.

Другим методом розв'язання економічних суперечностей суспільного способу виробництва є економічні кризи. Залежно від їх глибини і сфери поширення здійснюється часткове і тимчасове, або більш повне і тимчасове розв'язання економічних протиріч. Через деякий час вони знову вступають у фазу суперечності, загострюються до крайніх меж і готують нову економічну кризу.

Третім методом розв'язання економічних суперечностей суспільного способу виробництва є його господарський механізм і насамперед діяльність держави. Господарський механізм – це механізм свідомого використання економічних законів, механізм розв'язання суперечностей, послаблення їх гостроти, механізм узгодження економічних інтересів.

Четвертим методом розв'язання економічних суперечностей, а тим самим прискорення економічного прогресу, пристосування суспільної форми до речового змісту способу виробництва є діяльність держави. На різних етапах історичного розвитку суспільства з виникненням держави у її діяльності по-різному поєднувались економічні, базисні та надбудовчі – юридичні, політичні, ідеологічні – методи впливу на розвиток народного господарства. Елементом базису при капіталізмі держава стає лише з моменту переростання продуктивними силами вузьких меж приватномонополістичної власності, одержавлення капіталістичної економіки. Ще більшою мірою держава виконувала базисні функції у країнах колишнього СРСР, де 92% засобів виробництва були державною власністю, тоді як у розвинутих країнах заходу цей показник не перевищує 40%.

Методом часткового і тимчасового розв'язання економічних

суперечностей є і кількісний метод. У процесі переростання продуктивними силами меж певної форми власності спочатку відбуваються переважно кількісні зміни, тобто відбувається нагромадження більшої суми грошей, засобів виробництва тощо, що створює передумови для розвитку окремих елементів продуктивних сил. І лише через певний проміжок часу кількісні зміни приводять до появи нової якості – більш розвинутої форми власності. Розвиток цих процесів здійснюється відповідно до вимог закону переходу кількості в якість і навпаки.

Поява якісно нової форми власності означає процес діалектичного заперечення попередньої, менш розвинутої форми власності, із збереженням її позитивних якостей і одночасним перетворенням у залежну, підпорядковану вищій формі. Так зберігаються позитивні властивості всіх існуючих форм власності, завдяки чому відбувається пристосування виробничих відносин до рівня, характеру й структури продуктивних сил, здійснюється економічний прогрес. Процес такого діалектичного заперечення є **шостим основним методом розв'язання економічних суперечностей**.

Таким чином, застосування наведених методів з часом призводить до того, що економічні суперечності розвиваються і поглиблюються на все ширшій основі, що система виробничих відносин з форми розвитку продуктивних сил все більше перетворюється на їхнє гальмо, яке вичерпує ліміт їх пристосування, резерви розвитку даного способу виробництва. Коли виробничі відносини з форми розвитку матеріальних продуктивних сил перетворилися на їхнє гальмо, настає епоха соціальної революції. Під час такої революції усуваються застарілі відносини власності і поступово формуються істотно нові, більш розвинені форми власності, які відповідають рівневі, характеру й структурі розвитку системи продуктивних сил, всього технологічного способу виробництва.

Отже, переростання окремими компонентами робочої сили, науки тощо певних форм власності й поява більш розвинутих форм зумовлюють те, що адекватними для розвитку певного елемента продуктивних сил, а отже і всієї її системи, стають декілька конкретних форм власності в межах одного суспільного способу виробництва.

Таким чином, ми розглянули характеристику елементів різних типів економічних систем, виявили, що діалектичний розвиток та розв'язання економічних суперечностей виступає рушійною силою соціально-економічного прогресу суспільства. Протягом історичного розвитку людства створювались різні типи економічних систем, сукупність та співвідношення між елементами яких визначає їх неповторність для ко-

жної країни в будь-який історичний період.

Знання закономірностей функціонування різних економічних систем, особливостей їх еволюції, основних рис натуральної, товарно-грошової та безпосередньо суспільної форми економічного розвитку, зростаючого ускладнення структури та функцій, а також суперечностей, притаманних сучасній економічній системі, необхідне для розуміння сутності сучасних економічних процесів, об'єктивної оцінки економічної політики держави, визначення основних напрямків її вдосконалення.

Ще два століття тому регулювання господарського життя в економічно розвинених країнах здійснювалось за допомогою ринкових важелів (механізму стихійного встановлення цін, коливання попиту та пропозиції, механізму конкуренції тощо). У наступний період, особливо у наш час, він доповнюється і навіть витісняється свідомим регулюванням макроекономічних процесів з одного центру. Тобто у сучасній структурі економічних систем господарський механізм органічно поєднує елементи ринкового (але якісно нового типу порівняно з минулим) і державного регулювання у різних формах. Він формується у процесі взаємодії окремих ланок і сторін інших елементів економічної системи.

На цьому фоні стає очевидним, що Україні для ліквідації наслідків адміністративно-командної системи і виходу із глибокої кризи не можна основну ставку робити лише на ринковий механізм регулювання. Щоб державне ядро нового господарського механізму виконало свою функцію, необхідно крім цього забезпечити надійну систему інформації, створити сильну дієву систему влади, сформувані і спрямувані свідомість більшості людей на повсякденну працю, на необхідність побудови економічно незалежної України. Істотні зміни ядра господарського механізму не означають, що ринок перестає бути одним з важливіших регуляторів сучасної економічної системи. Необхідно їх органічно поєднувати, але перевагу слід надавати державному регулюванню.

Контрольні запитання

1. Розкрийте поняття економічних потреб як основи людської діяльності. Дайте визначення закону зростання потреб. Що таке ієрархія потреб?
2. Як розуміються поняття обмеженості ресурсів і безмежності потреб? Визначте основні напрямки впливу потреб на виробництво.
3. Дайте характеристику виробничим можливостям суспільства. Що таке крива виробничих можливостей?
4. Як розуміються економічні інтереси та їх взаємодія?
5. Поясніть суть і структуру економічної системи.

6. Назвіть системи організації господарського життя. Назвіть головні відмінності ринкової економіки від адміністративно-командної. Охарактеризуйте основні моделі ринкової економіки. Що розуміється під "змішаною" економікою?

7. Охарактеризуйте основні типи, форми і види власності в економічній системі. Яку структуру мають відносини власності?

8. У чому полягає сутність історичної еволюції відносин власності? Розкрийте зміст та економічні переваги корпоративної форми власності.

9. Покажіть роль і місце державної власності в соціально орієнтованій ринковій економіці.

10. Як відбувається процес зміни форм власності в реальній економіці?

Література

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.

3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.

4. Економічна теорія: навч. посібник / за заг. ред. В.П. Решетило. Харків: ХНУМГ, 2015. 290 с.

5. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.

6. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-тє вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.

7. Національна економіка: підручник / за заг. ред. П.В. Круша. К.: Каравела, 2016. 448 с.

8. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. О.В. Носової. К.: Центр учбової літератури, 2015. 512 с.

9. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л.С. Шевченко. Харків: Право, 2016. 448 с.

10. Основи економічної теорії / за ред. В.А. Предборського. К.: Кондор, 2016. 621 с.

11. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.

12. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: навч. посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2017. 240 с.

ТЕМА 3. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

- 3.1. Форми суспільного виробництва.
- 3.2. Поняття товару і його властивості. Закон вартості.
- 3.3. Розвиток форм вартості. Виникнення, суть і функції грошей.

Розвиток суспільства свідчить, що протягом тривалих історичних періодів, які охоплюють ряд якісно різних способів виробництва, зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Хоча місце й наслідки тієї чи іншої форми господарювання у різних способах виробництва, звичайно, багато в чому є неоднаковими, проте деякі їх спільні риси зберігаються.

Спільні економічні форми з часом змінюються, що зумовлює еволюцію форм господарювання. Але це відбувається значно повільніше і за іншими законами, ніж зміна способів виробництва. В усіх докапіталістичних формаціях панувала натуральна форма виробництва. В сучасних розвинених країнах товарна форма домінує, витіснивши натуральну. Однак і ця форма організації суспільного виробництва теж не буде вічною. На зміну їй прийде більш висока і досконала форма – безпосередньо суспільна, яка діалектично заперечить товарну та натуральну форми.

3.1. Форми суспільного виробництва

Натуральне господарство було першим історичним типом економічної організації виробництва й у найбільш чистому вигляді існувало лише у первісній общині, коли люди ще не знали суспільного поділу праці, не обмінювались між собою виробленими продуктами. Ця форма суспільного виробництва панувала в усіх докапіталістичних формаціях. Товарне виробництво зародилось в період розвитку рабовласницького ладу та існує дотепер.

Тип господарювання, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, для споживання всередині господарства, де вони вироблені, називається **натуральним**.

В натуральному господарстві економіка будувалась виходячи з

внутрішньогосподарських потреб. Обмін продуктами з іншими общинами існував, але був випадковим. З поглибленням суспільного поділу праці і виникненням товарного виробництва натуральне виробництво як форма організації господарства не зникло, а існує поряд із товарним. Наприклад, і сьогодні існує натуральне виробництво в домогосподарствах, однак воно не є переважаючою формою виробництва.

Умови існування натурального господарства:

- відсутність суспільного поділу праці;
- низький рівень розвитку продуктивних сил;
- позаекономічні методи примусу до праці (на основі особистої залежності працівника від власника засобів виробництва).

Основними рисами натурального господарства є:

- замкненість: суспільство складається із маси відокремлених господарств, і вони не вступають у економічні відносини одне з одним, кожне господарство має свої виробничі ресурси і забезпечує себе всім необхідним;

– універсалізація праці: домінує ручна праця, кожний працівник виконує усі основні роботи за допомогою найпростіших знарядь праці. Всі технологічні процеси здійснюються в одному господарстві, хоча всередині нього праця поділяється між окремими людьми та їх групами;

– прямі економічні зв'язки між виробництвом і споживанням: рух виробленого продукту відбувається за схемою: виробництво – розподіл – споживання. Виробничий продукт споживають безпосередньо самі виробники.

На основі поглиблення суспільного поділу праці та поширення обміну продуктами виробництва виникає товарне виробництво.

Тип господарювання, за якого продукти праці виробляються відокремленими господарюючими суб'єктами не для власних, а для суспільних потреб через купівлю-продаж, називається **товарним**.

Товарне виробництво розвивалось в таких умовах:

- суспільний поділ праці та спеціалізація виробництва;
- обмеженість виробничих ресурсів, матеріальних благ, що споживаються, їх відносна рідкість;
- економічна відокремленість працівників через їх власність на продукти, що є товарами (кожен з товаровиробників переслідує власні інтереси – не тільки отримати нову споживну вартість, але й щоб втілена в ній праця була не меншою, ніж у виробленому ним продукті).

Основні риси товарного виробництва:

- продукт праці набуває форми товару – він має бути відносно рідкісним і виробляється для обміну;

– обмін товарів відбувається на основі еквівалентності виробничих витрат – у товарах, що обмінюються, має бути втілена однакова кількість праці;

- використання грошей як посередника обміну;
- наявність конкуренції;
- вільне ціноутворення;
- стихійність розвитку як форми саморегулювання економіки.

Товарне виробництво розвивається разом з розвитком продуктивних сил, суспільним поділом і кооперацією праці. Виробники прагнуть відокремитись у веденні свого господарства, щоб поставити споживання у пряму залежність від затрат своєї праці. Соціально-економічна відокремленість виробників з моменту розпаду первісного ладу виступає у формі приватної власності на засоби виробництва, отже в дрібнотоварному виробництві виробники самі привласнюють результати своєї праці.

За умов суспільного поділу праці економічна відокремленість надає обміну товарів нового характеру – він здійснюється на основі врахування затрат праці виробників. Суспільний поділ праці означає спеціалізацію виробництва.

Розрізняють **просте та капіталістичне** товарне виробництво.

Просте товарне виробництво характеризується тим, що:

- безпосереднім виробникам належать засоби виробництва;
- виробництво базується на власній праці власника продукту;
- продукт праці належить виробнику;
- виробництво за масштабами є дрібним, розпорошеним;
- кінцева мета виробництва – задоволення власних потреб виробника через обмін продуктами;
- існує вільне ціноутворення;
- відбувається стихійний розвиток виробництва.

З розвитком продуктивних сил, появою гігантських монополій, державної власності товарне виробництво стає капіталістичним і набуває таких рис:

- засоби виробництва відокремлені від безпосередніх виробників;
- виробництво базується на експлуатації найманої праці;
- продукт праці належить власнику засобів виробництва;
- виробництво є великомасштабним;
- кінцева мета виробництва – вироблення додаткового продукту;
- значний вплив монополій та держави на ціноутворення;
- доповнення стихійного саморегулювання державним регулюван-

ням, що перетворює ринкове господарство у організоване ринкове утворення.

У межах сучасного товарного виробництва діють дві протилежні тенденції: до подальшого розширення та його підриву. Перша зумовлена подальшою спеціалізацією суспільної праці, збільшенням кількості економічно відокремлених виробників, перетворенням науки на безпосередню продуктивну силу, збільшенням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва у відтворенні робочої сили, збільшенням кількості населення та дією закону зростання потреб.

Дія тенденції до підриву товарного виробництва визначається подальшим розвитком масштабів одиничного поділу праці (подетальна, поопераційна спеціалізація), розширенням масштабу організованості та планомірності у межах окремих компаній, розвитком контрактних відносин між монополіями і дрібними та середніми підприємствами, розширенням сфери укладання державних контрактів на національному та міжнародному рівнях. Дія цих факторів призводить до того, що товар, вироблений у заздалегідь запланованому процесі виробництва, визнається суспільно корисним без акта купівлі-продажу наперед. Зникає необхідність підтвердження через ринок суспільно необхідного характеру товарів, що виробляються. Ці процеси заперечують товарну форму суспільного виробництва і вказують на появу зародкових форм безпосередньо суспільної форми суспільного виробництва.

Але в цілому в наш час дія тенденції до розширення масштабів товарного виробництва є переважаючою.

3.2. Поняття товару і його властивості. Закон вартості

Уявіть собі, що ви пошили три пари чобіт – одну із них запланували залишити собі, бо ваші зносилися, другу – подарувати другові, третю – обміняти на харчі. Яку пару чобіт із них можна назвати товаром? Безперечно ту, яку ви запланували продати. Отже, чоботи як товар є результатом ваших зусиль – продуктом людської праці. Однак і дві інші пари теж є продуктами праці, а лише одна із них – товаром. Чим же відрізняється третя пара чобіт від двох інших? Безперечно, її призначенням – вона призначена для обміну, отже задовольнятиме не ваші особисті потреби, а потреби інших людей, тобто суспільні потреби.

Отже, будь-який результат праці, який призначений для обміну на гроші чи будь-що інше і визнається суспільством корисним (може задовольняти суспільні потреби), є товаром.

Товар – це продукт праці, призначений не для безпосереднього споживання, а для обміну шляхом купівлі-продажу.

Товар може виступати в одній із трьох матеріально-речових форм: 1) як продукція, коли результатом праці є принципово новий продукт, що може задовольняти потреби людини в особистому чи виробничому споживанні (у випадку з чоботами); 2) як послуга, коли результатом зусиль виробника є деяка непринципова зміна предмета праці чи його місця розташування (послуга створення зачіски, послуга транспортування); 3) як робота, коли результат зусиль виробника є проміжним у створенні продукції чи послуги, але достатньо завершеним для того, щоб бути обмінним (внесення добрив у виробництві зерна, стрижка у створенні зачіски, друкування у створенні книги).

Виходячи із визначення, товар має такі властивості:

– **вартість** – властивість товару, що визначається витратами праці, втіленими в товарі;

– **споживна вартість** – здатність задовольнити потреби людей.

Розглянемо ці властивості товару детальніше.

У процесі праці виробник здійснює продуктивну витрату сили м'язів, розумових здібностей, безвідносно до того, який продукт виробляється і яким чином. Зазначимо, що у вартість товару включаються як витрати живої праці (праці останнього виробничого процесу зі створення товару, наприклад виробник з дощок, шурупів, клею тощо створює стіл), так і витрати уречевленої праці (праці попередніх процесів, наприклад виробник рубає дерево, стругає його, пиляє дошки, стругає та обточує їх, варить клей тощо). Отже, можна сказати, що вартість товару включає в себе витрати живої і уречевленої праці або, іншими словами, матеріальні витрати та витрати живої праці. Вартість – це те спільне, що є в кожному товарі і робить товари порівняними. **Вона виражає відносини між товаровиробниками** з приводу порівняння витрат їх праці на виробництво благ і послуг, якими вони обмінюються.

Товаровиробники діють у різних умовах. У виробників одного й того ж самого товару можуть бути різні умови: дешевша чи дорожча сировина, робоча сила, більш чи менш досконалі засоби виробництва тощо. Вартість товару, який створений окремим виробником (індивідуальним або підприємством), є **індивідуальною**. Але на ринку однакові товари оцінюються однаково. Тому можна сказати, що ринок враховує суспільну вартість.

Суспільна вартість – це суспільно необхідні витрати праці, тобто витрати праці на виготовлення товару, які витрачаються більшістю товаровиробників при середніх умовах праці, середніх уміннях і середній

інтенсивності праці. В найпоширенішому значенні під вартістю товару розуміють насамперед суспільну вартість.

На практиці суспільна вартість товару оцінюється через кількість суспільно необхідного часу, витраченого на виготовлення даного товару. Показник кількості робочого часу, витраченого на виготовлення одиниці певного продукту, називається **трудомісткістю продукції**.

Економісти також розраховують показник, зворотній попередньому, – продуктивність праці. Отже, показник кількості продукції, виготовленої за одиницю робочого часу, чи обсягу робіт, виконаного за одиницю часу, називають **продуктивністю праці**.

Але спосіб вимірювання кількості викладеної в продукт праці через витрачений на його створення робочий час є не зовсім точним. Протягом одного і того ж проміжку часу виробники можуть працювати з меншою чи більшою інтенсивністю праці. **Інтенсивність праці** – це наповненість робочого часу продуктивною працею, кількість витрачених фізичних і розумових зусиль в процесі праці за одиницю часу.

Розглянемо іншу властивість товару – **споживну вартість**. Оскільки товар – це продукт праці, призначений для обміну і задоволення суспільних потреб, то для того, щоб цей продукт праці став товаром, суспільство має визнати його корисним. Саме корисність і надає товару споживної вартості. Наприклад, окуляри мають корисність для того, у кого поганий зір, але вони зовсім не потрібні людині, яка добре бачить. З іншого боку, продукт праці стане товаром лише за умови, що він є відносно рідкісним. Наприклад, вода у слов'янських народів не була товаром, а в середньоазіатських – була, через її відносну рідкісність. Отже, продукт праці може мати певні споживчі властивості (задовольняти людські потреби), але не мати споживної вартості (не задовольняти суспільні потреби), і тоді він не буде товаром в певному регіоні.

Коли ж суспільство визнає продукт праці суспільно корисним, тобто таким, який має споживну вартість? Зрозуміло, що покупець як представник суспільства визнає її в процесі обміну (покупки) товару, хоча і може уточнювати її в процесі використання придбаного товару.

Суспільство в особі покупця визнає продукт праці, призначений виробником для обміну, суспільно корисним, а отже визнає його товаром у процесі обміну. На ринку всі товари обмінюються в тих пропорціях, в яких в ці товари вкладено працю, причому праця не якогось окремо взятого виробника, а середні в суспільстві витрати праці на виробництво даного товару. Пропорції, в яких товари обмінюються, і визначають мінову вартість товару. Тому можна сказати, що **зовні вартість товару виявляється як його мінова вартість**.

Отже, у процесі праці людина створює вартість і споживну вартість товару. Ці дві властивості виникають із того, що праця, якою створюється товар, має також подвійну природу:

– конкретна праця – це той бік праці, якому притаманні мета, певний характер операцій, предмет, засоби, результат (наприклад, праця столяра, який створює меблі за допомогою інструментів і вмінь, характерних лише праці столяра);

– абстрактна праця – це той бік праці, який розглядається як продуктивна витрата розумових здібностей, сили м'язів, безвідносно до того, який продукт виробляється і яким чином.

Абстрактна праця створює вартість товару, а конкретна праця – його споживну вартість.

У процесі створення продукту витрачається одночасно проста і складна праця.

Проста праця – це праця без спеціальної кваліфікації, а *складна праця* – праця кваліфікована, що потребує попередньої підготовки працівника.

За одиницю часу складна праця створює більшу вартість, ніж проста, наприклад, якщо прясти нитки електропрядкою, то можна виготовити пряжі набагато більше, ніж на ручній прядці. Тому одну годину складної праці (управління електропрядкою) прирівнюють до деякої кількості годин простої праці (прядіння ручною прядкою).

Враховуючи викладене, доходимо такого висновку: пропорції, в яких обмінюються товари на ринку, визначаються виходячи з витрат абстрактної праці, вкладеної в ці товари, причому праці не якогось окремо взятого виробника, а середніх в суспільстві витрат абстрактної праці на виробництво даних товарів.

Економісти дослідили, що акти купівлі-продажу товарів у суспільстві регулюються законом вартості. Сутність **закону вартості** полягає в тому, що *виробництво та обмін товарів здійснюються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на їх виготовлення.*

Закон вартості належить до загальних економічних законів і має багатий зміст.

По-перше, він виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом. Згідно із законом вартості мінові пропорції при обміні товарів регулюються суспільно необхідними витратами. В умовах конкуренції закон вартості змушує товаровиробників знижувати індивідуальну вартість товарів через вдосконалення техніки, покращання організації праці тощо, отже тим самим закон вартості виступає рушійною силою розвитку

продуктивних сил в сфері виробництва і обміну.

По-друге, закон вартості виражає внутрішньо необхідні зв'язки між працею виробника товарів в минулому (суспільно необхідним робочим часом у момент їх безпосереднього виробництва) і теперішніми умовами виробництва. Тому вартість товарів зумовлюється не тим робочим часом, який витрачено на їх виробництво, а тим, який витрачено на їх відтворення.

По-третє, закон вартості виражає внутрішньо необхідні і сталі зв'язки між вартістю і цінами товарів. Закон вартості керує рухом цін так, що зменшення або збільшення робочого часу, необхідного для виробництва, змушує ціни виробництва знижуватися або підвищуватися. Тому закон вартості називають регулятором цін.

По-четверте, важливою рисою закону вартості є наявність сталого зв'язку між попитом і пропозицією. Якщо їх відносна рівність порушується, то обмін товарів здійснюється не відповідно до кількості затраченого на них суспільно необхідного робочого часу. Так, при недостатній кількості товарів їх ринкову вартість завжди регулюють товари, вироблені за гірших умов, а при надлишковій – виготовлені за кращих умов. Якщо кількість суспільної праці відповідає суспільній потребі, то товар продається за його вартістю. Тим самим закон вартості стихійно регулює пропорції розподілу суспільної праці між галузями (живої і уречевленої, тобто живої праці і матеріальних виробничих ресурсів), пропорції масштабів виробництва тощо. Якщо певного товару виробляється менше, ніж потрібно для задоволення суспільної потреби, попит перевищує пропозицію, ціна на товари зростає, що, в свою чергу, стимулює розширення виробництва, забезпечує збільшення прибутків виробників. Якщо даного товару вироблено більше, ніж потрібно, пропозиція перевищить попит, і ціна знизиться. Це призведе до падіння виробництва, доходів і навіть до розорення частини виробників, що виробляють даний товар. Тому закон вартості є основою диференціації товаровиробників, в тому числі їх майнової диференціації.

Отже, функції закону вартості є такими:

- закон вартості впливає на диференціацію товаровиробників;
- стимулює зниження витрат праці на виробництво товарів;
- регулює розподіл праці між сферами виробництва.

Закон вартості називають законом цін, оскільки в основі ціни товару лежить його вартість. Згідно з теорією трудової вартості **ціна** – це грошовий вираз вартості товару.

Світовій економічній науці відомі й інші теорії вартості, крім трудової. Однією з таких теорій є **теорія граничної корисності**.

Теорія граничної корисності вважає основою цінності товару ступінь корисного ефекту, який він приносить споживачу.

Суть теорії полягає в тому, що вартість визначається об'єктивною граничною корисністю останньої реальної одиниці певного блага. Якщо благо є в достатній кількості, його корисність дорівнює нулю; якщо благо рідкісне, цінність його буде високою. Наприклад, вода і діаманти. Цінність, а значить вартість речі, виробленої з такими самими витратами, що й інші блага, підвищується залежно від суспільної потреби в ній.

Визнаючи цінність теорії граничної корисності і теорії трудової вартості, представник **неокласичного синтезу** А. Маршал визначив: «ми могли б з однаковим правом сперечатися про те, чи регулюється вартість користю, чи витратами виробництва, як і про те, чи розрізає аркуш паперу верхнє чи нижнє лезо ніжниць». Щоб визначити вартість товару, необхідно використати метод взаємного й одночасного визначення обох цінностей, тобто в процесі взаємодії розглянути **корисність і витрати як рівноправні сили**.

Отже, у практиці трапляються випадки, коли вартість одного товару перевищує вартість іншого, але ринкова ціна його є меншою. Це пояснюється співвідношенням попиту і пропозиції на товари. Якщо попит на товар перевищує пропозицію, ціна на нього зростає і перевищить вартість. Існують ще й інші фактори, які не пов'язані з вартістю, але впливають на ціну товару.

Отже, ціна є грошовим вираженням вартості товару лише в тому випадку, коли існує рівновага між попитом і пропозицією. В інших випадках коливання цін спричиняються не вартістю, а іншими причинами. Тому потрібне більш універсальне визначення ціни: **ціна** – це грошове вираження вартості товару, скоректоване попитом і пропозицією на ринку та іншими факторами.

Товар може виступати в одній із трьох матеріально-речових форм:
– як продукція, коли результатом праці є принципово новий продукт;

– як послуга, коли результатом зусиль виробника є деяка непринципова зміна предмета праці чи його місця розташування;

– як робота.

У процесі праці людина створює вартість і споживну вартість товару. Економісти дослідили, що акти купівлі-продажу товарів в суспільстві регулюються законом вартості. Сутність закону вартості полягає в тому, що виробництво і обмін товарів здійснюється відповідно до суспільно необхідних витрат праці на їх виготовлення.

3.3. Розвиток форм вартості. Виникнення, суть і функції грошей

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Спочатку це був випадковий і епізодичний обмін, коли у первісних людей внаслідок щасливого збігу обставин з'являлись деякі надлишки продуктів. У результаті такого обміну з'явилась проста, випадкова або одинична форма вартості. Її можна виразити формулою:

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

(одна туша тварини = 200 одиниць риби)

Товар А відіграє активну роль, виражаючи свою вартість у товарі В. Тому перший товар знаходиться у **відносній формі вартості**. Товар В виконує пасивну роль, оскільки служить вираженню вартості першого, протистоїть йому як еквівалент. Тому другий товар перебуває у еквівалентній формі вартості.

Отже, проста, випадкова або одинична форма вартості – це така форма, за якої одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший один товар, що перебуває у еквівалентній формі вартості.

Якщо поміняти товари А і В місцями, то сутність простої форми вартості не зміниться.

Розвиток суспільного поділу праці, зокрема виділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від випадкового, епізодичного обміну до регулярного, від простої, випадкової або одиничної форми вартості до повної, або розгорнутої.

Її можна виразити так:

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

(1 туша тварини = 200 одиниць риби, або = 2 мішки зерна, або = 20 списів).

Отже, на відміну від простої форми вартості при розгорнутій її формі еквівалентами в обміні є численні товари, а мінові пропорції мають регулярний характер.

Повна, або розгорнута, форма вартості – це така форма, за якої одному товару відповідає безліч інших товарів, що знаходяться в еквівалентній формі вартості.

Поступово із загальної маси товарів стихійно виділились окремі

товари, які почали відігравати роль головних предметів обміну. Такими товарами в одних місцевостях була худоба, в інших – хліб (зерно), в третіх – хутро, сіль тощо. Це свідчило про перехід до загальної форми вартості, яку можна виразити так:

x товару А, у товару В, z товару С, q товару D тощо = n товару Е

Отже, загальна форма вартості – це така форма вартості, за якої безлічі товарів, що перебувають у відносній формі вартості, відповідає один товар, що знаходиться в еквівалентній формі вартості.

У процесі історичного розвитку товарного виробництва і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до грошової форми обміну і відповідно – від загальної форми вартості до грошової.

Відмінність між загальною і грошовою формами вартості полягає не в тому, який саме товар виконує роль загального еквівалента, а в тому, чи закріпилась ця роль за одним товаром.

Товаром, що вперше виступив в ролі універсальних грошей, майже в усіх народів був домашній скот. Однак скот не міг повною мірою задовольнити всі вимоги ринкового обігу. Цей вид грошей вимагав витрат на своє утримання, був незручним для далекого транспортування, непридатним для дрібних торгових угод.

Тому грошима ставали товари, що відповідали таким вимогам:

- мали більш чи менш високу і незмінну вартість, тобто певну трудоемність виробництва;
- мали обмежену, порівняно з іншими товарами, споживну вартість;
- були компактними;
- мали здатність ділитися на дрібні частини й об'єднуватися в будь-якій кількості за повного зберігання своїх якостей;
- були фізично довговічними.

Всім цим вимогам відповідали метали, особливо благородні. Тому вони і стали з часом грошима.

Отже, гроші – це всезагальний еквівалент вартості товарів.

Перевагами грошового обміну товарів і послуг порівняно з бартерним є:

- забезпечення багатоплановості обміну (при бартерному обміні основною умовою є збігання потреб учасників, грошовий обмін долає цю обмеженість);
- гроші скорочують операційні витрати, пов'язані з обміном товарів;
- при використанні грошей зменшується ризик товаровиробника стосовно можливостей реалізації свого продукту, його обміну на інший

товар, якого в цей час і на цьому місці може просто не бути;

- за допомогою грошей здійснюється зв'язок між сучасними і майбутніми обмінними операціями, тобто утворюються умови асинхронізації обмінних операцій в часі.

Зовнішній вигляд домонетних металевих грошей був різноманітний: в стародавньому Китаї – мідні і бронзові мініатюрні ножі, мотиги, дзвіночки, в Греції – залізні палиці, в Африці – наконечники списів чи маленькі сокирки. Перші монети з'явилися в Китаї та країнах Близького Сходу у VIII-VII століттях до нашої ери. Переважно в обігу були золоті і срібні монети, однак карбувались і мідні, залізні, олов'яні, свинцеві та інші монети. Тільки в другій половині XIX ст. роль грошей монополює за золотом.

У той же час в деяких країнах (Англія, Франція, Росія, країни Північної Америки та ін.) відбувалась заміна золотих грошей на паперові. Вважають, що вперше паперові гроші почали використовуватись в Китаї ще у VIII ст. У Європі паперові гроші в більшості країн з'явилися лише у XVIII ст. З початку появи паперові гроші розмінювались (конвертувались) на золото. В 1978 р. відповідно до рішень Міжнародного валютного фонду золото вилучено з грошового обігу, скасовано ґрунтування на ньому офіційної ціни валюти. Проте золото продовжує залишатись особливим товаром, який легко конвертується в будь-яку валюту.

Паперові гроші не мають власної вартості (за винятком вартості паперу і обробки), а тому вони є символами вартості. Держава, випускаючи паперові гроші, надає їм примусовий курс в законодавчому порядку і використовує їх як замітник повноцінних грошей.

В розвиненому товарному господарстві гроші виконують п'ять основних функцій:

- міри вартості – вартість усіх товарів виражається в грошах, за їх допомогою порівнюються вартості різних товарів;

- засобу обігу – гроші є засобом реалізації товарів, посередником при їх обміні;

- засобу платежу – гроші стають засобом сплати боргових зобов'язань;

- засобу нагромадження (скарб), коли гроші вилучаються із обігу, перетворюються в скарб, не втрачаючи своєї цінності, адже за них завжди можна купити будь-який товар;

- світових грошей – при оплаті міжнародної товарної угоди наявними грошима, при переведенні багатства однієї країни в іншу у вигляді грошей на зберігання, при наданні зовнішніх позик тощо.

Таким чином, розрізняють такі форми вартості: одинична, розгор-

нута, загальна. Одинична форма вартості – коли одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший один товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Розгорнута, форма вартості – це така форма, за якої одному товару відповідає безліч інших товарів, що знаходяться в еквівалентній формі вартості. Загальна форма вартості – це така форма вартості, за якої безлічі товарів, що перебувають у відносній формі вартості, відповідає один товар, що знаходиться в еквівалентній формі вартості. Гроші – це всезагальний еквівалент вартості товарів. У розвиненому товарному господарстві гроші виконують п'ять основних функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, засобу нагромадження.

Таким чином, розрізняють дві форми суспільного виробництва: натуральне господарство і товарне виробництво. В межах сучасного товарного виробництва діють дві протилежні тенденції: до подальшого розширення та його підриву. перша зумовлена подальшою спеціалізацією суспільної праці, збільшенням кількості економічно відокремлених виробників, перетворенням науки на безпосередню продуктивну силу, збільшенням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва у відтворенні робочої сили, збільшенням кількості населення та дією закону зростання потреб. Дія тенденції до розширення масштабів товарного виробництва є переважаючою.

У процесі праці людина створює вартість і споживну вартість товару. Акти купівлі-продажу товарів в суспільстві регулюються законом вартості. Сутність закону вартості полягає в тому, що виробництво і обмін товарів здійснюється відповідно до суспільно необхідних витрат праці на їх виготовлення.

Розрізняють такі форми вартості: одинична, розгорнута, загальна. Всезагальним еквівалентом вартості товарів є гроші. В розвиненому товарному господарстві гроші виконують п'ять основних функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, засобу нагромадження.

Контрольні запитання

1. Чим відрізняється товарне виробництво від натурального? Якими є умови і причини існування товарного виробництва? Чи можлива заміна товарної форми господарства на яку-небудь іншу?
2. Розкрийте сутність економічних та неекономічних благ. Чим відрізняється економічне благо від неекономічного?
3. Дайте визначення товару. Якими властивостями він володіє?
4. У чому полягає двоїста природа праці? Дайте визначення конкретної

й абстрактної праці. Що таке проста і складна праця?

5. Як утворюється вартість товару? Визначте і дайте характеристику дії закону вартості. Як впливають на величину вартості товару продуктивність та інтенсивність праці? Що таке суспільно необхідний робочий час?

6. Перелічить і опишіть теорії вартості. Як розвиток товарного виробництва й обміну призвів до виникнення грошей?

7. Охарактеризуйте етапи еволюції грошей.

8. Що таке гроші? Розкрийте їх сутність. Перелічить функції та назвіть форми існування грошей.

9. З яких елементів складається грошова маса? Охарактеризуйте грошову систему та її основні елементи.

10. Розкрийте суть закону товарно-грошового обігу. Які функції він виконує?

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.

4. Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. Основи економічної теорії. Львів: Діалог, 2016. 256 с.

5. Макконнелл К., Брю С. Економікс: принципи, проблеми і політика: в 2 т. Львів: Просвіта, 2015. 972 с.

6. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. / за заг. ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.

7. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посіб. 5-те вид., випр. і доп. К.: Знання, 2016. 684 с.

8. Основи економічної теорії / за ред. В.А. Предборського. К.: Кондор, 2016. 621 с.

ТЕМА 4. РИНОК

- 4.1. Сутність і функції ринку.
- 4.2. Види ринків.
- 4.3. Ринкова ціна. Рівновага попиту і пропозиції.
- 4.4. Інфраструктура ринку.

Знання закономірностей функціонування різних економічних систем, особливості еволюції основних рис натуральної, товарно-грошової та безпосередньо суспільної форми економічного розвитку, зростаюче ускладнення структури та функцій, притаманних сучасним економічним системам, зумовлюють необхідність комплексного аналізу форм і методів регулювання господарства, з'ясування найбільш важливих складових частин такого регулювання та їх співвідношення на різних етапах розвитку людства.

Як відомо, упродовж кількох тисячоліть регулювання господарського життя здійснювалось за допомогою ринкових важелів (механізму стихійного встановлення цін, коливання попиту і пропозиції, механізму конкуренції тощо). Таким був господарський механізм з моменту виникнення товарно-грошових відносин аж до початку ХХ століття. У наступний період, особливо у наш час, такий механізм доповнюється і навіть витісняється свідомим регулюванням макроекономічних процесів з одного центру. Тому у сучасній структурі господарського механізму органічно поєднуються елементи ринкового (але якісно нового типу порівняно з минулим) і державного регулювання у різних формах.

4.1. Сутність і функції ринку

З давніх часів ринком вважали місце купівлі-продажу товарів. З часом акти купівлі-продажу почали здійснюватися не тільки у відведених для цього спеціальних місцях, але й через комп'ютерну мережу, телеграф тощо. Однак через це сутність ринку не змінилася.

Ринок – це обмін товарів, організований за законами товарного виробництва і обігу. При обміні товарів їх виробники і споживачі вступають між собою у певні відносини. Тому правильним буде і таке визначення: **ринок** – це сукупність відносин між продавцями і споживачами з приводу обміну товарів. Вихідна ланка цієї системи – виробництво то-

варів – прямо впливає на ринок за декількома напрямками:

– через суспільний поділ праці, на якому базується товарне виробництво, створюється **необхідність** самого ринкового обміну продуктами;

– у виробничій сфері постійно створюються корисні продукти, які потім надходять у ринковий обмін, тобто **створюється можливість** існування ринку;

– у самому виробництві створюються очікувані доходи учасників ринкових угод, тобто **реалізація їх економічних інтересів**.

У свою чергу, ринок виявляє зворотній вплив на процес створення товарів. Зворотні економічні зв'язки і складають особливі функції ринку.

Найголовнішими його **функціями** є:

– **відтворювальна** – забезпечення постійності та стабільності економічних зв'язків між виробництвом і споживанням і на основі цього – безперервність процесу суспільного відтворення; формування цілісної національної економічної системи та її зв'язку з іншими національними економіками в масштабі світового ринку; здійснення обороту сукупного суспільного продукту та його складових частин;

– **регулювальна** – активний вплив на рівень витрат та виробництво будь-якого товару, на розвиток науково-технічного прогресу; приведення у відповідність платоспроможного попиту і пропозиції, нагромадження й споживання, інших пропорцій; забезпечення структурних змін в економіці; сприяння вирівнюванню прибутків підприємців різних галузей виробництва, утворення середньої норми прибутку;

– **стимулювальна** – заохочення тих виробників, які більш ефективно й раціонально використовують виробничі ресурси, внаслідок чого витрати у таких виробників є меншими за середні суспільні витрати, отже вони отримують більші прибутки;

– **розподільна** – полягає в тому, що ринок з часом розподіляє товаровиробників на конкурентоспроможних і банкрутів, тобто за доходами – на багатих і бідних, а ресурси та обсяги виробництва – за галузями і регіонами;

– **інтегрувальна** – полягає в тому, що завдяки ринку розвивається система горизонтальних (між регіонами) і вертикальних (між галузями, підприємствами) зв'язків; ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки;

– функція **санації** – очищення економічних систем від неефективних і збиткових підприємств, підтримка найефективніших;

– функція **посилення конкуренції** між виробниками товарів і послуг у межах окремих країн і світового господарства;

– **інформаційна** – поширення знань важливих відомостей й оперативне внесення змін в плани діяльності всіх суб'єктів господарювання за допомогою економічних сигналів (ціни, відсотки за кредитами, обсяги попиту і пропозиції на товари і послуги тощо).

Щоб ринок міг виконувати свої функції, необхідними є певні **умови його існування, головними з яких є:**

- наявність суб'єктів ринкових відносин, які, будучи економічно та юридично незалежними, можуть вступати у рівноправні партнерські відносини з приводу купівлі-продажу;

- еквівалентний обмін товарів: ринок за своєю природою економічної допомоги, пільг тощо не визнає;

- конкуренція, яка надає всім суб'єктам господарювання можливість вільної підприємницької діяльності: свободи вибору покупців, постачальників, будь-яких контрагентів, примушує підприємців застосовувати найпередовішу техніку і технологію, сприяючи цим зменшенню витрат виробництва, підвищенню ефективності економіки;

- вільне ціноутворення, що як елемент конкуренції та головний механізм контрольно-регулюючої функції ринку сприяє поєднанню інтересів суб'єктів економіки, стимулюючи їх раціонально використовувати виробничі ресурси.

Два століття тому процес взаємодії всіх елементів економічної системи здійснювався в основному через ринок, через механізм попиту і пропозиції, періодичні економічні кризи, конкурентну боротьбу тощо. Такий ринковий механізм був ядром господарського механізму того часу: зв'язки між мільйонами дрібних капіталістичних та дрібнотоварних підприємств здійснювались переважно за його (ринку) допомогою і проявлялись як відносини конкуренції. Так відбувалось регулювання обсягів виробництва, цін, пропорцій між галузями тощо. Протилежні цьому механізму відносини організованості – свідоме, планомірне регулювання – існували лише у межах окремих підприємств.

Таким чином, за минулі два століття у результаті значного прогресу продуктивних сил, поглиблення суспільного поділу праці, еволюції відносин власності від індивідуальної до переважно колективних форм, зростаючої ролі держави в економіці та інших факторів замість ринку ядром господарського механізму стає державне регулювання економіки. У його основі лежить дія законів планомірного і пропорційного розвитку економіки.

4.2. Види ринків

З точки зору економічного призначення об'єктів ринку розглядають таку структуру ринку:

- ринок предметів споживання та послуг;
- ринок засобів виробництва;
- ринок науково-технічних розробок та інформації;
- фінансовий ринок;
- валютний ринок;
- ринок праці (робочої сили).

На ринку предметів споживання та послуг продаються і купуються предмети споживання (одяг, взуття, продовольчі продукти, предмети побуту та інше), а також послуги – традиційні (транспорту, зв'язку, лікаря, вчителя, юриста тощо) і нетрадиційні (маркетингові, інженерно-консультаційні, рекламно-інформаційні та ін.). Продають предмети споживання їхні виробники чи посередники, купують їхні споживачі чи посередники. При купівлі-продажі послуг, як правило, посередників немає.

На ринку засобів виробництва продаються і купуються засоби праці та предмети праці. Для цього ринку створюються товарні біржі, де укладаються угоди між виробниками і споживачами. Покупцями на цьому ринку є виробники іншої продукції.

На ринку науково-технічних розробок та інформації продаються і купуються патенти, ліцензії, наукові прогнози, розрахунки, формули тощо. Продавцями є або самі автори науково-технічних розробок, або посередники, покупцями можуть бути представники всіх сфер людської діяльності.

На фінансовому ринку відбувається купівля-продаж вільних грошових коштів і перетворення їх на грошовий капітал. Продавцями капіталу є банки, страхові компанії, інвестиційні і фінансові компанії, заможні верстви населення та ін. Основні покупці капіталу – промислові та торговельні підприємства, держава, населення.

На валютному ринку здійснюється купівля-продаж різних національних валют (валют різних країн). Якщо валюта країни, де відбувається такий продаж, вільно конвертується у валюти інших країн, то продавцями валюти можуть бути всі, хто має валютні банківські рахунки. Якщо валюта країни має обмежену конвертованість, то і покупцями і продавцями такого ринку є державні установи під контролем центрального банку країни.

На ринку робочої сили продається і купується робоча сила (здатність працювати і створювати споживні вартості). Продавці робочої сили – люди, які володіють такою здатністю, індивідуальні чи колективні (акціонерні товариства) капіталісти і держава.

Отже, наявність різноманіття видів ринку надає змогу чітко розділяти сфери діяльності як людини, так і держави. Основні покупці капіталу – промислові та торгівельні підприємства, держава, населення.

4.3. Ринкова ціна. Рівновага попиту і пропозиції

Попит (demand) – це кількість товарів, яку споживачі готові і можуть купити за певною ціною в певний проміжок часу.

Пропозиція (supply) – це кількість товарів, яка пред'явлена для продажу за певними цінами в певний проміжок часу.

Співвідношення попиту і пропозиції називають **кон'юнктурою ринку**.

На ринку діють закони попиту і пропозиції.

Закон попиту: *за незмінної величини інших факторів між ціною і попитом існує обернений зв'язок.* Це означає, що чим нижчою є ціна на товари, тим більшим є попит на них і навпаки.

Закон пропозиції: *за незмінності величини інших факторів між ціною і пропозицією існує прямий зв'язок.* Це означає, що чим вищою є ціна товару, тим більшою є його пропозиція і навпаки.

Зрозуміло, що попит і пропозиція на ринку є взаємозалежними. Економісти сформулювали **закон попиту і пропозиції**, згідно з яким *пропозиція формує попит через асортимент і ціну товарів, а попит визначає обсяг і структуру виробництва.*

Існують різні фактори, що зумовлюють величину попиту і пропозиції на ринку, – економічні, соціальні, демографічні, психологічні, естетичні, природно-кліматичні.

Найголовнішими **факторами**, що зумовлюють **попит товарів** на ринку, є:

- ціна товару;
- якість товару;
- величина доходів покупців;
- величина потреби покупців в певних товарах та інфляційні очікування;
- ціни на товари-комплемента (які доповнюють один одного у споживанні – ручка і чорнила, автомобілі і бензин, комп'ютери і про-

грамне забезпечення) та товари-субститути (які можуть замінювати один одного – чай і кава, масло і маргарин, окуляри і контактні лінзи);

– традиції, смаки і звички покупців.

Основними факторами пропозиції є:

– ціни на даний товар;

– ціни на інші товари, що є ресурсами для виробництва даних товарів;

– рівень застосовуваних технологій;

– рівень оподаткування;

– рівень дотацій;

– мета виробника (максимальний прибуток, завоювання ринку, розорення конкурента).

З метою визначення величини впливу різних чинників на попит і пропозицію економісти розраховують показник еластичності попиту (пропозиції).

Еластичність – це міра реагування однієї змінної величини внаслідок зміни іншої величини на один відсоток.

На зміну попиту і пропозиції найбільше впливає ціна товару. **Цінова еластичність** показує, яка зміна попиту чи пропозиції в процентах відбувається із зміною ціни на 1%:

$$E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0}, \quad (4.1)$$

де: E_d – еластичність попиту;

Q_0 – кількість товару на початку періоду;

Q_1 – кількість товару в кінці періоду;

P_0 – ціна товару на початку періоду;

P_1 – ціна товару в кінці періоду.

Залежно від величини коефіцієнта еластичності розрізняють такі **види еластичності попиту і пропозиції:**

1) попит чи пропозиція є **еластичними** – коли незначні зміни в ціні приводять до значно більших змін у попиті (як в нашому прикладі), $E > 1$;

2) **нееластичний** попит (пропозиція) – коли зміна в ціні зумовлює менший попит в кількості товарів, $E < 1$;

3) попит чи пропозиція мають **одиничну еластичність**, коли зміна в ціні зумовлює таку ж зміну в кількості товарів, $E = 1$.

Ми вже визначили, що категорія «ціна» нерозривна із категорією «гроші», оскільки ціна є грошовим виразом вартості товару. Продавці товару пропонують його за певною ціною – **ціною пропозиції**, в основі якої лежить кількість витраченої на нього праці. Покупці товару, вихо-

дячи із власних доходів, потреб та інших умов, пропонують певну ціну за товар – **ціну попиту**. Під дією закону вартості та законів попиту і пропозиції на ринку формується середня величина ціни – **ринкова ціна** товару. **Коливання ринкової ціни** на певний товар буде відбуватись **в межах** нижньої ціни – середніх витрат на виробництво товару і верхньої – платоспроможності покупців. Отже, **ціна** – це грошовий вираз вартості товару, скоректований кон'юнктурою ринку.

За певного рівня ціни на ринку встановлюється **рівновага**, тобто такий стан ринку, за якого попит дорівнює пропозиції. Такий рівень ціни називають **ціною ринкової рівноваги** (див. рис. 4.1).

Але ринкова рівновага встановлюється лише на короткий проміжок часу. В кожний наступний момент при зміні попиту чи пропозиції ринкова рівновага встановлюється вже при новому значенні ціни товару.

Що ж означає ринкова рівновага для економіки?

Товарів на ринку не більше і не менше, ніж потрібно для споживання людей. Всі витрати на виробництво благ окупаються їх продажем за рівноважною ціною.

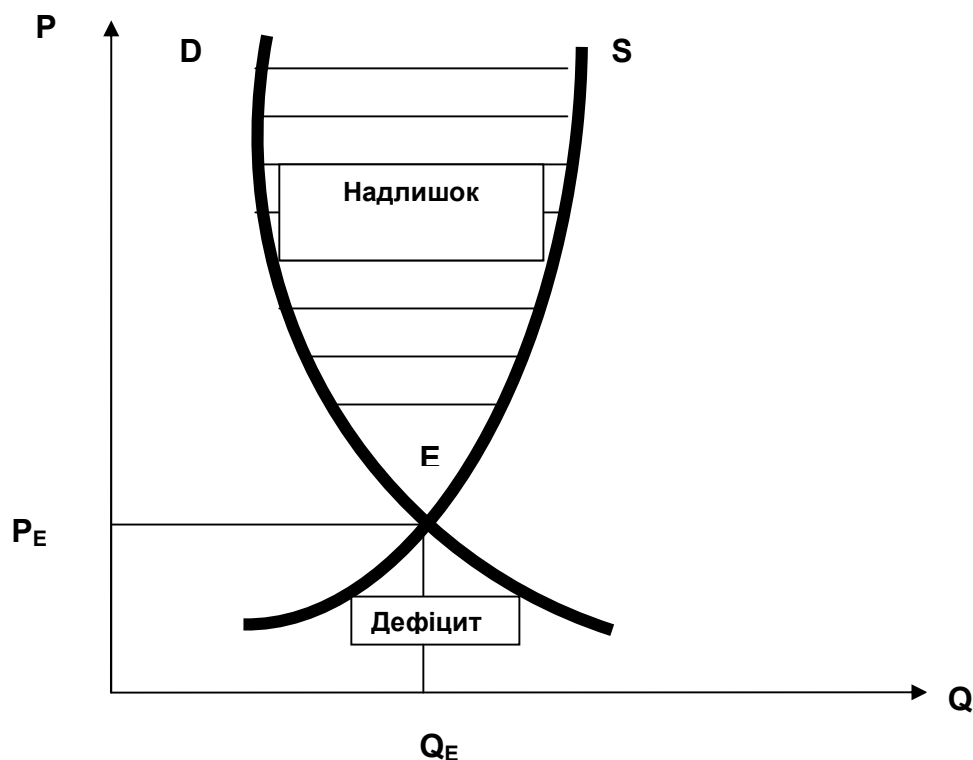


Рис. 4.1. Ринкова рівновага

Умовні позначення:

D – крива попиту;

S – крива пропозиції;

E – точка рівноваги;

Q_E – рівноважна кількість товару;

P_E – ціна ринкової рівноваги.

Отже, досягнута рівновага свідчить про найбільшу економічну ефективність в тій ринковій ситуації, що склалася.

Французький економіст, нобелівський лауреат Моріс Алле вивів такі фундаментальні положення: «...будь-яка рівноважна ситуація ринкової економіки є ситуацією максимальної ефективності. І навпаки – будь-яка ситуація максимальної ефективності є рівноважною ситуацією ринкової економіки».

В точці рівноваги виражений і найбільший соціальний ефект, адже за рівноважну ціну споживач набуває граничну (для його доходів) кількість корисностей.

На ринку не виявляється ні надлишку товарів (кількості, яка є зайвою для продажу за даної величини доходів населення), ні дефіциту благ.

Французький вчений Леон Вальрас є засновником **теорії загальної ринкової рівноваги**. На його думку, вся економіка складається із певних видів ринків, засобів виробництва, робочої сили, грошей тощо. За загальної рівноваги в економіці всі види ринків перебувають у рівновазі. При порушенні рівноваги на одному з ринків (наприклад, зменшення пропозиції на ринку товарів споживання) для збереження загальної рівноваги в економіці необхідним є порушення рівноваги на іншому ринку (збільшення пропозиції робочої сили – безробіття). Головним недоліком теорії Л. Вальраса є те, що сформульована ним модель ринку є занадто абстрактною, гіпотетичною моделлю «ідеального» ринку.

4.4. Конкуренція і монополія в ринковій економіці

Ринок ефективно функціонуватиме тільки в умовах конкуренції. Термін «конкуренція» походить – від грецького слова «конкурро» і буквально означає «протистояння».

Ринкова конкуренція – це економічна боротьба між виробниками, покупцями та посередниками за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів.

Якщо зважити на те, що посередники на ринку виступають то в

ролі покупців, то в ролі продавців, ринкова конкуренція відбувається між такими **основними групами учасників ринку**:

– між продавцями – за «гаманець» покупців, тобто насамперед за ринки збуту;

– між покупцями – за найкращий товар та найвигідніші умови його покупки;

– між покупцями і продавцями – за рівень ціни.

Однак мета всіх учасників конкурентної боротьби на ринку – максимізація власних прибутків. Отже, можна сказати, що в кінцевому підсумку **ринкова конкуренція** – це економічна боротьба всіх учасників ринку за максимальні власні доходи.

Конкуренція є **об'єктивним економічним законом**, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між відособленими товаровиробниками (в їх боротьбі за найвищу результативність виробництва), з одного боку, і споживачами їх продукції – з іншого, внаслідок чого підприємці змушені знижувати витрати виробництва, покращувати якість товарів тощо.

Чим сильнішою є конкуренція між продавцями, тим більшою мірою пропозиція перевищує попит. Коли конкуренція серед продавців послаблюється, попит починає перевищувати пропозицію товарів. Конкуренція серед продавців, серед покупців і між першими та другими виступає як сила, що зумовлює рух ціни до рівноважного рівня.

Конкуренція має як позитивне, так і негативне значення.

Позитивне значення ринкової конкуренції насамперед полягає в тому, що вона:

а) примушує виробників швидко адаптуватися до мінливих умов виробництва, задовольняти потреби споживачів, підвищувати якість і знижувати собівартість продукції;

б) стимулює раціональне використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів;

в) примушує постійно поновлювати асортимент товарів, стежити за науково технічними новинками, впроваджувати їх у виробництво;

г) забезпечує свободу вибору і дій споживачів і виробників.

Негативне значення ринкової конкуренції насамперед полягає в тому, що:

а) завдяки конкуренції відбувається витіснення дрібних товаровиробників великим капіталом, розорення одних та збагачення інших;

б) завдяки конкуренції посилюється соціальна несправедливість, значно зростає безробіття, інфляція тощо;

в) відбувається негативний вплив на захист довкілля;

г) не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів (ліс, дикі тварини, запаси надр, морів і океанів);

д) не забезпечує розвиток виробництва товарів колективного користування (дамби, дороги, громадський транспорт);

е) не створює умов для розвитку фундаментальної науки і освіти;

є) не гарантує права на працю, доход, відпочинок.

Типи конкуренції визначають за різними критеріями. Так, за *масштабами розвитку* розрізняють:

- *індивідуальну конкуренцію*, коли один учасник ринку прагне зайняти «своє місце під сонцем» – обрати найкращі умови купівлі-продажу товарів;

- *галузеву* – боротьбу господарюючих суб'єктів однієї галузі;

- *міжгалузеву* – суперництво представників різних галузей (наприклад, сільського господарства і переробної промисловості).

За *територіальною ознакою* розрізняють *місцеву, національну, глобальну* (між господарюючими суб'єктами різних країн) конкуренцію.

За *характером розвитку* конкурентну боротьбу розглядають як *вільну* та *регульовану* (державою).

За *кількістю учасників* розрізняють *чисту* (або досконалу), *монополістичну, олігополістичну конкуренцію та чисту монополію* (див. рис 4.2).

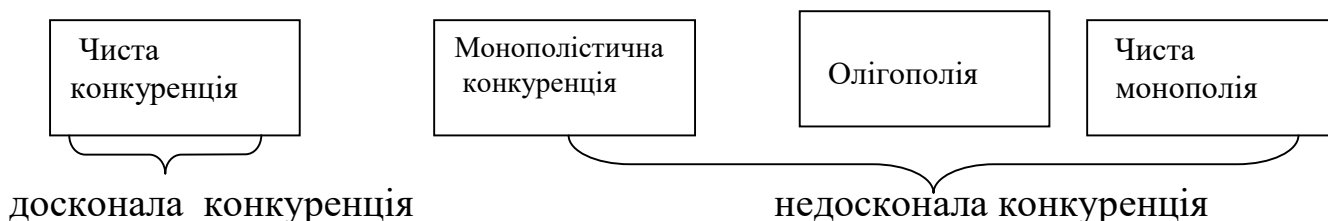


Рис. 4.2. Види конкуренції

Чиста конкуренція являє собою таку ринкову структуру, в якій чисельні, незалежно діючі виробники продають ідентичну (стандартизовану) продукцію, і жоден із них не може контролювати ринкову ціну.

Основні риси досконалої конкуренції (наприклад, сільське господарство – виробництво цукрового буряка):

– велика кількість учасників;

– стандартизований товар (немає або мало різновидів);

– відсутність контролю продавців над цінами;

– відсутність перепон для вступу в галузь;

– цінова конкуренція.

Монополістична конкуренція – така ринкова структура, в якій чисельні продавці продають схожі товари, намагаючись надати їм реальних чи надуманих унікальних якостей. Її **основні риси** (продавці зубної пасти, журналів, хліба, шоколадних виробів):

- досить велика кількість учасників;
- диференційований товар (схожий, але не ідентичний);
- наявність в окремого виробника дуже обмеженого контролю над ціною;
- майже повна відсутність перепон для вступу в галузь;
- нецінова конкуренція (реклама, застосування торгових марок).

Олігополія – така ринкова структура, в якій декілька фірм продають схожі або ідентичні товари. Її **основні риси** (продавці автомобілів, побутової техніки, комп'ютерів):

- декілька учасників;
- товар стандартизований чи диференційований;
- обмежений вхід у галузь;
- контроль над цінами обмежений, значний – при тайному зговорі;
- наявність нецінової конкуренції.

Чиста монополія – така ринкова структура, в якій є тільки один продавець товару, якому немає близьких замінників. Її **основні риси** (продавці житлово-комунальних послуг, місцеві театри):

- один продавець;
- товар унікальний, не має близьких замінників;
- значний контроль над цінами;
- вступ у галузь для інших виробників блокований;
- реклама, в основному, зв'язків фірми із громадськими організаціями.

Слід зазначити, що як чиста (досконала) конкуренція, так і чиста монополія є крайніми проявами конкурентних структур і в сучасних умовах в чистому вигляді не існують. Наведені приклади цих видів конкуренції є лише наближеними до їх ідеальної моделі.

За **методами ведення конкурентної боротьби** розрізняють **чесну** (добросовісну) і **нечесну** конкуренцію.

До методів чесної конкурентної боротьби належать:

цінові методи:

- а) зниження ціни на підставі зниження індивідуальної вартості товарів;
- б) встановлення на товари високої якості такого ж рівня цін, як і на товари низької якості у конкурентів;

в) використання “тіньових” цін, які вміщують знижки порівняно з цінами прайс-листа;

нецінові методи:

а) підвищення якості продукції;

б) використання реклами;

в) створення кращих умов продажу (ремонт куплених товарів, консультації з використання тощо).

До методів нечесної конкурентної боротьби відносять:

а) дезінформацію споживачів;

б) використання товарного знаку, фірмової назви або маркування товару без дозволу власника;

в) поширення компрометуючої інформації про конкурентів;

г) тиск на постачальників сировини і банки з вимогою відмови в поставках і послугах, вигідних умовах співробітництва конкурентам;

д) переманювання провідного персоналу конкурентів;

е) тиск на конкурентів за допомогою державних органів, кримінальних структур тощо.

З набуттям Україною незалежності вона як самостійна держава починає виходити на міжнародний ринок і внаслідок цього посилюється конкурентна боротьба між товаровиробниками як всередині країни, так і в зовнішньоекономічній діяльності. Розвиток ринкових відносин зумовлюється і розвитком законодавства. Так, з 1991 по 2001 рр. в Україні було прийнято близько 20 законів (в середньому два закони за рік), які зрегулюють економічну конкуренцію.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції» економічна конкуренція (конкуренція) є змаганням між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість обирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» недобросовісна конкуренція визначається як будь-які дії в конкуренції, які суперечать правилам торгівлі та іншим чесним звичаям в підприємницькій діяльності.

Недобросовісна конкуренція проявляється у формі демпінгу, бойкоту, дифамації, розголошення комерційної таємниці, безпідставного втручання державних органів у підприємницьку діяльність, поборів, рекету, промислового шпигунства, недобросовісної реклами тощо. До форм недобросовісної конкуренції за нормами підприємницького етике-

ту і моралі відноситься і функціонування фірм-близнюків (Adidas – Addidas, Christian Dior – Cris Dior), однак у законодавстві більшості країн такий метод конкурентної боротьби досі не визнано недобросовісним.

Найпоширенішими формами недобросовісної конкуренції в Україні є недобросовісна реклама та дифамація (публічне розповсюдження інформації, в тому числі і вигаданої, яка підриває репутацію підприємства, особи або її добре ім'я).

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» захист від недобросовісної конкуренції слід розглядати як запобігання нечесним діям підприємців на ринку щодо їхніх конкретних конкурентів.

Чому ж в Україні розповсюджена недобросовісна конкуренція? На наш погляд, основними причинами є несприятливі економічні умови відтворення суб'єктів господарювання, корупція, висока питома вага тіньової економіки, низька культура підприємництва. З іншого боку, в чинному законодавстві України взагалі не передбачена відповідальність за деякі види недобросовісної конкуренції – бойкот, існування підприємницьких структур-близнюків тощо, а щодо багатьох застосовуваних способів недобросовісної конкуренції складно доказати їх недобросовісність. Крім того, головний акцент зроблений на боротьбі із вже скоєними правопорушеннями, не приділяється належна увага формуванню економічних і юридичних умов, які попереджували б виникнення недобросовісної конкуренції в Україні.

Таким чином, чим вищою є ціна товару, тим більшою є його пропозиція і навпаки. Зрозуміло, що попит і пропозиція на ринку взаємозалежні. Економісти сформулювали закон попиту і пропозиції, згідно з яким пропозиція формує попит через асортимент і ціну товарів, а попит визначає обсяг і структуру виробництва.

Отже, **ціна** – це грошовий вираз вартості товару, скоректований кон'юнктурою ринку. Водночас економісти визнають, що тривале існування загальної ринкової рівноваги має негативні наслідки для економічної системи в цілому, а відхилення від ринкової рівноваги є одним із джерел руху ринкової економіки.

Отже, можна сказати, що в кінцевому підсумку ринкова конкуренція – це економічна боротьба всіх учасників ринку за максимальні власні доходи. З набуттям Україною незалежності вона як самостійна держава починає виходити на міжнародний ринок, внаслідок чого посилюється конкурентна боротьба між товаровиробниками як всередині країни, так і у зовнішньоекономічній діяльності. Розвиток ринкових відносин зумовлюється і розвитком законодавства. Так, з 1991 по 2001 рр. в

Україні було прийнято близько 20 законів (у середньому два закони на рік), які зрегулюють економічну конкуренцію.

4.5. Інфраструктура ринку

Інфраструктура (підструктура) **ринку** – це сукупність підприємств, організацій, установ, які обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію. До таких структур належать: банки, біржі, дилерські і брокерські контори, служби зайнятості, оптові, постачальницько-збутові, інформаційно-комерційні організації, пункти прокату та інші.

Товарна біржа – це установа, яка здійснює оптові торговельні операції у спеціальному місці і за стандартами. Ціни на біржі складаються в умовах вільної конкуренції. Стандарти встановлюються на обсяг, терміни покупок, ціни та інші умови. Товарні біржі поділяються на **універсальні та спеціалізовані**. На універсальних біржах продаються промислові та сільськогосподарські товари, на спеціалізованих – окремі товари або їх споріднені групи (вовна, нафта тощо).

Фондова біржа – це установа, в якій власники здійснюють купівлю-продаж цінних паперів (акцій, облігацій, сертифікатів, векселів та ін.).

Біржа робочої сили (служба зайнятості) – це установа, яка є посередником між працівником і підприємцями. Вона збирає і надає інформацію про наявність вільних робочих місць, сприяє підготовці і перепідготовці робітників різних спеціальностей, створенню робочих місць, зайнятості населення.

Банк – це установа, яка є посередником при здійсненні платежів і кредитних операцій між господарюючими суб'єктами. Банки мають свій капітал, а також залучають тимчасово вільні кошти населення, підприємств, установ та надають ці кошти в позику.

Центральний банк нашої країни називається **Національним банком України (НБУ)**. Цей банк є емісійним (емісія – випуск). Він здійснює емісію грошей (банкнот), зберігає золоті запаси держави, надає кредити комерційним банкам.

Комерційні банки зберігають гроші та цінні папери населення, підприємств і держави та надають позики суб'єктам господарювання.

Комерційні банки надають незабезпечені та забезпечені позики. **Забезпечені позики** – це позики, надані під заставу якого-небудь майна чи майбутніх доходів.

Іпотечні банки (іпотека – застава) – надають позики під заставу нерухомого майна (землі, будівель) землевласникам, власникам житла та ін.

Отже, інфраструктура (підструктура) ринку – це сукупність підприємств, організацій, установ, які обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію. До таких структур належать: банки, біржі, дилерські і брокерські контори, служби зайнятості, оптові, постачальницько-збутові, інформаційно-комерційні організації, пункти прокату та інші.

Таким чином, як явище господарського життя ринок з'явився багато сотень років назад внаслідок природно-історичного розвитку виробництва й обміну, що породили товарне ведення господарства. Відбувалося це через розвиток суспільного поділу праці, появу економічно самостійних, юридично незалежних господарюючих суб'єктів і перехід від натурального виробництва до прямого продуктообміну, а потім і до товарного обміну на ринку.

Ринок – це така сфера обміну, в якій обмін товарів здійснюється за суспільною оцінкою, що знаходить своє вираження в ціні. Це положення має надзвичайно важливе значення, тому що ринок виконує роль механізму, через який встановлюється рівновага між попитом і пропозицією. Будь-які намагання замінити ринок якимось центром, що встановлює, скільки, кому і як виробляти, споживати, за якими цінами реалізувати товар, не дали позитивного ефекту. Інтереси суб'єктів виробництва не реалізуються, виробництво розвивається повільно, спотворюється його структура, порушується економічна й соціальна рівновага в суспільстві.

Ринок забезпечує зв'язки між виробництвом і споживанням, пропорційність процесу відтворення, його цілісність. Рівновага ринкових цін забезпечує збалансованість між різними галузями виробництва, виробничою і невиробничою сферами, між сумою вартостей і цін товарів, між платоспроможним попитом і пропозицією.

Сутність ринкових зв'язків невіддільна від свободи підприємництва і конкуренції. Головним інтересом підприємця є збільшення прибутку. А це означає, що в ринкових умовах відбувається протидія інтересів як різних підприємців між собою, так і підприємців і працівників, зайнятих виробничою діяльністю, що зумовлює конкурентну боротьбу між ними.

Ринкові відносини є динамічними, залежать не тільки від економічних перетворень, але й від особливостей історичних, економічних, природничих, соціально-політичних, національних, культурних та ін-

ших умов розвитку різних країн. Реальний стан цих умов визначає ступінь розвитку ринкових відносин. У зв'язку з цим характер ринку і ринковий механізм – мотивація праці, критерії ефективності, ступінь розвитку банківсько-кредитної системи, організація та методи регулювання – у різних країнах мають значні відмінності.

Сучасний ринок докорінно відрізняється від ринку епохи вільної конкуренції. Для нього характерними є гарантований збут значної кількості товарів, соціальний захист непрацездатного населення, регулювання фінансової, грошової, кредитної та цінової політики з боку держави, висока організованість та виконавча дисципліна.

Отже, ринок є складним утворенням, що являє собою сукупність процесів купівлі-продажу, які здійснюють збалансування за рахунок цін, а з іншого боку – забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, безперервність процесу його відтворення, його цілісність. Побудувати сучасний ринок означає: ввести в дію економічні інтереси людей, стимулювати виробництво, прискорити економічне зростання, вивести країну на рівень сучасних досягнень науково-технічного і культурного прогресу.

Контрольні запитання

1. Чи є різниця між поняттями: "ринкова економіка" і "товарна економіка"?
2. Розкрийте суть, функції й умови формування ринку.
3. Якими є загальні елементи ринкового господарства і механізм дії останнього?
4. Назвіть суб'єкти ринкового господарства.
5. Дайте класифікацію ринків, охарактеризуйте структуру й моделі ринку. Чому сучасний ринок вважається полісистемним утворенням з надзвичайно багатомірною структурою?
6. Ринкові форми і способи ринкової поведінки економічних суб'єктів.
7. Що розуміється під інфраструктурою ринку?
8. За яких обставин необхідним є державне регулювання ринкової економіки?
9. Яку роль відіграє конкуренція у розвитку сучасного ринкового господарства?
10. Чому в сучасному ринковому господарстві існують тіньові відносини та зв'язки?
11. Розкрийте суть попиту та пропозиції, а також сутність законів попиту та пропозиції в ринковій економіці.
12. Чим зумовлюються напрям, нахил та зсув графічних кривих ринко-

вого попиту та ринкової пропозиції?

13. Діалектика залежності попиту і пропозиції. Теорія загальної рівноваги.

14. Еластичність попиту та пропозиції та її типи. Розкрийте значення поняття цінової еластичності для характеристики кількісної динаміки ринкового попиту та ринкової пропозиції. Види цінової еластичності.

15. Як розуміється нецінова еластичність?

16. Назвіть види та призначення цін, що використовуються на ринку. Якою є роль ціни рівноваги у формуванні економічних зв'язків виробника і споживача?

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Про внесення змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо підвищення ефективності системи контролю за економічними концентраціями: Закон України від 26.01.2016 № 935-VIII (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 № 1682-III (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

6. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-є вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.

7. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.

8. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.

9. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.

10. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. Носової О.В. К.: Центр учбової літератури. 2015. 512 с.

11. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Шевченко Л.С. Харків: Право, 2016. 448 с.

12. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.

ТЕМА 5. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

- 5.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.
- 5.2. Сутність і види витрат підприємства.
- 5.3. Ціна: сутність, функції і види.
- 5.4. Підприємництво: сутність, умови та функції.

Цією темою починається вивчення мікроекономіки, тобто тих економічних процесів і відносин, які виникають у первинній ланці народного господарства – підприємстві.

Зовнішньою сферою діяльності підприємства є розвинута ринкова система. Однак для здійснення виробництва матеріальних благ підприємству необхідні і певні внутрішні економічні умови, насамперед – капітал. З приводу економічного змісту і функцій капіталу, підприємницької діяльності серед послідовників марксистської політичної економії та представниками західної економічної науки ведеться гостра полеміка. Від правильного розуміння цієї проблеми значною мірою залежить наукова оцінка подальшого розвитку соціально-економічної системи в Україні, напрямів еволюції економічних систем Заходу, суті експлуатації тощо.

5.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки

Основними суб'єктами внутрішнього ринку є:

- домогосподарства (населення) – споживачі товарів і послуг;
- **фірми** (підприємства, установи, організації тощо) – виробники і споживачі товарів і послуг;
- **держава** – регулятор ринку.

В Україні тільки починає формуватися ринкове середовище, сучасний ринок. Побудувати сучасний ринок означає:

- привести в дію економічні інтереси людей і стимули виробництва;
- прискорити економічне зростання;
- вивести країну на рівень сучасних досягнень НТП і культурного розвитку.

Для нормального існування сучасного ринку необхідним є постій-

не відтворення ринкового середовища.

Ринкове середовище – це сукупність підприємств, організацій, установ, які забезпечують рух об'єктів власності до їх споживачів.

До нього належать: біржі, банки, дилерські і брокерські контори, служби зайнятості, інформаційні, оптові, постачальницько-збутові організації, пункти прокату, лізингу тощо.

Основні напрями формування ринкового середовища:

- рівноправний розвиток і функціонування всіх форм власності;
- вільне ціноутворення (всі суб'єкти господарювання можуть однаково впливати на рівень цін);
- створення конкурентних умов для суб'єктів господарювання;
- створення умов для еквівалентного обміну товарів;
- створення розвиненої системи регулювання економіки державою;
- створення умов для реальної і доступної інформації суб'єктів ринку.

Держава повинна створювати сприятливе середовище для відтворення ринкових відносин.

Підприємство є основною ланкою національного господарства.

З юридичної точки зору підприємство визначено як самостійний господарюючий суб'єкт, який має право юридичної особи і здійснює свою діяльність з метою одержання прибутку. Господарський кодекс України визначає, що «підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншим суб'єктом для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності». Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Підприємство, якщо законом не встановлено інше, діє на основі статуту.

Основні ознаки підприємства:

- є самостійним в системі господарства країни (самостійний баланс, розрахунковий рахунок, печатка, товарний знак, торгова марка);
- продукція набуває форми товару;
- виробляє продукцію не для власних потреб, а для покупців;
- у своєму складі не має інших юридичних осіб;
- має власний трудовий колектив.

Сприятливі економічні умови полягають, перш за все, в тому, щоб у суспільстві існувало багато суб'єктів власності. Це сприяє свободі підприємницької діяльності. Для створення сприятливих економічних

умов необхідними є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Засновники підприємств є їх власниками, проте можуть і призначати керівника шляхом укладання договору (якщо потім ці підприємства не викупуються). Класифікація підприємств є різноманітною, в основному виділяють такі критерії.

За формами власності:

– **державні** – підприємства, що діють на основі державної власності;

– **колективні** – засновані на власності трудового колективу:

а) колективні трудові підприємства;

б) кооперативні;

в) підприємства громадських організацій;

– **приватні** – підприємства, що діють на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи):

а) індивідуальні – засновані на приватній власності фізичної особи;

б) партнерства – засновані на приватній власності 2-х або більше партнерів;

в) корпорації – засновані на власності багатьох акціонерів;

– **комунальні** – підприємства, що діють на основі комунальної власності території громади.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду підприємства:

– **унітарні** – підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив тощо;

– **корпоративні** – підприємство створюється двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та / або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників). Корпоративними є кооперативні підприємства, інші підприємства, в т.ч. засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу підприємства поділяються на:

– **мали** – не більше 500 осіб, обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро за середньорічним курсом НБУ;

– *великі* – більше 1000 осіб, обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує суми, еквівалентної 5 млн. євро за середньорічним курсом НБУ;

– *середні* – всі інші.

За формами господарювання:

– індивідуальні (сімейні);

– товариства;

– кооперативи;

– акціонерні товариства;

– державні.

В індивідуальних (сімейних) підприємствах:

– власником є одна особа чи сім'я, які самостійно ведуть справу в своїх інтересах, отримують весь дохід повністю, самі несуть ризик від бізнесу;

– власник має матеріальні ресурси та обладнання або купує їх;

– особисто контролює діяльність підприємства.

Товариства:

а) товариство з обмеженою відповідальністю – партнери відповідають за зобов'язаннями перед кредиторами в межах своїх вкладів (майна, грошей, продуктів діяльності);

б) повне товариство – всі учасники займаються спільною господарською діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;

в) командитні товариства – більшість учасників несе відповідальність всім своїм майном, менша частина – тільки в межах вкладів.

Кооперативи – майно кооперативу формується із внесків (паїв) його членів, вони беруть чи не беруть участь в основній діяльності кооперативу; прибутки кооперативу розподіляються пропорційно їхнім паям; основною метою створення кооперативу є не отримання прибутку, а надання допомоги його членам.

Акціонерні товариства (корпорації) – функції власності і контролю поділені між акціонерами (власниками) і менеджерами. Статутний фонд корпорації поділяється на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості. Корпорація несе відповідальність за результати своєї господарської діяльності тільки своїм майном. Акціонери відповідають за зобов'язання корпорації тільки в межах належних їм акцій.

Державні:

1) *загальнодержавні і муніципальні*, тобто суб'єктами права відповідно є держава в особі Верховної Ради України, й адміністративно-територіальні одиниці в особі місцевих органів влади. Ці органи управ-

ляють підприємствами через уповноважених директорів, начальників. Державне майно, закріплене за підприємством, належить йому на правах повного господарювання (крім винятків). Прибутки державних підприємств знаходяться у розпорядженні трудового колективу, частина їх передається у власність робітників (див. закон України "Про підприємства в Україні").

Засоби виробництва конкретного підприємства називають виробничими фондами.

До **основних фондів** належать будівлі, споруди, машини, обладнання, земля, інвентар тощо, термін служби яких складає більше одного року і вартість яких перевищує 15 неоподатковуваних мінімумів.

До **оборотних фондів** належать сировина, матеріали, електрична енергія, засоби захисту рослин, обладнання, термін служби яких не перевищує 1 рік або вартість яких становить менш ніж 15 неоподатковуваних мінімумів.

Основна різниця між основними і оборотними фондами полягає в тому, що основні фонди беруть участь не в одному, а в багатьох циклах виробництва і переносять свою вартість на продукт частинами. Оборотні фонди споживаються за один цикл виробництва і в ньому повністю переносять свою вартість на виготовлений продукт.

До **фондів обігу** належать:

- залишки грошей в касі та на рахунках в банку;
- боргові зобов'язання партнерів перед підприємством;
- готова до реалізації продукція;
- гроші і продукція в дорозі.

Розрізняють фізичне і моральне зношування основних фондів.

Фізичне (матеріальне) зношування – це поступова втрата основними виробничими фондами своєї вартості (і корисних властивостей) у результаті їх участі у виробництві.

Моральне зношування – це втрата основними фондами частини своєї вартості в результаті НТП в машинобудуванні та інших галузях, що їх створюють. Процес перенесення вартості основних виробничих фондів на готовий продукт в міру їх фізичного зношування називається **амортизацією**.

За період зношування гроші, витрачені на придбання основних фондів, повністю повертаються до нього в такій же (грошовій) формі.

Формула руху капіталу:

$$\begin{array}{l} \text{РС} \\ \text{Р-Т} \dots \text{В} \dots \text{П-Т}' \text{-Г}', \quad (5.1) \\ \text{ЗВ} \end{array}$$

де: T – товар;
 G – гроші;
 PC – робоча сила;
 ZB – засоби виробництва;
 B – процес виробництва;
 P – продукт;
 T' – новостворений товар;
 G' – виторг за новостворений товар.

Рух фондів від їх матеріально-речової форми до грошової форми і знову до матеріальної форми називається **кругообігом фондів**, а такий безперервний рух називається **обігом фондів**.

Таким чином, сприятливі економічні умови полягають, перш за все, в тому, щоб у суспільстві існувало багато суб'єктів власності. Це сприяє свободі підприємницької діяльності. Для створення сприятливих економічних умов необхідними є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Отже, за період зношування гроші, витрачені на придбання основних фондів, повністю повертаються до фонду в такій же (грошовій) формі. Основна різниця між основними і оборотними фондами полягає в тому, що основні фонди беруть участь не в одному, а в багатьох циклах виробництва і переносять свою вартість на продукт частинами. Оборотні фонди споживаються за один цикл виробництва і в ньому повністю переносять свою вартість на виготовлений продукт.

5.2. Сутність і види витрат підприємства

Існує кілька підходів до розгляду витрат виробництва.

По-перше, з точки зору всього суспільного виробництва, витрати виробництва поділяються на витрати суспільства і витрати його первинних ланок – підприємств. З позиції **суспільного виробництва до витрат належать витрати, відображені у вартості кінцевої продукції**. Витрати підприємства на виробництво являють собою важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки і втілюють у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції.

По-друге, на рівні підприємства одночасно існує два підходи до визначення витрат виробництва: бухгалтерський та економічний. Витрати, які слід ураховувати при прийнятті економічних рішень, – це завжди **альтернативні витрати**, тобто альтернативна вартість (**цінність**) ресурсів при найдоцільнішому, альтернативному варіанті їх за-

стосування. Витрати на оплату ресурсів здійснюються в грошовій формі і часто називаються **економічними витратами** – виплати, які підприємство повинне зробити, або ті доходи, які підприємство повинно забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.

Витрати фірми, пов'язані з виробництвом продукції або наданням послуг, можуть бути або **зовнішніми** (являють собою плату постачальникам ресурсів (праці, сировини, енергії тощо, які не є власністю даного підприємства), або **внутрішніми** (витрати на власний і самостійно використаний ресурс).

Крім того, до економічних витрат належить нормальний прибуток – мінімальна плата, необхідна для утримання підприємницького таланту в межах даного підприємства.

Виходячи з викладеного, дамо кількісне визначення витрат виробництва, або економічних витрат. **Економічні витрати** – це сума зовнішніх і внутрішніх платежів, включаючи в останні і нормальний прибуток, необхідний для того, щоб залучити і утримати ресурси в межах даного напряму діяльності.

Виробництво потребує не тільки праці, землі і капіталу, але також і часу. Щоб пояснити роль часу у виробництві і для витрат, треба розрізняти три різних часових періоди. Ми визначаємо **миттєвий період** як проміжок часу, який настільки короткий, що виробництво залишається сталим. **Короткостроковий період** означає час, протягом якого підприємства можуть пристосувати виробництво шляхом переміни змінних факторів, таких як матеріали і праця, але не можуть змінити сталі фактори, такі як основний капітал. **Довгостроковий період** – це проміжок часу, достатній для того, щоб усі фактори виробництва, у тому числі й основний капітал, пристосувати до потреб ринку протягом цього періоду.

В економічній теорії короткостроковий період використовують для визначення постійних, змінних і граничних витрат.

Постійні витрати (ПВ) – це витрати, величина яких не залежить від зміни обсягу продукції (орендна плата, амортизація основного капіталу, страхові внески, утримання управлінського персоналу). Постійні витрати виплачують навіть тоді, коли продукцію взагалі не виробляють.

Змінні витрати (ЗВ) – це витрати, величина яких у короткостроковому періоді змінюється залежно від зміни обсягу продукції (витрати на сировину, заробітну плату, паливо, тобто усі витрати, які не належать до постійних).

Валові, середні і постійні витрати. Постійні і змінні витрати у

сукупності становлять валові витрати (ВВ). За означенням завжди $ВВ = ПВ + ЗВ$.

Поділ витрат на постійні і змінні має важливе значення для аналізу діяльності підприємства, особливо в разі прийняття рішення про скорочення обсягів виробництва або навіть про закриття підприємства через його збиткову діяльність.

Аналіз динаміки змінних витрат необхідний для вирішення питання про обсяги випуску продукції. Змінні витрати, а отже і валові, зростають зі збільшенням обсягів, але постійні не змінюються, і тому витрати на одиницю продукції зменшуються. Це зменшення має свої межі, після чого витрати збільшуються. Ця межа – граничні витрати.

Граничні витрати (ГВ) визначають додаткові витрати на одну додаткову одиницю продукції. *Граничні витрати виробництва* – це додаткові витрати на виробництво однієї додаткової одиниці обсягу продукції.

Витрати на виробництво будь-якого продукту підприємства залежать не тільки від цін необхідних ресурсів, але й від технології – кількості ресурсів, які необхідні для виробництва. Протягом короткострокового періоду підприємство може змінити обсяг виробництва через поєднання кількості ресурсів з фіксованими потужностями. Так, кожна одиниця приросту витрат праці додає щоразу менше одиниць продукції, якщо інші фактори виробництва залишаються сталими.

Згідно із законом спадної віддачі продукт кожної додаткової одиниці фактору виробництва буде зменшуватися, якщо величина витрат цього фактору збільшується, а інші фактори залишаються сталими.

Середні витрати – це витрати на одиницю випуску продукції, які дорівнюють валовим витратам, поділеним на вироблену кількість товару, виходячи з того, що валові витрати є сумою постійних і середніх змінних. *Середні постійні витрати* являють собою постійні витрати, поділені на обсяг випуску продукції. Відповідно розраховуються і середні змінні витрати. Слід зауважити, що валові середні витрати безпосередньо залежать від середніх постійних і середніх змінних.

Середні витрати мають велике значення для підприємця, оскільки вони дають змогу визначити, за якого обсягу виробництва витрати на одиницю продукції будуть мінімальними. Порівнюючи середні валові витрати з ціною продукції, можна визначити ступінь прибутковості виробництва.

Кількісний вимір витрат виробництва продукції на рівні первинної ланки (підприємства, фірми) виражається за допомогою такої економіч-

ної категорії, як собівартість, яка обчислюється у грошовій формі. **Собівартість** – це грошове вираження витрат господарського суб'єкта на виробництво продукції, що відбиває витрати засобів виробництва і заробітної плати на його створення. Фактично собівартість – це інша назва бухгалтерських витрат.

Товаровиробник завжди прагне до найбільш раціонального використання ресурсів з метою зменшення собівартості, збільшення обсягів виробництва і підвищення на цій основі прибутку.

Таким чином, кількісний вимір витрат виробництва продукції на рівні первинної ланки (підприємства, фірми) виражається за допомогою такої економічної категорії, як собівартість, що обчислюється у грошовій формі.

5.3. Ціна: сутність, функції і види

Стимулювання активності підприємництва, ощадливості тісно пов'язане з ціноутворенням. Що таке ціна? У спеціальній літературі ціна визначається як грошовий вираз вартості товару.

Водночас визначення ціни як грошового виразу вартості товару є досить загальним. Воно не показує, яку саме вартість виражає ціна, не відображає складний процес її формування. Тому поруч із категорією вартості як фактору ціноутворення постають категорії корисності, цінності, які витратами праці пояснити неможливо. З погляду продавця, ціна являє собою суму грошей, яку б він хотів одержати за товар, і в цьому змісті ціни на товари тяжіють до об'єктивної економічної категорії витрат виробництва. З погляду покупця, ціна виражає собою суму грошей, що він змушений віддавати за товар, який становить для нього певну цінність, корисність, і в цьому змісті ціни тяжіють до суб'єктивної економічної категорії корисності.

В основі товарних цін лежить не суспільно необхідні затрати праці (СНЗП) $(c+v+m)$, а *ринкова вартість*, що забезпечує відтворення виробництва у галузях відповідно до виявленої ринком суспільної потреби $(c+v+p_0)$. Причиною утворення ринкової вартості виступає **необхідність встановлення правильних співвідношень у розвитку різних галузей економіки**.

Ціна виробництва – це ринкова вартість, притаманна розширеному відтворенню з різною органічною будовою виробничих фондів.

Ринкові ціни — це форма ринкової вартості (вартості відтворення), за якими й продаються товари споживачам.

Ринкова ціна включає галузеву собівартість і оптимальний для даного виробництва на даний час прибуток ($C+V+P_0$). Реалізація товарів за ринковими цінами створює передумови для формування таких пропорцій розвитку економіки, які за наявних у суспільства завжди обмежених ресурсів зможуть найповніше задовольнити суспільні потреби.

Економічна роль ціни реалізується через виконувани нею основні **функції**: облікову; розподільну; стимулювальну; соціальну.

Облікова функція ціни полягає у тому, що вона виступає засобом обліку суспільно корисної праці, тобто величини, яка поряд із суспільно нормальними затратами на виробництво й реалізацію враховує комплекс інших факторів, що зумовлюють суспільну потребу у певному товарі. Праця, що перевищує такий суспільний норматив, є марно затраченою. Ринок (споживачі) її не визнає.

За своїм характером і змістом облікова функція тісно пов'язана з іншими функціями і певною мірою виступає щодо них провідною, оскільки виконання ціною інших функцій передбачає визначення вартості товару або здійснюється у процесі такого визначення. Так, перерозподіляючи вартість додаткового продукту між виробниками всередині галузі у процесі утворення вартості виробництва або між галузями при формуванні ринкової вартості, ціни виконують **розподільну функцію**.

Розподіляти та перерозподіляти вартість між галузями, сферами, соціальними групами ціни будуть і у випадку їх штучного відриву від власної економічної основи. **Стимулювальну функцію** здатні нормально виконувати лише економічно обґрунтовані ціни, що базуються на ринковій вартості. Вони забезпечують усім нормально працюючим підприємствам відшкодування витрат і прибуток, достатній для господарювання на комерційній основі.

Поряд з економічними ринкова ціна виконує і певну **соціальну функцію**. Врівноважуючи купівельноспроможний попит з наявною масою товарів, ціна створює економічну ситуацію, за якої товар завжди є на полицях магазинів і у цьому розумінні стає рівнодоступним для кожного члена суспільства.

У сучасній практиці застосовуються різні види цін. За різними критеріями ціни можна класифікувати на певні групи. Так, за **видами вироблених товарів** їх поділяють на **ціни** (на продукцію і роботи як окремі процеси зі створення продукції) та **тарифи** (на послуги та роботи зі створення послуги).

За ступенем державного регулювання їх поділяють на **фіксовані** (затверджуються державою і діють протягом певного часу), **регульовані**, для яких встановлюється їх граничний рівень або граничні відхилен-

ня від державних фіксованих цін, та **вільні** ціни, що формуються без державного впливу залежно від ринкової кон'юнктури.

Залежно від **форм і сфер торгівлі** ціни поділяють на **оптові**, за якими підприємства та організації купують великі партії товарів один в одного, та **роздрібні**, за якими товари продаються кінцевим споживачам поштучно чи дрібними партіями.

Залежно від **наявності та видів посередників** розрізняють **біржові** ціни, **позабіржові** (наприклад ціни так званого вуличного ринку на цінні папери), **аукціонні та інші**.

За **дією рівня ціни в часі** розрізняють **поточні** ціни та **ціни майбутніх угод** (форвардних, ф'ючерських).

Залежно від **умов і способу утворення**, які визначаються рівнем концентрації виробництва, розвинутістю ринку, місцем держави у господарському житті, ціни поділяються на **державні та ринкові**. Державні ціни встановлюються (затверджуються) спеціально призначеним загальноекономічним державним відомством. Такому регулюванню підлягають ціни на продукцію:

- а) підприємств-монополістів;
- б) базових ресурсів (паливно-енергетичний комплекс, транспорт, зв'язок, корисні копалини й ін.);
- в) які мають велике соціальне значення (споживчі товари першої необхідності, громадський транспорт, квартплата тощо).

Ринкові ціни формуються під впливом попиту та пропозиції, врівноважуючи їх.

Існують також **договірні ціни**. Ці ціни є тими ж ринковими вільними цінами, але існує обмеження їхньої свободи, яке виявляється у відповідних положеннях договору, угоди або контракту.

При аналізі ціни з **погляду сфери господарської діяльності** виділяють такі їх види:

– **оптові ціни**, за якими продукція реалізується промисловцями крупним торговим організаціям, а ті, у свою чергу, – іншим більш дрібним оптовим організаціям;

– **роздрібні ціни** – це ціни, за якими товари продаються індивідуальному покупцю. Вони вище оптової на розмір витрат обігу підприємства роздрібною торгівлі. Розрізняють чисті (ті витрати, які несе торгова організація з виплатою зарплати, утриманням складів, охорони тощо) і додаткові (є продуктивними: збереження, пакування, фасування тощо) витрати обігу.

За **дією рівня ціни в часі** розрізняють **поточні** ціни та **ціни майбутніх угод** (форвардних, ф'ючерських).

Таким чином, світові ціни встановлюються в міжнародній торгівлі як результат, по-перше, міжнародного поділу праці і міжнародної спеціалізації виробництва і, по-друге, конкуренції окремих підприємств (або країн) на світовому ринку.

5.4. Підприємництво: сутність, умови та функції

Конкурентоспроможність фірми, як і всієї національної економіки, у найбільш загальному розумінні зводиться до вміння виробляти та продавати конкурентоспроможні товари. Для цього кожна фірма повинна володіти відповідним потенціалом, особлива роль у забезпеченні якого належить підприємству.

Перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва почалися із XVII ст. і пов'язані з іменами Р. Кантільона, Ф. Кенне, А. Сміта, Ж.Б. Сея. Термін «підприємництво» ввів в обіг і дав його систематизований аналіз Р. Кантільон. Він розумів підприємництво як економічну функцію особливого роду та підкреслював елемент ризику, який завжди характерний для неї. У свою чергу, Ж.Б. Сей пов'язував підприємництво з організацією людей у межах виробничої одиниці і ставив підприємця в центр своєї теорії виробництва та розподілу.

У дослідженнях К. Маркса простежується посилення інтересу до організаційно-творчих компонентів підприємництва, як і до умов масової безпосередньо соціальної творчості взагалі.

Імпульсом для сучасних досліджень підприємництва були ідеї Й. Шумпетера та Ф. Фон Хайека, їх послідовників. Концепція підприємства Й. Шумпетера ґрунтується на трьох головних засадах:

– функція підприємництва полягає головним чином у революціоналізації та реформуванні виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, змістом підприємництва є «здійснення нових комбінацій» факторів виробництва та обігу або різні нововведення;

– підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи та поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом та ін.) і тому «розсіюється» серед різних спеціалістів. Статус власника не виступає у Й. Шумпетера визначальною властивістю підприємця;

– підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

Погляди Ф. фон Хайєка збігаються з ідеями Й. Шумпетера, але визначаються більшою широтою. Насамперед, вищою цінністю, за Хайєком, виступає особиста свобода, яка дозволяє людині продуктивніше розпоряджатися своїми здібностями та знаннями, інформаційно-економічним потенціалом, а найкращим координатором процесів використання унікальних потенцій індивідами виступає ринок, насамперед ціновий механізм, роль якого, поряд з іншим, полягає у забезпеченні індивідів інформацією про перспективні чи несприятливі щодо попиту та пропозиції галузі, нові засоби їх задоволення. Носій підприємницької ініціативи виступає рушійною силою пошуку таких новинок, оскільки прагне до найбільш ефективного поєднання свого унікального «ноу-хау» з ринковою ситуацією і тим самим до досягнення першості у конкуренції та більшого доходу. Функція підприємництва «розсіяна» серед усіх індивідів, але в сучасних економічних системах виділяються особливі групи людей, готових «випробувати нові можливості».

Отже, розуміння суті підприємництва насамперед повинно виходити із загальних закономірностей виробництва, а також із функціональної ролі людини у його розвитку. У зв'язку з цим можна виділити такі основні **функції підприємництва**:

- новаторську – полягає у сприянні виникненню нових ідей, створенню нових товарів і послуг;
- організаційну – полягає у впровадженні нових форм і методів організації виробництва, нових форм зарплати та їх оптимального поєднання з традиційними;
- господарську – полягає у найефективнішому використанні виробничих, інтелектуальних та інформаційних ресурсів;
- соціальну – полягає у виготовленні тих товарів і послуг, які необхідні суспільству;
- особисту – полягає у самореалізації власної мети підприємця, отриманні задоволення від своєї роботи.

Тому **підприємництво** можна визначити як самостійну, ініціативну, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку.

Економічне середовище для підприємництва характеризується, в першу чергу, його **умовами**:

- а) політичними – проведення політики, яка гарантує всім господарюючим суб'єктам збереження їхнього майна, стимулює розвиток підприємницької діяльності, надає економічну свободу підприємцям;
- б) юридичними – створення правової бази із забезпечення однако-

вих прав всім суб'єктам підприємницької діяльності;

в) економічними – забезпечення розвитку всіх форм власності і форм господарювання;

г) психологічними – створення позитивного ставлення до діяльності підприємців.

В умовах ринкової економіки підприємець самостійно обирає вид діяльності, номенклатуру товарів і послуг. Це зобов'язує його пильно стежити за розвитком потреб покупців, вносити корективи у виробництво. Тому підприємництво є найбільш гнучкою формою організації виробництва.

В умовах командно-адміністративної економіки для господарюючих суб'єктів були характерними такі риси, як:

- відсутність самостійності у господарюванні;
- безвідповідальність за результати роботи, утриманство;
- байдужість до розвитку НТП, поліпшення якості продукції, задоволення потреб споживача.

З переходом до ринкової економіки ці негативні риси зникають, а розвинена підприємницька діяльність в країні виступає гарантом застереження від суб'єктивізму та волюнтаризму в економіці.

Тому основними **принципами** підприємництва є:

- вільний вибір виду діяльності;
- залучення до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб та громадян;
- самостійне формування програми діяльності; вибір постачальників і споживачів продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, який залишився після виплати обов'язкових платежів;
- вільне використання належного підприємству валютного виторгу.

Поняття «капітал» є досить поширеним як в економічній теорії, так і в економічній практиці. В античному світі важливу роль відігравав торговельний та грошовий капітал і розглядався як основне джерело збагачення. Таке розуміння капіталу було характерне й для економістів, які започаткували політекономію як науку. Так, меркантилісти, не виходячи за межі формули Г-Т-Г', ототожнювали капітал з його грошовою формою. Класики політекономії ототожнювали його з нагромадженою

працею взагалі (масою засобів виробництва, засобів існування, грошей). Переважна більшість сучасних західних економістів дотримується тієї ж точки зору. Різниця лише в тому, що сучасні економісти значно розширили коло елементів, що включаються в поняття капіталу. Зокрема, окрім речових факторів – так званого "*фізичного капіталу*" – вводиться поняття "*людський капітал*". До капіталу деякі економісти відносять також час як фактор виробництва, що створює доход; традиційним є отождошення капіталу з грішми, фінансовими ресурсами.

Отже, сучасна економічна теорія Заходу всебічно розкриває *матеріально-речовий зміст капіталу*, тісно пов'язуючи його з процесом отримання доходу. Водночас західним науковцям притаманний *однобічний, недіалектичний підхід до аналізу сутності капіталу*. Вони, всебічно розкриваючи матеріально-речову сторону даної категорії, принципово ігнорують її соціально-економічну природу. Глибинна суть даної категорії може бути розкрита лише за умови розгляду капіталу в діалектичній єдності обох його сторін: матеріально-речової й суспільної. Такий підхід дає можливість зрозуміти, що *капітал* – це *не просто сукупність речей* (засобів виробництва, золота, готових товарів тощо), а *сума вартостей*, тобто величин суспільних. Але не всяка сума вартостей є капіталом. Так, у простих товаровиробників (у господарствах, заснованих на трудовій приватній власності) була певна сума вартостей, але в їхніх руках вона *не зростала*, а тому ні гроші, ні товари не ставали капіталом. Сума вартостей стає капіталом лише тоді, коли вона використовується для отримання додаткової вартості.

Але ж зрозуміло, що сама по собі вартість не може створити додаткову вартість. Для того, щоб вартість зросла, принесла додаткову вартість, вона повинна бути використана як знаряддя експлуатації чужої робочої сили, тобто її власник повинен вступити в певні економічні відносини з власником робочої сили. Отже, капітал – це не просто сума вартостей, а *певне виробниче відношення*, при якому знаряддя праці, гроші, товари служать знаряддям привласнення частини чужої неоплаченої праці. Саме тому **капітал – це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлене в речі й надає цій речі специфічного суспільного характеру.**

Таким чином, визначаючи капітал як вартість, що шляхом експлуатації найманої праці приносить додаткову вартість, ми цим самим підкреслюємо досить важливу його рису, а саме: *гроші, товари, засоби, виробництва самі по собі – не капітал*. Капіталом вони стають лише при певних відносинах, тобто тоді, коли один клас є власником засобів ви-

робництва і прагне свою власність примножити, а другий позбавлений їх і тому, щоб існувати, продає свою робочу силу. Отже, *капітал* – це виробниче відношення.

Виходячи з цього, весь затрачений капітал (на засоби виробництва й робочу силу) ділиться на дві частини: постійний і змінний.

Постійний – це та частина капіталу, яка перетворюється на засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює своєї величини. Позначається цей капітал латинською літерою "C".

Змінний – це та частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили і в процесі виробництва змінює свою величину (зростає). Змінний капітал позначається літерою "V".

Отже, формула авансованого капіталу:

$$\boxed{V = C + V}$$

Поділ капіталу на постійний і змінний дає можливість з'ясувати, що постійний капітал виступає лише як передумова для створення й збільшення вартості. А створює і збільшує вартість лише жива робоча сила, куплена на змінний капітал, яка своєю конкретною працею переносить стару вартість (утворює), а абстрактною працею не лише відтворює вартість робочої сили (заробітну плату), а й створює додаткову вартість (збільшує вартість).

Отже, змінний капітал: зберігає вартість спожитих засобів виробництва, переносить на продукт вартість спожитих засобів виробництва; встановлює еквівалентну вартість робочої сили; створює надлишок вартості, тобто додаткову вартість (*m*).

В результаті вартість виробленого продукту можна записати формулою:

$$\boxed{W = C + V + m,}$$

де: *m* – додаткова вартість.

Капітал, обслуговуючи всі стадії виробництва, перебуває у постійному русі. В економічному розумінні цей рух – це процес створення, збільшення і реалізації вартості. З організаційної точки зору, рух капіталу – це його кругообіг.

Життєвий шлях капіталу починається з грошової форми. Але зрозуміло, що гроші самі по собі – це не капітал. Щоб перетворити гроші у капітал, їх необхідно зробити знаряддям експлуатації найманих працівників і створення додаткової вартості. Тому підприємець із своїм грошовим капіталом (Г) спочатку звертається до товарного ринку і ринку праці. Тут він купує засоби виробництва (ЗВ) і робочу силу (РС). Цей акт руху капіталу можна виразити формулою:

$$\begin{array}{c} \text{ЗВ} \\ / \\ \Gamma - \Gamma' \dots \text{ПВ} \dots \text{П} - \Gamma' - \Gamma', \quad (5.2) \\ \backslash \\ \text{РС} \end{array}$$

де: Γ, Γ' – гроші, причому Γ' більше Γ ;

Γ, Γ' – товар;

ЗВ – засоби виробництва;

РС – робоча сила;

ПВ – процес виробництва;

П – продукт.

Виконуючи функцію купівельного засобу й засобу платежу, гроші виступають як *грошова форма капіталу*. Причому відбувається не просто купівля звичайних товарів за гроші, а авансування вартості в грошовій формі для придбання факторів виробництва, у процесі якого в майбутньому повинна бути вироблена додаткова вартість. Саме це й перетворює грошову форму капіталу на *продуктивну*. Перетворення грошового капіталу на продуктивний – це перша стадія руху капіталу. Вона протікає у *сфері обігу*.

Після цього процес обігу капіталу переривається, хоча рух його продовжується. Куплені підприємцем у сфері обігу фактори виробництва повинні бути застосованими. І це застосування відбувається в процесі виробництва, яким починається друга стадія руху капіталу.

У процесі виробництва в результаті поєднання робочої сили із засобами виробництва відбувається продуктивне їх споживання, в якому робітники своєю конкретною працею переносять на продукт, що виробляється, вартість засобів виробництва, що споживаються, а абстрактною працею створюють нову вартість, причому більшу, ніж вартість робочої сили. При цьому капітал знову змінює свою форму – з продуктивної він перетворюється на *товарну* (Γ).

Проте й на цьому рух капіталу не припиняється, бо ж створена в процесі виробництва додаткова вартість – це поки що "річ у собі", тому вона прихована у вартості нового виробленого товару (Γ). Відтак, підприємець знову повертається на товарний ринок, але вже не як покупець, а як продавець. У цьому акті капітальна вартість скидає з себе товарну форму й набуває первісної грошової форми.

Крапками до В позначено перерву процесу обігу, після В – перерву процесу виробництва. Товарний капітал знову перетворюється на *грошовий*. Це третя стадія руху капіталу. Здійснюється вона у *сфері обігу* і виражається формулою $\Gamma' - \Gamma$.

Таким чином, капітал у своєму русі послідовно проходить три стадії і тричі змінює свою форму у вигляді трьох різних форм, кожна з яких виконує певну функцію, називається *кругообігом промислового капіталу*.

Як видно з визначення кругообігу, проходячи ту чи іншу стадію, капітал на кожній з них виконує властиву йому функцію. Що це за функції? **Функція грошового капіталу (перша стадія)** полягає у створенні умов для здійснення процесу виробництва (купівля факторів виробництва, поєднання робочої сили із засобами виробництва). **На другій стадії функцією продуктивного капіталу** є створення і збільшення вартості. **Функція товарного капіталу** зводиться до реалізації виробленого товару, що передбачає повернення підприємцю авансованого на виробництво капіталу разом з реалізованою додатковою вартістю у формі прибутку. Вирішальною стадією кругообігу капіталу є виробництво, а отже, формою капіталу – **продуктивна форма**, тому що саме тут відбувається створення й збільшення вартості, тобто формується матеріальна основа майбутнього прибутку як головної мети будь-якого підприємства.

Рух промислового капіталу не обмежується одним кругообігом, відбувається безперервний рух, постійне повторення кругообігів. А це означає, що наявність трьох форм кругообігу містить у собі можливість їх уособлення одна від одної й самостійного існування.

Підприємство, що базується на використанні промислового капіталу, виконує в економіці такі головні **функції**:

- створює матеріальний продукт, що задовольняє основні потреби людей, і ресурси для задоволення виробничих потреб;
- впроваджує у виробництво основні досягнення НТП;
- закладає фундамент для економічного прогресу суспільства в цілому.

Однак окрім промислового існують й інші види капіталу.

Торговельний капітал – це капітал, який обслуговує процес перетворення товарної **вартості на грошову** у сфері обігу.

Сутність торговельного капіталу полягає в тому, що він, по-перше, виступає як відокремлена частина промислового капіталу; по-друге, займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу на грошовий. Торговельний капітал виступає лише в двох формах – грошовій і товарній, а формулою його руху є $G - T - G'$, тобто купівля товарів та їх подальша реалізація.

Така спеціалізація форм капіталу приводить до того, що затрати на перетворення товарного капіталу на грошовий стають значно меншими, порівняно з тим, коли цю функцію виконує сам промисловий підприє-

мець. А це, в кінцевому результаті, забезпечує більш високу прибутковість як підприємцям, зайнятим у сфері виробництва, так і підприємцям, зайнятим у сфері обігу (торговцям).

Отже, важливе значення цього виду підприємництва для економіки полягає:

- у прискоренні руху товарів від виробника до споживача;
- у здешевленні цього руху.

Місцем функціонування торговельного капіталу є сфера обігу. Тобто сфера, де не створюється ні вартість, ні додаткова вартість, вони лише тут реалізуються. Звідки ж тоді торговельний підприємець отримує свій прибуток? Для того, щоб відповісти на це запитання, необхідно знати, що торговельний капітал за своїм складом є неоднорідним. Він складається з двох частин: капіталу обігу, авансованого на купівлю товару, й капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару. Ця друга частина капіталу називається *витратами обігу*.

Основу й визначальну масу торговельного капіталу складає капітал обігу. Тому розглянемо спочатку механізм його заміщення й джерело прибутку. З формули руху Г-Т-Г' ми бачимо, що ця частина торговельного капіталу, яка авансується на купівлю товару торговельним підприємцем, не виходить з його рук. Вона повертається після кожного продажу товарів. Але ж капітал обігу повинен не тільки повернутися, а й зрости, тобто принести прибуток. Звідки він береться?

На перший погляд, складається враження, що прибуток виникає в процесі купівлі-продажу товару як результат різниці в цінах. Торговельний підприємець купує товари у виробника дешевше, продає дорожче й звідси має свій прибуток. Насправді ж ці процеси опосередковують лише реалізацію й привласнення, але не виникнення торговельного прибутку. Як відомо, у сфері обігу відбувається лише зміна форми вартості (товарної на грошову або навпаки), а не її утворення. Вартість і додаткова вартість утворюються лише у виробництві. Отже, і прибуток, як форма прояву додаткової вартості, джерелом свого виникнення не може мати сферу обігу (торгівлю).

Таким джерелом може бути лише додаткова вартість, створена в процесі виробництва. Але як же вона потрапляє до рук торговельного підприємця? Ми вже зазначили, що основною функцією торговельного капіталу є обслуговування промислового капіталу в сфері обігу шляхом реалізації товарів, створених у виробництві. Тобто промисловий підприємець поступається цією функцією торговельному підприємцю, за що останній вимагає певної участі в розподілі додаткової вартості, яку має привласнити виробник. Отже, в умовах автономного існування торгове-

льного капіталу додаткова вартість розподіляється між промисловим і торговельним підприємцями.

Позичковий капітал – це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання процента.

В умовах сучасної ринкової системи позичковий капітал існує як відокремлена частина промислового капіталу. В силу яких причин відбувається така відокремленість? Об'єктивна необхідність появи особливої групи підприємців, що виконують специфічні функції перетворення грошей в капітал, диктується самою природою капіталу як зростаючої вартості. Річ у тому, що в процесі кругообігу й обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які не можуть в кожний даний момент бути використані як капітал.

Джерелом таких коштів, по-перше, є амортизація основного капіталу, яка накопичується у вигляді амортизаційного фонду і є тимчасово вільною до повного зносу основного капіталу. По-друге, тимчасове вивільнення грошових коштів відбувається і в результаті незбігу часу реалізації готової продукції і часу закупівлі сировини й матеріалів для нового виробничого циклу. По-третє, частина оборотного капіталу, а саме гроші, призначена для виплати заробітної плати. По-четверте, частина прибутку виділена для накопичення. Ці гроші не можуть бути використані за призначенням, доки не досягнуть певного мінімуму. До цього вони є тимчасово вільними. Нарешті, по-п'яте, це гроші, призначені для нагромадження всіма верствами населення. Останні акумулюються в ощадних касах, страхових товариствах, які разом з банками здійснюють кредитні операції.

Поява тимчасово вільних грошових коштів суперечить самій суті капіталу (бо ж капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість). Тому за таких умов об'єктивно утворюється особлива група підприємців, яка концентрує у своїх руках тимчасово вільні гроші і пускає їх в обіг з метою забезпечити їх зростання. Саме такі гроші, передані одними підприємцями в тимчасове користування іншим з метою їх самозростання, набувають форми позичкового капіталу.

Хоча позичковий капітал є відокремленою частиною промислового капіталу, він принципово відрізняється від останнього так само, як і від торговельного капіталу. В чому ця відмінність полягає?

По-перше, позичковий капітал – це *капітал-власність*, на відміну від промислового й торговельного, які виступають як *капітали-функції*. Тобто, якщо промисловий і торговельний капітали приносять прибуток тому, що функціонують, то позичковий капітал приносить процент ли-

ше тому, що він є власністю.

По-друге, позичковий капітал виступає як *капітал-товар*, чого не можна сказати про промисловий та торговельний капітали. Правда, це товар специфічний. На відміну від товару як речі, тут об'єктом продажу виступає не продукт праці, а властивість грошей зростати, приносити прибуток.

По-третє, як товар особливого роду, позичковий капітал має і *своєрідну форму відчуження*. Так, звичайний товар відчужується від свого власника шляхом продажу, а позичковий капітал – посередництвом позики.

По-четверте, специфічна природа позичкового капіталу знаходить безпосереднє вираження у формі його руху, яка якісно відрізняється від форми руху промислового і торговельного капіталів. Він не набуває ні продуктивної, ні товарної форми й функціонує лише в одній формі – грошовій. Тому формула його руху виглядає так: $G - G'$.

При поверховому знайомстві з позичковим капіталом складається враження, що це самостійна форма капіталу, незалежно від руху промислового капіталу. Насправді ж сама можливість появи позичкового капіталу безпосередньо пов'язана з існуванням капіталу – функції насамперед промислового капіталу, який створює вартість і додаткову вартість. Якби не було продуктивного капіталу (складової форми промислового), не було б і капіталу, що приносить проценти, бо не було б звідки їх брати.

Позичковий капітал у процесі свого руху, як і будь-який інший капітал, повинен не лише зберегтися у своїй початково авансованій сумі грошей, але й зрости, тобто принести своєму власнику дохід. Цей дохід виступає у формі процента.

У зв'язку з тим, що процент є "ціною" капіталу-товару, величина його регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією. Але це не говорить про те, що процент не має ніяких обмежень. Враховуючи, що процент є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй. Тому середня норма прибутку складає верхню, максимальну межу процента. Мінімальна межа не піддається точному визначенню. Вона може впасти до найнижчого рівня, близького до нуля. Але тоді активізуються протидіючі фактори, які піднімуть її вище цього мінімуму. В цих межах (верхньої і нижньої) позичковий процент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього.

Розмір збільшення або зменшення позичкового процента вимірюється нормою процента. **Норма процента** – це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець до суми капіталу, що

віддається в позику. Розрахунок норми процента ведеться за формулою:

$$Hn = V/Kn/x100, \quad (5.3)$$

де: Hn – норма процента; V – сума річного доходу, отриманого на позичковий капітал; Kn – сума позичкового капіталу.

У кредитні відносини вступають два головні суб'єкти: кредитор і позичальник.

Залежно від того, хто виступає в ролі кредитора, розрізняють такі **форми кредиту**:

– комерційний кредит – надається одним підприємствам іншому у вигляді продажу товарів чи послуг з відстроченням платежу. Взамін цих товарів чи послуг покупець видає продавцю (кредитору) вексель – документ, в якому позичальник зобов'язується заплатити борг при закінченні вказаного у векселі терміну;

– банківський кредит – надається банкам або іншим фінансовим установам у вигляді грошових позик. Центральний банк надає позики комерційним банкам і державі, а комерційні банки надають позики всім суб'єктам господарювання;

– споживацький кредит – надають підприємства торгівлі та сфери послуг споживача у вигляді товарів та послуг, що продаються в розстрочку – меблі, автомобілі, під купівлю чи будівництво приватного житла. В розвинених країнах таку форму кредиту надають спеціальні банки (іпотечні) та фінансові компанії, кредитні спілки, позико-заощаджувані асоціації тощо;

– міжнародний кредит – надається однією державою іншій через центральні банки, державні скарбниці, міжнародні фінансові організації у вигляді тимчасового користування матеріальними цінностями чи послугами, у вигляді валюти;

– державний кредит – надається державними органами комерційним банкам, підприємствам, населенню своєї країни, або навпаки – держава бере у них в борг, продаючи свої облігації.

Кредит виконує значну роль в розвитку підприємництва, зокрема:

- перерозподіляє наявні грошово-фінансові ресурси в найбільш пріоритетні сфери економіки;
- утворює додатково до існуючої купівельну спроможність суб'єктів господарювання;
- мобілізує вільні грошові доходи;
- здійснює грошове обслуговування кругообігу капіталу в процесі його виробничого відтворення;
- прискорює концентрацію і централізацію капіталу;
- обслуговує і сприяє розвитку малих і середніх підприємств;

- є дієвим інструментом макроекономічного регулювання економіки.

Отже, з переходом до ринкової економіки ці негативні риси зникають, а розвинена підприємницька діяльність в країні є гарантом застереження від суб'єктивізму та волюнтаризму в економіці.

Таким чином, зважаючи на те, що процент є "ціною" капіталу-товару, величина його регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією. Але це не говорить про те, що процент не має ніяких обмежень. Враховуючи, що процент є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй. Тому середня норма прибутку складає верхню, максимальну межу процента. Мінімальна межа не піддається точному визначенню. Вона може впасти до найнижчого рівня, близького до нуля. Але тоді активізуються протидіючі фактори, які піднімуть її вище цього мінімуму. В цих межах (верхньої і нижньої) позичковий процент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього.

Підприємство є основною ланкою національного господарства. Підприємець – одна з визначальних постатей в економіці, яка діє за принципами ринкових відносин. Останні можливі лише за умов існування підприємництва, його безперервного відтворення. Так само не буває відносин підприємництва, якщо відсутнє ринкове середовище. Ось чому перехід до ринкової економіки потребує формування її суб'єктів, у ролі яких виступають господарюючі суб'єкти, підприємці. Однак на рівні мікроекономіки в процесі створення нової вартості беруть участь всі власники його умов: 1) робітник – власник робочої сили; 2) бізнесмен, який закуповує фактори виробництва; 3) капіталіст, який надає кредити і 4) землевласник, який здає свою землю в оренду. Після продажу на ринку виготовлених товарів бізнесмен отримує загальну виручку. Із неї кожному агенту дістається певна доля: робітнику – заробітна плата, підприємцю – прибуток на капітал, кредитору – відсотки, землевласнику – рента. Всі види доходів мають єдине походження – новостворену вартість. Цим визначаються їх нерозривна єдність та межі співіснування. Якщо, припустимо, нарощувати одну її частину, то це можна зробити лише за рахунок яких-небудь інших частин. В цьому можна переконатися, коли розглянути склад національного доходу, в якому складаються всі види доходів, які отримують власники економічних факторів виробництва. Тому в подальшому ми розглянемо види доходів, враховуючи особливості утворення кожного і його роль в розвитку економіки.

Контрольні запитання

1. Сутність підприємницької діяльності, стан підприємництва в перехідній та ринковій економіці.
2. Розкрийте поняття підприємства, його сутність, основні види, різноманітність організаційних форм, фонди та результати діяльності в економіці постсоціалістичних країн на сучасному етапі. Що таке теорія фірми? Розкрийте її зміст.
3. Наведіть трактування поняття капіталу різними економічними школами, розкрийте тенденції його розвитку. Назвіть фази кругообігу капіталу. У чому полягає функція капіталу в кожній з них? Як розуміється оборот капіталу, чим він відрізняється від кругообігу?
4. У чому полягає різниця в поділі капіталу на постійний та змінний, основний та оборотний? Охарактеризуйте основний та оборотний капітал. Як розуміються знос і амортизація основного капіталу?
5. Що таке капітал сфери обігу? Як розуміється нагромадження капіталу? Дайте визначення торговельного капіталу і назвіть основні джерела його формування.
6. Дайте визначення позичковому капіталу. Який товар обертається на ринку позичкових капіталів? Охарактеризуйте особливості сторін, що беруть участь в операції.
7. Що таке акціонерний капітал, як він утворюється?
8. Дайте визначення витратам виробництва. Як розуміється собівартість продукції? Чи є різниця між вартістю товару і ціною виробництва?
9. Дайте визначення прибутку підприємства. Як визначається норма прибутку і як утворюється середня норма прибутку?
10. Розкрийте суть необхідності менеджменту та маркетингу на підприємстві.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
5. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.

6. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.

7. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.

8. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.

9. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.

10. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. Носової О.В. К.: Центр учбової літератури. 2015. 512 с.

11. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Шевченко Л.С. Харків: Право, 2016. 448 с.

12. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.

ТЕМА 6. ДОХОДИ ВІД ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

6.1. Сутність, джерела і види доходу. Основні групи суб'єктів економіки, що отримують дохід.

6.2. Прибуток підприємця.

6.3. Доходи від власності.

6.4. Заробітна плата.

6.5. Соціальні доходи. Структура доходів сім'ї і їх використання.

Одна з центральних проблем економічної системи полягає у питаннях, для кого повинні вироблятися матеріальні і духовні блага, як вони повинні розподілятися в суспільстві. Специфіка відносин розподілу полягає у встановленні пропорцій, в яких суб'єкти економіки беруть участь у виробленому продукті. В кожній країні щорічно створюються валовий внутрішній продукт і національний дохід. Цей “загальний пиріг”, за рахунок якого існує і розвивається суспільство, спочатку розподіляється між власниками факторів виробництва: праці, засобів виробництва і землі. На мікроекономічному рівні в результаті такого первинного розподілу утворюються основні форми доходів: заробітна плата, прибуток, позичковий відсоток й економічна рента.

6.1. Сутність, джерела і види доходу. Основні групи суб'єктів економіки, що отримують дохід

Дохід – це обсяг грошових надходжень за певний період часу. **Одержувачами доходу** є :

- окремі люди, сім'я (домашні господарства);
- підприємства, установи, організації;
- держава в особі центральних і місцевих органів влади.

Розглянемо **основні джерела доходів**. Відомо, що для організації і функціонування виробника необхідними є праця, земля і природна сировина, засоби праці і підприємницькі здібності. Всі ці види ресурсів обмежені і є товарами – предметами купівлі-продажу. Продаж цих ресурсів є для їхніх власників джерелом одержання певних грошових доходів. Продаж робочої сили є джерелом доходів для більшості людей, що виступає у вигляді заробітної плати. Іншим джерелом доходу є еко-

номічна рента – плата за використання ресурсу, пропозиція якого є нееластичною (землі та інших обмежених природних ресурсів).

Необхідним елементом будь-якого виробництва є засоби виробництва, створені людиною – приміщення, обладнання, інструменти, сировина тощо. Його власники отримують дохід у вигляді орендної плати, лізингової плати тощо.

Організацію взаємодії економічних факторів бере на себе підприємець. Він розраховує отримати за свої підприємницькі здібності і зусилля винагороду – підприємницький дохід у формі прибутку.

Ще одним джерелом доходу є пропозиція грошей. Хоча гроші не є прямим економічним ресурсом, вони надають можливість придбати все необхідне для організації чи розширення виробництва товарів і послуг. Тому передача грошей в тимчасове користування позичальнику приносить кредитору – власнику грошей певний дохід у вигляді позичкового відсотка.

Окрім названих форм доходів існують і такі, що не пов'язані із пропозицією економічних ресурсів. Це пенсії, допомоги, стипендії тощо. Джерелами таких доходів є так звані трансфертні платежі – особливий вид державних витрат, пов'язаний із прямим перерозподілом доходів членів суспільства за допомогою податкової системи і проведення соціальної політики.

Можуть також виникнути випадкові, епізодичні доходи – виграш в лотерею, одержання спадщини, знахідка тощо.

Отже, всі **джерела і форми доходів** можна згрупувати таким чином:

- трудові доходи працівників (заробітна плата, премії);
- доходи від підприємницької діяльності (прибуток, дивіденди);
- соціальні доходи (пенсії, допомоги, стипендії);
- доходи від власності (відсоток за кредит, орендна плата, земельна рента тощо);
- доходи, породжені випадковими, епізодичними обставинами (виграш, спадщина, знахідка).

У західній економічній літературі всі види доходів прийнято ділити на трудові (одержані від трудової участі і підприємницької діяльності), і нетрудові, які одержуються на законній основі (дивіденди, відсотки, доходи від власності, трансфертні виплати держави тощо). Окремо слід виділити групу доходів від участі в тіньовій економіці.

Таким чином, основна частина доходів повинна залежати від результатів праці і рівня економічної діяльності суб'єктів господарювання:

– розмір доходів, з урахуванням рівня розвитку продуктивних сил,

повинен забезпечувати нормальні, суспільно необхідні умови життя;

- розподіл доходів повинен бути сталим (щотижня, щомісяця);
- неприпустимою є зрівнялівка в розподілі доходів;
- неприпустимою є надмірна різниця доходів у суспільстві;
- неприпустимою є будь-яка дискримінація за статтю, національністю, віком;
- необхідно враховувати різницю в здібностях працівників і створювати однакові умови для розвитку здібностей.

6.2. Прибуток підприємця

Економісти визначають прибуток підприємця як різницю між сумою всіх його доходів і всіх витрат. При цьому джерелами доходів, а отже і прибутку, є не тільки виторг від реалізації продукції, робіт чи послуг, але й доходи від власності, дольової участі в інших підприємствах, штрафи, пеня, неустойки тощо.

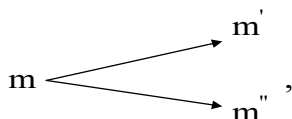
Якою ж є економічна природа прибутку підприємця?

Так, К. Маркс розглядав прибуток як результат додаткової праці робітників. В той же час, згідно з його теорією, прибуток є результатом експлуатації і привласнення неоплаченої найманої праці.

Сучасні економісти заперечують прибуток як результат експлуатації найманої праці і визначають його як:

- плату за послуги підприємницької діяльності (підприємець робить послуги суспільству);
- плату за новаторство, за талант в управлінні;
- плату за ризик, за невизначеність результатів підприємницької діяльності (*force major*);
- монопольний прибуток, що виникає в результаті монопольного положення продавця.

Слід зазначити, що прибуток підприємця від його підприємницької діяльності – це не обов'язково вся сума m , а може бути лише її частина. Сума m на рівні підприємства є чистим доходом.



де: m' – реалізований чистий доход;
 m'' – нереалізований чистий доход.

Отже, можна сказати, що за своєю економічною природою прибуток від підприємницької діяльності – це реалізований чистий дохід підприємця.

Не весь реалізований чистий дохід залишається підприємцю. По-перше, з нього виплачують податки (на прибуток та деякі інші); по-друге, з нього виплачують штрафи, пеню, неустойку, відсотки за прострочений кредит тощо.

Після обов'язкових та одноразових виплат залишається та частина прибутку, яка називається **прибуток в розпорядженні** підприємця, яким він може вільно розпоряджатися, тобто прибуток, всю суму якого підприємець має розподіляти.

Отже, можна виділити такі **види прибутку**:

- балансовий прибуток як різниця між всією сумою доходів і витрат;
- прибуток від реалізації товарів;
- чистий прибуток як сума прибутку, що залишилась після сплати податків з нього;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємця після сплати з нього необов'язкових платежів (яких може і не бути) – штрафів, пені, неустойки, відсотків за прострочений кредит тощо.

Звідси можна виділити напрями розподілу прибутку:

- податок на прибуток та інші податки;
- необов'язкові платежі – штрафи, пеня, неустойка, відсотки за прострочений кредит;
- дивіденди (якщо підприємець – акціонерне товариство);
- покриття збитків;
- фонд розвитку підприємця;
- резервний фонд;
- страховий фонд;
- фонд соціального розвитку та інші.

Прибуток є головним мотивом і основним показником підприємницької діяльності. Основні його **функції** полягають в тому, що він є:

- джерелом розширення виробництва;
- узагальнюючим показником використання ресурсів та їх раціонального розподілу;
- джерелом і стимулом для інвестування в інновації.

Для підприємця важливою є сума прибутку, однак не менш важливим є показник прибутковості – рентабельність.

Рентабельність – це прибутковість підприємницької діяльності, яка визначається зіставленням суми доходу із сумою витрат.

Конкретну величину рентабельності у відсотках називають **нормою рентабельності**. Норму рентабельності розраховують в декількох варіантах. Найбільш часто застосовуються такі формули:

$$R_1 = \frac{P}{F_u}, \quad (6.1) \quad R_2 = \frac{P}{F_a}, \quad (6.2)$$

де: R_1 і R_2 – норми рентабельності;

P – прибуток;

F_u – фонди використані (зношена частина вартості фондів, яка включена до собівартості товару);

F_a – фонди авансовані (сума вартості основних і оборотних фондів, придбаних для виробництва товарів).

На формування прибутку впливають такі **основні фактори**:

- ціна, товар, збори, тарифи, які сплачує підприємець;
- відсоткова ставка за кредитами;
- рівень податків;
- рівень собівартості;
- швидкість обороту оборотних засобів.

Звідси основними шляхами збільшення прибутку підприємця є:

- пошук чи формування ринків, на яких ціна перевищує комерційну собівартість підприємця;
- пошук варіантів зменшення зборів, податків, тарифів;
- недопущення штрафів, пені, неустойок;
- зниження рівня витрат на виробництво і реалізацію товарів;
- прискорення швидкості обороту оборотних засобів та інші.

Отже, можна сказати, що за своєю економічною природою прибуток від підприємницької діяльності – це реалізований чистий дохід підприємця. Не весь реалізований чистий дохід залишається підприємцю. По-перше, з нього виплачують податки (на прибуток та деякі інші), по-друге, із нього виплачують штрафи, пеню, неустойку, відсотки за прострочений кредит тощо.

6.3. Доходи від власності

Банки та небанківські кредитно-фінансові установи – ощадні каси, фінансові компанії тощо – збирають вільні кошти у населення, підприємств, установ, організацій. За надані в їхнє розпорядження гроші банки та небанківські кредитно-фінансові установи виплачують вкладникам певну винагороду – суму грошей, розраховану у відсотках до суми вкладу (наприклад, 15% річних).

Мобілізовані грошові кошти кредитно-фінансові установи передають в позику населенню, підприємцям, організаціям, установам, які потребують коштів для здійснення своєї економічної діяльності. За отримані в кредит гроші ці суб'єкти економіки виплачують кредитно-фінансовим установам певну плату – суму грошей, розраховану у відсотках до суми кредиту (наприклад, 27% річних).

Таким чином, прибуток банку від реалізації його послуг схематично буде розраховуватись як різниця суми відсотків за кредитами і суми відсотків за вкладами ($27\% - 15\% = 12\%$).

Отже, позичковим відсотком називають і плату банку вкладникам (за позичені банку гроші), і плату позичальників, які беруть гроші в банку.

Плату за тимчасове користування грошима називають **позичковим відсотком**. Його конкретна величина називається **нормою позичкового відсотка**.

Для кредитно-фінансових установ теоретично *нижня межа* норми позичкового відсотка за кредитами не може бути меншою, ніж норма позичкового відсотка за вкладами (депозитами). Її верхня межа залежить від величини доходів позичальників, рівня конкуренції, впливу держави на встановлення норми позичкового відсотка за кредитами, кон'юнктури ринку. Але на практиці кредитно-фінансові установи, зокрема банки, формують свої фінансові ресурси не тільки із вільних коштів населення, підприємств, установ, але беруть їх в кредит одна в одній, а також у центрального банку країни. Отже, на практиці нижня межа норми позичкового відсотку зорієнтована на ставку центрального банку, за якою він надає кредити комерційним банкам. Орендну плату землевласнику за тимчасове користування землею називають **земельною рентою**.

Якщо на зданій в оренду ділянці землі є споруди, то орендар додатково платить за користування ними. В таких випадках орендна плата є більшою за ренту.

З точки зору економічних відносин **земельна рента** – це сукупність відносин між власником землі й орендарем з приводу оренди землі.

Сума земельної ренти за різні ділянки землі залежить від природної та штучно створеної якості землі (зрошення, осушення, очищення від коріння, каміння тощо), місця розташування ділянки та іншого. Отже, земельна рента може бути різною, тобто диференційованою. Розрізняють диференційну ренту 1 і диференційну ренту 2.

Диференційна рента 1 – різниця в сумі земельної ренти, яка утворюється за рахунок природних якостей землі. Джерелом її утворення є більш продуктивна праця на кращих землях.

Орендар може брати землю на довший термін і за цей час він удобрює землю, очищує її від каміння, зрошує чи осушує, тобто штучно підвищує її якість. Після закінчення терміну оренди, враховуючи те, що земля стала кращою, землевласник підвищує плату за неї. Ця надбавка до земельної ренти є диференційною рентою 2.

Диференційна рента 2 – це різниця в сумі земельної ренти, що утворюється за рахунок штучного покращання землі. Її джерелом утворення є більш інтенсивне ведення господарства.

Частина землі в багатьох країнах знаходиться в надзвичайно сприятливих природно-кліматичних умовах, де можна вирощувати різні продукти. Попит на цю продукцію перевищує пропозицію, тому ціни на неї є набагато вищими за її вартість. Так виникає монопольна рента.

Монопольна рента – це різниця в сумі земельної ренти, що утворюється за рахунок вирощування рідкісної продукції та її продажу за монопольно високими цінами. Джерелом її утворення є частина прибутку покупців, які купують цю продукцію.

За умов обмеженості земель, придатних для сільськогосподарського виробництва, і монополії приватної власності на землю за оренду будь-якої ділянки землі власник бере орендну плату, тому виникає абсолютна рента.

Абсолютна рента – це форма земельної ренти, яку необхідно сплачувати власнику землі незалежно від її родючості і місця розташування. Ця форма ренти зникає, коли виробник стає власником землі. Джерелом її утворення є надлишок ціни продукції над собівартістю її виробництва.

Земля продається і купується, отже вона є товаром. Але земля – особливий товар, оскільки є продуктом природи, і на неї початково не затрачено праці. Як встановлюється ціна на землю?

Власник продасть землю в тому випадку, якщо виручена сума

грошей, вкладена в будь-яку іншу сферу (наприклад, в банк на депозит), щорічно буде приносити прибуток не менший, ніж річна орендна плата.

Наприклад, якщо землевласник отримував щорічну земельну ренту в сумі 300 грн., а банк виплачує по депозитах 15% за рік, то ціну за землю можна розрахувати так: ціна землі $\times 15\% : 100\% = 3000$ грн. Звідси ціна землі дорівнює $3000 \text{ грн.} : 0,15 = 20\,000$ грн.

Отже, ціну землі можна виразити формулою:

$$\text{ціна землі} = \frac{\text{сума земельної ренти}}{\text{банківський процент}} \times 100\% \quad (6.3)$$

З часом ціна землі зростає з таких причин:

- зростає кількість населення, а отже і попит на сільськогосподарську продукцію і землю;
- частина родючих земель втрачається через видобуток корисних копалин і неможливість рекультивувати землю на ділянках видобування;
- зростає кількість вкладеної в неї праці;
- зростає кількість приватних власників землі.

Отже, банки та небанківські кредитно-фінансові установи – ощадні каси, фінансові компанії тощо – збирають вільні кошти у населення, підприємств, установ, організацій. За надані в їхнє розпорядження гроші банки та небанківські кредитно-фінансові установи виплачують вкладникам певну винагороду – суму грошей, розраховану у відсотках до суми вкладу (наприклад, 15% річних).

6.4. Заробітна плата

В умовах, коли засоби виробництва належать капіталістам (індивідуальним чи колективним), для виробництва продукції необхідно наймати працівників. По суті, капіталісту потрібні не самі працівники, а їх здатність працювати і створювати споживні вартості, тобто робоча сила.

При наймі працівника на роботу капіталіст купує тимчасове розпорядження робочою силою. Отже, робоча сила є товаром. Як будь-який товар, робоча сила має вартість та споживну вартість. Для відтворення робочої сили необхідними є такі витрати: вартість мінімуму життєвих засобів для існування самого робітника і його сім'ї; вартість отримання загального рівня освіти; вартість набуття професійної освіти і

кваліфікації.

Ці витрати і складають вартість товару «робоча сила». В розвинених країнах в неї входить і частка прибутку підприємства.

Споживна вартість робочої сили проявляється у її здатності створювати нові споживні вартості в процесі виробництва.

Властивістю товару «робоча сила» є те, що в процесі його споживання він не зникає, а створює нову вартість, більшу від вартості товару «робоча сила», тобто люди в процесі виробництва витрачають кількість праці, яка перевищує необхідні витрати праці на відтворення самої робочої сили.

Створена робочою силою частина нової вартості, яка дорівнює необхідним витратам на відтворення робочої сили, називається необхідним продуктом (у формулі вартості він позначається V).

Створена робочою силою частина нової вартості, що перевищує необхідні витрати на відтворення робочої сили, називається додатковим продуктом.

Отже, вартість робочої сили лежить в основі ціни товару «робоча сила». Але при наймі працівнику можуть призначити заробітну плату меншу чи більшу від вартості його робочої сили, залежно від співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу. Таким чином, заробітна плата – це ціна товару робоча сила.

Ринок робочої сили – це сукупність економічних відносин між найманими працівниками, підприємствами і біржами праці з приводу організації, використання і купівлі-продажу робочої сили.

Як і будь-який ринок, ринок праці має чотири основні характеристики – попит, пропозицію, ціну і конкуренцію.

Попит на робочу силу залежить від таких факторів:

- попит на продукцію підприємства відповідного профілю;
- форми і методи організації праці;
- якість робочої сили та якість праці;
- величина інвестицій на цих підприємствах тощо.

Пропозиція робочої сили залежить від:

- рівня народжуваності і кількості активних працездатних людей;
- демографічної політики;
- тривалості освіти та набуття кваліфікації;
- ринку житла;
- престижності праці за даною професією;
- рівня допомоги по безробіттю та інших факторів.

Залежно від співвідношення попиту та пропозиції формується дефіцитний, рівноважний чи надлишковий ринок робочої сили.

Внаслідок дефіциту чи надлишку робочої сили зарплата відхиляється від вартості товару робоча сила в той чи інший бік.

Конкуренція на ринку робочої сили існує в таких напрямках:

- між самими працівниками за робочі місця з високою заробітною платою, додатковими соціальними гарантіями, перспективою просування по службі;
- між роботодавцями – за найбільш цінні кадри;
- між працівниками та роботодавцями за частину виробленого продукту.

На ринку робочої сили може спостерігатися така конкурентна структура, як монополія (один покупець).

В Україні для ринку робочої сили є характерним:

- перевищення пропозиції робочої сили над попитом у багатьох категоріях працівників;
- невідповідність якості робочої сили і заробітної плати;
- ціна робочої сили (заробітна плата), яка є значно нижчою за її вартість у багатьох категоріях працівників;
- старіння працездатного населення;
- низька мобільність робочої сили (закріплення її в одній місцевості);
- висока доля серед безробітних високоосвічених працівників;
- збільшення долі молоді і жінок на ринку робочої сили.

В Україні склалися такі види зарплати:

- основна: зарплата, що компенсує суспільно-нормальну міру праці, враховуючи кваліфікацію працівників, складність, відповідальність роботи, умови й інтенсивність праці;
- додаткова: що враховує перевиконання норм виробництва, суміщення професій, професійну майстерність, колективні результати та інше.

Зарплата має дві форми:

- відрядна: оплата за кількість виробленої продукції чи обсяг виконаної роботи;
- почасова: оплата за кількість відпрацьованого часу.

В сучасній економіці застосовуються такі системи заробітної плати:

- тарифні: оплата відповідно до встановлених окладів чи тарифних ставок;
- преміальні: застосовується відрядно-преміальна, акордно-преміальна, багатофакторна (за економію сировини, краще використання обладнання і т.д.);
- колективні: фонд оплати праці і преміальний фонд встановлюється для всього колективу, а потім розподіляється між його членами.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата – це грошова сума, яку отримує робітник за продаж капіталісту своєї робочої сили. Її розміри не дають реального уявлення про життєвий рівень робітника, рівень його споживання. Водночас без показника номінальної заробітної плати неможливо обчислити реальну заробітну плату.

Таким чином, реальна заробітна плата – це кількість споживних вартостей (товарів), які робітник може придбати за свій грошовий заробіток за певного рівня цін після сплати податків.

Для визначення реальної заробітної плати індекс номінальної заробітної плати ділять на індекс вартості життя.

Отже, номінальна заробітна плата може зрости і при цьому реальна заробітна плата може знизитися.

6.5. Соціальні доходи. Структура доходів сім'ї та їх використання

Сучасне виробництво вимагає від працівника певного рівня загальної освіти, професійної підготовки. Крім того, члени суспільства повинні мати доступ до медичної допомоги, послуг культурно-освітніх установ тощо. У зв'язку з цим держава бере на себе частину витрат на дошкільне виховання, загальну середню та вищу освіту, невідкладну медичну допомогу та інше. З цією метою формуються суспільні фонди споживання (СФС).

В Україні склались два види СФС за їх призначенням:

– фонди для непрацездатних – із них виплачуються пенсії, допомога тимчасово непрацездатним, відпуски з вагітності і пологів, пільгові години працюючим підліткам, стипендії, допомоги дітям;

– фонди спільного задоволення потреб – із них оплачуються послуги освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, дитячих дошкільних закладів, будинків інвалідів тощо.

За джерелами формування СФС поділяють на:

– загальнодержавні (із коштів державного бюджету і соціального забезпечення);

– кошти, що виділяються підприємствами;

– кошти громадських організацій.

Із СФС кошти надаються населенню у вигляді поділу СФС за формами виплати, зокрема: грошових виплат; натуральних видач; безкоштовних послуг.

Показник реальних доходів найповніше характеризує рівень добробуту народу через сімейні доходи. Сімейний доход не повинен бути меншим за прожитковий мінімум, тобто за повний набір товарів, розрахований за нормами і нормативами споживання та забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами.

Прожитковий мінімум використовують для встановлення мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій, інших соціальних виплат і пільг.

Основними напрямками використання сімейних доходів є: харчування, придбання одягу, взуття; купівля меблів, предметів культури і побуту; витрати на соціально-культурні та побутові послуги; накопичення та інші видатки.

Зростання доходів не тільки сприяє більш повному забезпеченню потреб сім'ї, але й змінює структуру напрямків і переваг використання сімейних доходів.

Отже, величина реальних доходів сім'ї залежить, з одного боку, від розмірів грошових доходів, обсягу безплатних і пільгових послуг; з іншого – від рівня цін на предмети споживання, тарифів на послуги, величини квартирної плати, розмірів податків. Слід також враховувати наявність безробіття, тривалість робочого дня, соціальний захист особи тощо.

Одна з центральних проблем економічної системи полягає в тому, для кого повинні вироблятися матеріальні і духовні блага, як вони повинні розподілятися в суспільстві. Специфіка відносин розподілу полягає у встановленні пропорцій, в яких суб'єкти економіки беруть участь у виробленому продукті. В кожній країні щорічно створюється валовий внутрішній продукт і національний доход. Цей «загальний пиріг», за рахунок якого існує і розвивається суспільство, спочатку розподіляється між власниками факторів виробництва: праці, засобів виробництва і землі. На мікроекономічному рівні в результаті такого первинного розподілу утворюються основні форми доходів: заробітна плата, прибуток, позичковий відсоток й економічна рента.

Контрольні запитання

1. Прибуток як економічна форма реалізації власності на капітал.
2. Прибуток на промисловий, торговельний та банківський капітал.
3. Види земельної ренти.
4. Особливості формування доходів від факторів виробництва в перехідній економіці.

5. Первинні доходи суб'єктів економіки.
6. Вторинні доходи суб'єктів економіки.
7. Специфіка функціонування робочої сили як фактора виробництва.
8. Земельна рента як економічна форма реалізації власності на землю та її види.
9. Заробітна плата як економічна форма реалізації власності на робочу силу.
10. Підприємницький дохід як економічна форма реалізації підприємницьких здібностей.
11. Доходи, не пов'язані з володінням факторами виробництва.

Література

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-є вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.
4. Економічна теорія: підручник / за заг. ред. Шевченко Л.С. Харків: Право, 2016. 448 с.
5. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.
6. Основи економічної теорії / за ред. Предборського В.А. Київ: Кондор, 2016. 621 с.
7. Основи економічної теорії: підручник / за ред. А.А. Чухна. К.: Вища школа, 2015. 606 с.
8. Перехідна економіка: підручник / за ред. В.М. Гейця. К.: Вища школа, 2016. 590 с.
9. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.

ТЕМА 7. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ

- 7.1. Національна економіка: сутність, ознаки, мета, структура.
- 7.2. Процес відтворення суспільного виробництва.
- 7.3. Система національних рахунків.

Національна економіка розглядається на макроекономічному рівні. При цьому **макроекономіка** досліджує функціонування національної економічної системи на основі сформованих мікропропорцій. Об'єктами її вивчення є національний продукт, загальний рівень цін (а не ціни на окремі товари), ринкова ставка банківського відсотка (а не ставка відсотка окремого банку), інфляція, зайнятість. Макропропорції немов би виростають із мікропропорцій, але набувають самостійного характеру. Макроаналіз передбачає розгляд економіки як цілісної системи, адже окрім домогосподарств, підприємств в економіці існують страхові організації, благодійні фонди, профспілкові організації, релігійні, культурні структури тощо.

7.1. Національна економіка: сутність, ознаки, мета, структура

Визначаючи сутність національної економіки, необхідно зазначити, що йдеться не про економіку окремої нації, а окремої держави, країни. В економічному житті будь-якої країни є національна специфіка, однак у різноманітті звичаїв, традицій, конкретних форм господарювання завжди простежуються закономірності.

Національна економіка є історичним явищем, що виникла в ході утворення національних держав. В основі формування національної економіки був суспільний поділ праці та усупільнення виробництва. Саме суспільний поділ праці зумовлює систему тісних взаємозв'язків між складовими елементами економіки. З розвитком суспільного поділу праці, з одного боку, в результаті спеціалізації виробництва з'явилися нові види виробництв та виробників і відповідних їм галузей, а з іншого боку – відбувалося кооперування виробництва, розширювалася система взаємозв'язків між спеціалізованими суб'єктами економічної діяльності. На основі поглибленої спеціалізації та інтегрування виробництва посилились інтеграційні процеси між суб'єктами економічної діяльності в

межах окремих країн, що і стало причиною утворення національних економік. У країнах Західної Європи ці процеси відбувалися впродовж декількох століть і завершилися створенням розвинутих національних економік у другій половині ХХ століття.

Національна економіка – це сукупність усіх галузей, господарських комплексів і регіонів країни, об'єднаних в єдине ціле різноманітними економічними зв'язками, історично сформована в певних територіальних межах суспільного відтворення. Національна економіка являє собою складну конструкцію, основою якої є загальні економічні закономірності, механізми і інтереси, однак форми їх прояву, підйоми макроекономічного впливу, ефективність і стабільність досить різноманітні.

Суб'єктами національної економіки є **домогосподарства, господарські одиниці** (підприємства, фірми, організації), **держава**. Кожен із цих суб'єктів прагне до найповнішого задоволення своїх інтересів у процесі функціонування національної економіки. І кожна група суб'єктів має свої інтереси. Інтерес домогосподарств полягає у зростанні їх сукупного доходу як головного засобу досягнення задоволення поточних та перспективних потреб. Інтересами господарюючих одиниць є максимізація прибутку на основі мінімізації витрат та збільшення капіталу. Для інтересів держави характерними є оптимізація валового доходу державного сектора економіки, максимізація рівня добробуту членів суспільства і суспільної корисності.

Незалежно від форм прояву економічної дійсності національна економіка як взаємопов'язана цілісна система економічної діяльності характеризується певними ознаками:

– наявність *тісних економічних зв'язків між суб'єктами економіки на основі суспільного поділу праці*; саме економічні зв'язки між суб'єктами економічної діяльності надають національній економіці цілісності, єдності. Через економічні зв'язки між суб'єктами економіки здійснюється реалізація їх економічних інтересів, забезпечується територіальна цілісність економіки;

– *загальний економічний простір (середовище)*, спільний для всіх її суб'єктів. Такий простір формується єдиним економічним законодавством держави, загальною грошовою одиницею, загальною грошово-кредитною та фінансовою системою країни;

– *загальний економічний центр*, що виконує регулюючу і контролюючу роль. Цим центром є держава, що здійснює заходи економічної політики. Межі регулюючого впливу такого центру на економіку залежить від типу її економічної системи (ст. 10 Господарського кодексу

України про основні напрями економічної політики держави);

– *загальна система економічного суверенітету*, що включає митну систему, кордони, заходи захисту національних виробників від іноземних конкурентів;

– *наявність національного ринку*, який об'єднує місцеві ринки в єдиний економічний простір, де функціонує єдина грошова система;

– *територіальна визначеність*: її межами є державний кордон країни.

На життєздатність національної економіки впливають внутрішні та зовнішні фактори – війни, стихійні лиха, циклічність розвитку тощо. Однак, незалежно від економічної ситуації, національна економіка спрямована на стабільність, ефективність і справедливість. Відповідно до цього виділяють кілька **макроекономічних цілей національної економіки**, головними із яких є:

а) стабільне зростання національного обсягу виробництва;

б) високий і стабільний рівень зайнятості населення;

с) стабільний рівень цін;

д) підтримка зовнішнього товарного, платіжного та іншого балансів.

Національна економіка є насамперед сукупністю підприємств як одного із суб'єктів національної економіки, що здійснюють виробництво й обмін благ. Це первинна складова національної економіки. *Сукупність таких організаційних одиниць, що виконують у процесі економічної діяльності однакові за змістом соціально-економічні функції незалежно від територіального їх розташування, є галуззю економіки*. З поглибленням поділу праці кількість галузей збільшується, що значно ускладнює галузеву структуру економіки. *Група однорідних галузей утворює сферу економіки*. Співвідношення сфер та галузей національної економіки становить її структуру.

До структурних елементів національної економіки належать:

– *матеріальне виробництво* (галузі, сфери): сільське господарство, промисловість, будівництво, вантажний транспорт, рибництво та рибальство тощо;

– *нематеріальне виробництво* (галузі, сфери): житлово-комунальне обслуговування, торгівля і громадське харчування, пасажирські перевезення, освіта, наука, охорона здоров'я, зв'язок, банківсько-кредитна система, охорона громадського порядку;

– *сектори* – сукупність соціально-економічних одиниць, об'єднаних суттєвими соціально-економічними ознаками: а) *за критерієм технологічної послідовності економічної діяльності*: первинний (сільське господарство й галузі добувної промисловості), вторинний

(обробна промисловість), третинний – сервісний (галузі сфери послуг), четвертинний – інформаційний (високотехнологічні галузі, в яких основним виробничим ресурсом є знання та інформація, які постійно відтворюються у новій вищій якості); б) за формою власності на речові фактори виробництва: *державний* сектор та *приватний*.

Отже, *національна економіка* є складною цілісною системою, що історично сформувалася на основі поділу праці. Національні економіки відрізняються за рівнем розвитку продуктивних сил, типом економічної системи, характером відтворення, методами регулювання економічної діяльності держави, рівнем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, досягнутим рівнем життя. Від розвитку науково-технічного потенціалу країни залежить досконалість механізму регулювання економіки, а від повноти використання переваг міжнародного поділу праці – рівень розвитку національної економіки, її ефективність, а отже і рівень життя. Водночас національну економіку не можна зводити до сукупності форм економічної діяльності на території певної країни. Одним з її критеріїв є здатність задовольнити потреби країни, захистити її інтереси, забезпечити економічну та політичну незалежність, включаючи й екстремальні умови. З цієї позиції національна економіка в Україні ще тільки формується, і це є одним з найважливіших завдань нашої держави в сучасних умовах.

7.2. Процес відтворення суспільного виробництва

Суспільний продукт – це узагальнюючий результат діяльності суб'єктів національного господарства; вся маса матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу (як правило, за рік). Відтворення суспільного продукту здійснюється на основі відтворення суспільного виробництва.

Процес відтворення включає: а) відтворення сукупного суспільного продукту; б) відтворення продуктивних сил (робочої сили, засобів виробництва, інформації, науки, природних ресурсів); в) відтворення виробничих відносин. Всі зазначені фактори є необхідними для нормального ходу відтворення.

Виробництво економічних благ, взяте не як одиничний акт, а як безперервний процес, називається **відтворенням суспільного виробництва**.

Складовими процесу відтворення є: відтворення робочої сили; відтворення засобів виробництва; відтворення природних ресурсів.

Так, економісти розглядають категорію “робоча сила” у двох аспектах, тому *відтворення робочої сили* означає:

- здатність людини працювати; створювати споживні вартості;
- кількість працівників, що мають таку здатність.

Перший аспект: це безперервне відновлення та підтримка фізичних і розумових здібностей людини, здатність працювати. У цьому процесі відновлюється та підвищується рівень кваліфікації людей, зростає їхній загальноосвітній і професійний рівень. Другий аспект – заміна вибулих працівників.

Відтворення засобів виробництва означає, що на початку кожного наступного виробничого циклу необхідно оновлювати (відтворювати) засоби виробництва. Спрацьовані засоби праці (машини, механізми, технологічні лінії, будівлі, споруди тощо) мають бути замінені на нові чи відремонтовані, а використані предмети праці (сировина, паливо, матеріали тощо) – відновлені. Мають поновлюватись інформація та наукові дослідження.

Відтворення природних ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та середовище проживання людей в цілому – це поновлення родючості земель, лісних масивів, підтримання чистоти водних і повітряних просторів тощо.

У процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання економічних благ в економіці формуються стійкі зв'язки між суб'єктами, між грошовими потоками, які в загальній сукупності утворюють народного-сподарський оборот ресурсів, товарів і доходів.

Вихідною ланкою в економічному обороті є домогосподарства, які для того, щоб мати їжу, житло, одяг, пропонують на ринку ресурсів землю, працю, підприємницькі здібності. Вони ж сплачують державі податки, а отримують від неї заробітну плату, соціальні виплати тощо.

Отже, **домогосподарства** як суб'єкти ринкових відносин виконують такі **функції**:

1) вступають у відносини купівлі-продажу (в основному визначають попит);

2) беруть участь у процесі нагромадження капіталу шляхом:

– купівлі акцій (стають власниками підприємств);

– купівлі облігацій (передають кошти в кредит державі, підприємствам, установам);

– відкриття депозитних рахунків;

3) відтворюють робочу силу.

Домашні господарства (сім'я) характеризуються тим, що:

- є суб'єктами господарювання;

- діяльність господаря зводиться до задоволення власних потреб через ринок чи натуральну форму господарювання;
- засоби виробництва в ньому не вважаються капіталом ;
- праця не є фактором виробництва;
- виробничі відносини не виникають (якщо господар не використовує найману працю).

Підприємства сплачують державі податки, а отримують від неї дотації, субсидії тощо. Між підприємствами і домогосподарствами існує безліч зв'язків і посередників.

Розрізняють два види відтворення суспільного виробництва:

- **просте** – відтворення, за якого процес виробництва матеріальних благ відбувається в незмінних розмірах. Цей вид відтворення був властивий первіснообщинному, рабовласницькому і феодальному ладу, в яких засоби праці були простими, недосконалими, і люди виробляли матеріальних благ не більше, ніж їм було необхідно для споживання;
- **розширене** – відтворення, за якого в кожному подальшому періоді процес виробництва матеріальних благ відбувається в зростаючих масштабах. Цей вид відтворення є характерним для капіталізму та, особливо, промислово розвинених країн, де застосування техніки дає змогу виробляти матеріальних благ значно більше, ніж потрібно їх виробникам.

Розширене відтворення може здійснюватися на базі екстенсивного чи інтенсивного розвитку виробництва.

При екстенсивному відтворенні збільшення розмірів виробництва відбувається за незмінного рівня техніки, знарядь праці, але за рахунок залучення до виробництва більшої кількості робочої сили, спорудження нових підприємств, заводів, більшої кількості техніки, освоєння нових земель. **Продуктивність праці** при цьому залишається незмінною.

При інтенсивному типі відтворення розміри виробництва збільшуються внаслідок застосування більш досконалих засобів виробництва, нових технологій, організації виробництва за тієї або навіть меншої кількості працівників, техніки, землі, але вищої якості. **Продуктивність праці** при цьому значно зростає.

Відтворення суспільного продукту відбувається у двох підрозділах економіки країни:

- 1) **виробництво засобів виробництва (товари групи “А”);**
- 2) **виробництво предметів споживання (товари групи “Б”).**

Розподіл виробленого в цих підрозділах СП здійснюється таким чином:

Перший підрозділ:

перша частина продукції залишається в цьому ж підрозділі: а) на відновлення спожитих засобів виробництва; б) на розширення виробництва – введення в дію додаткових засобів виробництва; в) на утворення резервних фондів;

друга частина продукції поступає в другий підрозділ (обмінюється на продукцію другого підрозділу): а) на відновлення спожитих засобів виробництва; б) на розширення виробництва – введення в дію додаткових засобів виробництва; в) на створення резервних фондів;

третя частина продукції використовується на утримання невиробничої сфери (спорудження будинків культури, бібліотек, музеїв, обладнання для них тощо);

другий підрозділ:

перша частина продукції залишається в цьому ж підрозділі: а) на забезпечення предметами споживання працівників цього підрозділу; б) на забезпечення предметами споживання заново залучених працівників цього підрозділу;

друга частина продукції поступає в перший підрозділ (обмінюється з першим підрозділом): а) на забезпечення предметами споживання працівників першого підрозділу; б) на забезпечення предметами споживання заново залучених працівників першого підрозділу;

третя частина продукції використовується на утримання невиробничої сфери (предмети споживання для працівників цієї сфери).

Розширене відтворення суспільного продукту втілюється в економічному зростанні. Від розв'язання проблеми економічного зростання залежить створення основи для соціально-економічного прогресу людства, перспектив зростання національного багатства та добробуту кожної людини.

Розширене відтворення означає нагромадження капіталу, його кількісне і якісне розширення.

Отже, економічне зростання та розширене відтворення – це ідентичні, але не тотожні поняття. Розширене відтворення означає насамперед нагромадження капіталу, його кількісне і якісне розширення; економічне зростання – зростання кінцевих показників національної економіки – валового продукту, національного доходу, зайнятості тощо.

7.3. Система національних рахунків

Основні показники, які використовуються в макроекономічному аналізі, можна поділити на три групи:

- потоки;
- запаси;
- показники економічної кон'юнктури.

Потоки – це економічні параметри, які відображають передачу цінностей суб'єктами один одному в процесі економічної діяльності і вимірюються в одиницях за певний період часу, як правило, у розрахунку за рік (заощадження, інвестиції, дефіцит бюджету та ін.).

Запаси – це економічні параметри, які відображають нагромадження та використання цінностей суб'єктами і вимірюються на конкретний момент часу, на певну дату (капітал, державний борг та ін.).

Між показниками запасу і потоку існує взаємозв'язок:

- запас дорівнює накопиченим за певний період потокам;
- потік дорівнює різниці між запасами на початок та кінець періоду.

До **потокових величин** відносяться: валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), чистий національний продукт (ЧНП), національний дохід (НД), особистий дохід (ОД) та ін.

До **показників запасів** відносяться: майно (реальний капітал, земля, цінні папери, ліцензії та ін.), національне багатство (сукупні активи, які належать сектору домашніх господарств, підприємницькому сектору та державі), реальні грошові залишки (у формі готівки).

Показниками економічної кон'юнктури є: ставка процента (i), рівень цін (P), інфляція (\dot{P}), рівень безробіття (P_6) та ін.

Макроекономічний аналіз передбачає використання великої кількості економічних показників, які надаються статистикою, зокрема системою національних рахунків (СНР). У межах останньої визначаються основні статистичні агрегати, які широко використовуються як показники економічної активності на рівні економіки в цілому.

Сьогодні у розвинутих країнах світу поширеною є система національних рахунків (СНР), уніфікована статистичною комісією ООН.

Система національних рахунків – це система основних макроекономічних показників держави з урахуванням внеску у формування суспільного продукту всіх сфер суспільного виробництва.

Одним із основних макроекономічних показників, який оцінює результати економічної діяльності, є **ВВП**. Динаміка ВВП дозволяє оцінювати ефективність функціонування національної економіки.

ВВП обчислюється як сукупна вартість усього обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за певний період часу національними й іноземними виробниками; також до нього зараховуються результати зовнішньоекономічної діяльності. Такий підхід дає змогу охопити всі види економічної діяльності та запобігти повторному обрахунку продукції. Цей показник дає можливість визначити економічний потенціал країни, місце національної економіки у світовому господарстві.

Кінцевими товарами та послугами виступають ті з них, які використовуються з метою кінцевого споживання, накопичення та експорту.

До ВВП не входять **проміжні товари**, тобто ті, що використовуються для виробництва інших товарів: сировина, матеріали, паливо, електроенергія та ін.

ВВП є внутрішнім продуктом, оскільки виробляється резидентами даної країни. **Резидентами** вважаються всі економічні одиниці (підприємства, домашні господарства) незалежно від їхньої національної приналежності та громадянства, що мають центр економічного інтересу на економічній території даної країни.

Існує **три методи** розрахунку ВВП:

- 1) за доданою вартістю (виробничий метод);
- 2) за доходами (розподільчий метод);
- 3) за видатками (метод кінцевого використання).

При обчисленні ВВП **виробничим методом** розраховується додана вартість, створена на кожній стадії виробництва кінцевого продукту. Додана вартість – це різниця між вартістю вироблених товарів та послуг (випуском) і вартістю товарів і послуг, які повністю споживаються у виробничому процесі (проміжне споживання):

$$\text{ВВП} = \text{ВВ} - \text{МВ} + \text{НП} - \text{С}, \quad (7.1)$$

де: ВВ – валовий випуск;

МВ – матеріальні витрати (проміжне споживання);

НП – непрямі податки;

С – субсидії.

При підрахунку **ВВП за доходами (розподільчий метод)** додаються первинні доходи, виплачені з доданої вартості виробничими одиницями – резидентами. До таких доходів відносять:

– **оплата праці** найманих працівників (заробітна плата, включаючи премії, надбавки, нараховані у грошовій або натуральній формі, розраховані до виплати податків та інших утримань); відрахування роботодавців на соціальне страхування;

– **податки** на виробництво та імпорт за відрахуванням субсидій (чисті непрямі податки), куди включають ПДВ, акцизні збори, податки

на продаж, на землю, фонд оплати праці та ін.;

– **валовий прибуток та валові змішані доходи**, або чистий прибуток та чисті змішані доходи, плюс споживання основного капіталу (амортизація).

Валовий прибуток та валові змішані доходи представляють собою частину валової доданої вартості, яка залишається у виробників після відрахування видатків, пов'язаних з оплатою праці найманих працівників та сплатою податків на виробництво та імпорт. Цей компонент доходів показує прибуток, отриманий від виробництва, до відрахування доходів від власності. Рента, відсотки та інші доходи від власності сплачуються у ході подальшого розподілу первинних доходів.

Змішаними доходами називають доходи некорпоративних підприємств, що належать домашнім господарствам (індивідуально чи сумісно з іншими особами), дрібних магазинів, ферм, товариств. Податки на виробництво та імпорт (непрямі податки) у новій версії СНС розглядаються як первинний дохід органів державного управління.

При розрахунку **ВВП за видатками** додаються витрати на кінцеве споживання товарів та послуг домашніх господарств, держави, валові внутрішні приватні інвестиції та чистий експорт. Фактично йдеться про сукупний попит на вироблений ВВП:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_n, \quad (7.2)$$

де: C – особисті споживчі витрати, які складаються з витрат домашніх господарств на придбання товарів тривалого використання та поточного споживання, послуг, але не включають витрати на придбання житла;

I_g – валові внутрішні приватні інвестиції, що включають виробничі капіталовкладення, або інвестиції в основні виробничі фонди;

G – державні закупки товарів і послуг (наприклад, витрати держави на будівництво та утримання шкіл, доріг, утримання армії та державного апарату управління). Однак це лише частина державних витрат, які включаються до державного бюджету. Сюди не входять трансфертні платежі – це виплати державних органів, не пов'язані з рухом товарів і послуг. Трансферти перерозподіляють доходи держави, отримані від платників податків, через пенсії, допомогу, виплати з соціального страхування та ін.;

X_n – чистий експорт за кордон.

Валові внутрішні приватні інвестиції є сумою чистих внутрішніх приватних інвестицій і амортизації:

$$I_g = I_n + A, \quad (7.3)$$

де: I_g – валові внутрішні приватні інвестиції;

I_n – чисті внутрішні приватні інвестиції;

A – амортизація.

Чистий експорт за кордон розраховується як різниця експорту та імпорту:

$$X_n = Ex - Im, \quad (7.4)$$

де: Ex – національний експорт;

Im – імпорт на територію країни.

У ВВП не враховуються витрати на придбання товарів, вироблених у попередні роки (наприклад, купівля будинку, побудованого в минулих роках, придбання акцій і облігацій уже функціонуючих корпорацій), а також витрати на купівлю проміжних продуктів, що дозволяє заповігги подвійного рахунку. Серед компонентів ВВП найбільшими зазвичай бувають споживчі витрати (C), а найбільш мінливими – інвестиційні витрати (I).

Окрім ВВП існують й інші показники доходу та продукту. ВВП – це результат виробничої діяльності резидентів країни (підприємств, організацій). Проте не всі працівники цих організацій є резидентами. Тому частина вартості, створеної в даній країні, сплачується нерезидентам. І навпаки, резиденти даної країни можуть отримувати частину доходів із-за кордону (з доданої вартості, створеної в інших країнах), наприклад у вигляді заробітної плати. Аналогічні процеси відбуваються і з розподілом доходів від власності (відсотків, дивідендів).

Для врахування всіх первинних доходів, отриманих резидентами даної країни за участь у виробництві ВВП даної та інших країн, використовується показник **валового національного доходу (ВНД)**. Якісна різниця між показниками ВВП та ВНД полягає в тому, що ВВП вимірює потік кінцевих товарів та послуг, вироблених резидентами даної країни, а ВНД – потік первинних доходів, отриманих її резидентами. Отже, ВНД відрізняється від ВВП на **сальдо первинних доходів**, отриманих з-за кордону, тобто різницю між доходами резидентів даної країни, отриманих з-за кордону, та доходами нерезидентів, переданих за кордон із даної країни (сплачених резидентами даної країни нерезидентам).

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{Сальдо первинних доходів із-за кордону} \quad (7.5)$$

Таким чином, ВВП та ВНД відносяться до всієї економіки, але один вимірює випуск (ВВП), а інший – дохід (ВНД).

Показник ВНД є ідентичним показнику ВВП (валовий національний продукт), який використовувався у старій редакції СНР. Загалом, терміни «внутрішній» та «національний» можуть бути застосовані до

обох показників – і ВВП, і ВНД. Але оскільки обидва терміни вже глибоко вкоренилися у теорії та практиці, то було запропоновано лише перейменувати ВВП у ВНД, так як ВВП в дійсності є категорією доходу, а не продукту.

Показники внутрішнього продукту та національного доходу можуть бути розраховані як на валовій, так і на чистій основі. Відповідно, у першому випадку ми маємо ВВП та ВНД, а вирахувавши з них споживання основного капіталу, ми отримуємо **чистий внутрішній продукт (ЧВП) та чистий національний дохід (ЧНД)**.

Окрім зазначених вище показників існують показники особистого доходу та наявного особистого доходу.

Особистий дохід (ОД) розраховується шляхом віднімання з чистого національного доходу внесків на соціальне страхування, непрямих податків, нерозподіленого прибутку корпорацій, податків на прибуток корпорацій та додавання суми трансфертних платежів. Необхідно також вирахувати відсоткові доходи бізнесу та додати особисті доходи, отримані у вигляді відсотків, у тому числі відсотків по державному боргу.

Наявний особистий дохід (НОД) розраховується як різниця між особистим доходом та величиною прибуткового податку з громадян і деяких неподаткових платежів державі. Наявний особистий дохід у кінцевому рахунку використовується домашніми господарствами на споживання та заощадження.

Для визначення ВВП застосовують Класифікацію інституційних секторів економіки і Класифікацію видів економічної діяльності.

Інституційний сектор економіки – це сукупність інституційних одиниць, які мають схожі інтереси, функції та джерела фінансування, що обумовлює їхню подібну економічну поведінку.

Інституційними одиницями є господарюючі одиниці, які можуть від свого імені мати активи, брати зобов'язання, здійснювати економічну діяльність і операції з іншими одиницями. Інституційними одиницями можуть бути юридичні і фізичні особи (або їхні групи) у формі домашніх господарств.

Відповідно до міжнародних стандартів СНР інституційні одиниці групуються в п'ять секторів економіки: нефінансові корпорації; фінансові корпорації; сектор загальнодержавного управління; некомерційні організації, які обслуговують домашні господарства; сектор домашніх господарств.

Для макроекономічного аналізу тенденцій розвитку економіки країни виділяють номінальні і реальні значення ВВП.

Номінальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в

поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва. Тому на його величину впливають два процеси:

- 1) динаміка обсягу виробництва;
- 2) динаміка рівня цін.

Реальний ВВП – це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

Таким чином, номінальний ВВП ($ВВП_n$) можна розрахувати шляхом коригування реального ВВП ($ВВП_p$) на індекс цін (I_p):

$$ВВП_n = ВВП_p \times I_p \quad (7.6)$$

Низький показник реального ВВП України пояснюється не тільки об'єктивними причинами (економічна криза, скорочення обсягів виробництва та послуг, малі обсяги зовнішньої торгівлі), а й суб'єктивними: корупція, «тіньова економіка», результати якої, зрозуміло, не зараховуються у ВВП.

Абсолютні показники ВВП дають змогу визначити розміри економіки країн, їх потужність. Однак вони недостатні для порівняння рівня розвитку національних економік. Тому широко використовуються так звані «душові» показники ВВП, тобто ВВП у розрахунку на одного жителя країни. За класифікацією Світового банку, країни світу за «душовими» показниками ВВП поділяються на:

- а) слаборозвинуті – менше 785 дол. на одну особу;
- б) середнього рівня розвитку – від 785 дол. до 9655 дол. на одну особу;
- в) країни високорозвинуті – вище 9655 дол. на одну особу.

Загалом, використання абсолютних і відносних показників ВВП при визначенні параметрів національних економік має низку недоліків. Проте ці показники дають змогу виявити характерні риси економік країн, побачити спільне і відмінне в їх розвитку.

Дедалі частішими є спроби узагальненої оцінки стану національних та регіональних економік, їх стійкості та тенденцій розвитку. Зокрема, цікавим у цьому відношенні виступає рейтинг конкурентоспроможності країн світу, що кожного року проводиться Міжнародним інститутом розвитку менеджменту в Лозанні. Він здійснюється на основі восьми груп чинників:

- характеристика національної економіки (додана вартість, обсяг інвестицій, рівень споживання, прогноз розвитку);
- рівень інтернаціоналізації господарства країни, відкритість економіки;
- стабільність політичної системи країни;

- фінансова система;
- інфраструктура;
- ефективність управління економікою;
- розвиток науки і технологій;
- характеристика трудових ресурсів країни.

Таким чином, система національних рахунків – це система основних макроекономічних показників держави з урахуванням внеску у формування суспільного продукту всіх сфер суспільного виробництва.

Контрольні запитання

1. Що таке макроекономічний рівень господарювання? Що вивчає макроекономіка, якими є її особливості?
2. Охарактеризуйте суспільне виробництво та структуру сукупного суспільного продукту.
3. Що таке відтворення? Дайте характеристику простого і розширеного відтворення.
4. Дайте визначення системі національних рахунків. Назвіть основні макроекономічні показники розвитку економіки в системі національних рахунків, надайте методику їх розрахунку та економічну сутність.
5. Дайте визначення таких понять: валовий внутрішній продукт, кінцевий продукт, проміжний продукт, національний дохід.
6. Назвіть основні методи розрахунку валового внутрішнього продукту.
7. Як співвідносяться між собою такі економічні явища: особистий дохід, особисті заощадження, споживчі витрати населення?
8. Як оцінюється конкурентоспроможність країни?

Література

1. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 2-ге вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2016. 442 с.
2. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2015. 503 с.
3. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.
4. Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. Основи економічної теорії. Львів: Діалог, 2016. 256 с.
5. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.
6. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.
7. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2016. 684 с.
8. Основи економічної теорії / за ред. В.А. Предборського. К.: Кондор, 2016. 621 с.
9. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: навч. посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2017. 240 с.

ТЕМА 8. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЦИКЛІЧНИЙ РОЗВИТОК

- 8.1. Зміст, типи і основні фактори економічного зростання.
- 8.2. Циклічність як форма економічного розвитку.
- 8.3. Зайнятість і безробіття.
- 8.4. Інфляція та її наслідки.

8.1. Зміст, типи і основні фактори економічного зростання

Якщо розширене відтворення є характерним як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, то економічне зростання описує ситуацію тільки в макроекономіці. Довгострокове економічне зростання є однією з цілей макроекономічної політики держави. **Економічне зростання** – це регулярне, стійке розширення масштабів діяльності даної економічної системи, яке виявляється у збільшенні розмірів застосованої суспільної праці і виробленого продукту. При розгляді економічного зростання головною стає проблема кількісного та якісного розвитку виробництва і покращання його структури. Воно відбувається за рахунок таких основних чинників, як:

- народонаселення;
- природні (кліматичні, геологічні, екологічні та інші умови);
- нагромадження, тобто використання частини додаткового продукту на поширення виробництва;
- науково-технічний прогрес (НТП).

Розрізняють три типи економічного зростання:

– **екстенсивний** – з розширенням виробництва при кількісному збільшенні наявних ресурсів і незмінності ефективності їх використання;

– **інтенсивний** – з розширенням виробництва при якісному поліпшенні використання ресурсів, тобто при їх більш ефективному застосуванні;

– **змішаний**, який поєднує інтенсивні й екстенсивні типи.

На практиці не існують чисто екстенсивний або інтенсивний шляхи зростання. Більш коректними є терміни «переважно екстенсивний» або «переважно інтенсивний» типи зростання.

Умовно всі чинники економічного зростання поділяють на три групи:

1) чинники попиту, які забезпечують зростання сукупних витрат, що сприяє збільшенню обсягів виробництва і доходу;

2) чинники пропозиції, що є визначальними в більшості моделей і мають складну структуру, яка включає: природні ресурси в їх якісному та кількісному вираженні; обсяг і якість капіталу; чисельність і якість трудових ресурсів; технологічний рівень; інституційні чинники; інформаційне забезпечення; організаційні чинники тощо;

3) чинники розподілу, які стосуються як розподілу ресурсів, що суттєво впливає на чинники пропозиції, так і розподілу національного продукту та доходу, що впливає на сукупний попит.

Джерелами економічного зростання є:

- економічні ресурси, що пропонуються їх власниками;
- зростання продуктивності ресурсів на основі розвитку НТП.

На макроекономічному рівні провідними показниками кількісної динаміки економічного зростання є:

- річний приріст об'єму валового внутрішнього продукту;
- річні темпи зростання ВВП з розрахунку на душу населення;
- річні темпи зростання виробництва основних галузей економіки.

В економічній статистиці для вивчення динаміки економічного зростання використовуються коефіцієнти зростання, темпи зростання і темпи приросту. Коефіцієнт зростання X обчислюється за формулою:

$$X = Y_1 : Y_0, \quad (8.1)$$

де: Y_1 і Y_0 – показники відповідно в періодах, що вивчається, і базовому.

Різне ставлення до перспектив і наслідків економічного зростання відобразилось у таких концепціях:

- нульового економічного зростання;
- сталого економічного розвитку;
- ноосферного розвитку;
- інноваційного економічного зростання.

Розглянемо коротко зміст кожної з них.

Концепція нульового економічного зростання. Невпинне зростання потреб населення, ідеологічне та рекламне заохочення до швидкого оновлення асортименту споживчих та інвестиційних товарів, з одного боку, а також усвідомлення обмеженості аж до вичерпності ресурсів і стрімкого зростання шкоди, завданої довкіллю виробничими системами, з іншого, стали приводом для переосмислення оцінки економічного зро-

стання. Економічне зростання, на думку деяких вчених, погіршує якість життя, загрожує глобальною катастрофою. Автори пропонують нульове економічне зростання як підтримання високого рівня життя та, власне, продовження існування самого життя. Важливо підкреслити, що позитивним у теорії нульового економічного зростання є зосередження уваги на необхідності підсумувати негативний вплив на довкілля економічної системи та здатності екологічної системи асимілювати і нейтралізувати цей вплив. Недоліком цієї концепції вважають те, що її автори не побачили шляхів вирішення суперечностей між потребами, які зростають, й обмеженими економічними ресурсами в самому економічному зростанні (застосування безвідходних ресурсозберігаючих технологій тощо).

Концепція сталого економічного розвитку. Під сталим економічним розвитком розуміють особливий тип економічної динаміки, спрямований на якомога повніше задоволення потреб сьогодення; при цьому нічого не загрожує задоволенню потреб майбутніх поколінь. Концепція сталого економічного розвитку ґрунтується на врахуванні трьох аспектів: **економічного, соціального та екологічного.**

В економічному аспекті сталий розвиток має забезпечити ефективність та стійкість зростання.

У соціальному аспекті сталий економічний розвиток:

- має спрямовуватись на зменшення розриву між доходами найбагатших і найбідніших верств населення;
- бути направлений на збереження надбань матеріальної та духовної культури;
- забезпечувати демократичні права щодо участі різних верств населення у прийнятті управлінських рішень та ін.

В екологічному аспекті завдання сталого економічного розвитку полягає в забезпеченні всім поколінням доступу до природних ресурсів і довкілля, не сплундрованого економічною діяльністю.

Концепція ноосферного розвитку. Ця концепція ґрунтується на розумінні того, наскільки раціональним є життя суспільства. Започаткував теорію ноосфери академік В. Вернадський. Головна думка цієї концепції полягає у тому, що економіка і людство мають розвиватися в гармонії з природою. Еколого-економічна гармонія є запорукою суспільного прогресу.

Концепція інноваційного економічного зростання. Інноваційне зростання – це зростання, що ґрунтується на підприємницькій ініціативі в галузі ринкової, науково-технічної й організаційно-економічної діяльності. Ця концепція узгоджується з інтенсивним типом економічного

зростання. Особливістю інноваційного типу зростання є те, що інновації дають змогу усувати (або ж суттєво зменшувати) бар'єри, утворені чинниками попиту і розподілу, у зв'язку з суперечністю між ефективністю та соціальною спрямованістю економічного зростання.

Економічний розвиток виражається в зміні міри економічного руху як єдність його кількісних і якісних характеристик. Наприклад, за рахунок вдосконалення якісних параметрів виробленої продукції можливим є і зменшення виробництва.

Моделі економічного зростання ґрунтуються на:

- основі кривої виробничих можливостей;
- основі виробничої функції (приріст продуктивності кожного з ресурсів відбувається під впливом НТП).

8.2. Циклічність як форма економічного розвитку

Розвиток ринкової економіки відбувається циклічно – від найвищого піднесення до занепаду і знову до найвищого піднесення. Отже, циклічність є формою економічного розвитку. Ера циклічного розвитку ринкової економіки настала з 1825 року, коли вперше економіку Англії вразила криза перевиробництва. Через 11 років криза вразила економіку семи країн. З того часу економісти почали досліджувати причини кризових явищ.

Важливою особливістю економіки, яка спирається на ринкові стосунки, є її нестабільність. Розвиток ринкової економіки протягом останніх двох віків показує, що зростання виробництва періодично чергується з його падінням. У роки падіння ВВП безробіття росте, ціни падають, а прибутковість зменшується. У роки зростання ВВП підвищується рівень зайнятості населення, ростуть ціни і збільшуються прибутки. Такі коливання в економіці відбуваються не хаотично, а у формі економічних (ділових) циклів, які складаються з чотирьох фаз (рис. 8.1):

- 1) криза (або падіння) – bc;
- 2) депресія (або застій) – cd;
- 3) пожвавлення – de;
- 4) піднесення (або зростання) – ef.

У теорії економічних циклів прийнято розрізняти поняття «цикл» і «тренд» (тенденція). Тренд реального ВВП, як правило, зображується у вигляді прямої, що йде вгору під певним кутом стосовно осі абсцис.

Початковою фазою економічного циклу слід вважати кризу, яка порушує нормальний поступальний хід економічного розвитку. Усі на-

ступні фази відновлюють його. При цьому кожна попередня фаза створює передумови для її власного відмирання і виникнення наступної фази. Не дивлячись на те, що економічні цикли складаються з одних і тих же фаз, вони істотно відрізняються по тривалості і амплітуді коливань (короткострокові – 3-4 роки – цикли Дж. Кітчина; середньострокові – 8-10 років – цикли К. Жугляра; довгострокові 48-55 років – цикли М. Кондратьєва).

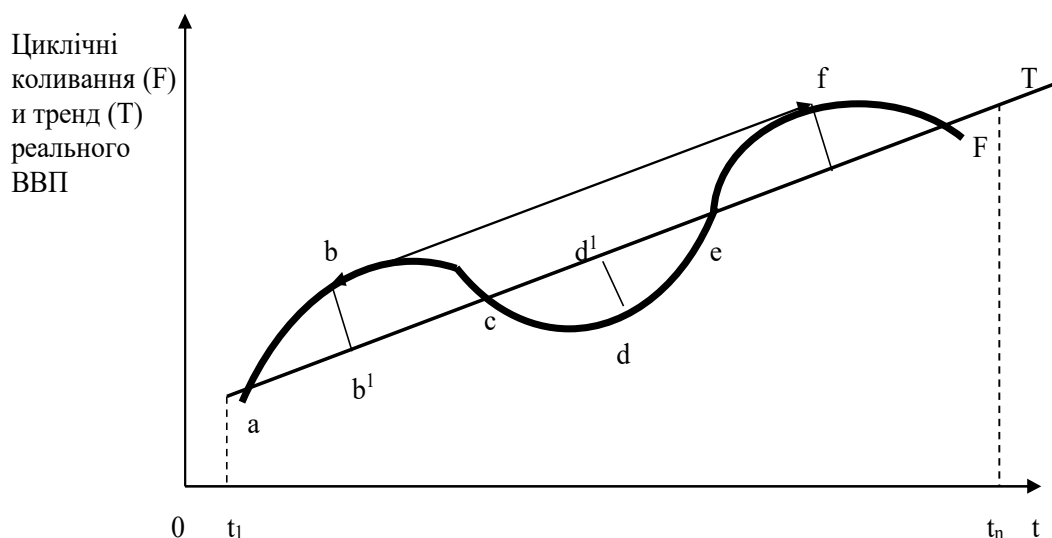


Рис. 8.1. Тренд і циклічні коливання реального ВВП

Економічний цикл – це часовий проміжок від початку однієї кризи економіки до початку наступної.

Всю різноманітність економічних циклів можна поділити за різними ознаками.

За масштабами порушення рівноваги в господарських системах кризи поділяють на **загальні**, що охоплюють все національне господарство, та **часткові**, що розповсюджуються на яку-небудь одну сферу чи галузь економіки (фінансова криза, грошово-кредитна, валютна, біржова тощо).

Таким чином, за наслідками економічні цикли неоднозначно впливають на економіку. З одного боку, вони мають **руйнівний вплив**, оскільки зумовлюють рішуче усунення ненормальних пропорцій в економіці (надлишки товарів нерідко просто знищувались). З іншого боку, економічні цикли мають **оздоровчий вплив** на економіку, оскільки під час депресії зниження цін зумовлює не вигідність виробництва на існу-

ючому обладнанні, і підприємці вимушені оновлювати основні виробничі фонди (застосовувати їх нове покоління), що здешевлює товари і підвищує їх якість.

З початку виникнення економічних циклів люди пояснювали їх різними природними явищами, але економісти вбачали причину циклів або в суспільних, або в суто економічних явищах.

Вперше науковий підхід застосували економісти класичної школи політекономії. Так, *Давід Рікардо* пояснював причини економічних циклів несправедливим розподілом багатства в суспільстві; *Ж.Б. Сей* вважав, що пропозиція завжди сама створює попит, тому причину економічних циклів він бачив не в економічних, а у суспільних явищах; *Томас Мальтус* вважав, що попит завжди відстає від пропозиції тому, що населення і капіталісти не схильні витратити всі свої прибутки на покупку товарів, а частину прибутків заощаджують.

Вперше системний аналіз економічних циклів дав *Карл Маркс*. Він розглядав економічні кризи не лише як кризи надвиробництва, але як і платіжні, фінансові, валютні кризи. Маркс вважав, що з розвитком капіталізму, коли з'явилися корпорації, почався процес усупільнення виробництва. Це призвело до кризи, оскільки відносини власності не відповідали рівню усупільнення виробництва.

У кінці ХІХ ст. набула розвитку кредитно-грошова концепція циклу, відповідно до якої кризи – це наслідок порушення рівноваги грошового попиту й пропозиції (*Р. Дж. Хутрі, І. Фішер*).

На початку ХХ століття з'явилися праці *М.І. Туган-Барановського, А. Шпітхофа, Г. Канселя* та інших, що заклали основи концепції нагромадження капіталу. Предметом дослідження цих економістів став рух основного капіталу, динаміка нагромадження якого становить основу економічного циклу.

Отже, за всієї різноманітності теорій економічних циклів, з метою стабілізації економіки держава повинна зосередити основну увагу на регулюванні обсягу грошової маси, яка перебуває в обігу.

У розвитку економічних циклів спостерігається **ряд закономірностей**:

- економічні цикли середньої тривалості мають чотири послідовні фази, перехід від однієї до іншої відбувається автоматично завдяки ринковим регуляторам;
- матеріальною основою середніх циклів є фізичне оновлення основних засобів виробництва, насамперед знарядь праці;
- циклічність, що викликана оновленням основних засобів, не обов'язково призводить до спаду виробництва; таку циклічність можна

регулювати;

- криза є найгострішою і найсуперечливішою фазою циклу: з одного боку, скорочуються обсяги виробництва, руйнуються зв'язки між підприємствами, виникають масові банкрутства, безробіття тощо, з іншого – це поштовх до творчого процесу, умова посилення ділової активності, економічного росту.

Сучасний економічний цикл має суттєві відмінності порівняно з попередніми періодами розвитку капіталізму.

Особливостями сучасних економічних циклів є такі:

- дія і вплив економічних циклів виходять за межі окремої країни;
- фази пожвавлення і депресії є тривалішими та інтенсивнішими, ніж фази кризи і піднесення;
- збільшилась частота криз: раніше – через 10-14 років, потім – через 5-7 років, сучасні – через 1-2 роки;
- посилюється державне регулювання циклів, тому фази циклів менше впливають на економічні показники;
- спостерігається розмитість між фазами циклів випадання окремих фаз (криза переходить в пожвавлення тощо);
- кризи охоплюють нові сфери і рівні виробництва (нематеріальне виробництво, індустрія відпочинку тощо);
- циклічність менше впливає на економічні показники;
- темпи піднесення у наступному економічному циклі є невисокими – 2-3%.

Економічні кризи, з одного боку, мають руйнуючий вплив на економіку, з іншого – є підґрунтям для виходу економіки на новий якісний рівень. Проте інтенсивність кризових явищ необхідно зменшувати для зменшення негативних її наслідків.

Для зменшення негативних наслідків економічних циклів та підсилення їх позитивних наслідків економічна політика держави спрямована насамперед на стримування занадто швидких темпів економічного росту у фазі піднесення та прискорення виходу із фаз кризи і депресії. Головними видами такої політики є бюджетно-податкова та кредитно-грошова політика.

Проведення **бюджетно-податкової політики** означає, що держава встановлює ставки податків і зборів, із цих находжень формує державний бюджет, потім розподіляє його на виробництво (фінансування промислових, сільськогосподарських підприємств, будівництва тощо), на невиробничу сферу та на соціальну допомогу населенню, заробітну плату бюджетним працівникам.

Отже, в періоди економічного спаду вона зменшує ставки податків

та збільшує виплати із бюджету, а в періоди економічного росту – відповідно проводить підвищення податкових ставок та скорочення виплат із бюджету.

Проведення **грошово-кредитної політики** означає, що держава регулює кількість готівкових та безготівкових грошей в обігу через проведення таких заходів:

- операції з цінними паперами (держава продає свої цінні папери і тим самим зменшує кількість грошей в обігу, або викуповує їх і збільшує кількість грошей);

- регулювання норм резервів комерційних банків (комерційні банки зобов'язані зберігати частину своїх грошових ресурсів в центральному банку, і, збільшуючи законодавчо ці резерви, держава зменшує кредитні ресурси комерційних банків, а отже кількість грошей в обігу);

- регулювання облікової ставки банку (центральный банк надає комерційним банкам кредити під певний позичковий процент, і чим вищим є цей процент, тим меншу суму кредитів беруть комерційні банки, а отже менша маса грошей перебуває в обігу і навпаки).

Комплекс заходів, які зменшують кількість грошей в обігу, називають **«політикою дорогих грошей»**, а заходи, що збільшують кількість грошей в обігу, – **«політикою дешевих грошей»**.

Отже, в періоди економічного спаду держава зменшує кількість грошей в економіці відповідно до темпів зменшення товарної маси, а в періоди економічного росту – збільшує грошову масу.

Для подолання наслідків економічної кризи в Україні необхідним є проведення системи крупномасштабних заходів, в тому числі:

- залучити внутрішні і закордонні джерела накопичення для розширення і якісного оновлення виробництва;

- змінити всю виробничу структуру макроекономіки (підняти сільськогосподарське виробництво, створити високорозвинений споживацький сектор, провести конверсію оборонної промисловості, значно розвинути сферу послуг);

- надати всебічну допомогу вітчизняним товаровиробникам у збільшенні випуску високоякісних товарів;

- налагодити стійке зростання макроекономіки на основі всебічної інтенсифікації, ефективного використання новітніх досягнень НТП.

8.3. Зайнятість і безробіття

В умовах ринкової економіки циклічність розвитку позначається і на сфері зайнятості. Проявом економічної нестабільності при цьому стає зростання безробіття.

Безробіття як економічне явище виникає внаслідок саморегулювання ринкової економіки, охоплює певну частину працездатного населення, яке тимчасово не має можливості працювати.

Безробітні – це непрацюючі особи, що входять до складу робочої сили, активно шукають роботу за наймом (zareєстровані на ринку праці) і готові почати працювати в будь-який момент.

Безробіття – це хвороба ринку праці, наслідок спаду виробництва, показник нерівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці; прояв зниження ділової активності працездатного (активного) населення; причина і фактор зниження життєвого рівня, загострення соціальних суперечностей (конфліктів).

З точки зору статистики, безробітними вважаються люди з такими особливостями:

- працездатні у працездатному віці;
- zareєстровані у державній службі зайнятості;
- отримують грошову допомогу;
- активно шукають роботу і здатні приступити до неї.

Існують два види безробіття: вимушене і добровільне.

Добровільне безробіття пов'язане з вільним волевиявленням особи, яка входить до складу робочої сили, утриматись від пропозиції праці за неприйнятних для неї умов.

Вимушене безробіття не пов'язане з вільним волевиявленням особи, яка входить до складу робочої сили, а зумовлене чинниками, що перебувають поза її вибором.

Добровільне та вимушене безробіття проявляється у відповідних формах. Існує досить багато форм безробіття, але найважливішими з них є три: **фрикційне, структурне і циклічне**, і саме ці форми важливі для визначення природного рівня безробіття.

Фрикційне безробіття виникає у зв'язку з тим, що встановлення рівноваги між кількістю та якістю найманих працівників, з одного боку, і кількістю та якістю робочих місць, з іншого, потребує певного часу. Воно пов'язане з постійним рухом, пошуками або чеканням роботи населення внаслідок зміни місця мешкання, професії тощо. Таке безробіття має природний характер, є добровільним і короткостроковим.

Структурне безробіття зумовлене змінами у структурі попиту на працюючих у зв'язку зі змінами структури економіки. Воно виникає під впливом науково-технічного прогресу і охоплює тих працівників, чия праця не може бути використана на нових робочих місцях і які потребують певного часу для додаткового навчання і перепідготовки. Це означає, що структурне безробіття є переважно вимушеним і значно тривалішим, ніж фрикційне.

Фрикційне та структурне безробіття становлять **природне безробіття**.

Природним вважають таке безробіття, за якого:

– спостерігається повна зайнятість, тобто така зайнятість, за якої зберігається конкуренція на ринку праці та забезпечується ефективно використання найманої праці;

– досягається потенційний обсяг національного виробництва (спостерігається за повного та раціонального використання всіх видів ресурсів);

– немає інфляції.

Природне безробіття постійно має місце в умовах економічної рівноваги між попитом на працю і пропозицією робочих місць. Фактично це той мінімальний рівень безробіття в суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає повній зайнятості. Повна зайнятість – це зайнятість за природного рівня безробіття, величина якого становить 5-6 %.

Циклічне безробіття – це відхилення фактичного безробіття від природного в той чи інший бік. Частіше воно зумовлено дефіцитом попиту в період економічної кризи, спаду виробництва і стагнації.

Існують й інші форми безробіття, які не чинять визначального впливу на економіку, але знати про які важливо, оскільки вони зачіпають інтереси певних груп працездатних.

Інституційне безробіття виникає як наслідок низької ефективності роботи організаційних структур ринку праці, державних служб зайнятості (відсутність інформації про вільні робочі місця, умови праці тощо).

Сезонне безробіття стосується працівників, які зайняті тільки в певні пори року.

Регіональне безробіття зумовлено концентрацією в окремих територіальних одиницях галузей, для яких характерним є скорочення потреби в робочій силі.

Окрім оглянутих форм важливо також виділити два типи безробіття: **відкрите і приховане**.

Відкрите безробіття – така ситуація на ринку праці, за якої індивід визнає, що він позбавлений роботи, та офіційно реєструється у службі зайнятості.

Приховане безробіття існує за умов неповного використання ресурсів підприємств, при цьому працівники змушені працювати скорочений робочий день, переходити на тимчасову працю або йти в додаткову неоплачувану відпустку.

Безробіття характеризується двома основними показниками:

- тривалістю;
- рівнем безробітних.

Кількість безробітних можна визначити за такою формулою:

$$P_6 = K_6 : K_{pc} \times 100, \quad (8.2)$$

де: K_6 – кількість безробітних,

K_{pc} – кількість зареєстрованої робочої сили.

У свою чергу, кількість зареєстрованої робочої сили (економічно активне населення) можна розрахувати за такою формулою:

$$K_{pc} = K_6 + L, \quad (8.3)$$

де: L – чисельність зайнятих.

Головним економічним наслідком безробіття є втрата обсягу продукції, що описує закон Оукена: 1 % перевищення фактичного рівня безробіття над природним забезпечує 2,5 % відставання реального ВВП від потенційного.

Безробіття має взаємозв'язок з інфляцією. Англійський економіст кейнсіанського напрямку А. Філіпс (1914-1975 рр.) виявив нелінійну залежність між рівнем інфляції і масштабами безробіття: збільшення рівня безробіття супроводжується зменшенням рівня інфляції і навпаки. Крива Філіпса (див. рис. 8.2) пояснюється тим, що безробіття обмежує можливість зростання заробітної плати (як частини витрат підприємця) і, тим самим, інфляції.

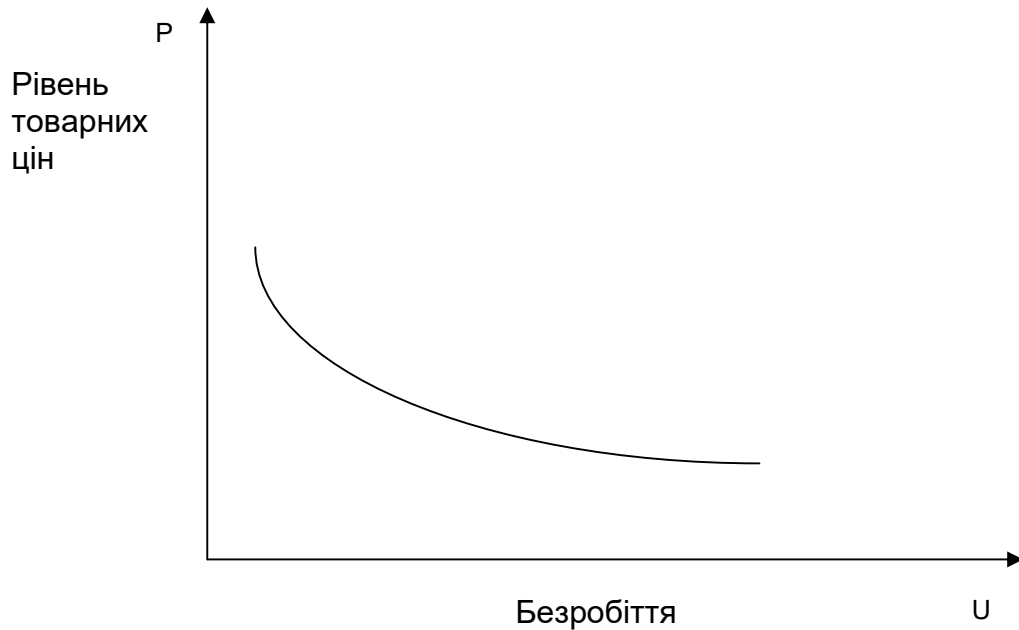


Рис. 8.2. Крива Філіпса

І навпаки, помірна інфляція, створюючи додатковий попит населення та підприємців, стимулює зростання виробництва і зайнятості, тобто веде до зменшення безробіття.

Отже, держава може обрати певну економічну політику: або збільшувати заробітну плату і безробіття, або підтримувати стабільні ціни і заробітну плату за умов стабілізації рівня безробіття.

В економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття щорічно витрачається 3-5 % валового внутрішнього продукту. При цьому розрізняють пасивну та активну політику держави.

Пасивна політика реалізується двома основними методами: введенням трудової повинності, тобто фінансованої державою системи, яка зобов'язує безробітних займати чітко визначені робочі місця або виконувати певний вид трудової діяльності; запровадженням допомоги для безробітних за рішенням уряду або місцевої влади. Перший метод далекий від ринкової економіки, хоча й використовується на практиці. Другий метод практикується значно ширше.

Активна політика держави у сфері зайнятості спрямовується на стимулювання економічної активності. Основними функціями держави стають: створення систем (служб) зайнятості; сприяння робочих місць, організація громадських робіт; стимулювання галузевої і регіональної мобільності праці; розвиток малого і середнього підприємництва як джерела робочих місць; допомога населенню у відкритті власної справи, матеріальна підтримка самозайнятості.

8.4. Інфляція та її наслідки

Економічна нестабільність супроводжується інфляційними процесами. Найпоширенішим є розуміння **інфляції** як такої ситуації в економіці, за якої кількість грошей в обігу перевищує потребу в них, зумовлену грошовою оцінкою товарної маси. Наслідком такої невідповідності грошової маси сукупній ціні товарів є знецінення грошової одиниці й загальне підвищення цін на товари та послуги.

Інфляція – це стійке і відчутне зростання рівня цін, яке виникло внаслідок того, що значна частина грошової маси виявилась не забезпеченою економічними благами.

Показником рівня інфляції та її темпів є індекси цін. Темп (рівень) інфляції визначається шляхом віднімання від індексу цін поточного року індексу цін попереднього року та ділення цієї різниці на індекс цін попереднього року і множенням отриманої частки на 100%, тобто:

$$R = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100 \% , \quad (8.4)$$

де: R – темп інфляції;

P_t – індекс цін у t-му році;

P_{t-1} – індекс цін, що передує року t.

Інфляція – багатофакторний, багатовимірний і складний соціально- економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями. Всі теоретичні концепції інфляції можна поділити на дві групи: **економічні та неекономічні**.

Неекономічні теорії ґрунтуються на **природних** (зумовлені стихійними лихами, серйозними технологічними аваріями, епідеміями тощо) та **політичних факторах** (зумовлені війнами, мілітаризацією економіки тощо).

Але більш уваги приділяється **економічним теоріям інфляції**, які можна поділити на дві групи: **монетарні** (аналізують інфляцію, скориставшись рівнянням обміну $MV = PY$) та **немонетарні** (виводять умови існування інфляції з того самого рівняння, але в цьому вбачають тільки умову, а не причину існування інфляції).

Таким чином, з точки зору прихильників **монетарної теорії**, інфляція спостерігається:

– за умови, що темп приросту номінальної грошової маси буде більшим, ніж темп приросту реального доходу при незмінній швидкості руху грошей. Інфляція за цих умов спричиняється або банківською системою, яка послабила контроль над грошовою базою в процесі створен-

ня чекових грошей, або населенням, яке використовує свої боргові зобов'язання як засіб платежу;

– за умови, що темп приросту швидкості обороту грошей буде перевищувати темп приросту реального доходу при незмінній номінальній кількості грошей.

Причини інфляції, згідно з **немонетарною концепцією**, пов'язані:

– зі зростанням витрат виробництва;

– зростанням сукупного попиту, не пов'язаного зі зростанням грошової маси (очікування підприємців щодо майбутньої кон'юнктури в умовах повної зайнятості);

– структурні зрушення в сукупному попиті, які виявляються у стрімкому оновленні благ, що пропонуються на ринку;

– змінами структури ринку, пов'язаними із владою монополій, олігополій та держави, яка реалізується в адміністративному монопольному зростанні цін.

В реальному житті інфляцію спричиняють та підживлюють як монетарні, так і немонетарні чинники.

Розрізняють такі форми відкритої інфляції:

• **інфляцію попиту** (пояснюється порушенням рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією з погляду перевищення сукупного попиту);

• **інфляцію пропозиції** (витрат виробництва). Має два основних джерела: зростання цін на енергію та сировину; зростання номінальної заробітної плати;

• **структурну інфляцію** (викликана макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю).

Залежно від темпів інфляції та її згубного впливу на економіку виділяють **помірну (повзучу), галопуючу та гіперінфляцію**.

Помірній інфляції (природна, повзуча) властивий не надто швидкий темп зростання рівня цін (до 10% за рік). При помірній інфляції підприємці та фінансові структури ще можуть адекватно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку. Відповідним чином може реагувати й уряд, коригуючи свою соціально-економічну політику.

Галопуюча інфляція (стрибкова) передбачає річне зростання цін від 10 % до 200 %. Це така ситуація в економіці, коли:

– підприємці постійно підвищують ціни;

– банки неухильно підвищують плату за кредит, невпинно падає купівельна спроможність населення;

– економіка перебуває у фазі такої напруженості, коли на межі можливого здійснюється регулювання та координація міжгалузевих

зв'язків;

- постійно коригується соціальна політика;
- активно діють банківські структури.

Отже, при **галопуючій інфляції** можливостей для узгодження дій стає обмаль, передбачуваність і стабільність розвитку обмежена до краю. Якщо економіка не втрималась у межах галопуючої інфляції й остання продовжує прискорюватись, вона переходить у форму гіперінфляції. Галопуюча інфляція означає кризу грошової системи, гіперінфляція – її крах.

Гіперінфляція характеризується темпом зростання цін, який перевищує 200 % річних. За умов гіперінфляції:

- руйнуються господарські зв'язки;
- масово банкрутують підприємства;
- припиняють свою діяльність підприємці.

Стагфляція – це інфляція, яка супроводжується стагнацією виробництва і високим рівнем безробіття в країні (одночасне підвищення рівня цін і рівня безробіття).

Розглянуті форми інфляції властиві відкритій інфляції.

Прихована (подавлена) інфляція – це такий стан в економіці, коли зростання рівня цін не спостерігається, але наявним є дефіцит товарів та послуг, має місце штучне обмеження споживчого попиту.

Ознаки прихованої інфляції:

- тимчасове заморожування доходів та цін;
- встановлення тотального державного контролю за цінами;
- встановлення граничних цін на продукцію.

Процес, протилежний інфляційному, називають **дефляцією**. За економічним змістом **дефляція** – стійке і тривале зниження рівня цін.

Уповільнення темпів інфляції називають **дезінфляцією**.

Очікувана (прогнозована) інфляція – це інфляція, яка враховується в очікуваннях і поведінці економічних суб'єктів до свого проявлення. Очікувана інфляція є **збалансованою** (такою, що не змінює відносні ціни) і **передбаченою**. Таким чином, вона суттєво не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів, бо отримувач доходів може зменшити негативні наслідки інфляції.

Непередбачувана (непрогнозована) інфляція – це інфляція, яку населення не очікує, тому вона призводить до зниження всіх видів фіксованих доходів і перерозподіляє їх на користь тих економічних суб'єктів, чії номінальні доходи зростають швидше за середній рівень цін.

Держава повинна проводити ефективну **антиінфляційну політи-**

ку, здійснюючи систему заходів, спрямовану на усунення причин і умов зростання рівня інфляції. Антиінфляційні заходи можуть застосовуватися тільки до **відкритої інфляції**.

Антиінфляційна політика має два види:

– адаптивна політика, яка проявляється у пристосуванні до умов інфляції, у пом'якшенні її негативних наслідків, поступовому зниженні темпів зростання грошової маси;

– активна політика (шокова терапія) – базується на різкому скороченні темпів зростання грошової маси; особливо прийнятною є в умовах гіперінфляції.

Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність та поняття економічного зростання та співвідношення економічного зростання з економічним розвитком.

2. Назвіть типи, фактори, джерела та основні моделі економічного зростання. У чому особливості сучасного типу економічного зростання?

3. Охарактеризуйте шляхи економічного зростання. Які показники використовуються при вимірі економічного зростання?

4. Як екологічні проблеми впливають на економічне зростання? Які шляхи вирішення проблем екології?

5. Що ви розумієте під циклічністю розвитку ринкової економіки? Охарактеризуйте фази циклу. Чим визначається тривалість короткострокового і довгострокового циклів? Як здійснюється державна політика згладжування циклів?

6. Розкрийте поняття кризи і суть антикризового управління. Дайте класифікацію та назвіть причини виникнення криз.

7. Розкрийте поняття та суть безробіття, його види, показники, економічні наслідки безробіття та закон Оукена. Як безробіття впливає на заробітну плату? У чому полягають причини безробіття?

8. Розкрийте поняття зайнятості та його форми. У чому полягає роль держави у регулюванні зайнятості та безробіття?

9. Дайте визначення інфляції як фактору макроекономічної нестабільності, її причин та назвіть види інфляції, показники цінової динаміки. Охарактеризуйте економічні та соціальні наслідки інфляції. У чому полягає антиінфляційна політика держави?

10. Охарактеризуйте зв'язок інфляції та безробіття, криву Філіпса.

Література

1. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.
4. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.
5. Національна економіка: підручник / за заг. ред. П.В. Круша. К.: Каравела, 2015. 448 с.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.
7. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. Носової О.В. К.: Центр учбової літератури. 2015. 512 с.
8. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Шевченко Л.С. Харків: Право, 2016. 448 с.
9. Пушкарєнко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.
10. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.
11. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.

ТЕМА 9. РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

9.1. Політика державного регулювання як складова господарської системи.

9.2. Основні форми державного регулювання.

9.3. Моделі регулювання національної економіки.

9.4. Економічна безпека держави.

9.1. Політика державного регулювання як складова господарської системи

Високорозвинена ринкова економіка – це оптимальне поєднання засад, притаманних товарному виробництву (конкуренція, попит і пропозиція, вільне ціноутворення), та цілеспрямованої політики державного регулювання економічних процесів. Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання народного господарства.

Розвинена ринкова економіка не означає якоїсь «абсолютної свободи» і «вільної гри» економічних сил, що спрямовуються «невидимою рукою» саморегульованої конкуренції. Необмежена економічна свобода існувала лише на ранніх ступенях розвитку товарного виробництва і формування ринкових відносин, коли функціонувало безліч порівняно однакових за розмірами капіталу, переважно дрібних і середніх підприємств, між якими точилася конкурентна боротьба за ринок збуту товарів. За умов вільної конкуренції ринкові сили попиту і пропозиції стихійно, через вільне ціноутворення визначали оптимальні пропорції виробництва та його економічну ефективність. Головними регуляторами суспільного виробництва були вільний ринок і конкуренція. Держава лише створювала загальні умови для функціонування приватних капіталів. З розвитком відносин власності та вдосконаленням організації суспільного виробництва розширилися сфера і напрями політики державного втручання в економічні та соціальні процеси.

Головним завданням політики централізованого економічного регулювання стало розв'язання суперечностей між частковою монополістичною планомірністю і товарними відносинами, які залишалися загальною формою економічних зв'язків у суспільстві.

Для сучасних умов характерним є переплетення ринкових з дер-

жавними методами регулювання та їх поєднання. Кожен з них має свою сферу застосування і відповідає певним інтересам суб'єктів власності та господарювання. Проте вони збігаються в тому, що і держава, і ринок приводять у відповідність часткові планомірності, властиві окремим господарським одиницям.

В умовах високорозвиненої ринкової економіки, яка характеризується наявністю великої кількості не лише дрібних і середніх підприємств, а й великих виробничих комплексів, про «вільну гру» економічних сил не може навіть йтися.

У більшості індустріально розвинених країн Заходу значно підвищилася економічна роль держави. Те, що держава є центральним органом політичної влади в країні, надає їй можливість використовувати норми правового примусу і розпоряджатися значними економічними ресурсами. Вона не лише стала власником багатьох заводів, земельних ділянок, залізниць, морських портів, аеродромів, фінансових ресурсів, а й заволоділа цілими галузями економіки, які потребують для свого розвитку величезних капіталовкладень і найменше орієнтовані на прибуткове функціонування (атомна і космічна промисловість, енергетика тощо).

У більшості країн ринкової економіки державі належить близько третини національного багатства. Вона перерозподіляє через бюджет половину валового внутрішнього продукту, здійснює до 20 % капіталовкладень в економіку. Наприклад, у США під контролем уряду виробляється до 20 % національного продукту, третину його становлять податки і загальний обсяг урядових витрат.

Зростання економічної ролі держави, її втручання в процес суспільного виробництва і висока концентрація останнього модифікували традиційний механізм саморегулювання економіки, різко обмежили дію стихійних ринкових сил. Держава прийняла на себе цілу низку регулюючих функцій, особливо щодо розвитку державного сектора економіки, а також ринкової кон'юнктури.

Довголітня практика державного втручання в економіку дала змогу виробити відповідні методи і важелі, в результаті чого економічна система стала високоефективною. Політика державного регулювання дає можливість нейтралізувати численні руйнівні процеси і небажані відхилення, які періодично переривають і деформують рух економічного циклу.

Економічна політика держави формується свідомо через мережу органів державного апарату, суспільні інститути, засоби масової інформації. Важливу роль в цьому відіграють підприємницькі організації, фінансові групи та «групи тиску». Підприємницькі організації, наприклад

Національна рада французьких підприємців, Федеральний союз німецької промисловості, Конфедерація британської промисловості, Конфіндустрія (Італія), Представництво фінансових і промислових кіл (Фінляндія) та ін., беруть участь у вирішенні найбільш важливих питань з економіки і політики. Вони готують економічні проекти і рекомендації для органів державної і муніципальної влади, впливають на розробку і прийняття багатьох законів й указів, у певних випадках здійснюють контроль за їх виконанням.

Фінансові групи мають безпосередні контакти з органами державної влади. Оскільки в кожній з розвинених країн їх склалося по декілька, то між ними точиться боротьба за лідерство і отримання певних пільг. Наприклад, у США лідерами є групи Морганів, Рокфеллерів, каліфорнійська на чолі з "Бенк оф Америка", у Великобританії – "Ллойдз", "Барклейз", в Німеччині – групи на чолі з "Дойче банк", "Дрезденер банк" та "Комерцбанк".

"Групи тиску" зародилися у США, сьогодні вони широко використовуються в країнах Західної Європи та ін. Вони формуються з метою впливу на офіційних представників державної адміністрації і членів уряду при розв'язанні таких питань, як оподаткування, ціноутворення, регламентація ринків, право на створення нових підприємств тощо. Так, в Іспанії інтереси приватного сектора представляють 9 таких груп: в паперовій промисловості – Інститут паперу, в металургії – Союз виробників чорних металів, у суднобудуванні – Техніко-торговельне управління суднобудівників та ін.

Місце політики державного регулювання в господарській системі є сталим. Проте його масштаби і форми не залишаються незмінними. Дії державної адміністрації не обов'язково втілюються у певних заходах щодо управління національною економікою. Регулювання відбувається і тоді, коли держава відмовляється від реалізації цих заходів, якщо вони стають недоцільними з точки зору макроекономічної та соціальної ефективності.

Незважаючи на те, що централізоване і ринкове регулювання за своєю суттю є антиподами, вони постійно взаємодіють між собою. Це сприяє забезпеченню економічної та політичної стабільності всієї суспільної системи. Політика державного регулювання не підпорядкована закону самозростання капіталу. Вона враховує розстановку всіх соціальних сил, що не завжди адекватне прагненню великих приватних власників або монополій чи олігополій. Головна мета державного втручання в економічний розвиток – забезпечення безперервності процесу відтворення національного господарства як єдиного цілого, досягнення еко-

номічної ефективності на макрорівні. Її реалізація здійснюється через свідоме визначення суспільних потреб, можливостей і шляхів їх задоволення.

Перш ніж здійснювати свої найважливіші функції – регулювання соціально-економічних процесів, виправлення недоліків ринкового господарювання, здійснення перерозподілу доходів, держава формує свою економічну політику.

Економічна політика держави – це формування системи соціально-економічних цілей розвитку країни, основних завдань, напрямів та засобів їх досягнення.

Економічна політика завжди повинна бути гнучкою, твердою і стабільною, створювати сприятливі умови для розвитку всіх господарських одиниць. Економічна політика не визначає цифрові величини розвитку, а лише формує фундаментальні напрями розвитку економіки, яких слід неухильно дотримуватися.

Стабільність економічної політики необхідна для орієнтації споживачів і виробників у складних ринкових умовах, узгодження глобальних пріоритетів розвитку суспільства.

Для успішної реалізації економічної політики важливе значення має роз'яснювальна робота щодо цілей, пріоритетів, очікуваних наслідків. Важливо створити політичну атмосферу в суспільстві, яка сприяла б реалізації проголошеної економічної політики.

Економічна політика держави реалізується у формі антициклічної (антикризової), структурної, інвестиційної, амортизаційної, науково-технічної, цінової, фіскальної, зовнішньоекономічної, соціальної, екологічної, регіональної політики.

Антициклічна політика спрямована на підтримку певних стабільних темпів економічного зростання (регулювання макроекономічної кон'юнктури).

Структурна політика передбачає формування сучасної структури національної економіки.

Амортизаційна політика покликана заохочувати нагромадження капіталу, який стане основою розширення й оновлення виробництва.

Державна інвестиційна політика регулює капіталовкладення для структурної перебудови економіки, його технічного та технологічного оновлення і модернізації.

Науково-технічна та інноваційна політика спрямована на розвиток науки, техніки, забезпечення стратегічних науково-технічних розробок.

Цінова політика забезпечує механізми впливу держави на ціни і ціноутворення, формує цінову стратегію і тактику.

Фіскальна політика визначає механізми часткового вилучення доходів суб'єктів господарювання для формування державного бюджету.

Зовнішньоекономічна політика охоплює регулювання різних аспектів зовнішньої торгівлі, контроль за пересуванням капіталів, робочої сили, підтримку вітчизняного виробника за кордоном.

Соціальна політика зосереджується на формуванні ефективних умов життя всіх членів суспільства, відносин між соціальними групами, забезпеченні ефективної зайнятості, створенні соціальних гарантій і умов для поліпшення добробуту населення.

Екологічна політика спрямована на забезпечення екологічної рівноваги, охорону довкілля, створення безпечних умов життя.

Регіональна політика забезпечує збалансований і комплексний розвиток окремих територій країни, виходячи із загальнодержавних та регіональних інтересів.

Здійснюючи економічну політику, слід враховувати об'єктивну дію економічних законів на макро- і мікроекономічному рівнях. Наукове обґрунтування потрібне для того, щоб формування економічної політики не залежало від суб'єктивних дій і намірів, а витікало і підпорядковувалось вимогам ринкових відносин, враховувало економічну свободу. Існують універсальні закони, притаманні процесам різних формацій та ринкові.

Основний економічний закон проголошує найповніше задоволення матеріальних і духовних потреб всіх членів суспільства. Конкретизація його дії реалізується економічною політикою держави на певний період часу.

Закон вартості є визначальним законом ринкової економіки і проявляється в процесі товарно-грошових відносин. Закон вартості – це співвідношення попиту і пропозиції. Він визначає умови господарського розвитку, фінансів і кредитів, цін і тарифів, грошового обігу тощо.

Закон пропорційності сприяє оптимальному співвідношенню пропорцій між частинами економіки: виробництвом і споживанням, галузями народного господарства, секторами економіки, територіями, трудовими ресурсами і робочими місцями тощо.

Створення ефективних пропорцій, які не під силу ринку, здійснюється в процесі державного регулювання економіки.

Закон економії часу відображає співвідношення робочого часу, витраченого на різні види діяльності. Він передбачає, що чим менше часу витрачається на виробництво, тим більше його залишається на задоволення соціально-культурних потреб.

Ефективність і раціональність функціонування національних еко-

номічних систем визначальною мірою залежать від поділу функцій між суб'єктами господарської системи. Головна функція централізованого регулювання полягає в управлінні економічним розвитком країни в цілому, розвитком її продуктивних сил і науково-технічного прогресу. Вона реалізується через ряд конкретних функцій, частина з яких може бути визначена як мікроекономічні, а саме: раціоналізація економічної структури суспільства і управління нею; фінансування і організація науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; стимулювання розвитку нових галузей та тих, що вимагають особливо великих первинних вкладень і не гарантують отримання найближчим часом значних прибутків; допомога проектам високого ризику.

Не менш важливим є функції перерозподілу національного доходу між сферами суспільного життя і галузями економіки, а також створення та розвитку соціально-економічної інфраструктури.

Функція перерозподілу національного доходу через одержавлення фінансів забезпечує процес відтворення в сучасних умовах. Він здійснюється завдяки цілеспрямованій податково-бюджетній політиці держави, за допомогою якої держава акумулює величезні кошти, що створюють можливість державного впливу на економіку.

Функція створення та розвитку соціально-економічної інфраструктури полягає у забезпеченні життєдіяльності галузей, які створюють загальні умови для функціонування економіки (енергетика, транспорт, зв'язок), сприяють відтворенню робочої сили (охорона здоров'я, освіта, житлове будівництво). В них централізоване регулювання практично не конкурує з ринковим, а навпаки – підвищує ефективність останнього на макрорівні.

Важливу роль у процесі наближення до економічної рівноваги в системі ринкового господарства відіграє державний сектор. Завдяки йому держава бере безпосередню участь в економічних процесах як прямий суб'єкт виробничих відносин. Вона виконує також функцію регулювання зовнішньоекономічної діяльності всіх об'єктів господарювання та охорони навколишнього середовища.

Ефективність економічного регулювання залежить і від того, як держава забезпечує правову основу і суспільну атмосферу, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи. Американські економісти К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю зазначають, що це передбачає такі заходи, як надання законного статусу приватним підприємствам, визначення прав приватної власності та гарантування обов'язковості дотримання контрактів. Уряд також встановлює законні «правила гри», які регулюють відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і

споживачами.

Оскільки централізоване регулювання не є директивним для всіх секторів економіки, то необхідною умовою його ефективності є законодавче закріплення універсальних параметрів державної економічної політики, на які орієнтуються в своїй господарській діяльності всі економічні одиниці. Законодавче закріплюються передусім такі показники: обсяг і структура кредитно-грошового забезпечення економіки; норми оподаткування доходів або вартості реалізованої продукції; обсяг і структура державних бюджетних витрат.

Виконуючи функції централізованого регулювання, держава надає своїм заходам загального характеру. Всі вони однаковою мірою стосуються кожного з об'єктів впливу, оскільки спрямовані чи на стимулювання господарської діяльності, чи на її гальмування. Відсутність селективного підходу надає державному регулюванню стабільності й сприяє підвищенню ступеня узгодженості дій на мікро- та макрорівнях. Вплив держави на мікрорівні відбувається як безпосереднім, прямим втручанням в діяльність господарських об'єктів, так і через опосередковане регулювання.

У першому випадку йдеться про так звану природну монополію, яка властива тим галузям економіки, де технологічні та економічні умови виключають можливість існування конкурентних ринків і де уряд утворив державні комісії для регулювання цін, встановив стандарти на послуги, що надаються. До цієї природної монополії належать транспорт, зв'язок, енергопостачання тощо. Для них державна економічна політика є переважно директивною, тому тут можна говорити про планомірну організацію продуктивних сил і виробничих відносин усередині цих галузей. Така планомірність необхідна для підтримання процесу відтворення у загальнонаціональному масштабі та забезпечення самозростання вартості кожного з функціонуючих приватних капіталів.

У другому випадку централізоване регулювання орієнтоване на ринковий механізм. Тут держава діє в двох напрямках. Перший – часткове втручання у функціонування ринкового механізму через законодавчі акти і дії. Це стосується найбільшою мірою політики щодо конкуренції та доходів, встановлення розміру зростання цін і заробітної плати, ціноутворення, змін у кредитно-грошовій системі тощо. Другий напрям – зменшення впливу на ринковий механізм і використання лише непрямих методів втручання – через фінансові та кредитно-грошові важелі, податки, субсидії, зовнішньоекономічні та валютні заходи, за допомогою яких створюються умови для певної поведінки підприємств недержавних секторів економіки.

У різних країнах системи державного регулювання та місце, яке вони займають у господарській системі, мають **свої національні відмінності**. В цьому плані поняття «державне регулювання» та «господарська система» є досить абстрактними. Їх наповнення реальним змістом відбувається в конкретних історичних і економічних умовах, зазнає впливу національних традицій, культури, релігії. Однак суть їх від цього не змінюється. Держава за допомогою економічних важелів намагається стимулювати певні напрями розвитку економіки, не руйнуючи і не усуваючи ринкового механізму. У сучасних розвинених ринкових системах держава намагається оптимально поєднати конкурентні ринкові та державні регулюючі сили в господарській системі.

Найбільшим ступенем національних відмінностей відрізняються країни колишньої командно-адміністративної системи, що переходять до ринкової економіки, в тому числі й Україна. В силу специфіки історичного розвитку державне регулювання тут набуло якісно іншої форми, ніж у США, країнах Західної Європи та ін. Його головна особливість полягала в тому, що воно перетворилось на самодостатню форму господарської системи. Державна власність набула гіпертрофованих форм, а її суб'єктом фактично виступала лише держава. Це призвело до панування в політиці та економіці державно-монополістичних структур. Державне регулювання замінило всі інші механізми регулювання, їх еволюційний розвиток був штучно зруйнований. Держава безпосередньо втручалася в усі відтворювальні та господарські процеси, в управління кожним окремих підприємством. Підприємницькі функції господарських одиниць звузились до виконання централізованих указів та оперативного управління. Підприємства не мали навіть елементів впливу на господарську систему. Закономірно, що така форма державного втручання сприяла зростанню консерватизму, бюрократизму, безконтрольності дій центральних виконавчих органів. Знищення еволюційних форм економічного руху практично припинило економічний, соціальний і науково-технічний прогрес суспільства.

Вихід з цієї кризи лежить у площині відносин власності. Форми власності повинні відповідати стану продуктивних сил, ступеню суспільного поділу праці, кооперації та спеціалізації, які в нашій країні досить відрізняються в окремих галузях, сферах і районах. За цих умов об'єктивною необхідністю розвитку суспільства є роздержавлення економіки і відродження паралельного існування різних форм власності на засоби виробництва: державної, колективної, приватної та їх різновидів: кооперативної, змішаної, індивідуально-сімейної, колективної, акціонерної. Практика довела, що прогресивний розвиток людського суспільст-

ва супроводжується не уніфікацією структури відносин власності, а її ускладненням, багатогранністю форм економічного життя.

Відновлення плюралізму форм власності об'єктивно потребує розширення складових господарської системи через впровадження таких елементів, як ринок з притаманною йому конкуренцією та міжфірмовим контрактним регулюванням, що ґрунтуються на частковій плановірності. Узгодження названих механізмів з метою досягнення макроекономічної ефективності бере на себе держава. Проблема полягає в тому, щоб обґрунтовано розподілити функції між централізованим державним і ринковим регулюванням, визначити пріоритети і межі кожного, створити певні економічні умови для їхньої сприятливої дії і взаємодії.

Перебудова системи господарства в Україні – це відновлення не тільки економічної основи, а й механізмів, які перебувають з нею у функціональних і причинно-наслідкових зв'язках. На практиці це означає, що політика державного регулювання повинна виконувати такі конкретні й цілеспрямовані функції, як координація економічних процесів на макрорівні, підтримання оптимальних пропорцій суспільного виробництва та безперервності процесу відтворення.

Отже, в господарській системі економічно розвиненого суспільства державне регулювання виступає як сила, спрямована на коригування та доповнення ринкового регулювання, а не на його ліквідацію або підміну.

9.2. Основні форми державного регулювання

Централізоване регулювання економіки проявляється у коротко- і довгостроковій державній економічній політиці.

Короткострокове, або емпіричне, державне регулювання набуло поширення в західних країнах у перед- та повоєнні роки. Це був комплекс антикризових і антициклічних заходів держави, спрямованих на пом'якшення наслідків економічної кризи, згладжування циклічного характеру розвитку економіки в цілому. Характерною рисою короткострокового регулювання є те, що його заходи з'ясовуються разом з нагромадженням кризових явищ і розвитком самої кризи, а тому заздалегідь не плануються. Воно здійснюється і прямо, і опосередковано через політику прискореної амортизації, субсидії, державну допомогу окремим фірмам чи галузям, дисконтну політику (підвищення або зниження облікових ставок на купівлю векселів). Головними серед опосередкованих інструментів впливу є: державне регулювання норми відсотка, одержавлення емісійних банків, державна закупівля. Безпосередніми об'єк-

тами поточного емпіричного регулювання є попит, зокрема обсяг платоспроможного попиту, і пропозиція, тобто інвестиційні дії компаній.

Уперше короткострокове регулювання розвиненої ринкової економіки запровадив президент США Ф.Д. Рузвельт. У межах його "нового курсу" було закладено особливий комплекс державних антикризових заходів. Усі вони спиралися на законодавчу силу держави. Були прийняті закони: про поживлення промисловості, відповідно до якого провадилась картелізація і вироблялися "кодекси чесної конкуренції"; про регулювання сільського господарства, який передбачав розміри посівних площ і кількість худоби у фермерських господарствах; про банки, який перетворив валюту на інструмент політики, та ін. На цій основі відбувалися регулювання американської економіки періоду "великої економічної депресії" та прямий розподіл суспільного продукту і ресурсів для його створення під час Другої світової війни.

У незалежній Україні перші уряди почали з програм короткострокового централізованого регулювання, спрямованих на спробу розв'язання поточних питань кризового стану економіки. Проте, як засвідчує певна практика життя, в умовах зміни економічної системи на перший план висувається стратегічна економічна політика держави. Довгострокове державне регулювання в ринковій економіці здійснюється у формі економічного програмування. Сьогодні це найбільш розвинена і поширена форма державного втручання в економічні та соціальні процеси, впливу на процес відтворення. Її виникнення і розвиток пов'язані з особливими умовами функціонування продуктивних сил у багатьох країнах ринкової економіки, зокрема з розвитком НТР, еволюцією виробничих відносин та господарської системи.

На відміну від емпіричного регулювання програмування характеризується більшим ступенем узгодженості часткової плановірності, властивій окремим господарським одиницям, помітним скороченням сфери стихійності та зростанням свідомого, цілеспрямованого впливу на економічні процеси. Особливе значення при цьому надається виявленню проблем і труднощів, а також своєчасній необхідній корекції раніше прийнятих рішень. Довгострокова державна політика підкріплюється інформаційно-аналітичною базою, всебічним аналізом можливих наслідків втілення в життя програм, що приймаються. Це робить програмування гнучким і маневровим.

Конкретна мета і масштаби економічного програмування визначаються в кожній країні її економічним та науково-технічним потенціалом. Розрізняють кон'юнктурне і структурне програмування. Перше характерне для країн розвиненої ринкової системи. Воно спрямоване на

регулювання процесу відтворення через маніпулювання господарською кон'юнктурою. Його суть полягає в одночасному досягненні чотирьох макроекономічних показників: стабільності цін; сталих темпів економічного розвитку; повної, з точки зору підприємців, зайнятості; збалансованості платіжного балансу.

Реалізація поставленої мети можлива двома шляхами, які розрізняються між собою за об'єктами впливу. Кейнсіанські та некейнсіанські методи стимулювання економічного розвитку передбачають вплив на попит. Вони виходять з того, що динаміка сукупного попиту, яка, врешті-решт, визначає і динаміку реального виробництва, залежить від стану податків, державних витрат, обсягу бюджетного дефіциту та грошової пропозиції. Тому роль головних інструментів відводиться податково-бюджетному регулюванню та дефіцитному фінансуванню економіки. За їх допомогою уряди більшості розвинених країн здійснювали довгострокові плани розвитку і структурної перебудови економіки аж до середини 1970-х років.

Характерною рисою консервативних і неоконсервативних моделей державного регулювання, які почали застосовуватися переважно з кінця 1970-х років, є спрямованість на пошук пропозиції, розвиток приватнопідприємницької ініціативи. Розвинені форми такого програмування притаманні Нідерландам, Швеції, ФРН та іншим країнам.

Структурне програмування – вища форма економічного регулювання. Його основу становить кон'юнктурне програмування, доповнене науково обґрунтованими планами економічного і соціального розвитку. Це пов'язано насамперед зі зрілим державним сектором у галузі виробництва або в кредитно-грошовій сфері, високим ступенем взаємодії приватного і державного секторів та значним ринком державного споживання. Крім того, на структурне програмування впливає щільність переплетення конкурентно-ринкових, монополістичних чи олігополістичних та централізованих сил у механізмі господарювання, а також соціально-політичне становище. Залежно від наявності перелічених чинників та національних особливостей структурне програмування поділяється на частково структурне і власне структурне.

Частково структурне програмування відповідає завданням структурної перебудови національного господарства. Воно спрямоване на регулювання співвідношення між попитом і пропозицією в окремих сферах і галузях економіки. Конкретними формами його реалізації є галузеві та регіональні програми економічного і соціального розвитку. Серед них виділяють програми аграрні та енергетичні, розвитку інфраструктури, науково-технічного розвитку тощо. Частково структурне програму-

вання застосовується в Англії, Італії, ФРН та в інших країнах. У цих країнах частково структурне програмування почало запроваджуватись в 50-60-х роках. Головна його мета полягала в регулюванні між- і внутрішньогалузевого розподілу ресурсів, за рахунок чого забезпечувались умови для розвитку національного економічного потенціалу. Частково структурне програмування об'єктивно переростало у власне структурне. Власне структурне програмування полягає у зміні співвідношень між різними галузями виробництва.

Національне планування як форма реалізації власне структурного регулювання має на меті довгострокову оптимізацію національної галузевої структури і нівелювання рівнів економічного розвитку регіонів і територій країни. Воно може здійснюватися і як індикативне, і як директивне планування.

Загальнонаціональна індикативна програма, як правило, розрахована на п'ять (у Франції) і більше (в Японії) років. Її показники не є всеосяжними, оскільки обов'язкові лише для підприємств державного підпорядкування, а для приватних господарств мають характер пропозицій. Індикативність плану не звужує сферу діяльності останніх і не обмежує їхньої виробничої, комерційної чи фінансової самостійності. Регулювання їх економічної діяльності здійснюється або створенням державою умов, необхідних для виходу на визначені нею параметри розвитку країни, або наданням підприємцям широкої інформації щодо очікуваної загальногосподарської чи комерційної кон'юнктури. Цей тип планування не руйнує ринково-конкурентної форми зв'язків, а є її доповненням в забезпеченні макроекономічної ефективності. Він не в змозі повністю позбавити економіку криз, диспропорцій та інших негативних проявів циклічного розвитку. Однак, ґрунтуючись на розроблених спеціальними державними органами, промисловими і банківськими корпораціями прогнозах, він створює реальні умови для здійснення її структурної перебудови, стимулювання виробництва у відсталих районах, розвитку фундаментальної науки, забезпечує підготовку кваліфікованих кадрів.

Директивне планування – прерогатива колишньої радянської економічної системи, що ґрунтувалася на одержавленні привласнення й управління. Її суть полягала в тому, що владні структури визначали економічні потреби, збалансовували їх з наявними ресурсами і за допомогою обов'язкових для виконання завдань забезпечували реалізацію розроблених планів.

Удосконалення державного регулювання в країнах колишньої адміністративно-командної системи здійснюється зниженням ступеня директивності централізованого планування і наданням йому рекоменда-

ційного характеру. Це вимагає від державних органів, по-перше, встановлення нових принципів у взаємовідносинах з підприємствами; по-друге, зосередження зусиль на створенні загальних умов діяльності виробників. Для цього необхідно диференціювати підходи до державного управління різними групами підприємств залежно від виконуваних ними функцій у народному господарстві.

У цілому система державного планування і управління не повинна встановлювати розміри випуску окремих видів продуктів і розподіляти їх, а визначати загальні правила господарювання, нормативні межі і умови діяльності підприємств.

Антиінфляційна політика є важливим компонентом усього комплексу методів державного регулювання економіки країни ринкового господарства. Важливу роль у ній відіграє регулювання державних витрат і надходжень у державний бюджет. Так, якщо інфляція починає розвиватися високими темпами або має місце значний інфляційний розрив, то держава вдається до заходів, спрямованих на зменшення розмірів реальних доходів, чим досягається обмеження споживання, а отже й попиту. Зменшення розмірів доходів здійснюється завдяки додатковому оподаткуванню. Через це скорочується попит не лише на предмети споживання, а й на широке коло товарів виробничого призначення, адже підприємці, щоб не допустити різкого зниження цін, скорочують виробництво, що призводить до зменшення попиту на сировину, паливо, матеріали. В результаті підприємці згортають свою інвестиційну діяльність, зменшується зайнятість населення.

Антиінфляційні заходи урядів щодо бюджетних надходжень, з одного боку, сприяють акумулюванню додаткових фінансових ресурсів у державній скарбниці, а з другого – призводять до погіршення господарської кон'юнктури та зростання безробіття. Інфляція – це ціна, яку мають сплачувати ті, хто продає на ринку свою робочу силу.

Чільне місце у фінансово-кредитному макроекономічному регулюванні в умовах ринкової економіки займає механізм оподаткування. Важливим антиінфляційним заходом є регулювання кредиту і грошової маси, яке здійснюється центральними емісійно-кредитними установами через операції з цінними паперами на відкритому ринку, регулювання дисконтної ставки, зміну резервних норм, передбачених для кредитних установ.

Головними об'єктами державного регулювання є державний бюджет, система державних банків і державний сектор економіки. Володіння ними забезпечує державі виконання економічних функцій централізованого управління. Конкретними методами тут виступає податково-

бюджетна та кредитно-грошова політика, що здійснюється за допомогою фінансово-кредитного механізму.

Політика держави в першу чергу спрямована на економічний розвиток. **Термін «політика розвитку»** є умовним і використовується з метою розмежування сфер та інструментів економічної діяльності держави, визначення специфіки її дій як суб'єкта державності, скарбника і власника засобів виробництва. Її призначенням є управління оперативними і поточними ринковими подіями через використання відповідних кожній сфері впливу засобів. З цією метою запроваджується спеціальне законодавче регулювання. Воно ґрунтується на загальних правилах економічної поведінки господарств і осіб. Одночасно воно містить певні конкретні обмежувальні параметри економічної поведінки зазначених суб'єктів. Спеціальне державне регулювання охоплює також адміністративний контроль і нагляд за дотриманням державних вимог, право держави на примус до укладання і виконання певних типів контрактів, регламентацію умов договорів і ділової політики.

Політика економічного розвитку втілюється в життя на основі концепції соціально-економічного розвитку через політику держави в економічно-правовій сфері. Загальна мета макроекономічної політики держави полягає в досягненні економічного оптимуму розвитку народного господарства країни. Форми і способи дій держави як суб'єкта економічної політики визначаються основними параметрами концепції соціально-економічного розвитку, прийнятої у тій чи іншій країні. Проте сама концепція соціально-економічного розвитку країни не встановлює і не регламентує масштаби та сфери економічної політики держави. Її роль полягає в тому, щоб з'ясувати кінцеву мету суспільного розвитку на певний етап, розкрити засоби її досягнення, описати принципові правила поведінки господарських суб'єктів та індивідів і зробити можливою економічну політику, яка буде довгостроковою і послідовно запроваджуваною. Концепція акцентує увагу на питаннях, без вирішення яких проведення раціональної економічної політики є неможливим: встановлює зв'язки між кінцевою та проміжними цілями, звертає увагу на можливість виникнення побічних дій при реалізації поставлених цілей, виявляє можливі конфлікти між цілями тощо. Чіткість постановки цілей і вибору методів їх реалізації, системність у визначенні напрямів розвитку, обґрунтованість взаємозв'язку цілей та інструментів визначають раціональність й ефективність державної економічної політики.

Загальні умови реалізації економічної політики створює політика держави в економіко-правовій сфері, що полягає у сукупності норм і правил (насамперед закріплених законодавчо, а також "неписаних", які,

проте, визнаються суспільством традиційно), в межах яких має відбуватися економічне життя суспільства. Цей термін посів постійне місце не тільки в теорії економічної політики, а й у практиці господарських відносин у розвинених ринкових країнах.

Необхідність проведення державою спеціальної політики в економіко-правовій сфері поділяють політики і економісти всіх країн з ринковим економічним устроєм. Політика економічного розвитку втілюється в політику стабілізації, структурну політику, політику розподілу доходів тощо. Ці конкретні види економічної політики сприяють реалізації цілей економічної діяльності держави у сфері стабілізації економічного розвитку, розподілу економічних ресурсів, перерозподілу доходів.

Політика стабілізації. Поняття «політика стабілізації» характеризує складову економічної політики, яка націлена на сукупну економічну рівновагу і стабілізацію її. До показників, що визначають таку рівновагу, належать: обсяг національного виробництва, зайнятість, стабільність цін і зовнішньоекономічне сальдо.

Відповідно до фази ділового або економічного циклу ВВП має тенденцію до зростання або зниження. Короткострокові коливання ВВП, які є типовими для сучасних ділових циклів, не шкодять його довгостроковому зростанню. Дії держави, спрямовані на забезпечення такого зростання, становлять політику економічного зростання, яка є складовою політики стабілізації, оскільки має на меті стабільний розвиток національного виробництва.

Другою метою і одночасно показником політики стабілізації є висока зайнятість працездатного населення країни або низький рівень безробіття. Як і економічне зростання, рівень безробіття в країні залежить від ділового циклу. У фазі спаду його рівень є найвищим, а з поживленням знижується, оскільки виробництво потребує все більше працівників. Коливання на ринку праці можуть бути фактором, що дестабілізує соціально-економічні відносини в суспільстві та підриває засади ринкового устрою країни. Держава втручається в ситуацію на ринку праці з тим, щоб не допустити значних розривів у рівнях безробіття на різних фазах циклу і забезпечити його відповідність темпам розвитку виробництва.

Вимога підтримання стабільних цін ґрунтується на тому, що в ринковій економіці головним регулятором суспільного виробництва має бути ринково-конкурентний механізм, серцевиною якого є ринкове ціноутворення. При руйнуванні цінового механізму вразливою стає вся система ринкового регулювання і навіть економічна система в цілому. Показником і вимірником загального рівня цін є індекс споживчих цін.

Він показує вартість фіксованого «споживчого кошика». Зміни рівня його цін називають темпами інфляції. Проводячи політику стабілізації, держава встановлює орієнтовні показники темпів інфляції, які не руйнують цінового механізму регулювання економіки.

Зовнішньоекономічне сальдо як показник політики стабілізації ґрунтується на тому, що зовнішньоекономічна діяльність має організуватися так, щоб між експортними та імпорнтними операціями, які проводять суб'єкти економічної діяльності, підтримувалася рівновага. Якщо ця вимога оформляється, то цілі політики стабілізації досягаються, якщо ні, то виникають передумови для посилення економічної дестабілізації суспільства.

Отже, важлива риса політики стабілізації полягає в намаганні досягнення всіх чотирьох цілей одночасно. Лише за такої умови можна забезпечити усунення різких коливань ділового циклу і певною мірою вирівняти рух його фаз. У зв'язку з цим цілі політики стабілізації визначаються як так званий магічний чотирикутник.

У політиці стабілізації можна виділити дві практично самостійні частини: власне політику стабілізації, в якій активність держави має на меті досягнення заданого нормативного стану, і політику стабільності, в якій діяльність держави зосереджується на заходах з підтримання досягнутого стану.

Структурна політика тісно пов'язана з політикою стабілізації. Вона часто розглядається навіть як одна зі складових останньої, проте має свої специфічні завдання. По-перше, структурна політика охоплює завдання вирішення сукупних економічних проблем, які виникають внаслідок структурних зрушень всередині галузей народного господарства та між ними, регіонами і між групами підприємств. По-друге, вона включає в себе завдання коригування відносин певних агрегатних частин сукупної економіки, які визначають її структуру, з метою регулювання їх за допомогою загальних принципів.

Структурна політика розвитку використовується там і тоді, де і коли виникає потреба у скороченні періоду адаптації галузей і регіонів до необхідних змін макроекономічної структури та коли структурні зрушення мають стати соціально вигідними для економічних суб'єктів. Її заходи передбачають ліквідацію галузевих і регіональних перепон, які гальмують прискорення структурних перетворень.

Заходи держави, орієнтовані на галузі народного господарства, визначаються як галузева структурна політика, а спрямовані на регіони – як регіональна структурна політика.

Галузева структурна політика ґрунтується на значній фінансовій

допомозі держави галузям. Вона може охоплювати, залежно від прийнятої в країні концепції економічного і соціального розвитку, множинність галузей або окремі галузі, доводячи ефективність їх до народного-сподарського рівня.

Регіональна структурна політика розвитку має своїм змістом узгодження програм економічного розвитку, що розробляються і впроваджуються суб'єктами економічної політики територіального підпорядкування з метою стимулювання економічного розвитку свого регіону.

Регіональну структурну політику відрізняє чисельність суб'єктів. Через це складно оцінити ефективність її дії. Щонайменша неузгодженість територіальних програм може призвести до результатів, протилежних очікуванім.

Структурна політика провадиться у випадках, коли існує потреба у постійному коригуванні розвитку певних галузей економіки. Це є галузева структурна політика, об'єктом якої виступають галузі, де конкурентне регулювання не може привести до суспільне бажаних результатів. До них насамперед належать галузі суспільного користування (галузі природної монополії), сільське, лісове та рибне господарство, кам'яно-вугільна промисловість, металургія тощо. Через різні причини ці галузі не можуть бути ефективними, якщо їх розвиток підпадає під ринково-конкурентне регулювання. Тому держава бере на себе функцію з проведення сталої політики структурного регулювання, яке вирівнює ринкові хиби.

До кола інструментів структурного регулювання належать адміністративні, які є формою прямого державного втручання у процес прийняття підприємницьких рішень про масштаби, кількість та ціну вироблюваної продукції, і фінансові, які залишають недоторканим ядро підприємницьких рішень.

Основними формами адміністративних інструментів є регулювання державою вступу нових підприємств на ринок цих галузей, регулювання ціноутворення та обсягу виробництва. Регулюючи вступ на ринок, держава може обмежувати число продавців або, навпаки, розширювати кількість їх.

Другий інструмент прямого державного контролю – ціни. Держава, виходячи з конкретних політичних, економічних і соціальних умов, може встановлювати для учасників ринку рекомендовані межі ціни реалізації. До таких ринків належать ринки галузей постачання, транспорт, зв'язок, оренда житла тощо. В одних випадках держава встановлює максимальні ціни, вище за які підприємець не має права реалізовувати свою продукцію чи надавати послугу (наприклад, оренда житла, газо-, водо-,

тепло-, енергопостачання), в інших – мінімальні, нижче за які продавець не може продавати свій продукт чи послугу (наприклад, сільське господарство), можуть бути встановлені відповідно до суспільних інтересів і фіксовані ціни (транспорт, зв'язок).

Державна політика цінового регулювання безперечно здійснює тиск на учасників ринку. Вони змушені дотримуватися диктованих державою цін і нести від цього суттєві збитки. Для того щоб запобігти виникненню на цьому ґрунті конфліктів, держава часто супроводжує регулювання ціни наданням фінансової допомоги. У сукупності пряме цінове і фінансові регулювання оптимізують наслідки державних дій і при запровадженні регульованої ціни не допускають банкрутства та економічну ліквідацію підприємств на регульованих ринках.

Третій інструмент прямого галузевого державного втручання – регулювання кількості виробництва певних товарів та розміру окремих видів виробництва – застосовується в розвинених країнах найчастіше в сільськогосподарському виробництві (квотування виробництва цукру, молока тощо) та на транспорті (обмеження дозволу повітряного сполучення на певних ділянках руху, видача ліцензій на перевезення вантажу автомобілями тощо). Регулювання розмірів виробництва стосується переважно кам'яновугільної промисловості, залізорудної та сталеливарної.

Коло фінансових інструментів структурної політики устрою утворюють пряма фінансова допомога підприємствам у формі субсидій, кредитів, різних гарантій і прихована у формі пільгового оподаткування. Без втручання у підприємницькі рішення ці інструменти впливають на зміну відносних цін товарів, послуг і навіть факторів виробництва. Завдяки цьому вони можуть розглядатися і як інструменти політики стабілізації і політики розподілу факторів виробництва.

Отже, структурна політика може суттєво впливати на поліпшення народногосподарської структури: вона сприяє її модернізації відповідно до вимог НТП і створює умови для оптимального розвитку всіх галузей економіки; зокрема тих, на які покладаються суспільні функції і які в силу об'єктивних причин не можуть бути в сучасних умовах конкурентоспроможними. Проводячи структурну політику, держава розв'язує також проблеми ефективного розподілу факторів виробництва.

Політика перерозподілу доходів. Цілям держави у сфері цієї політики відповідає насамперед соціальна політика. Формуючись як наслідок ринкових результатів, вона виступає інструментом їх коригування. Перерозподіляючи ринкові результати, соціальна політика має на меті коригування пов'язаного з виробництвом первісного розподілу доходів. Здійснюється воно за допомогою системи трансфертних соціаль-

них послуг та субсидій у поєднанні з необхідним для їхнього фінансування оподаткуванням. Завдяки цьому верстви населення з низькими доходами і ті, хто їх не може мати в силу певних причин (вік, інвалідність, стан здоров'я тощо), отримують можливість підвищити свою частку в споживанні благ. Соціальна політика має будуватися так, щоб трансферт частини доходів від одних осіб іншим відбувався таким способом, щоб прагнення досягнення високих доходів не зникало, а допомога надавалася лише тим, хто її дійсно потребує.

Коригування розподілу доходів за допомогою соціальної політики здійснюється через державний бюджет та участь держави в організації соціального страхування. Вторинний розподіл доходів здійснюється за допомогою прямих і непрямих заходів і включає заходи щодо:

- соціальної допомоги, яку отримує кожний, хто потрапляє у скрутне матеріальне чи соціальне становище;
- соціального страхування, мета якого – захистити населення у випадках «класичних» ризиків життя (безробіття, старість, хвороба);
- суспільної структурної допомоги, до якої належать охорона материнства, допомога на дітей, стимулювання придбання майна, здобуття освіти тощо.

Вторинний розподіл доходів не позбавлений таких вад, як недостатня гнучкість і слабка узгодженість між різними заходами соціальної політики. Складно оцінити в грошах суму цих пільг (навіть приблизно). Проте відомо, що чим більша частина ринкового доходу розподіляється на соціальні потреби, тим менш ефективною є економічна система, оскільки, по-перше, вона не дає змоги забезпечити належний життєвий рівень населення через отримання ним трудового доходу; по-друге, вона вичерпує свої потенційні можливості щодо подальшого інвестування, а отже подальшого розвитку. Через це для політики перерозподілу доходів важливо відшукати певні межі, які відповідали б завданню збереження як соціального, так і економічного устрою суспільства.

На соціальне вирівнювання суспільства спрямована також політика вирівнювання на ринку праці. Вирівнювання на ринку праці означає вирівнювання попиту і пропозиції робочої сили на відповідному ринку. Через заходи щодо збереження старих і створення нових робочих місць, на яких зайняті певні групи населення (робітники у віці, жінки, молодь), держава сприяє стабільності ринку праці. В центрі такої політики стоїть діяльність держави з розвитку профосвіти, профорієнтації, перепідготовки кадрів, їхньої перекваліфікації тощо.

Вирівнювання на ринку праці доповнюється політикою охорони праці. Її предметом є захист праці, зокрема в промисловості, через регу-

лювання загальних умов праці. В конкретних ситуаціях вона може бути подана як захист від необґрунтованого звільнення з роботи, захист праці жінок та майбутніх матерів, захист праці молоді. Захист праці жінок, наприклад, реалізується в таких заходах держави, як заборона нічної роботи, надання більш тривалих перерв на відпочинок, ніж чоловікам, заборона жіночої праці в певних галузях економіки (шахти, кам'яні кар'єри, рудники тощо). В цілому політика захисту праці мусить вести до гуманізації праці, гуманізації робочих місць, до покращення якості трудового життя.

До системи соціального вирівнювання в окремих країнах відносять також політику держави по залученню працівників до участі в управлінні виробництвом та політику заробітної плати.

Отже, стабілізаційна, структурна і соціальна політика, що проводиться в межах політики розвитку, підпорядковує економічний і соціальний розвиток країни досягненню цілей, закріплених у концепціях соціально-економічного розвитку, прийнятих певною країною. Інструменти, які використовує держава в проведенні різних форм політики розвитку, поділяються на прямі і непрямі: прямі інструменти економічної політики передбачають втручання держави в процес прийняття рішень господарських суб'єктів щодо визначення ціни та обсягу виробництва продукції, обсягів підприємства, вступу нових підприємств на ринок; непрямі інструменти економічної політики залишають ядро підприємницьких рішень недоторканим.

Найбільш поширеними непрямыми інструментами є фінансова політика (насамперед податкова та кредитна), грошова, зовнішньоекономічна, політика доходів. Суб'єкти економічної політики мають бути носіями суспільних інтересів, компетентними, вміти правильно оцінювати інформацію про економічний стан суспільства і приймати оптимальні економічні і соціальні рішення. Для цього мають забезпечуватись їх особисті інтереси.

9.3. Моделі регулювання національної економіки

Сучасні економічні системи є надзвичайно складними. За умов існуючого суспільного поділу праці у виробництві окремого складного товару (наприклад, автомобіля) беруть участь кілька десятків тисяч підприємств, розташованих як всередині країни, так і за її межами. Тому зупинка технологічного процесу в одній ланці спричинює негативну реакцію у всьому ланцюгу. Отже, збалансований ринок усієї економічної

системи неможливі без суворої відповідності кожного елемента економічної системи один одному.

Зростаюча складність економічних систем робить надзвичайно актуальною проблему рівноваги, збалансованості національного ринку.

Основними макроекономічними структурами, щодо яких застосовується регулювання, є такі:

1) сукупний попит – сума грошей, яку члени суспільства готові й можуть заплатити за покупку товарів, щоб задовольнити всі свої економічні потреби. **Його обсяг залежить від таких найважливіших факторів:**

- рівня цін;
- величини доходів населення;
- розподілу доходів на споживання (поточний попит) і накопичення (майбутній попит);
- податків (частини доходів, переданих державі);
- державних закупок (попит держави);
- пропозиції грошей з боку кредитних установ;

2) сукупна пропозиція – сума цін товарів, які їх виробники реалізують всім покупцям. **Обсяг сукупної пропозиції визначається такими факторами:**

- рівнем цін;
- потенційно можливим обсягом вироблення економічних благ в країні;
- рівнем витрат при виробництві товарів;
- комерційною вигодою;

3) сукупне виробництво – всі види господарств нації, що виробляють товари.

Названі об'єкти регулювання тісно пов'язані між собою – сукупна пропозиція великою мірою визначає сукупний попит, і навпаки – виробництво безпосередньо визначає сукупну пропозицію, сукупний попит визначає сукупну пропозицію, а через нього – сукупне виробництво.

Тепер ми можемо відповісти на важливе запитання: **якою є головною умовою нормального розвитку макроекономіки – такого стану національного господарства, за якого воно може повністю задовольнити весь споживацький попит?**

Умовою нормального розвитку макроекономіки є дотримання народногосподарської пропорційності. Це означає, по-перше, рівність обсягів сумарних величин попиту, пропозиції і виробництва нації і, по-друге, відповідність одна одній структур цих макроекономічних об'єктів. Йдеться про закон пропорційного розвитку економіки.

Закон пропорційного розвитку макроекономіки стверджує, що необхідно постійно підтримувати відповідність обсягів і структури сукупних величин попиту, пропозиції і виробництва. Відсутність такої збалансованості та посилення нерівноваги зумовлюють виникнення економічних криз, галопуючої інфляції, масового безробіття, диспропорційності економіки, розрив господарських зв'язків тощо.

Отже, **головна мета макроекономічного регулювання** – забезпечення нормального розвитку економіки через дотримання народногосподарських пропорцій, а саме – рівності між макроекономічним попитом, макроекономічною пропозицією та макроекономічним виробництвом, а також взаємна відповідність їх структур.

Головними народногосподарськими пропорціями є:

- співвідношення між платоспроможним попитом і пропозицією на створюваний валовий національний продукт і національний доход;
- співвідношення між доходами та витратами на федеральному рівні, у бюджеті окремих областей, регіонів, штатів тощо і на муніципальному рівні;
- наявність грошово-кредитної збалансованості;
- відносна рівність попиту та пропозиції на ринку робочої сили;
- співвідношення між імпортом і експортом продукції.

В основі цих пропорцій лежать **більш глибокі співвідношення і взаємозалежності показників економічного розвитку**, а саме:

- між сферою матеріального і нематеріального виробництва;
- між промисловістю і сільським господарством;
- між виробництвом товарів групи “А” і групи “Б”;
- між цивільною та військовою сферами виробництва, між виробництвом і споживанням;
- між споживанням і нагромадженням;
- між основними елементами продуктивних сил;
- між основними формами власності тощо.

Зрозуміло, що для постійного підтримання загального балансу в національній економіці необхідним є якийсь регулятор (господарський механізм).

Макроекономічний регулятор – це суспільний спосіб організації і впорядкування національного господарства. Він повинен виконувати такі **функції**:

- об'єднувати все господарство нації в єдину систему;
- спрямовувати діяльність всіх низових ланок економіки;
- розподіляти засоби виробництва і робочу силу за галузями, видами господарства відповідно до суспільних потреб;

– стимулювати високоефективне підприємництво.

Регулятор макроекономіки починає діяти за певних передумов, а саме в умовах єдиного національного виробництва. Вперше такі умови створило товарне виробництво і ринок. На цій базі почав функціонувати вихідний тип господарського механізму – ринковий.

Ринковий механізм вперше теоретично вивчив Адам Сміт. У своїй знаменитій книзі “Дослідження про природу і причини багатства народів” він висунув й обґрунтував три фундаментальні положення.

Перше положення – про невторчання держави в регулювання ринкової економіки. Цей принцип Адам Сміт сформулював так – “нехай все йде як йде” (*laissez faire*).

Друге положення – про “невидиму руку”, яка нібито підштовхує всіх виробників діяти в інтересах суспільства. За словами Адама Сміта, приватний підприємець, який піклується про власний інтерес, “невидимою рукою” направляється до мети, яка зовсім не входила в його наміри. “Невидимою рукою”, зрозуміло, є ринок. Кожний підприємець, бажаючи наситити платоспроможний попит, тим самим зацікавлений у задоволенні суспільних потреб.

Третє положення – про механізм саморегулювання. Цей механізм включає прямі і зворотні зв’язки між виробництвом і споживанням через ціну.

Оскільки метою національного виробництва є щонайповніше забезпечення потреб населення в економічних благах, то для з’ясування переваг того чи іншого макроекономічного регулятора необхідно розглянути його соціальну роль. Вихідне теоретичне питання можна поставити так: за якими принципами повинен розподілятися сукупний дохід суспільства серед всіх громадян?

Прихильники класичної і неокласичної моделі ліберальної ринкової економіки вважають, що розподіл доходів має:

- враховувати нерівність здібностей людей;
- кожна людина, яка володіє фактором виробництва, повинна отримувати дохід, рівний вкладу свого фактору (засобів виробництва, робочої сили);
- безроздільне панування приватної власності, яка припускає високу ступінь нерівності доходів;
- стимулювати зростання виробництва і його ефективності;
- в умовах вільної конкуренції нерівність доходів є природною.

Класична модель саморегульованої економічної системи не витримала суворого випробування на практиці. Це підтвердила світова економічна криза 1929-1933 рр. За цей час виробництво продукції в

промисловості зменшилося на 46 %, безробіття охопило 26 млн. осіб, реальні доходи населення знизились на 60 %. Стала очевидною неспроможність ринкової системи забезпечувати тверду рівновагу сукупного попиту і сукупної пропозиції, стабільне задоволення зростаючих потреб суспільства в економічних благах, позбавити суспільство від криз і безробіття.

Отже, з розвитком капіталізму проявилась та збільшилась **неспроможність ринку до саморегулювання через такі причини:**

– відбувся значний розвиток продуктивних сил (вони значно ускладнились):

– наука виділилась в окрему галузь (ринок не може її підтримувати, оскільки не може отримувати негайних прибутків);

– робоча сила стала більш якісною і необхідні більші кошти на її освіту, перекваліфікацію, охорону здоров'я;

– ускладнились засоби виробництва, для них потрібна підготовка більш якісної робочої сили;

– виникли значні труднощі у взаємодії людини з природою (екологічна криза), й суб'єкти ринку добровільно не бажають виділяти кошти на ці неприбуткові заходи;

– ринок не враховує необхідність рівномірно розвивати всі регіони, забезпечувати справедливий розподіл доходів і соціальний захист людей;

– збільшилась кількість власників і необхідно виробляти для них єдині закони, встановлювати єдині “правила гри”;

– ринок неспроможний подолати інфляцію, монополізм, кризи, які він сам породив і які його знищують;

– для нормального розвитку всієї економічної системи в сучасних умовах необхідне програмування всіх економічних процесів;

– необхідно регулювати міжнародні господарські зв'язки.

Тому настав час включити в національну макроекономіку новий регулятор. Таким макрорегулятором стає держава.

У 1930-ті роки на Заході назрів і був здійснений справді революційний перехід до зовсім нової моделі регулювання національної економіки, покликаної врятувати пануючу соціально-економічну систему від згубних потрясінь. Видатний англійський економіст **Джон Кейнс**, що зробив переворот у неокласичному напрямі економічної теорії, був названий «рятівником капіталізму».

На протипагу неокласичному принципіві невтручання держави в економіку Джон Кейнс **визнав провідну роль держави** в регулюванні національного господарства. При цьому йдеться про державу не як про

політичний інститут (органи влади), а про державу як економічний інститут — суб'єкт господарювання.

Центральне завдання держави, за Джоном Кейнсом, полягає в тому, щоб забезпечити високий обсяг «ефективного попиту», що призведе до зростання доходів. **Передбачається розвивати два види попиту:** а) платоспроможну потребу населення в предметах споживання і б) попит підприємців на інвестиційні товари (засоби виробництва). У результаті ефективний попит виражається як у збільшенні зайнятості й підвищенні добробуту населення, так й у зростанні прибутків фірм.

У кейнсіанському вченні вперше **на державу почали покладати економічні функції**. Вони були пов'язані із забезпеченням **інвестицій** у національне господарство і **державними витратами** на ці й інші соціально-економічні цілі.

Держава у країнах Заходу провела одержавлення значної частини національної економіки: вона стала власником багатьох новітніх галузей промисловості, підприємств виробничої інфраструктури (видобуток вугілля, виробництво електроенергії, транспорт тощо) й установ соціальної сфери. Уряд організував розробку рекомендаційних планів і програм соціально-економічного розвитку і, створивши великий і стійкий державний ринок, залучив великий бізнес до виконання своїх замовлень, що приносили високі прибутки.

Кейнсіанство вперше розкрило **структуру макроекономічного попиту**, у тому числі витрат на економіку, зроблених державою. У західній економічній літературі макропопит розглядається як *планові витрати*. Вони являють собою суму, яку держава, домашні господарства й фірми планують витратити на товари та послуги.

Принципи кейнсіанської моделі державного регулювання лягли в основу соціально-економічної політики урядів США, Англії й інших західних країн, що проводилася з 1950-х років до середини 1970-х років й одержала назву планованого і регульованого капіталізму. Вона дала обнадійливі результати: це був найбільший період безкризисного розвитку світової капіталістичної економіки за весь післявоєнний період. Зовсім новими були і її соціальні результати.

Після Другої світової війни в західних країнах було впроваджене державне регулювання економіки відповідно до кейнсіанських принципів. У результаті цього суттєво змінився характер держави: вона стала правовою і демократичною. Склався новий варіант ринкової економіки — соціально орієнтований.

Кейнсіанська революція надала західній економіці „другого подиху”. Примітно, що у 50-і рр., 60-і рр. й у першій половині 70-х років бу-

ло досягнуто найвищі темпи економічного росту, найбільшу зайнятість (у західні країни залучалася додаткова робоча сила зі слаборозвинених країн) і значний підйом добробуту населення (рівень життя зріс в 2-4 рази).

Однак нового «подиху» вистачило тільки до середини 70-х років. В 1973-1974 рр. вибухнула сильна світова економічна криза.

Одночасно з кризовим потрясінням могутній удар прийшовся і по кейнсіанській теорії. Стало очевидним, що активне втручання держави в економіку не в змозі запобігати кризовим спадам виробництва.

В єдиному неокласичному напрямі відбувся **розкол на дві течії: послідовники кейнсіанського вчення**, що відстоювали активну роль держави в регулюванні національної економіки; і **неоконсерватори** (нові прихильники старих принципів), що знову виступили за невтручання держави в господарську діяльність приватних фірм.

Новоконсерватори підняли свого роду «повстання» проти кейнсіанства. Вони виявили два основних уразливих місця в концепції Джона Кейнса і піддали їх критичному розбору.

Одне уразливе положення в навчанні Джона Кейнса полягало в такому: для збільшення державного попиту вважалося можливим допустити дефіцит державного бюджету (перевищення витрат над його доходами). Для покриття дефіциту можна застосовувати позики і друкування грошей. Але це, без сумніву, породжувало інфляцію. На думку Джона Кейнса, помірна інфляція може служити засобом стимулювання попиту (у тому числі збільшення заробітної плати для забезпечення повної зайнятості).

Інше уразливе положення: для збільшення державних доходів вважалося прийнятним уведення дуже великих податків. Однак такі податки підривали матеріальну зацікавленість працівників у збільшенні заробітків і підприємців у підвищенні розмірів прибутку. Тим самим підривалася сама податкова база (ріст заробітної плати і прибутку). Ці положення кейнсіанського навчання на практиці призвели до негативних результатів. На батьківщині вчення виникла так названа «англійська хвороба» — **стагфляція** (сполучення кризового застою з інфляцією).

Новоконсерватори запропонували свої рецепти лікування «англійської хвороби». Виникли **три школи неоконсерваторів**, що мали антикейнсіанську спрямованість: монетаризм, теорія економіки пропозиції і теорія раціональних очікувань.

Школа монетаризму виступила з відомою нам кількісною теорією грошей. Лідер цієї школи лауреат Нобелівської премії Мілтон Фрідмен (США) теоретично обґрунтував антиінфляційні заходи. Урядам за-

хідних країн було рекомендовано:

- **жорстко обмежити пропозицію грошей і видачу кредитів;**
- **скоротити друкування грошей (збільшувати їхню кількість відповідно до зростання виробництва);**
- **урізати соціальні програми (зменшити державні виплати населенню).**

Була протипоказана занадто активна грошова політика держави (зайва пропозиція грошей), а також крайні дії Федеральної резервної системи (випуск у обіг занадто великої кількості грошей або занадто малої).

Теорія економіки пропозиції виступила за відродження свободи приватного підприємництва і відтворення ринкового механізму регулювання. Основна мета – **створити сприятливі умови для росту пропозиції як праці, так і капіталу (його нагромадження)**. Для цього було рекомендовано знизити податки на заробітну плату і прибуток.

Теорія раціональних очікувань визнала **неприйнятними централізоване планування національного господарства і поточне державне регулювання економіки**. І цю негативну позицію можна зрозуміти. Наприклад, у США в період панування кейнсіанства допускалося велике свавілля урядових чиновників стосовно підприємців. До середини 1970-х років щорічно видавалося до 7 тис. правил і вказівок, що регламентують діяльність приватного бізнесу.

Школа раціональних очікувань висунула свій рецепт регулювання економіки. **Потрібними були стабільні правила для всіх господарюючих суб'єктів, що робили б передбачуваними дії уряду, виробників і споживачів**. Було б розумно прийняти закон, за яким державні рішення у сфері грошової політики і податків набирають сили тільки через два роки після їхнього прийняття. До того ж уряд повинен зосередитися на довгостроковій економічній політиці.

Проте, наскільки була великою розбіжність між кейнсіанцями і неоконсерваторами, дає уявлення табл. 9.1.

Основні положення кейнсіанців і неоконсерваторів

	<i>Кейнсіанство</i>	<i>Новоконсерватизм</i>
1.	Принцип ефективного попиту	Принцип ефективної пропозиції
2.	Ріст одержавлення економіки	Часткова приватизація приватної власності
3.	Налагодження державного регулювання і планування	Згортання державного регулювання і планування
4.	Ріст податків для збільшення державного попиту	Зменшення податків з населення і підприємців
5.	Дефіцитне фінансування і посилення інфляції	Зниження дефіциту державного бюджету і зміцнення грошового обігу
6.	Розширення державних соціальних програм	Скорочення соціальних програм держави

Відповідно до рекомендацій неоконсерваторів в основу економічної політики США, Великобританії і ряду інших держав був покладений *принцип «ефективної пропозиції»* – *заохочення приватного бізнесу (у США таку політику назвали «рейгономіка», в Англії – «тетчеризм»)*. Щоб зробити більш вигідним підприємництво, істотно знизили податки на прибуток і трудові доходи. Держава помітно зменшила своє втручання в господарські справи, почалася часткова приватизація державних підприємств – продаж їх приватним особам, перетворення на акціонерні товариства. У багатьох країнах було помітно згорнуто планування господарства, зменшено фінансування соціальних програм.

Проведені заходи дали відчутні результати. У США й інших країнах трохи зменшився дефіцит державного бюджету, скоротилася кількість грошей у обігу, а темпи інфляції знизилися в 3-4 рази, зросла швидкість господарського розвитку.

Але й модель макрорегулятора національної економіки, запропонована неоконсерваторами, не врятувала економіку Заходу від спадів виробництва й інфляції. **В 1979-1981 р. вибухнула нова світова економічна криза.** При цьому, як і в 1973 р., рівень світового промислового виробництва опинився на нульовій позначці.

Саме життя знову порушило питання: який же господарський механізм є кращим – державний (кейнсіанський) або ринковий (новоконсервативний)?

Попередній аналіз макроекономічних регуляторів дозволяє нам дійти деяких висновків.

Насамперед, очевидно, що *не існує такого ідеального регулятора*, який здатен **позбавити розвинуте ринкове господарство від трьох зол**: криз, безробіття й інфляції.

Далі, не можна не помітити, що кейнсіанська і неоконсервативна моделі регулювання національного господарства є **несиметричними** (це чітко видно з таблиці). Якщо кейнсіанці висловлюються за «ефективний попит», то неоконсерватори – за «ефективну пропозицію».

Критичне зіставлення двох регуляторів привело до несподіваного результату. Була переконливо доведена **неповноцінність** як винятково ринкового, так і чисто державного господарського механізму. Разом з тим **те, що відсутнє в одному механізмі, достатньою мірою присутнє в іншому**.

Отже, далі слід зіставити між собою два типи макрорегулятора – стихійно-ринковий і планово-державний.

Спочатку порівняємо сам **характер регулювання національного господарства**.

Вільний ринок (з його регулюючими цінами) впливає на виробництво *апостеріорно* (з лат. – із наступного), тобто після того, як товари створені і нічого виправити вже не можна. Облік корисних результатів у цьому випадку ведеться методом проб і помилок, за допомогою дій «наосліп».

На противагу цьому державний регулятор діє *апріорно* (з лат. – з попереднього). Ще до початку виробництва товарів і послуг держава заздалегідь прогнозує і планує кінцеві результати. Таким чином можна запобігти якимось небажаним наслідкам стихійних господарських дій.

Розглянемо ставлення різних господарських механізмів до так названих **зовнішніх ефектів**. Під такими ефектами маються на увазі побічні наслідки ринкового поведіння виробників і споживачів. Приватні суб'єкти ринку забруднюють навколишнє середовище, створюють «проблеми великих міст» і т.п. Тому виникла й усе більш загострюється потреба регулювати, компенсувати негативні зовнішні ефекти.

Що стосується ринку, то він не в змозі не допускати або ліквідувати той збиток, що завдає суспільству неконтрольоване поведіння його суб'єктів. За словами професора П. Хейне («Економічний спосіб мислення»), виникає «проблема безбілетника». Під «безбілетником» мається на увазі людина, що не проти користуватися якимись вигодами, не оплачуючи їх. Однак якщо ніхто не платить за блага, то хто ж буде їх виробляти? Тільки держава здатна справитися з регулюванням зовнішніх ефектів. Це стає однією з її функцій.

Тепер розглянемо, як різні регулятори ставляться до **структурних**

змін народногосподарського масштабу.

Приватні суб'єкти ринку не беруться за великі зміни галузевої структури національного господарства, тому що це не дає їм швидкої вигоди.

Саме держава може здійснювати великомасштабні структурні зміни. Вона має у своєму розпорядженні необхідні для цих цілей ресурси і здатна застосувати їх за більш короткий термін.

Зіставимо ставлення різних господарських механізмів до **некомерційних видів діяльності**.

Суб'єкти ринку не беруться вкладати свої приватні капітали в такі сфери, що не дають їм достатнього прибутку. Це стосується, скажімо, шкільної освіти, фундаментальних наук. Тільки держава створює і підтримує за рахунок свого бюджету неринковий, некомерційний сектор економіки.

Розглянемо зв'язок відомих нам регуляторів із **задоволенням попиту населення на предмети споживання і послуги**.

Державний регулятор (який не має зворотного зв'язку) слабо і з великим запізненням реагує на зміни споживчого попиту, дуже повільно врівноважує попит та пропозицію за їхнім обсягом і структурою.

Навпаки, ринок дуже швидко відгукується на зміни потреб покупців, а також природним шляхом (через ціновий механізм) врівноважує попит та пропозицію товарів і послуг.

Нарешті, оцінимо реакцію двох регуляторів на **неефективне виробництво**.

Як відомо, ринок заохочує ефективне господарювання і позбавляється збиткових підприємств. Тільки держава може взяти на себе витрати утримання збиткового, але необхідного для суспільства виробництва (на виготовлення суспільних благ, на військово-промисловий комплекс тощо).

Проведений тут порівняльний аналіз ринкового і державного макрорегуляторів дозволяє дійти важливого висновку. З метою поліпшення розвитку національного господарства найдоцільніше не замінювати поперемінно один регулятор на інший, а перейти до **змішаного** (комбінованого) **типу управління**, у якому органічно поєднуються достоїнства двох раніше діючих господарських механізмів.

Лауреат Нобелівської премії П. Самуельсон є засновником школи, яку він назвав **«великим неокласичним синтезом»**. Ця школа переборола розрив і протиставлення двох споріднених течій неокласичного напрямку – кейнсіанства і неоконсерватизму – з основного питання про макроекономічні регулятори.

Що ж являє собою більш **конкретно** третій тип макрорегулятора?

Тип змішаного регулювання національним господарством має такі специфічні риси.

По-перше, новий господарський механізм органічно з'єднує *стійкість* державного керування, необхідну для задоволення суспільних потреб (потреб неринкового сектора і соціальної сфери), і *гнучкість* ринкового саморегулювання, що потрібно особливо для задоволення різноманітних і швидко мінливих особистих запитів.

По-друге, тільки тип змішаного регулювання дозволяє оптимально сполучити вищі макроекономічні цілі: *ефективність* господарювання; соціальну *справедливість*; *стабільність* економічного росту.

По-третє, новий регулятор здатний *збалансувати сукупний попит та сукупну пропозицію*.

Отже, з метою економічного регулювання держава здійснює такі функції:

– **законодавчу** – через закони держава забезпечує рівні права і обов'язки всім суб'єктам економіки, здійснює антимонопольне регулювання;

– **стабілізуючу** – держава визначає цілі і напрями економічного розвитку, виділяє для цього ресурси, регулює пропозицію грошей, забезпечує стабільність цін і зайнятість;

– **розподільчу** – держава перерозподіляє доходи на користь мало-забезпечених, непрацевдатних, забезпечує мінімальну величину заробітної плати, утримує міліцію, армію та інші служби, що необхідні суспільству, контролює економічний стан та забезпечує його покращання.

9.4. Економічна безпека держави

Економічна безпека держави (ЕБД) – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

Загальний стан національної економічної безпеки України в умовах розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства характеризується такими рисами: по-перше, інтегрованим макроекономічним показником соціально- економічного розвитку країни; по-друге, складає основу для розробки стратегічної державної політики і конкретних заходів її реалізації; по-третє, є вирішальною умовою узгодження та реа-

лізації всієї системи економічних інтересів країни.

Як економічна категорія ЕБД втілює певну сукупність відносин і пов'язаних з ними заходів, що забезпечують здійснення економічного суверенітету, економічне зростання, підвищення добробуту населення в умовах наявності системи міжнародної економічної взаємозалежності. Вона є сукупністю економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин. Специфіка ЕБД як категорії полягає в тому, що вона постійно вказує на рівень ефективності функціонування всіх структурних її елементів, що дає змогу вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці нанесення збитків державі, економічній системі і національним економічним інтересам з метою забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

ЕБД має як внутрішню матеріально-речову основу – досить високий рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити важливу частку натуральних та вартісних елементів розширеного відтворення ВВП, так і внутрішню соціально-політичну основу – достатньо високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових національних цілей, які дають можливість розробити і прийняти державну стратегію соціального та економічного розвитку.

Серед сучасних факторів дестабілізації суспільно-економічних відносин особливе місце посідає **тіньова економіка** як системна загроза ЕБД.

Під тіньовою економікою розуміють різноманітну діяльність суб'єктів економічних відносин, які прямо чи опосередковано пов'язані з отриманням доходів без сплати податків поза межами чинного законодавства і соціального контролю.

Структуру тіньової економіки становлять:

1) неофіційний (неформальний) сектор – вся легальна економічна діяльність, що не враховується офіційною статистикою і не оподатковується (дрібне виробництво на присадибних ділянках, ремісництво, надання послуг на непостійній основі, разові підробітки, догляд за дітьми і т. ін.);

2) підпільний (протизаконний) сектор – економічна діяльність, що забороняється законом і навмисно приховується (від незначних протиправних доходів за рахунок адміністративно-правових проступків до наркобізнесу і работоргівлі), а також кримінальний конгломерат антисоціальних, самовідтворювальних, надпотужних джерел накопичення тіньових капіталів.

Визначальною рисою тіньової економіки завжди є незаконна діяльність. Якщо в умовах адміністративно-командної системи за доміну-

вання тоталітаризму і держмонополізму тіньова економіка була наслідком і за своєю природою – антиподом легальної економіки, то в умовах ринкових відносин, коли приватна власність, підприємництво, конкуренція закріплені законодавством, вона вже має іншу економічну природу. Тому аналіз причин зростання тіньового сектору і посилення його ролі в житті суспільства має велике значення для вибору шляхів її подолання.

Розширення тіньового сектору за всіма напрямками і складовими (кількість зайнятих, сфери діяльності, розмір капіталу, частка у виробництві валового внутрішнього продукту, ступінь входження в державні структури всіх рівнів тощо) в сучасних умовах мають такі причини:

1) проблеми первісного нагромадження капіталу як передумови ринку, що штовхають підприємців на шляхи якнайшвидшого збагачення за будь-яку ціну;

2) зниження загального життєвого рівня більшості населення країни; безробіття; падіння реальних доходів;

3) втрата авторитету державними структурами, особливо після хаотичної, неефективної та антисоціальної приватизаційної політики;

4) посилення корупції та безвідповідальності держслужбовців;

5) недосконалість податкової системи; її нестабільність і складність; надмірний податковий тягар;

6) криза неплатежів, створена державними структурами;

7) важкий і витратний процес організації і ведення бізнесу;

8) низька економічна культура і правовий нігілізм населення.

Як відносно самостійне господарське утворення тіньова економіка виконує певні функції.

Перша функція – економічна, яка полягає в компенсації недоліків офіційної економіки. Так, суб'єкти господарювання винаходять такий спосіб встановлення вертикальних і горизонтальних зв'язків, за допомогою яких значною мірою долаються структурні, технологічні, організаційні й інституціональні диспропорції економіки. Неформальні взаємодії між керівниками і виконавцями всіх рангів забезпечують функціонування всієї тіньової сфери.

Друга функція – соціальна. Тіньова економіка створює робочі місця і тим самим забезпечує існування й певний рівень доходів тим, хто в ній працює. Тіньова економіка надає певну «віддушину» й для найініціативнішої частини суспільства – підприємців, які не можуть повністю реалізувати себе в офіційних структурах, і, нехай в досить спотвореній формі, але виконує функцію забезпечення їх самореалізації.

Однак накопичення значних капіталів у тіньовій економіці призводить до прояву таких негативних процесів у суспільстві, як:

– вилучення з легальної економіки значної частки коштів у неконтрольовану сферу, що веде до втрати державою можливості реального управління економікою. За деякими оцінками, більше половини економічної діяльності має неофіційний характер, отже не підпадає під чинність державно-правових регуляторів;

– зменшення обсягів інвестицій, що спрямовуються на розвиток виробництва, використовуються для підтримки соціальної інфраструктури;

– зростання податкового тиску на виробника, що, у свою чергу, сприяє збільшенню обсягів тіньового сектору економіки;

– протидія тіньової економіки утворенню легального національного капіталу. При цьому значна частина вільних фінансових ресурсів, як правило, спрямовується за кордон для збереження або інвестування економіки інших країн, тобто створюється інвестиційний вакуум, що буде заповнюватися іноземним капіталом і вести до ще більшої залежності національної економіки від нього;

– утворення економічного і фінансового підґрунтя для існування паралельної інфраструктури влади, створення перешкод реальним зовнішнім інвестиціям;

– ігнорування суспільством встановлених державою правил, отожднення нових ринкових відносин у свідомості громадян з протиправною діяльністю, тінзація економічного мислення;

– зниження або повне припинення податкових та інших обов'язкових надходжень до бюджету, що затримує виплату заробітної плати і пенсій;

– тіньова економіка є основою зростання економічної організованої злочинності і корупції.

Тінзація економіки нерозривно пов'язана з її криміналізацією. Вона сьогодні охопила практично всі сфери господарського життя – відносини власності, кредитно-фінансову систему, виробництво, торгівлю і послуги, зовнішньоекономічні відносини – і стала реальною загрозою економічній безпеці країни.

Головною детермінантою криміналізації економіки і економічної злочинності стали порушення регулятивних функцій управління в економічній системі, а саме:

1) безсистемність ринкової трансформації економіки України. Інституціональні перетворення і заходи щодо фінансово-економічної стабілізації проводились без відповідної структурної перебудови економіки, спрямованої на економічне зростання, при забезпеченні стабільності виробництва, інвестицій і соціальної сфери;

2) скорочення сфери державного регулювання, яке відбувалося за надто швидкими темпами;

3) обмеження важелів державного регулювання головним чином традиційними методами неоліберальної економічної політики – переважно протидією інфляції і збалансованістю бюджету;

4) недосконалість системи організації фінансових структур, що мала забезпечити фінансування реального сектору;

5) забезпечення фінансової стабілізації за допомогою жорсткого обмеження грошової маси і високих відсотків за кредити. Це сприяло приборканню інфляції, але разом із тим призвело до гострої нестачі ліквідності, що породило безпрецедентну «кризу неплатежів» і пов'язану з нею бартеризацію економіки;

6) очевидні прорахунки при проведенні приватизації. Фактично безоплатна передача держмайна в руки нових власників відбувалася на тлі самоусунення держави від відповідальності за подальшу долю приватизованих активів;

7) вивезення значної частини свого багатства новими власниками, які усвідомлювали нелегітимний характер надбань, за кордон;

8) негайне і масштабне збагачення як домінуюча установка в поведінці суб'єктів господарювання, що заблокувало довгострокові інвестиції, структурну перебудову та економічне зростання.

Найактивніше відбувалася криміналізація влади, яка сама створювала нові «правила гри» і сама ж ними користувалась. Так здійснювалась «перекачка» бюджетних коштів у приватні структури. Найвигідніші галузі і підприємства приватизувалися за безцінь. Поряд із зубожінням населення вузьке коло осіб, що мають доступ до влади, привласнює величезну кількість національного багатства. При цьому отримані в такий спосіб кошти вивозяться за кордон.

До того ж реформування економіки України відбувалося і відбувається в умовах правового дефіциту, без створення адекватного механізму контролю і захисту від протиправних зазіхань.

Суспільна небезпека криміналізації економіки в загальному плані полягає в прихованому перерозподілі доходів і власності, що загрожує життєво важливим економічним інтересам країни, який здійснюється стихійно або організовано; в дестабілізації економічного життя, зростанні соціальної напруженості і зневірі в ефективності державної влади.

Конкретно суспільна небезпека криміналізації економіки у всіх її формах реалізується в порушенні механізмів функціонування економіки: виробництва, розподілу, обміну, споживання, фінансово-кредитної сфери, ціноутворення, управління тощо.

Реальна загроза від поширення криміналізації економіки і зростання організованої економічної злочинності полягає в тому, що на регіональному і галузевому рівнях відбувається перехоплення права володіння і розпорядження національним багатством країни в інтересах кримінальних або корумпованих угруповань.

Механізми протидії криміналізації економіки слід узгоджувати з більш загальними комплексними заходами щодо детінізації економічних процесів. Визнаючи двосторонній причинно-наслідковий зв'язок між тіньовою економікою та її криміналізацією, потрібно враховувати те, що тіньова економіка є наслідком не так кримінальних та правових проблем, як соціально-економічної ситуації в державі, яка потребує невідкладного впровадження неординарних, скоординованих заходів з боку законодавчої, виконавчої і судової влад, спрямованих на легалізацію тіньової економіки.

Зазначені заходи мають реалізовуватися у двох основних напрямках:

1) застосування жорстких санкцій стосовно сектору, що характеризується як суто кримінальний бізнес (поширення наркотиків, проституція, контрабанда, фінансові махінації, насамперед відмивання отриманих злочинним шляхом коштів тощо);

2) поступова легалізація тих сфер економічної діяльності, що здатні існувати в межах чинного законодавства, але через його недосконалість та інші причини суб'єкти підприємницької діяльності змушені вкладати свій капітал у тіньову сферу. Можливість залучення тіньових капіталів в офіційну економіку полягає в комплексному вирішенні двох ключових проблем: наданні законодавчих гарантій некримінальному тіньовому капіталу і створенні відповідних умов для його функціонування.

Для протидії тіньовій економіці потрібна насамперед спеціальна комплексна державна програма з такими основними елементами:

1) здійснення комплексної податкової реформи;

2) спрощення й уніфікація національної системи бухгалтерської звітності;

3) створення більш привабливих, ніж в інших країнах, умов для інвестування і залучення фінансових ресурсів;

4) удосконалення законодавства щодо захисту приватної власності і підприємництва;

5) прийняття і реалізація програм легалізації тіньових капіталів;

6) зосередження роботи силових структур влади на локалізації організованої злочинності і кримінальної діяльності, а також на захисті

власності, економічних прав і життя людини.

Таким чином, ми розглянули політику державного регулювання як складову господарської системи, основні форми державного регулювання, в тому числі державне коригування економіко-соціального розвитку суспільства, а також економічну безпеку держави.

Контрольні запитання

1. Закон пропорційного розвитку макроекономіки.
2. Проблеми поєднання ринкових і державних важелів регулювання національної економіки.
3. Основні концепції державного регулювання економіки.
4. Ринковий механізм забезпечення макроекономічної рівноваги.
5. Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва та його функції.
6. Особливості функціонування різних типів макроекономічних регуляторів.
7. Специфіка поєднання ринкових і державних важелів регулювання національної економіки в перехідний період.
8. Охарактеризуйте засоби забезпечення економічної безпеки держави.
9. Охарактеризуйте причини виникнення, характерні риси і форми прояву тіньової економіки та її легалізації.

Література

1. Бюджетний кодекс від 21.06.2001 № 2542-III (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР (з наступн. змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
7. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 № 3659-XII (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

8. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 №1682-III (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
10. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.
11. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.
12. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-тє вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.
13. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. О.В. Носової. К.: Центр учбової літератури. 2015. 512 с.
14. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л.С. Шевченко. Харків: Право, 2016. 448 с.

ТЕМА 10. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

10.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство та етапи його розвитку.

10.2. Міжнародна торгівля та її особливості на сучасному етапі.

10.3. Міжнародні валютні системи.

Світове господарство – продукт тривалого економічного розвитку людства. Воно сформувалося на межі ХІХ і ХХ століть і пройшло у своєму розвитку кілька етапів. Світове господарство – це сукупність усіх національних економік світу та економічних взаємозв'язків між ними або сукупність економічних відносин, що функціонують на національному та міжнародному рівнях. У сучасному світі існують понад 200 суверенних держав. Саме сукупність їх економік у взаємозв'язку і взаємозалежності утворює те, що називається світовою економікою.

10.1. Міжнародний поділ праці.

Світове господарство та етапи його розвитку

В основі об'єднання національних господарств у єдине світове господарство лежить *міжнародний поділ праці* (МПП), що являє собою спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими країни обмінюються між собою. В сучасних умовах набувають поширення найбільш розвинуті форми внутрішньогалузевої спеціалізації в промисловості (предметна, подетальна, технологічна). Це позначається на рості взаємної торгівлі промисловими виробами. Так, американська компанія «Дженерал Моторс» для виготовлення автомобіля «Понтіак» купує в Японії мотори, ведучі мости, електронні пристрої; у Тайвані, Сінгапурі і Гонконгу – дрібні деталі; в Німеччині – конструкторські розрахунки.

Функціональне призначення МПП зводиться до того, щоб за допомогою встановлення міцних економічних зв'язків між різними країнами справити найбільш сприятливий економічний вплив на структуру їхньої національної сукупної суспільної праці. Цей вплив зумовлений тим, що участь у МПП дозволяє країні сконцентрувати зусилля на виробництві

тих товарів і послуг, для виробництва яких у неї є найкращі умови.

Напрямок спеціалізації визначається на основі принципів абсолютних і порівняльних переваг, представлених у роботах А. Сміта і Д. Рікардо. За теорією А. Сміта, будь-яка країна може брати участь у торгівлі лише тоді, коли вона виробляє хоча б один товар дешевше, ніж інші країни. Це означає, що країна повинна спеціалізуватися на виробництві того товару, за яким у неї абсолютно є перевага. **Абсолютну перевагу** мають країни, що володіють *обмеженими (рідкими) ресурсами*. У системі міжнародного поділу праці виділяються країни – виробники нафти, кави, цитрусових, кольорових металів. Якщо ж країни перебувають в *однакових природних умовах*, то їхня спеціалізація у світовому співтоваристві визначається на основі **принципу порівняльних переваг**. Країні слід спеціалізуватися на виробництві того товару, альтернативна вартість якого найменша. Припустимо, що Німеччина і Франція виробляють по 100 млн. т сталі (табл. 10.1). Максимально можливе виробництво зерна в Німеччині – 100 млн. т, а у Франції – 120 млн т.

Таблиця 10.1

Альтернативна вартість товарів

	Німеччина	Франція
Альтернативна вартість 1 т зерна	$= 100 / 100 = 1$ т сталі	$= 100 / 120 = 0,83$ т сталі
Альтернативна вартість 1 т сталі	$= 100 / 100 = 1$ т зерна	$= 120 / 100 = 1,2$ т зерна

Отже, на світовому ринку Франція повинна виробляти **зерно**, а Німеччина – **сталь**. Обидві країни матимуть вигоди від торгівлі, якщо ціна на зерно буде встановлена вище за внутрішню ціну Франції і нижче за внутрішню ціну Німеччини:

$$0,83 < P_{\text{зерна}} < 1; \text{ відповідно } 1 < P_{\text{сталі}} < 1,2.$$

МПП у процесі міжнародного обміну дає будь-якій країні ряд переваг: по-перше, одержання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів і послуг; по-друге, економію внутрішніх витрат через відмову від національного виробництва при використанні більш дешевого імпорту.

Для виміру МПП використовуються такі показники: питома вага експорту в загальному обсязі виробництва; питома вага галузі в загальній вартості експорту; темпи росту галузей спеціалізації порівняно з темпами росту всієї промисловості країни; зовнішньоторговельний оборот на душу населення.

Україна спеціалізується на виробництві сталі, прокату, чавуну, продукції хімічної харчової, машинобудівної галузей. Вона має порівняльні переваги в агропромисловому виробництві, ракето- і суднобудуванні. Країна розширює експорт послуг (транспортні послуги, морський флот, трубопроводи). Партнери України по торгових угодах залежно від їхньої частки в експортно-імпортних операціях розташовуються в такій послідовності: Європейський Союз, Центральна і Східна Європа, Туреччина, США, Китай, Японія.

Формування світового господарства відбувалося протягом тривалого часу, а витoki пов'язані із міжнародною торгівлею. Ще у стародавні часи мешканці різних країн здійснювали обмін товарами та послугами. Особливо інтенсивно ці процеси відбувалися у районі Середземного та Чорного морів разом із прилеглими територіями. Саме там утворилося ядро майбутнього світового господарства. Історичними передумовами його формування стали великі географічні відкриття XV-XVII століть, утворення колоніальної системи імперіалізму та бурхливий розвиток засобів зв'язку в останній третині XIX століття.

Центром формування світового господарства стала Європа, де з XV ст. інтенсивно почали розвиватися країни з товарним виробництвом і обміном. Саме звідси були здійснені експедиції Колумба, Васко да Гама, Магеллана, що розширили межі торгових зв'язків з країнами Азії, Африки та Америки. Цим було покладено початок формуванню світового ринку товарів.

Другою передумовою формування світового господарства було утворення колоніальної системи імперіалізму. Індустріально розвинуті країни Європи почали захоплювати території інших країн і встановлювати над ними політико-адміністративне панування. Почалася колонізація відсталих народів, яка завершилась створенням колоніальних імперій, що територіально поділили весь світ. На початку XX ст. західні держави захопили понад 25 млн кв. км території з чисельністю населення близько 570 млн. населення. Це зробило економічні зв'язки метрополії з колоніальними територіями регулярними і багатоманітними. Вони не обмежувалися торгівлею товарами, а набували різних форм: вивозу капіталу, міграції робочої сили, обміну науково-технічними досягненнями. Це послужило поштовхом у формуванні світового господарства.

Важливою передумовою був і розвиток засобів зв'язку. Остання третина XIX ст. характеризувалася бурхливим розвитком науки і техніки, коли були створені високоефективні транспортні засоби, телеграф, телефон, розвивалися поштові послуги.

Зазначені передумови сприяли переростанню світового ринку в

світове господарство. Матеріальною основою формування світового господарства був розвиток великого машинного виробництва і зумовленим неухильне зростання концентрації виробництва та капіталу, що і спричинило інтернаціоналізацію господарських зв'язків між країнами світу.

За своєю суттю світове господарство є діалектичною єдністю, цілісністю взаємопов'язаних через міжнародні економічні взаємовідносини національних економік країн світу. Між державами складаються і розвиваються економічні зв'язки як на рівні окремих країн, так і їх об'єднань. Вони набувають різноманітних форм: від торгового обміну до спеціалізації та кооперування виробництва на основі прямих зв'язків підприємств та їх об'єднань, утворення спільних підприємств.

Структура світового господарства включає дві складові:

- 1) усі національні економіки країн, яких зараз налічується понад 200;
- 2) міжнародні економічні зв'язки (відносини) між країнами-партнерами.

Останні включають міжнародні відносини у сфері виробництва та обміну, науково-технічні зв'язки, валютно-фінансові відносини, міграцію робочої сили.

Важливу й дедалі зростаючу роль у світовій економіці відіграють транснаціональні корпорації. Це великі національні підприємства, що мають штаб-квартиру в одній країні й повністю або частково належні їм фінанси в інших країнах. Полем їх діяльності є весь світовий простір. При цьому їх інтереси не завжди співпадають з інтересами національних економік, включаючи й країни їх походження.

Складовою частиною світового господарства є й *міжнародні економічні організації*, серед яких найвідоміші – Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародна організація праці. Вони дедалі активніше беруть участь у регулюванні міжнародних економічних відносин, перетворившись на суттєву самостійну частину механізму світової економіки. Головною сферою їх діяльності стає розв'язання глобальних проблем, що впливають на розвиток багатьох країн світу, які поодиноці розв'язати їх не можуть.

За сучасних умов світова економіка включає три великі групи країн:

- 1) розвинуті країни ринкової економіки;
- 2) країни, що розвиваються;

3) країни перехідної економіки.

Критерієм цього поділу є тип економічної системи та рівень соціально-економічного розвитку. Першу групу складають країни з ринковою економікою і високим рівнем соціально-економічного розвитку, у яких ВВП на душу населення складає не менше 12 тис. доларів США за паритетом купівельної спроможності. Таких країн налічується понад 30. Ці країни займають провідне місце у світовій економіці. Вони виробляють понад половину світового ВВП, на них припадає переважна частина світового товарообороту і міжнародного руху капіталів. Серед них виділяють «велику сімку», яку складають США, Японія, Німеччина, Франція, Італія, Великобританія і Канада. Багато країн цієї групи входять у різні інтеграційні об'єднання, найбільшими серед яких є Європейський союз (ЄС) і Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). У 2017 році членами ЄС є 27 держав.

Другу групу складають країни, що розвиваються. Це найчисельніша група, що охоплює понад 120 країн. Проте їх частка у світовій економіці є незначною, а у світовому ВВП становить лише близько 30 %, хоча в цих країнах проживає переважна кількість населення світу. Ця група країн неоднорідна за рівнем економічного розвитку. Деякі країни з її складу мають сучасну структуру економіки і відносно високий рівень ВВП на душу населення. Сюди належать так звані нові індустріальні країни, деякі країни Перської затоки і Латинської Америки, а також країни – експортери нафти. В той самий час значна частина країн цієї групи належить до найбідніших країн світу.

Третю групу складають країни перехідної економіки. Це держави, які у 1980-1990-х рр. і на початку ХХІ ст. здійснюють перехід від командної економіки до ринкової. Їх ще називають постсоціалістичними. До цієї групи входять держави колишнього СРСР та деякі країни Центральної і Східної Європи, а також Китай, В'єтнам і Монголія. Частка цих країн у світовому ВВП складає близько 20 %. Загалом склад групи є неоднорідним як за рівнем економічного розвитку, так і за темпами реформування економіки.

У процесі становлення і розвитку світова економіка пройшла ряд етапів. Першим був етап становлення світового господарства. Почався він з появою перших цивілізацій, які породили зовнішню торгівлю. З переходом до індустріальної стадії виробництва процес формування торгових зв'язків між різними країнами значно прискорився. Прагнення підприємців до збагачення і велике машинне виробництво перетворили зовнішню торгівлю на невіддільну складову частину практично кожної національної економіки. На цій основі завершилося формування світо-

вого ринку, що фактично означало завершення процесу становлення світової економіки. На межі XIX-XX століть почався процес розвитку світового господарства на власній основі як цілісного механізму. Розпочався і набрав все більшого розмаху вивіз капіталу. Виникли міжнародні монополії, що поділили між собою світові ринки збуту товарів, джерела сировини і галузі застосування капіталу. Водночас завершився процес територіального поділу світу, сформувалась колоніальна система імперіалізму.

Зміна співвідношення сил головних країн світу, зумовлена нерівномірністю їх розвитку, призвела до Першої світової війни, що велася за переділ уже поділеного світу. Результатом було утворення нової економічної системи в ряді країн, що отримала назву командної. Почався новий етап розвитку світового господарства, найхарактернішою рисою якого була боротьба двох протилежних економічних систем – ринкової (капіталістичної) і командної (соціалістичної). Світове господарство розкололося на дві системи, що вели безкомпромісне економічне змагання. Завершився цей етап у кінці 80-х років XX ст. із розпадом Радянського Союзу і так званої соціалістичної системи господарства.

З початку 1990-х років світове господарство вступило у новий етап розвитку, що характеризується посиленням цілісності світового господарства, його інтегрованістю, тобто зближенням між його структурними елементами. Це виявляється у становленні і розширенні прямих зв'язків між підприємствами і об'єднаннями, у поглибленні процесів спеціалізації та кооперування виробництва, у створенні міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств тощо.

Світове господарство – це сукупність усіх національних економік світу та економічних взаємозв'язків між ними або сукупність економічних відносин, що функціонують на національному та міжнародному рівнях.

В основі об'єднання національних господарств у єдине світове господарство лежить *міжнародний поділ праці*, що являє собою спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими країни обмінюються між собою.

Напрямок спеціалізації країни визначається на основі принципів абсолютних і порівняльних переваг.

10.2. Міжнародна торгівля та її особливості на сучасному етапі

Однією з найдавніших і найважливіших форм реалізації міжнародного поділу праці і світогосподарських процесів є міжнародна торгівля. Міжнародний поділ праці зумовлює регулярний обмін товарами та послугами між різними країнами, який здійснюється через специфічну форму міжнародних економічних відносин, якою є міжнародна торгівля. Це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі усіх країн світового господарства.

Міжнародна торгівля є найважливішою формою реалізації принципу порівняних переваг, виступає зворотним боком міжнародної спеціалізації. Вона дозволяє усім країнам розширювати можливості виробництва і споживання, посилювати конкуренцію і таким чином впливати на економічне зростання.

Міжнародна торгівля складається із експорту та імпорту товарів і послуг. Експорт означає, що товари та послуги, вироблені в одній країні, реалізуються поза її межами. Як правило, вивозяться товари, внутрішні ціни на які нижчі, ніж на світовому ринку. Розрізняють видимий і невидимий експорт. До видимого належить вивіз товарів, а невидимим називається надання послуг, створених у даній країні, споживачам із інших країн. Імпорт – це товари та послуги, вироблені поза межами даної країни, але ввезені й спожиті у ній. Імпортують, як правило, товари, ціни на які на світовому ринку нижчі за ціни на внутрішньому ринку.

Основними кількісними показниками міжнародної торгівлі є обсяг світового експорту, обсяг світового імпорту та обсяг світового товарообороту. Зародившись у стародавні часи, міжнародна торгівля на кожному етапі розвитку людства мала свої особливості. Після Другої світової війни у міжнародній торгівлі з'явилися певні особливості. По-перше, значно розширився її обсяг. Протягом другої половини ХХ ст. він у порівняльних цінах збільшився у 17 разів (у 1948 р. – 58 млрд. дол., у 1997 р. – 5,3 трлн. дол. США). Характерним є те, що міжнародна торгівля зростала швидше, ніж збільшувався обсяг світового виробництва. Якщо середньорічні темпи зростання обсягу світового виробництва товарів протягом 1948-2005 рр. склали (у порівняльних цінах) 4 %, то світовий експорт товарів та послуг протягом цього періоду в середньому щорічно збільшувався на 6 %.

По-друге, міжнародна торгівля характеризується сталою тенденцією до підвищення цін на світовому ринку. Якщо протягом 1948-2005 рр. обсяг світового експорту в поточних цінах збільшився у 97,4 рази, то у

незмінних цінах (або фізичний обсяг) – у 19,4 рази. А це означає, що протягом другої половини ХХ ст. ціни на світовому ринку товарів підвищилися більше, ніж у 5 разів. Важливу роль відіграли інфляційні процеси, що відбувалися у цей період в усьому світі, а також структурні зміни в самому експорті на користь якісніших і дорожчих товарів.

По-третє, характерною рисою міжнародної торгівлі є зростання ролі розвинутих країн, їх частка у світовому експорті перевищує 2/3. При цьому 4/5 світового товарообороту припадає на торгівлю між цими країнами, а частка країн, що розвиваються, складає лише 20% загального обсягу товарообороту розвинутих країн.

По-четверте, міжнародна торгівля характеризується поглибленням так званого нееквівалентного обміну, особливо у відносинах «Північ-Південь». Його суть пов'язана з «ножицями цін». На світовому ринку склалася стійка тенденція до розриву в темпах підвищення цін на готові вироби, з одного боку, і сировину та сільськогосподарські товари, з іншого. Ціни на першу групу товарів зростають швидше, ніж на сировину і сільськогосподарську продукцію. Тому країни, що експортують переважно сировину і сільськогосподарські товари, витрачають частину своїх доходів, оскільки за імпортом готових товарів вимушені платити більше у зв'язку з підвищенням цін на них, ніж одержують від експорту своїх товарів. За підрахунками спеціалістів, у результаті нееквівалентного обміну країни, що розвиваються, лише у 1980-ті роки щорічно втрачали 50 млрд. дол. Потерпає від нееквівалентного обміну й Україна: протягом 1990-х років ціни на продукцію, яку Україна імпортує, зросли у 5,9 рази, тоді як експортні ціни – в 4,5 рази. Це експорт, що збіднює державу.

По-п'яте, в міжнародній торгівлі відбуваються структурні зміни, що полягають у зниженні питомої ваги сировинних товарів і сільськогосподарської продукції при одночасному підвищенні частки готових виробів. Якщо в 1960 р. у структурі міжнародної торгівлі питома вага сировинних товарів і сільськогосподарської продукції становила 44 %, а готові товари та напівфабрикати – 56 %, то в 1997 р. ці цифри відповідно склали 20 і 80 %.

По-шосте, характерною рисою розвитку міжнародної торгівлі за сучасних умов є зростання експорту та імпорту послуг – так званого невидимого експорту. Сюди належать усі види міжнародного і транзитного транспорту, іноземний туризм, послуги банків та страхових компаній, платежі за патенти, авторські гонорари і права, доходи від рекламних і художніх робіт, послуги охорони здоров'я, навчання, програмне забезпечення обчислювальної техніки, торгово-технічна діяльність. Світовий експорт послуг характеризується такими даними. У 1990 р. його

обсяг становив 0,1 трлн дол., в 1997 р. – 1,3 трлн. дол., а у 2005 р. – 1,9 трлн. дол. Він досяг 20 % загального обсягу світового експорту товарів і послуг. Починаючи з 1990 р., експорт послуг подвоївся за вісім років, тоді як подвоєння експорту товарів потребувало 15 років. Відбуваються і структурні зміни в експорті послуг. Зростає частка міжнародних туристичних послуг. Якщо в 1975 р. вона становила 24 % у загальному обсязі експорту послуг, в 1997 р. – 32 %, то у 2005 р. – 36%. Одночасно знижується частка міжнародних транспортних послуг. Характерним є і те, що 70 % світового експорту та імпорту послуг припадає на розвинуті країни. Особливо виділяються США, питома вага складає яких близько 18 % усього світового експорту послуг.

Розвиток міжнародної торгівлі носить суперечливий характер. Йому притаманні дві взаємопов'язані тенденції: по-перше, прагнення країн до лібералізації торгівлі, зниження торгових бар'єрів і, по-друге, посилення протекціонізму, спроби обмежити доступ іноземних товарів на вітчизняні ринки. На цих тенденціях базується і міжнародна торгова політика. Розрізняють два її види: ліберальна, або політика вільної торгівлі, і протекціонізм.

Вільна торгівля означає вільне пересування товарів на світовому ринку. Вона дає можливість використовувати переваги міжнародного поділу праці. Вигоди від вільної торгівлі і в тому, що вона стимулює конкуренцію і обмежує монополію. Конкуренція іноземних фірм примушує місцеві фірми переходити до технологій з найнижчими витратами і високою якістю товарів. А споживачам вона дає можливість вибору з найширшого асортименту продукції. Однак ці переваги виявляються тоді, коли країни близькі за рівнем економічного розвитку. Якщо розрив великий, тоді представники розвиненіших країн можуть витіснити з ринків національних виробників.

Другим типом міжнародної торгової політики є **протекціонізм**. Це система заходів держави, спрямованих на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції та на завоювання зовнішніх ринків. Серед заходів протекціонізму основними є мито, імпортні квоти, нетарифні бар'єри, демпінг.

Мито є акцизним податком на імпортні товари, воно вводиться з метою одержання державою доходів та захисту внутрішнього ринку. Фіскальне мито стягується з товарів, що не виробляються у країні, до якої вони ввозяться. Протекціоністське мито призначене для захисту національних виробників від іноземної конкуренції. Збільшуючи ціну товару, мито ставить іноземного виробника в не вигідне становище порівняно з вітчизняним. **Імпортні квоти** – це максимальні обсяги товарів,

що можуть бути ввезені у країну протягом певного періоду часу. Цим обмежується доступ іноземних виробників до національного ринку. *Нетарифні бар'єри* є системою ліцензування, створення високих стандартів якості або бюрократичних заборон у митних процедурах. *Демпінг* – продаж товарів за заниженими («викидними») цінами на зовнішніх ринках. Вони нерідко бувають нижчими за витрати виробництва. Існують дві причини демпінгу. По-перше, фірми використовують його для пригнічення конкурентів, захоплення монопольного становища на ринку, а потім – підвищення цін. По-друге, демпінг може бути формою цінової дискримінації, тобто призначення різних цін різним покупцям. На внутрішньому ринку ціна може бути високою, а на зовнішньому – низькою.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється як на національному, так і на міжнародному рівнях. Нараховується близько 300 міжнародних торгово-економічних організацій, що впливають на міжнародну торгівлю. Провідною серед них є Світова організація торгівлі (СОТ), попередницею якої була Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Остання діє з 1947 р. і базується на трьох кардинальних принципах: 1) рівний недискримінаційний режим торгівлі для усіх країн-учасниць; 2) зниження мита шляхом проведення багатосторонніх переговорів; 3) усунення імпорتنих квот. По суті, ГАТТ – це форма ведення переговорів з тарифних бар'єрів на багатосторонній основі. Головне у її діяльності – узгодження позицій різних країн, спрямованих на усунення митних бар'єрів у міжнародній торгівлі, розробка і застосування правил, що виключають дискримінацію, введення режимів найбільшого сприяння.

З 1 січня 1995 р. на базі ГАТТ було створено СОТ. Головна мета її – подальша лібералізація міжнародної торгівлі товарами та послугами шляхом удосконалення торгових правил. Участь у СОТ дає країнам певні переваги у зовнішній торгівлі. Тому й Україна здійснила систему заходів, що забезпечило її вступ до СОТ. Сьогодні членами цієї організації є понад 150 держав світу.

Здійснення міжнародної торгівлі викликає рух товарів і капіталів з країни в країну. Він обов'язково обліковується, і результат виражається у платіжному балансі країни. В ньому фіксуються усі міжнародні торгові та фінансові операції між країною та іншим світом. *Платіжний баланс* – співвідношення фактичних платежів, що здійснюються країною іншим державам, та надходжень, одержаних нею з-за кордону. Він є систематичним звітом про усі економічні операції даної країни з іншими, всебічно вимірює потоки товарів, послуг та капіталів між країною і рештою світу. У нього включаються дані про експорт та імпорт товарів,

позики іншим країнам і позику за кордоном, видатки туристам, сплачені або одержані відсотки та дивіденди. Крім платіжного балансу використовується і розрахунковий баланс, який є співвідношенням вимог і зобов'язань даної країни щодо іноземних держав. У нього включаються усі вимоги і зобов'язання до закордону, тоді як у платіжний баланс входять лише фактично здійснені надходження і платежі.

Обидва баланси складаються за певний період часу, а також на певну дату. Розраховані за першим методом баланси дають змогу аналізувати рух платежів та надходжень, вимог і зобов'язань протягом певного періоду часу і на цій основі визначати структуру та тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни і стан національної економіки. Баланс на певну дату відображає співвідношення платежів і надходжень або вимог і зобов'язань, що склалося на певну дату. При цьому розрізняють пасивний і активний баланси. Якщо надходження перевищують платежі, а вимоги – зобов'язання, то баланс є активним, а при зворотному відношенні – пасивним.

За методикою МВФ, основними розділами платіжного балансу є баланс поточних операцій і баланс руху капіталів. Перший включає статті, пов'язані з рухом товарів, послуг і доходами від інвестицій. Баланс руху капіталів відображає співвідношення ввозу і вивозу державних і приватних капіталів. Крім цих основних розділів включаються і балансуючі статті, що характеризують регулювання сальдо платіжного балансу.

Однією з найдавніших і найважливіших форм реалізації міжнародного поділу праці і світогосподарських процесів є міжнародна торгівля.

Основними кількісними показниками міжнародної торгівлі є обсяг світового експорту, обсяг світового імпорту та обсяг світового товарообороту.

Характерними рисами розвитку міжнародної торгівлі за сучасних умов є: зростання ролі розвинутих країн, їх частка у світовому експорті перевищує 2/3; зростання експорту та імпорту послуг; стала тенденція до підвищення цін на світовому ринку; зниження питомої ваги сировинних товарів і сільськогосподарської продукції при одночасному підвищенні частки готових виробів; поглиблення так званого нееквівалентного обміну, особливо у відносинах «Північ-Південь».

10.3. Міжнародні валютні системи

Формою організації міжнародних валютно-фінансових відносин, закріпленою міждержавними угодами та міжнародними стандартами, є *міжнародна валютна система*.

Валютні відносини здійснюються на національному і міжнародному рівнях. На національному рівні вони охоплюються сферою національних валютних систем. Останні є формою організації валютних відносин усередині країни, в межах якої формуються і використовуються валютні ресурси і здійснюється міжнародний платіжний оборот. *Національна валютна система* включає такі елементи: національна валютна одиниця, режим валютного курсу, умови оберненості валют, склад офіційних золотовалютних резервів і система управління ними, порядок міжнародних розрахунків та статус національних закладів, що регулюють валютні відносини країни.

Особливості національних валютних систем визначаються умовами і рівнем економічного розвитку країни, її зовнішніми зв'язками та завданнями соціального розвитку. Правове регулювання національних валютних систем здійснюється на основі національного законодавства з урахуванням норм міжнародного права. Згідно з таким законодавством встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, квотування і регулювання валютних курсів, формування і використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів тощо.

Національні валютні системи є фундаментом формування та функціонування міжнародної валютної системи. Це форма організації міжнародних валютних відносин, що склалася на основі розвитку світового ринку і закріплена міжнародними угодами. Вона включає основні міжнародні платіжні засоби (національні валюти, золото, міжнародні валютні одиниці), національні і колективні резервні одиниці, склад і структуру міжнародних ліквідних активів, механізм валютних паритетів і курсів, умови взаємної конвертованості валют, форми міжнародних розрахунків, режим міжнародних валютних ринків та світових ринків золота, статус міжнародних валютно-кредитних організацій, що регулюють міжнародні валютні відносини. Головним призначенням міжнародної валютної системи є регулювання сфери міжнародних розрахунків та валютних ринків для забезпечення сталого економічного розвитку, стримування інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обміну.

Міжнародна валютна система пройшла кілька етапів. Першим

була система *золотого стандарту*. Вона склалась на кінець XIX ст. і базувалася на таких принципах:

- 1) функціонування золота як світових грошей;
- 2) законодавчо зафіксований золотий вміст валютної одиниці;
- 3) безпосередня конвертованість національних валют у золото як усередині країни, так і за її межами;
- 4) вільний обмін золотих злитків на монети, вільний експорт та імпорт золота і продаж його на міжнародних ринках золота;
- 5) підтримка жорсткого співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей.

Обмінний валютний курс національних паперових грошей розраховувався за співвідношенням їхнього золотого вмісту, який законодавчо встановлювався державою. Якщо, наприклад, золотий вміст долара США дорівнював 1 г, а золотий вміст англійського фунта стерлінгів 5 г, то обмінний курс визначався як співвідношення 1:5, тобто 1 фунт стерлінгів дорівнював 5 доларам США.

Перша світова війна підірвала систему золотого стандарту, тому після завершення військових дій міжнародною Генуезькою конференцією була започаткована система *золотодевізного стандарту*. За нею банкноти обмінювались не на золото, як у системі золотого стандарту, а на девізи (банкноти, векселі, чеки) інших країн, які потім можна було обміняти на золото. При цьому роль світових грошей закріплювалася не тільки за золотом, а й за такими національними валютами, як англійський фунт стерлінгів та долар США.

Світова криза 1929-1933 рр. та Друга світова війна призвели до розвалу системи золотодевізного стандарту. У липні 1944 р. на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США) була юридично оформлена нова валютна система, що отримала назву *Бреттон-Вудської системи*. В її основу покладено такі принципи:

- 1) роль загального еквіваленту, платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародному обороті залишалась за золотом;
- 2) резервною валютою став долар США, який нарівні з золотом був визнаний мірою цінності валюти різних країн та міжнародного кредитного засобу платежу. По суті, долар став різновидом світових грошей;
- 3) долар США обмінювався на золото центральними банками і урядовими закладами країн у казначействі США за курсом 35 дол. за 1 тройську унцію (вона дорівнює 31,1 г). Крім того, урядові органи і приватні особи могли купувати золото на приватних ринках. Валютна ціна золота визначалася на основі його офіційної ціни;

4) прирівнювання валют одна до одної і їх взаємний обмін здійснювалися на основі офіційних валютних паритетів, виражених у золоті й доларах США;

5) кожна країна зобов'язана була зберігати стабільний курс своєї валюти по відношенню до будь-якої іншої валюти. Ринкові курси не повинні були відхилятися від фіксованих золотих або доларових паритетів більше ніж на 1 % у той чи інший бік. Зміна паритетів могла здійснюватися лише у випадку стійкого порушення платіжного балансу;

6) міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося головним чином через Міжнародний валютний фонд, створений згідно з рішеннями Бреттон-Вудської конференції. Він забезпечував додержання країнами-учасницями МВФ офіційних валютних паритетів, курсів і вільної конвертованості валют.

Протягом певного часу ця система функціонувала ефективно, що забезпечувалося високим рівнем стійкості долара та довіри до нього через антиінфляційний імунітет долара, який гарантував його конвертованість у золото для центральних банків інших країн. США мали великий запас золота (на кінець 1944 р. він становив 84 % світового запасу, не враховуючи СРСР), що значно перевищував загальну суму доларів, розміщених у банках поза США. Відіграла роль і та обставина, що США мали високу частку у світовій торгівлі та експорті капіталу та бездефіцитний платіжний баланс.

Однак з другої половини 60-х років ХХ ст. ситуація у світовій економіці почала змінюватися. США втратили своє монопольне становище у світі. У них виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко зменшилися золоті запаси. Оскільки США покривали свої грошові витрати доларовою емісією, це призвело до перенасичення доларів, перевищення їх пропозиції над попитом. За таких умов довіра до долара почала зменшуватись, і почалася гонитва за золотом як надійним грошовим активом. У результаті на ринках з'явилась подвійна ціна золота: офіційна – на рівні 35 дол. за 1 унцію, і неофіційна – на порядок вища. Це ще більше посилювало прагнення інших держав обміняти долари на золото. В такій ситуації США втратили можливість здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною. Відтак 15.08.1971 США офіційно оголосили про відміну обміну доларів на золото. Цим було покладено кінець Бреттон-Вудській системі, її замінила *Ямайська валютна система*, що є системою *паперово-валютного стандарту*. Її основні принципи були визначені угодою країн – членів МВФ на Ямайці в 1976 р.

По-перше, повна демонетизація золота у сфері валютних відносин.

Відмінено офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію вмісту золота у національних грошових одиницях, знято будь-які обмеження у приватному використанні золота. МВФ припинив публікацію даних про золотий вміст національних валют. Золото стало звичайним товаром, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку, виходячи з попиту та пропозиції. Але воно продовжує залишатися високоліквідним стратегічним товаром.

По-друге, базою нової валютної системи проголошено міжнародну розрахункову одиницю СДР – права спеціального запозичення, введена з 1 січня 1970 р. Основний принцип використання СДР є таким: країни – члени МВФ створюють через нього міжнародні безготівкові гроші, розподіляють їх між собою і зобов'язуються приймати їх для виконання вимог. Кожна країна одержує право запозичення, в межах якого вона може одержувати від інших країн необхідну валюту. Наприклад, Україна одержує СДР і може придбати за них у США долари. А США одержать за це СДР, які за необхідності можуть використати для придбання валют інших країн. При цьому майбутні країни-кредитори зобов'язані приймати СДР без пред'явлення будь-яких пов'язаних з цим умов.

Цінність СДР визначається на основі кошика валют країн, частка яких у сфері міжнародної торгівлі є найвищою. З 1 січня 1991 р. частки у валютному кошику такі: долар США – 40 %, німецька марка – 21 %, ієна – 17 %, французький франк і англійський фунт стерлінгів – по 11 %. Мета МВФ – зробити СДР переважною одиницею і головним резервним засобом у світовій валютній системі.

По-третє, запровадження замість фінансових валютних курсів «плаваючих» валютних курсів національних грошових одиниць. Країни – члени МВФ отримали право самостійно обирати режими конвертованості валют і курсоутворення. У режимі безпосередніх співвідношень функціонують лише валюти провідних країн – США, Японії, ФРН, Канади, Великобританії. Більшість валют інших країн прив'язана до міжнародних розрахункових одиниць або окремих валют. При цьому значно посилилася роль МВФ щодо забезпечення міждержавного валютного регулювання та нагляду за валютною політикою країн – учасниць фонду.

Формування принципів Ямайської системи не завершено. Вони постійно коригуються, наповнюються новим змістом відповідно до змін у сфері міждержавних економічних відносин. Однією з суттєвих особливостей цієї системи є її поліцентризм, тобто валютний плюралізм. Це означає, що в межах цієї системи існують і локальні системи, які, підпорядковуючись загальним принципам, визначеним МВФ, мають і власні засади. Однією з таких систем є *Європейська валютна система (ЄВС)*.

Вона почала діяти з березня 1979 р. і є міжнародною регіональною валютною системою як форма організації валютних відносин країн-членів ЄС. В основу цієї системи було покладено такі принципи:

- 1) створення колективної валюти, якою було ЕКЮ;
- 2) встановлення режимів спільного коливання валютних курсів;
- 3) використання валютних інтервенцій для підтримки ринкових курсів валют у межах погоджених відхилень.

Новий етап розвитку ЄВС почався після підписання у 1991 р. Маастрихтської угоди. На цьому етапі мало завершитися поглиблення інтеграційних процесів, посилення валютної стабільності і введення у безготівковий та готівковий обіг спільної для всіх країн – членів ЄВС грошової одиниці, якою стало євро. З 4 січня 1999 р. євро було введено у безготівковий обіг 11 країн ЄС (з 1.01.2001 до них приєдналася Греція). Нова платіжна система валютного союзу засвідчила високий технічний рівень надійності. З 1 січня 2002 року розпочалося впровадження євро у готівковий обіг. Впровадження нової валюти, за задумом її творців, істотно зменшить бар'єри у міждержавних економічних відносинах і стане потужним поштовхом для економічного зростання у перспективі. Єдина валюта стає гарантією необоротності процесу інтеграції і підштовхує до зменшення бар'єрів і в інших сферах суспільного життя країн ЄС. Передбачається, що євро потіснить долар на світових ринках і приведе до формування трьох зон монетарної стабільності світу: ЄС, США і Японія. З 5 січня 1999 р. євро практично вийшло на український валютний ринок. Національний банк України дозволив уповноваженим банкам здійснювати за дорученням клієнтів конверсію клієнтських поточних рахунків, які були відкриті у валютах країн-членів ЄВС, а також купівлю-продаж євро через УМВБ та КМВБ. З 2002 р. на валютному ринку України євро функціонує у готівковому вигляді.

Слід зазначити, що фінансові кризи останніх років у Азії і Латинській Америці свідчать, що створити стабільну міжнародну валютну систему ще не вдалося. Потрібними є пошуки нових підходів до формування світової валютної та фінансової систем. І наша країна не повинна залишатися осторонь цих проблем.

Контрольні запитання

1. Основні форми міжнародних економічних відносин.
2. Міжнародний поділ праці і його чинники. Спеціалізація країн.
3. Міжнародна торгівля. Теорії міжнародної торгівлі і торгова політика. Протекціонізм та вільна торгівля.

4. Зовнішня торгівля України. Міжнародні організації з питань регулювання зовнішньої торгівлі.
5. Еволюція світового ринку.
6. Глобалізація світової економіки як тенденція світового розвитку.
7. Економічна інтеграція: сутність, напрями, наслідки.
8. Особливості інтеграції України до світового господарства.
9. Соціально-економічні основи розвитку міжнародної економіки.
10. Сучасний стан взаємовідносин України з ЄС.

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.
4. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.
5. Національна економіка: підручник / за заг. ред. П.В. Круша. К.: Каравела, 2015. 448 с.
6. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. О.В. Носової. К.: Центр учбової літератури. 2015. 512 с.

ГЛОСАРІЙ

Активи – вартість власного майна, а також засобів і запасів, які призначені для сплати боргів.

Акціонерне товариство – форма організації підприємства, капітал якого утворюється шляхом об'єднання грошових коштів багатьох фізичних і юридичних осіб через випуск і продаж ними цінних паперів (акцій або облігацій). Бувають:

- закритого типу – акції розподіляються тільки серед засновників;
- відкритого типу – акції вільно продаються і купуються на ринку цінних паперів (фондових біржах);
- з обмеженою відповідальністю – товариство, створене шляхом об'єднання грошових коштів його учасників, кожен з яких несе відповідальність у справах товариства в межах своєї частки в загальному капіталі, а все товариство несе відповідальність за свої зобов'язання тільки в розмірах свого майна.

Акція – пайовий цінний папір, що свідчить про внесення його власником певної грошової суми (паю) до капіталу АТ і що дає йому право на отримання частки прибутку АТ у вигляді дивіденду, а також (за певним винятком) право голосу на загальних зборах акціонерів. Може бути:

- іменна – акція, рух якої фіксується в документах АТ, а ім'я утримувача указується на бланку самої акції;
- звичайна (проста) – акція, що не гарантує ні регулярної виплати дивіденду, ні його розмірів, але володар якої має право голосу на загальних зборах акціонерів (за принципом "одна акція – один голос");
- привілейована – акція, що гарантує її володареві право на обов'язкові виплати фіксованих дивідендів, але не дає йому права голосу на загальних зборах акціонерів.

Амортизація – поступове у міру фізичного і морального зносу перенесення вартості засобів праці на вироблений продукт.

Баланс (рівновага, урівноваження) – кількісне вираження відносин між сторонами якої-небудь діяльності, які повинні врівноважувати один одного (наприклад, доходи і витрати); основний документ бухгалтерського обліку, що характеризує в грошовому виразі стан ресурсів, джерела їх формування і напряму використання, а також фінансові результати діяльності на початок і кінець звітного періоду.

Банк – кредитно-фінансова установа, найважливішими функціями якої є акумуляція тимчасово вільних грошових коштів і надання їх в позику. Може бути:

- державний – здійснює централізоване управління грошово-

кредитною системою країни і проведення єдиної кредитної політики держави, координацію діяльності банків;

– інвестиційний – фінансує і кредитує підприємства і галузі з метою вкладення капіталу в промисловість, транспорт, сільське господарство і т.п.;

– інноваційний – здійснює кредитування (як правило, ризикове) для впровадження науково-технічних розробок;

– іпотечний – надає довгострокові позики під заставу нерухомості;

– комерційний – здійснює широке коло операцій, переважно з короткострокового кредитування. Головним чином кредитує промислові, торгові й інші підприємства та організації в основному за рахунок засобів, повернутих у вигляді внесків;

– ощадний – повертає вільні грошові кошти населення, зберігає заощадження, здійснює безготівкові розрахунки, надає кредити населенню тощо;

– емісійний – центральний банк, який володіє монопольним правом випуску грошей і банкнот.

Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина економічно активного населення не може застосовувати свою робочу силу. Може бути:

– вимушене часткове – охоплює тих, що працюють неповний робочий день або неповний робочий тиждень;

– сезонне – виникає в результаті залежності певних видів праці від пори року (сільське господарство, водний транспорт, будівництво тощо);

– структурне – пов'язане з браком виробничих потужностей, неможливістю знайти роботу унаслідок статево-вікових особливостей, національності, недостатньої кваліфікації людини;

– фрикційне – пов'язане з добровільною зміною місця роботи і недосконалістю технологічної організації функціонування ринку праці.

Біржа – регулярно функціонуючий й організаційно оформлений оптовий ринок, на якому здійснюється торгівля товарами, цінними паперами або валютою (від латинського bursa – «гаманець»). Може бути:

– валютна – ринок цінних паперів, іноземної валюти;

– товарна – регулярно функціонуючий ринок масових, однорідних, переважно сільськогосподарських і сировинних товарів, де торгівля ведеться за зразками або встановленими стандартами;

– праці – установа, що регулярно здійснює посередницькі операції на ринку праці;

– фондова – організований ринок цінних паперів;

– ф'ючерсна – сучасний різновид товарної біржі, на якій здійснюються ф'ючерсні операції, тобто операції з купівлі-продажу партій товарів

(або цінних паперів) на термін з постачанням і оплатою їх в майбутньому за цінами, зафіксованими на момент укладення угоди; більшість таких операцій носять чисто спекулятивний характер.

Блага – річ або послуга, здатні задовольнити потребу людини: матеріальні та нематеріальні.

Валюта – грошова одиниця країни та її тип (золота, срібна, паперова); засоби на рахунках, паперові гроші, монети, векселі, чеки, використовувані в міжнародних розрахунках.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни.

Відтворення – постійне відновлення процесу виробництва:

- просте – відновлення процесу виробництва в незмінному масштабі;
- розширене (звужене) – відновлення процесу виробництва в масштабах, що збільшуються (зменшуються).

Вільні економічні зони – спеціальні території з пільговими валютно-фінансовим і податковим режимами, в яких заохочується спільна з іноземними капіталами діяльність.

Виробничі відносини – сукупність матеріальних економічних відносин між людьми в процесі суспільного виробництва. Виражають відносини власності.

Витрати виробництва – виражені у фізичних одиницях або в грошах витрати виробничих чинників, отриманих послуг і соціальних витрат (робоча сила, засоби виробництва, матеріали, ремонт, транспортування, продаж, соціальне страхування і тому подібне), які використовуються при виробництві продукції і послуг. Можуть бути:

- валові – загальна сума витрат виробництва, що включає постійні та змінні витрати;
- змінні – витрати, які змінюються зі зміною обсягу виробництва;
- постійні – витрати, які не змінюються при зміні обсягу виробництва, не залежать від кількості випущеної продукції;
- граничні – додаткові витрати на виробництво кожної нової одиниці продукції.

Власність (акціонерна, державна, індивідуальна, інтелектуальна, колективна, суспільна, приватна та ін.) – соціально-економічні відносини між людьми з приводу володіння, використання і розпорядження матеріальними благами. Економічний зміст – відносини, які складаються в суспільстві між суб'єктами власності з приводу їх об'єктів: їх виробництва, розподілу, обміну і споживання; юридична форма – з появою (виникненням) держави приналежність об'єктів власності тим або іншим суб'єктам отримує юридичне, правове оформлення.

Властивості товару: мінова вартість – здатність товару обмінюватися на інший товар у певному кількісному співвідношенні; споживча вартість – здатність товару задовольняти ту або іншу людську або суспільну потребу; вартість – суспільна праця, яка упередметнена в товарі.

Гранична корисність – корисність останньої одиниці кожного блага, тобто одиниці, яка задовольняє найменш нагальну потребу.

Граничний дохід – приріст виручки, що отримується продавцем при продажі додаткової одиниці продукції.

Гроші – особливий товар, що виконує роль загального еквівалента. Засіб вимірювання вартості товарів і здійснення їх обміну. Можуть бути:

– банківські – розрахунково-платіжні інструменти, що емітуються банками і замінюють паперові грошові знаки, такі як чеки, векселі, банкноти, кредитні картки, а також записи на рахунках банків;

– безготівкові – грошові засоби на банківських рахунках. Безготівкові платежі і розрахунки, здійснювані за допомогою розрахунково-платіжних документів, таких як чек, платіжна вимога, платіжна вимога-доручення, акредитив, шляхом записів по рахунках;

– паперові – знаки вартості, які заміщують в обігу дійсні гроші: золото і срібло. Випускаються державою для покриття своїх витрат;

– кредитні – розрахунково-платіжні інструменти, що виникають у процесі кредитних відносин (векселі, комерційні та банківські чеки й ін.);

– світові – валюта, яка використовується як купівельний і платіжний засіб між різними країнами;

– готівкові – монети, паперові грошові знаки;

– реальні – гроші, що отримали матеріальне втілення в грошових знаках.

Девальвація (ревальвація) – офіційне зменшення (збільшення) золотого змісту грошової одиниці або пониження курсу національної валюти щодо золота, срібла, якої-небудь іноземної валюти.

Дефіцит – перевищення витрат над доходами.

Дивіденд – дохід, що виплачується по акціях, частина чистого прибутку акціонерного товариства.

Додана вартість – надлишок вартості, що створюється працею найманого робітника понад вартості його робочої сили; різниця між вартістю товару і витратами його виробництва.

Додатковий продукт – частина сукупного суспільного продукту, що створюється безпосередньо виробниками у сфері матеріального виробництва понад необхідний продукт.

Закон пропозиції – пряма залежність між ринковими цінами і тією кількістю товару, яка при певних цінах буде проведена і представлена до

продажу.

Закон попиту – залежність (зворотна) між ціною і кількістю товару.

Закон спадної віддачі – приєднання до фіксованої кількості одного ресурсу (наприклад, устаткування) додаткових одиниць іншого змінного ресурсу (наприклад, праці), починаючи з певного моменту, що призводить до зменшення кількості продукту, який отримується в результаті залучення кожної додаткової одиниці цього ресурсу, і що тим самим підвищує собівартість одиниці продукції.

Заробітна плата («ціна» робочої сили) – перетворена форма вартості товару «робоча сила». Форма розподілу фонду особистого споживання між працівниками:

– номінальна – заробітна плата в грошовому вираженні. Характеризує рівень заробітної плати поза зв'язком з цінами на товари і послуги;

– почасова – форма оплати праці за певний період робочого часу (година, день, тиждень, місяць);

– реальна – показує, яку кількість предметів споживання і послуг можна придбати на отриману грошову заробітну плату. Визначається номінальною заробітною платою, рівнем цін на товари і послуги, величиною стягуваних податків, штрафів і т.п.;

– відрядна – форма оплати праці, яка залежить від кількості та якості виготовленої продукції і розцінок на неї.

Засоби виробництва – сукупність засобів і предметів праці, які використовуються людьми в процесі виробництва матеріальних благ.

Засоби праці – все те, за допомогою чого люди впливають на предмет праці (машини й устаткування, інструменти і пристосування, виробничі будівлі та споруди, засоби переміщення вантажів, засоби зв'язку). Загальним засобом праці є земля.

Інвестиції – потік нового капіталу, який додається протягом року до запасу капіталу, вкладення капіталу в галузі економіки для збільшення накопиченого капіталу.

Інфляція – зростання загального рівня цін на товари і послуги, при якому купівельна спроможність грошової одиниці падає.

Капітал – суспільне відношення, вартість, зростаюча в процесі руху, що приносить додаткову вартість; необхідний чинник виробництва, що має як грошову, так і матеріально-речову форму, представлену необхідними засобами виробництва. Може бути:

– акціонерний – капітал акціонерного суспільства, утворений за допомогою об'єднання грошових коштів фізичних і юридичних осіб через продаж ним цінних паперів (акцій або облігацій), а також за рахунок капіталізації отриманого прибутку;

– змінний – частина капіталу, яка витрачається на покупку робочої сили і збільшується в процесі виробництва на величину додаткової вартості;

– оборотний – частина продуктивного капіталу (що витрачається на сировину, матеріали, робочу силу), вартість якого переноситься на новостворюваний продукт повністю і повертається до капіталіста в грошовій формі в кінці кожного кругообігу;

– основний – частина продуктивного капіталу (витрати на машини й устаткування, будівлі, споруди), вартість якого переноситься на новостворюваний продукт частинами і повертається до капіталіста в грошовій формі поступово, у міру зносу протягом ряду кругообігу, в процесі амортизації;

– постійний – частина капіталу, втілена в засобах виробництва, переноситься на вартість готової продукції без зміни величини;

– позичковий – грошовий капітал, що надається його власником в позику іншим особам на умовах повернення і платності (під відсоток);

– статутний – капітал, розмір якого зафіксований в статуті акціонерного суспільства або підприємства, і який формується з внесків засновників, виручки, отриманої від продажу акцій і відрахувань з прибутку підприємств;

– торговельний – частина капіталу, яка функціонує у сфері обігу, використовується для реалізації товарів, переміщення їх від виробника до споживача;

– фінансовий – монополістичний промисловий капітал, що злився з монополістичним банківським капіталом;

– фондовий – капітал, представлений цінними паперами, що дають право їх власникам на певний дохід.

Квота – кількісне або вартісне обмеження.

Конкуренція – змагальність, боротьба (у формі суперництва) економічних суб'єктів за реалізацію власного економічного інтересу:

– досконала – абстрактна теоретична модель, що описує функціонування ідеальної децентралізованої економічної системи, в якій відсутня можливість впливати на загальний рівень ринкової ціни з боку будь-якого виробника, продавця або покупця;

– недосконала – конкуренція, за якої окремі виробники мають можливість впливати на рівень ринкової ціни;

– нецінова – використання нецінових методів ведення конкурентної боротьби: поліпшення якості й дизайну продукту, поліпшення умов продажу продукту, реклама, надання послуг з експлуатації проданої продукції;

– цінова – зниження цін.

Кооперація – форма організації праці, за якої значне число осіб спільно беруть участь в одному й тому самому або різних, але зв'язаних між собою процесах праці; сукупність добровільно об'єднаних економічних структур з метою досягнення загальних економічних результатів.

Кредитна система – сукупність кредитово-розрахункових стосунків, форм і методів кредитування або сукупність кредитно-фінансових інститутів.

Крива байдужості – крива, що відображає поєднання кількості двох різних благ, що змінюються, в умовах, коли їх загальна корисність для споживача залишається незмінною.

Кругообіг капіталу – рух капіталу через сфери виробництва з послідовною зміною функціональних форм (грошової, продуктивної, товарної).

Макроекономіка – розділ економічної теорії, що вивчає функціонування всього суспільного виробництва.

Меркантилізм – перша школа буржуазної політичної економії. Економічна політика періоду раннього капіталізму, заснована на активному втручанні держави в господарське життя.

Мікроекономіка – частина економічної теорії, що вивчає процес індивідуального відтворення у фірмах, галузях, домашніх господарствах, а також окремі ринки товарів і ресурсів.

Монетаризм – школа економічної думки, що акцентує увагу на змінах в кількості грошей, що знаходяться в обігу, як функції, що визначає рівень цін, доходів і зайнятості.

Монополія – крупні компанії (фірми, корпорації) та їх об'єднання (картелі, трести, концерни, консорціуми, конгломерати). Монополія зосереджує в своїх руках значну частину виробництва того або іншого товару, що дозволяє їй встановити пануюче становище на ринку, диктувати умови споживачеві, встановлювати монопольну ціну – основу монопольного прибутку, наявність у галузі одного єдиного підприємства або об'єднання.

Монополістична конкуренція – вид ринкової структури, де багато продавців конкурують, щоб продати диференційований продукт; характеризується широким діапазоном цін.

Натуральне господарство – спосіб господарювання, коли все виробляється тільки для задоволення власних потреб.

Науково-технічний прогрес – взаємообумовлений розвиток науки і техніки, основа соціального прогресу.

Національний дохід – знов створена за рік вартість або відповідна їй частина сукупного суспільного продукту в натуральній формі, що отри-

мується за вирахуванням всіх матеріальних витрат на його виробництво.

Необхідний робочий час – час, протягом якого створюється еквівалент вартості робочої сили.

Необхідний продукт – частина знов створеної вартості, що виробляється працівниками матеріального виробництва, необхідна для нормального (за певних соціально-економічних умов) відтворення робочої сили.

Неокейнсіанство – напрям економічної думки, що поділяє теоретичні ідеї Кейнса про необхідність державного регулювання економіки. Збагачено динамічними моделями економічного зростання (Р. Харрод), теорією економічного циклу (Е. Хансен) й іншими ідеями стосовно умов економічного розвитку другої половини ХХ ст.

Неокласицизм – напрям зарубіжної економічної думки, який об'єднує декілька економічних теорій (маржиналізм, теорію загальної економічної рівноваги, неоконсерватизм та ін.) спільністю методологічних і теоретичних позицій. Затверджує пріоритет обігу, теорію граничної корисності, граничної продуктивності чинників виробництва. Вважає ринкову економіку такою, що самостійно здатна забезпечити стан загальної економічної рівноваги і можливості відтворення без державного втручання.

Неолібералізм – німецький різновид неокласичного напрямку, що віддає перевагу вільній ринковій економіці, але визнаючи роль держави у виборі найбільш ефективної форми господарювання. Включає концепцію «соціального ринкового господарства», що здатне забезпечити добробут для всіх.

Оборот капіталу – кругообіг капіталу, що безперервно поновлюється. Час, протягом якого авансований промисловий капітал проходить всі стадії кругообігу і повертається до його власника повністю, складає час обороту.

Олігополія – панування невеликого числа найбільших фірм, компаній у виробництві та на ринку, що дозволяє їм впливати на встановлення ринкової ціни.

Платоспроможний попит – потреба, підкріплена грошовими доходами покупців, тобто попит є достатнім, щоб стимулювати виробників до того, щоб доставити товар на ринок.

Платіжний баланс – систематизований облік всіх операцій між резидентами певної країни (домогосподарства, фірми, уряд) і зовнішнім світом.

Податки – обов'язкові платежі, що стягуються державою (центральними і місцевими органами влади) з фізичних і юридичних осіб до державних і місцевих бюджетів: прямі – ними обкладаються доходи і майно (прибутковий податок, податок на надприбуток тощо); непрямі – на товари

і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу (акциз, податок з обороту тощо).

Подвійний характер праці – суспільна властивість людської праці. Праця, за допомогою якої створюється товар, є за своїм характером, з одного боку, конкретною (створює споживчу вартість), а з іншого – абстрактною (створює вартість).

Позики – договори, через які одна сторона (кредитор) передає іншій (позичальникові) у користування гроші або майно. Позичальник зобов'язується в певні терміни повернути таку ж суму грошей або рівну кількість майна. Позикові стосунки виникають між державами, державою і громадянами, між громадянами та ін.

Праця – свідомо дія людини на природу. Може бути:

– абстрактна – витрати праці взагалі, незалежно від її доцільної форми, що створюють вартість товару;

– конкретна – праця товаровиробника, що витрачається в особливій доцільній формі та створює споживчу вартість;

– приватна – праця, що здійснюється за допомогою засобів виробництва, що перебувають у приватній власності, на користь їх власників;

– суспільна – праця, що планується суспільством для задоволення суспільних потреб.

Предмети праці – предмети, що піддаються обробці, на яких направлена праця людини. Дані природою (вугілля, руда, нафта і т.п.) або ж є продуктами праці (метал, бавовна, деревина і т.п.).

Прибуток – різниця між доходами і витратами.

Природна монополія – види галузей народного господарства, в яких існування крупних фірм (підприємств) є економічно вигідним.

Продуктивність праці – ефективність праці в процесі виробництва. Вимірюється або кількістю часу, витраченого на виробництво одиниці продукції, або кількістю продукції, що виробляється за одиницю робочого часу.

Продуктивні сили – засоби виробництва і люди, які їх використовують.

Пропозиція – сукупність товарів і послуг, що знаходяться на ринку або здатні бути туди доставленими.

Процентна ставка (норма) – показник прибутковості позичкового капіталу, або «ціна» його використання; визначається як відношення величини позичкового відсотка до величини позичкового капіталу (%).

Робоча сила – здібність людини до праці, сукупність фізичних і духовних сил, вживаних нею в процесі праці, товар особливого роду.

Рівновага – стан урівноваження протилежно направлених сил (на-

приклад, рівність попиту і пропозиції на ринку).

Рента – дохід, який отримується у формі відсотка за капітал, що надається в позику. У землеробстві – частина доходу землероба, що сплачується власникові землі за право користуватися землею. Може бути:

– абсолютна – рента, що отримується на всіх ділянках землі незалежно від їх родючості і місцеположення. Головною умовою її формування і привласнення є монополія приватної власності на землю і, як правило, крупна приватна власність на землю і специфічні форми прояву закону цін в сільському господарстві;

– диференціальна – додатковий чистий прибуток, що виникає внаслідок відмінностей в родючості ґрунтів або їх місцеположенні щодо ринків збуту;

– земельна – рента, що виникає в будь-якому виробництві, пов'язаному з використанням землі, природних ресурсів;

– монопольна – рента, що отримується з обмежених ділянок землі, придатних для виробництва рідкісних, особливо цінних культур.

Ринок – сукупність економічних відносин, що виникають з приводу купівлі-продажу товарів (послуг). Існують такі види ринків: валютний, грошовий, депозитів, землі, капіталів, кредитів, галузевий, вільний, праці, цінних паперів (фондовий ринок: первинний, вторинний) та ін.

Ринковий механізм господарювання – координація діяльності розрізнених виробників за допомогою ринкової ціни. Орієнтуючись на ринкову ціну, виробники ухвалюють рішення, яку продукцію виробляти і в якому обсязі.

Собівартість – виражені в грошовій формі безпосередні витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Споживання – використання суспільного продукту в процесі задоволення потреб. Завершальна фаза процесу відтворення.

Суспільний розподіл праці – спеціалізація виробників на виробництві окремих продуктів або їх складових з подальшим обміном його результатами, відособлення різних видів праці.

Суспільний продукт – результат суспільного виробництва. Може бути:

– валовий національний (ВНП або ВВП) – сума доданої вартості, отриманої всіма виробниками товарів і послуг певної країни за вирахуванням різниці між надходженнями доходів від власності на чинники виробництва з-за кордону і доходами, отриманими зарубіжними інвесторами в певній країні;

– кінцевий – частина валового суспільного продукту, який за вирахуванням проміжного продукту залишається на кінець року у вигляді го-

тової продукції;

– номінальний – ринкова вартість всієї проведеної, кінцевої продукції та послуг в економіці за рік, обчислена в поточних ринкових цінах;

– проміжний – частина валового суспільного продукту, яку було вироблено за певний період часу і спожито в процесі виробництва в цьому ж періоді;

– реальний – валовий національний продукт, скоректований з урахуванням інфляції або дефляції;

– сукупний – вся сума матеріальних благ в народному господарстві, вироблених за певний період часу.

Теорія граничної корисності – визначає цінність товарів на основі суб'єктивних оцінок їх корисності та рідкості з боку покупця і продавця. Згідно з цією теорією корисність робить товари сумірними.

Теорія трудової вартості – теорія, згідно з якою вартість товару визначається суспільно необхідними витратами праці. Упредметнена в товарах праця утворює вартість товару.

Торгівля – реалізація товарів (оптова, роздрібна).

Фізіократія – учення французької класичної політекономії. Переносить предмет дослідження політекономії зі сфери звернення в сферу виробництва у сільському господарстві. Поклало початок науковому аналізу відтворення і розподілу суспільного продукту.

Фонд накопичення – частина національного доходу, яка використовується для розширення виробництва (накопичення капіталу).

Фонд споживання – частина національного доходу, яка використовується для задоволення індивідуальних і суспільних потреб в предметах споживання і послугах.

Фритредер – напрям в економічній теорії, основні принципи якого – вимога свободи торгівлі і невтручання держави в приватнопідприємницьку діяльність.

Ціна – грошове вираження вартості:

– виробництва – включає витрати виробництва і середній прибуток на авансований капітал;

– монопольна – ціна товарів, що забезпечує монополіям отримання надприбутку. Включає витрати виробництва і монопольно високий прибуток;

– оптова – ціна, за якою товари реалізуються в оптовій торгівлі. Відшкодовує витрати виробників і оптовиків і забезпечує їм отримання промислового і торгового прибутку;

– роздрібна – ціна, за якою товари реалізуються через роздрібну торгівлю населенню. Відшкодовує витрати виробників, оптовиків і роздріб-

них торговців, а також забезпечує ним отримання прибутку;

– ринкова рівноважна – ціна, яка встановлюється при відповідності обсягу і структури попиту обсягу і структурі пропозиції.

Чистий прибуток – сума перевищення загального доходу над доходом, що покриває всі витрати виробництва.

Чистий дохід суспільства – частина національного доходу, яка є узагальненою формою вираження вартості додаткового продукту.

Чистий продукт – загальна кількість всіх продуктів (товарів) і послуг, вироблених в суспільстві за певний період часу понад ту кількість продуктів і послуг, які було застосовано для їх виробництва.

Економічна система – сукупність економічних відносин і регулюючих інститутів (правил, норм, законів), які виконують функцію розміщення і використання економічних ресурсів в цілях виробництва, обміну, розподілу та споживання благ для задоволення різноманітних потреб людей.

Економічні закони – об'єктивні, істотні, стійкі зв'язки і взаємозалежності економічних явищ у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ .

Економічне зростання – збільшення обсягів створених за певний період товарів і послуг. Може бути:

– інтенсивне – економічне зростання, яке здійснюється за рахунок застосування досконаліших чинників виробництва і технологій;

– екстенсивне – економічне зростання за рахунок залучення додаткових чинників виробництва.

Еластичність пропозиції (попиту) – ступінь зміни пропозиції (попиту) під впливом того або іншого чинника (наприклад, ціни).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основні нормативні акти

1. Конституція України: офіц. текст [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами: станом на 1 січня 2011 р.]. К.: Мін-во Юстиції України, 2011. 124 с.
2. Господарський кодекс України: офіц. текст станом на 20 січня 2011 р. Х.: Одісей, 2011. 42 с.
3. Кримінальний кодекс України: офіц. текст станом на 20 січня 2011 р. Х.: Одісей, 2011. 180 с.
4. Податковий кодекс України (із змінами, внесеними згідно із Законом N 2856-VI від 23.12.2010): офіц. текст станом на 20 січня 2011 р. Х.: Одісей, 2011. 490 с.
5. Цивільний кодекс України: офіц. текст станом на 20 січня 2011 р. Х.: Одісей, 2011. 290 с.
6. Кодекс законів про працю України: офіц. текст станом на 20 січня 2011 р. Х.: Одісей, 2011. 178 с.
7. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII // Відомості Верховної Ради України. 1992. № 31. Ст. 440 (з наступними змінами).
8. Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців: Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Відомості Верховної Ради. 2003. № 31-32. Ст. 263 (з наступними змінами).
9. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності: Закон України від 06.09.05 № 2806-IV. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
10. Про ліцензування деяких видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 № 1775-III у редакції Закону України від 19.10.2010 № 2608-VI // Відомості Верховної Ради. 2000. № 36. Ст. 299 (з наступними змінами).
11. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 № 448/96. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
12. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 № 2063-III. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
13. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України № 1160-IV від 11 вересня 2003 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
14. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.07.1996 № 236/96-ВР. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
15. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-III від 11 січня 2001 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

16. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики України: Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
17. Про зайнятість населення: Закон України від 01.03.91 № 803-3. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
18. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XI. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
19. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
20. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Відомості Верховної Ради. 1991. № 49. Ст. 682 (з наступними змінами).
21. Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 № 108/95-ВР. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
22. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.99 № 679-14. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
23. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
24. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // Офіційний вісник України. 2010. № 58. Ст. 1988. С. 17.
25. Наказ МВС від 21.01.2010 № 13 «Про організацію діяльності підрозділів Державної служби боротьби з економічною злочинністю МВС України».
26. Наказ МВС від 22.01.2009 № 12 „Про порядок використання власних надходжень коштів спеціального фонду, отриманих органами і підрозділами внутрішніх справ від надання ними платних послуг”. Змінений наказом МВС від 13.07.2009 № 305.
27. Наказ МВС від 01.12.2009 № 505 «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання послуг, пов'язаних з охороною державної та іншої власності, надання послуг з охорони громадян». (Зареєстровано в Мін'юсті 25.12.2009 № 1248/17264).
28. Наказ МВС від 24.12.2009 № 552 «Про затвердження Порядку взаємодії при обміні інформацією між органами Міністерства внутрішніх справ України та Пенсійного фонду України щодо захисту інтересів держави при нарахуванні та сплаті внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інших платежів до Пенсійного фонду України». (Зареєстрований в Мін'юсті 30.03.2010 за № 261/17556).
29. Спільний наказ Мінекономіки, МВС, ДПА та Держстандарту від 26.02.1002 № 57/188/84/105 «Про затвердження Правил торгівлі на ринках». (Зареєстровано в Мін'юсті 22.03.2002 за 288/6576). (Змінений спільними наказами від 03.07.2003 №172/702/332/108, зареєстрований в Мін'юсті 17.07.2003 за № 617/7938, від 22.09.2005 № 298/778/413/269, зареєстрований в Мін'юсті 28.09.2005 за № 1112/11392, від 26.01.2009 № 38/19/16/39).

30. Наказ МВС України від 30.07.2003 № 83/787 «Про затвердження Порядку надання Держфінмоніторингом МВС України узагальнених матеріалів щодо фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів або фінансування тероризму, та отримання інформації про хід їх опрацювання» (zareestrovaniy в Мін'юсті 05.08.2003 за № 686/8007). Змінений спільним наказом Державного комітету фінансового моніторингу України та МВС України від 15.04.2005 № 97/262 (zareestrovaniy в Мін'юсті 11.05.2005 за № 489/10769).

31. Спільний наказ МВС України та Держспоживстандарту від 15.10.2007 № 378/259 «Про координацію дій органів внутрішніх справ України та підрозділів Держспоживстандарту України щодо виявлення фактів виробництва та реалізації небезпечних, неякісних і фальсифікованих товарів».

32. Спільний наказ МВС, Державної інспекції з контролю за цінами та Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 21.03.2008 № 15/97/135 «Про спільні дії Міністерства внутрішніх справ України, Державної інспекції з контролю за цінами та Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики щодо недопущення необґрунтованого зростання цін на споживчому ринку та захисту прав споживачів».

Підручники, навчальні посібники та інші дидактичні матеріали

1. Баб'як М.Н., Пешенкова Л.А., Рибчук А.В. Економічна теорія: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 208 с.

2. Базилінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.

3. Бутук А.И. Экономическая теория: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Викар, 2003. 668 с.

4. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.

5. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2007. 719 с.

6. Економічна теорія: Політична економія: підручник / за заг. ред. С.І. Юрія. К.: Кондор, 2009. 604 с.

7. Економічна теорія: навч. посібник / за заг. ред. В.П. Решетило. Харків: ХНУМГ, 2015. 290 с.

8. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.

9. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.

10. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. Львів: Просвіта, 2015. 972 с.

11. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник / за заг. ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.

12. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посіб. 3-є вид., випр. і доп. К.: Знання, 2016. 684 с.
13. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник для студентів вищих закладів освіти. К.: Видавничий центр «Академія», 1999. 592 с.
14. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.
15. Національна економіка: підручник / за заг. ред. П.В. Круша. К.: Каравела, 2015. 448 с.
16. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. О.В. Носової. К.: Центр учбової літератури, 2015. 512 с.
17. Орехівський Г.А. Тестово-словниковий практикум з економічної теорії: навчальний посібник. К.: Каравела, 2007. 216 с.
18. Основи економічних знань: навч. посібник / А.С. Гальчинський та ін. 2-ге видання, перероблене і доп. К.: Вища школа, 2002. 543 с.
19. Основи економічної теорії / за ред. Предборського В.А. К.: Кондор, 2016. 621 с.
20. Основи економічної теорії: навчальний посібник / за заг. ред. Л.Ю. Мельника. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 528 с.
21. Основи економічної теорії: підручник / за ред. А.А. Чухна. К.: Вища школа, 2015. 606 с.
22. Основи економічної теорії: посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.О.Рибалкін та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 352 с.
23. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л.С. Шевченко. Х.: Право, 2016. 448 с.
24. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. 654 с.
25. Перехідна економіка: підручник / за ред. В.М. Геєця. К.: Вища школа, 2016. 590 с.
26. Політична економія: навч. посібник / за ред. К.Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. 508 с.
27. Політична економія: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. К.: Академ-видав, 2004. 672 с.
28. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.
29. Пушкаренко П.І. Економічна теорія: як виконувати контрольну, курсову і наукову роботи в умовах кредитно-модульної системи навчання: навч.-метод. посібник для студ. вищих навч. закладів. Суми: Мрія, 2009. 132 с.
30. Семененко В.М., Коваленко Д.І., Бугас В.В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2010. 360 с.
31. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.М. та ін. Основи економічної теорії

рії: підручник / за наук. ред. В.Г. Федоренка. К.: Алеута, 2005. 511 с.

32. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: навч. посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2017. 240 с.

Монографії

1. Вахович І.М. Камінська І.М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізми забезпечення: монограф. Луцьк: Надстир'я, 2009. 400 с.

2. Гайдучський А.П. Міграційний капітал в країнах, що розвиваються: монографія. К.: УкрІНТЕІ, 2008. 296 с.

3. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2008. 528 с.

4. Затонацька Т.Г. Бюджетне інвестування: теорія та практика: монографія. К.: НДФІ, 2008. 336 с.

5. Затонацкая Т.Г. Налогообложение: проблемы науки и практики: монография. Х.: ФЛП Александрова К.М., 2008. 264 с.

6. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація: монографія. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. 352 с.

7. Лютий І.О., Зражевська Н.В., Рожко О.Д. Державний кредит та боргова політика України. 2-ге вид. К.: ЦУЛ, 2008. 360 с.

8. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015: національна доповідь / ред.: В. М. Геєць та ін. К.: НВЦ НБУВ, 2010. 232 с.

9. Панчишин С. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2004. 452 с.

10. Романюк М.В. Податкова політика як чинник соціально-економічного зростання в Україні. К.: ЦУЛ, 2008. 280 с.

11. Слав'юк Р.А., Чиж Н.М. Управління структуруванням власного капіталу акціонерних товариств: монографія. К.: УБС НБУ, 2009. 358 с.

12. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства. К.: НДФІ, 2008. 368 с.

13. Чугунов І.Я., Затонацька Т.Г., Ставицький А.В. Фінансово-економічне прогнозування і планування: моногр. К.: ТОВ «ПоліграфКонсалтинг», 2007. 312 с.

Інші наукові видання

1. Алексеєнко Л.М. Фінансовий капітал в економічній системі держави // Фінанси України. 2005. № 9. С. 7.

2. Бокань Б.Б. Диверсифікація підприємства: передумови, види та форми // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 21.

3. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2010. 860 с.

4. Булана О. Державна підтримка підприємств реального сектора економіки в Україні в умовах її інтеграції у СОТ і ЄС // Економіка України. 2011. № 2. С. 68.

5. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. 4-те вид. К.: Знання, 2008. 302 с.
6. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація. К.: КОНДОР, 2007. 528 с.
7. Вовк В. Теорії конкуренції та її особливості в банківській сфері // Економіка України. 2011. № 8. С. 56.
8. Возний К. Інфляція і девальвація: макроекономічні взаємозв'язки та залежності // Економіка України. 2010. № 11. С. 35.
9. Гальчинський А. За межами капіталізму // Економіка України. 2011. № 9. С. 16.
10. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення // Економіка України. 2007. № 3. С. 4-10.
11. Голов Р.С. Бизнес-энциклопедия / Р.С. Голов, М.М. Теплышев, А.Н. Пророков. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2010. 776 с.
12. Головінов О.М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави // Економіка і держава. 2007. № 2. С. 10-12.
13. Гончарук А.Г. Вплив бюджетної політики на розвиток національної економіки // Фінанси України. 2006. № 12. С. 33.
14. Горбачов В., Гурченков О. Еволюція та сучасний стан наукових уявлень про інтенсифікацію виробництва // Економіка України. 2005. № 1. С. 53.
15. Гош О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України // Економіка України. 2005. № 9. С. 75.
16. Гош О. Соціально-економічний лад реформованої України: основні необхідні інновації // Економіка України. 2011. № 3. С. 78.
17. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України // Економіка України. 2011. № 2. С. 4.
18. Дем'яненко С. До питання сучасної економічної термінології // Економіка України. 2011. № 8. С. 90.
19. Дибя М., Ягодка А., Дзюбенко Л. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі // Економіка України. 2005. № 10. С. 42.
20. Ебергард П. Результати суспільно-економічних перетворень у Польщі та Україні // Економіка України. 1999. № 4. С. 80.
21. Економічна енциклопедія: у трьох томах / редколегія: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавнич. центр „Академія”, 2000-2002.
22. Єщенко П. Економіка перехідного періоду: теоретико-методологічні і методичні підходи // Економіка України. 2001. № 5. С. 52.
23. Єщенко П., Арсенко А. Деміфологізація неолібералізму: шлях до подолання догматизму в економічній науці // Економіка України. 2011. № 7. С. 14-25.
24. Звягільський Ю. Проблеми державного регулювання заробітної плати в Україні // Економіка України. 2011. № 5. С. 65.

25. Канцуров О. Інституціоналізм як теретико-методологічні засади сучасних реформ // Економіка України. 2011. № 5. С. 15.
26. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій // Економіка України. 2007. № 1. С. 4-13; № 2. С. 4-12.
27. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. 2006. № 8. С. 19.
28. Кічурчак М.В. Суспільний товар як економічна категорія у поглядах економістів ХХ ст. // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 46.
29. Кленін О.В. Концептуальні основи управління виробничого господарського потенціалом промислового підприємства // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 50.
30. Ключко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи // Економіка України. 2011. № 9. С. 56.
31. Коваленко Ю. Формування інституційних передумов розвитку фінансового сектору економіки України // Економіка України. 2011. № 7. С. 49-59.
32. Ковальчук Т., Іванов Є., Іванов С. Актуалізація висновків теорії грошового обігу в контексті глобальної фінансової кризи // Економіка України. 2010. № 10. С. 15.
33. Корінев В.Л. Особливості стратегічного ціноутворення в умовах інноваційної діяльності підприємства // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 53.
34. Корнійчук Л. Політекономія: виникнення і еволюція // Економіка України. 2011. № 2. С. 80.
35. Коростей В. Законодавча стратегія розвитку економіки України // Право України. 2007. № 7. С. 105-110.
36. Кошелєв Е., Вороб'єва О. Ответственность бизнеса: опыт внедрения, характерные черты и особенности // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 51
37. Кудряшов В. Стан державних фінансів та напрями їх оздоровлення // Економіка України. 2011. № 3. С. 14.
38. Кузнецов О. Особливості антикризової програми «Групи двадцяти» // Економіка України. 2011. № 2. С. 70.
39. Кукурудза І.І. Економічна політика України в контексті китайського досвіду // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 64.
40. Лазня І., Рибалкін В. Загальний закон власності // Економіка України. 2001. № 9. С. 43.
41. Ларцев В. Основні особливості етапів приватизації // Економіка України. 2001. № 3. С. 43.
42. Ларцев В. Сутність та основні форми процесу роздержавлення в

Україні // Економіка України. 2001. № 9. С. 17.

43. Локтєв В. З надією на ренесанс вітчизняної науки // Вісник НАН України. 2007. № 1. С. 3-12.

44. Лукінов І. До питання про концепцію і модель сучасного економічного розвитку України // Економіка України. 2001. № 6. С. 4.

45. Луніна І. Державні фінанси та інфраструктурні проблеми розвитку економіки // Економіка України. 2011. № 8. 2011. С. 46.

46. Лютий І.О., Демиденко Л.М., Субботович Ю.Л. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України // Фінанси України. 2006. № 10. С. 3.

47. Ляшенко В.І., Бачурін А.О. Механізми регулювання структурних трансформацій в умовах економічної рецесії // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 63.

48. Мазаракі А., Лагутін В. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції // Економіка України. 2011. № 9. С. 45.

49. Макогон Ю.В. Посткризисная экономика Украины // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 73.

50. Малий І., Галабурда М. Економічна наука: проблеми усвідомлення методології // Економіка України. 2006. № 9. С. 45.

51. Малуґа Н.М., Замула І.В. Природний капітал: ідентифікація та бухгалтерський вимір // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 66.

52. Матвієнко П.В. Аналіз трансформаційних процесів в Україні // Економіка і держава. № 2. 2007. С. 55-59.

53. Матвієнко П.В. Концентрація грошових потоків на рівень державної політики // Економіка і держава. 2007. № 1. С. 70-74.

54. Махсма М. Особливості сучасного ринку праці в аграрному секторі України // Економіка і держава. 2010. № 12. С. 59.

55. Мокряк В., Мокряк Е. Взаємозв'язки відносин власності та господарської влади в умовах організаційного підприємництва // Економіка і держава. 2011. № 2. С. 38.

56. Мокряк В., Мокряк Е. До питання про сучасне трактування капіталістичної приватної власності // Економіка України. 2005. № 5. С. 58.

57. Мокряк В., Мокряк Е. Концепція саморегульованого ринку: її захист і критика в контексті сучасних соціально-економічних реалій // Економіка України. 2011. № 6. С. 17-26.

58. Мудрак Р. Державна регуляторна політика як складова економічного розвитку // Економіка України. 2006. № 7. С. 34.

59. Никифоров А.Є., Диба В.М. Вплив державної амортизаційної політики на оновлення основного капіталу інноваційних підприємств // Фінанси України. 2007. № 1. С. 67-74.

60. Новицький В. Інституціоналізм у діалектиці сучасного економічного розвитку // Економіка України. 2005. № 7. С. 49.

61. Носова О. Про фундаментальні причини фінансових криз та життєздатність фінансових ринків у сучасній формі // Економіка України. 2011. № 4. С. 45.
62. Огліх В., Шаповалов О. Макроекономічний аналіз економічного розвитку та системи оподаткування // Економіст. 2007. № 2. С. 66-70.
63. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету як домінанта фінансової стабільності держави // Фінанси України. 2005. № 6. С. 19.
64. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України // Економіка України. 2011. № 7. С. 4-13.
65. Павлов К.В. О перспективах развития системы рыночных отношений // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 97.
66. Пивоваров М.Г., Шаповалов О.М. Новий підхід до визначення впливу факторів виробництва для досягнення конкурентоспроможності в підприємстві // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 77.
67. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів // Фінанси України. 2011. № 3. С. 26.
68. Пінчук Н.М. Економічна оцінка природних ресурсів // Фінанси України. 2005. № 5. С. 20.
69. Поздняков О.І. Особливості банківського регулювання та нагляду в країнах з перехідною економікою // Фінанси України. 2006. № 1. С. 101.
70. Покритан А. Про характер виробничих відносин у сучасній Україні // Економіка України. 1999. № 10. С. 61.
71. Полозенко Д. Основні напрями соціальної політики на сучасному етапі розвитку економіки України // Економіка України. 2011. № 7. С. 83-89.
72. Полозенко Д.В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // Фінанси України. 2006. № 5. С. 91-93.
73. Полозенко Д.В. Державний бюджет України та основні напрями забезпечення соціально-економічного розвитку // Економіка і держава. 2007. № 5. С. 4-6.
74. Полозенко Д.В. Доходи бюджету України і напрями їх реструктуризації // Фінанси України. 2005. № 1. С. 155.
75. Полозенко Д.В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення // Фінанси України. 2006. № 11. С. 3.
76. Потакаєва О.В. Ознаки підприємницької діяльності // Економіка і держава. 2007. № 1. С. 42-45.
77. Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України в ХХІ столітті // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Економічні науки: III міжнародна науково-практична конф., 15-16 квітня 2010 р.: тези доповідей / МОН України; Економічний факультет. Кам'янець-Подільський: ПП Медобори, 2010. 592 с.
78. Пробоїв О.А. Вплив глобалізаційних тенденцій на світові фінансові ринки та їх наслідки для економіки України // Вісник економічної науки

України. 2010. № 2 (18). С. 85.

79. Пустовіт Р. Порівняльний аналіз неінституціональної та неокласичної теорій // Економіка України. 2005. № 4. С. 54.

80. Пустовойт О. До питання про середньострокову перспективу розвитку економіки України // Економіка України. 2005. № 7. С. 42.

81. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки // Економіка України. 2011. № 1. С. 59.

82. Радзімовська С.Ф. Міжнародний досвід: Корея – від занепаду до процвітання // Економіка і держава. 2007. № 2. С. 71-74.

83. Радіонов Ю. Актуальні проблеми розвитку міжбюджетних відносин // Економіка України. 2011. № 5. С. 54.

84. Ревун В.І. Про реформування й модернізацію податкової системи // Фінанси України. 2006. № 6. С. 27.

85. Рибак С. Бюджетна стратегія: українські реалії та зарубіжний досвід // Економіка України. 2011. № 8. С. 40.

86. Рокоча В., Мороз Д. До питання про вибір оптимального шляху ринкової трансформації // Економіка України. 1998. № 9. С. 53.

87. Романюк М.В. Податкова система та інвестиційна привабливість економіки України // Фінанси України. 2006. № 1. С. 38.

88. Рябініна Л. Сутнісні особливості сучасних грошей та їх функції // Економіка України. 2011. № 6. С. 40-49.

89. Семеновський А. Методологічні основи монетарної теорії // Економіка України. 1999. № 4. С. 40.

90. Сивульський М.І Основні пріоритети бюджетного процесу // Фінанси України. 2006. № 10. С. 13.

91. Симоненко В. Держава і ринок: шляхи партнерства // Економіка України. 2007. № 1. С. 71-77.

92. Ситник Л.С., Бервенова Т.М. Типи розвитку національної економіки // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 97.

93. Скарга М., Шелегеда Б., Баєвська Р. Коригування відмінностей у соціально-економічному розвитку територій // Економіка України. 2011. № 4. С. 77.

94. Скрипник А. Фіскальні та соціальні наслідки переходу до плоскої шкали оподаткування доходів фізичних осіб // Економіка України. 2006. № 12. С. 11.

95. Сова О.Ю. Сутність та види дефіциту державного бюджету // Фінанси України. 2005. № 9. С. 20-24.

96. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. 2006. № 7. С. 4.

97. Соколовська А.М. До питання про податкову реформу в Україні // Фінанси України. 2006. № 4. С. 55.

98. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки // Фінанси України. 2006. № 9. С. 65.

99. Степаненко А., Чамара І. Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему // Фінанси України. 2011. № 2. С. 60.
100. Степаненко С. Історична еволюція поняття “власність” // Економіка України. 2011. № 9. С. 34.
101. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів // Фінанси України. 2007. № 1. С. 129-143.
102. Тарасевич В. Про предмет фундаментальної економічної науки. // Економіка України. 1998. № 4. С. 60.
103. Тарасевич В., Лебедева В. Про цивілізаційні передумови інтеграційної політики України // Економіка України. 2006. № 3. С. 47.
104. Третяк В.В., Серєда Е.А. Национальная инновационная система как основа экономики инновационного типа // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 115.
105. Тропіна В. Соціальна функція держави та фіскальний механізм її реалізації: теоретико-практичні аспекти дослідження // Економіка України. 2006. № 11. С. 54.
106. Уткін Д.Ф. Стратегічні підходи до проблеми функціонування кредитно-фінансових установ // Економіка і держава. 2007. № 2. С. 46-48.
107. Фісун А. Економічний прорив Китаю: досягнення, перспективи та проблеми // Економіка України. 2011. № 5. С. 84.
108. Фісун А. Створення наукомістких робочих місць – фундамент зростання економіки України // Економіка України. 2007. № 1. С. 32-41.
109. Фролова Н. Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні // Економіка України. 2006. № 12. С. 21.
110. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції // Економіка України. 2007. № 1. С. 57- 63.
111. Харазішвілі Ю., Дмитренко Н. Методичний підхід до оцінки тіньової зайнятості в Україні. 2010. № 12. С. 16.
112. Харазішвілі Ю., Любич О. Про взаємозв'язок дефіциту бюджету та макроекономічних показників в Україні // Економіка України. 2006. № 6. С. 31.
113. Харламова Г. Моделювання впливу регіонального фактору на надходження прямих іноземних інвестицій в Україну // Економіст. 2007. № 5. С. 50-53.
114. Харламова Г.О. Вплив інвестицій на економічне зростання // Фінанси України. 2005. № 3. С. 57.
115. Хохлов М. Про економічний зміст категорії власності в транзитивній економіці // Економіка України. 2002. № 1.
116. Чередниченко О.М. Непряме оподаткування в Україні // Фінанси України. 2005. № 6. С. 36.
117. Чувардинський О.Г. Сучасні проблеми розвитку торгівельно-інвестиційного співробітництва України і країн-членів Європейського Союзу

// Економіка і держава. 2007. № 2. С. 13-15.

118. Чувардинський О.Г. Формування стратегії економічної безпеки України в контексті інтеграції і глобалізації світової економіки // Економіка і держава. 2007. № 1. С. 16-19.

119. Чугунов І.Я., Ігнатенко А.Б. Податок з доходів фізичних осіб у системі фінансово-економічного регулювання // Фінанси України. 2006. № 4. С. 3.

120. Чухно А.А. Природа сучасних грошей, кредиту та грошово-кредитної політики // Фінанси України. 2007. № 1. С. 3-16.

121. Шевченко А., Жученко В., Ніколенко С. Маржиналізм: історія, теорія, практика // Економіка України. 1999. № 8. С. 55.

122. Шелудько Н. До проблеми реструктуризації банківської системи в Україні // Економіка України. 2006. № 11. С. 19.

123. Ширнин І.Г., Палкин В.А. Экономика Украины в условиях спада мировой экономики // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 151.

124. Шлафман Н.Л. Методичні засади формування регіональних програм підтримки підприємництва // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 171.

125. Шовкун І. Податкові фактори технологічного розвитку економіки // Економіка України. 2010. № 5. С. 40.

126. Штепа Л.О. Оцінка відносин власності в умовах трансформації економіки України // Фінанси України. 2005. № 4. С. 13.

127. Шубравська О. Біоекономіка: аналіз світового розвитку та передумови для становлення в аграрному секторі економіки України // Економіка України. 2010. № 10. С. 63.

128. Юхименко П.І. Сучасні тенденції та стратегія фінансової політики України // Фінанси України. 2005. № 10. С. 101.

129. Юшко С. Спрощена система оподаткування юридичних осіб: переваги та ризики застосування // Економіка України. 2011. № 7. С. 60-71.

130. Яременко О. Лібералізм, економічна свобода і держава // Економіка України. 2010. № 12. С. 4.

131. Ярош О., Пушкарьов О. Шляхи подолання соціальної несправедливості й нерівності в Україні // Фінанси України. 2011. № 3. С. 70.

132. Яценко В.М. Грошовий обіг у відкритій економіці // Фінанси України. 2006. № 4. С. 92.

Ресурси ІНТЕРНЕТ

1. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua>.

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.

4. Міністерство економіки. URL: <http://www.me.gov.ua>.

5. Міністерство фінансів. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

6. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

7. Світовий банк. URL: <http://www.worldbank.org.ru>.

Навчальне видання

Кокарєв Іван Васильович

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Курс лекцій

Редактор, оригінал-макет – *А.В. Самотуга*
Редактори: *Н.Ю. Веріго, Л.В. Омельченко*

Підп. до друку 10.01.2018 р. Формат 60x84/16. Друк цифровий. Папір офісний.
Гарнітура Times. Ум.-друк. арк. 13,50. Обл.-вид. арк. 13,75. Тираж 50 прим.

Редакційно-видавниче відділення відділу організації наукової роботи ДДУВС
49005, м. Дніпро, просп. Гагаріна, 26, тел. (056) 370-96-59
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6054 від 28.02.2018